



Comisión Nacional del Mercado de Valores
Calle Miguel Ángel, 11
28010, Madrid.

Madrid, 10 de marzo de 2011

Hecho relevante

Muy Sres. nuestros:

Como continuación del Hecho Relevante publicado con número de registro de entrada 2011/139399, la Sociedad adjunta la presentación de su Plan Estratégico 2010-2013, “Plan Alccanza”, que don Mario Armero, Presidente ejecutivo de Grupo Ezentis, S.A., dirigirá a partir de las 9:15 horas en el Palacio de la Bolsa de Madrid.

Atentamente,

D. Mario Armero
Presidente Ejecutivo



(ezentis) **Plan Estratégico 2011-2013:**
Plan Alcanza, alcanzando nuestros
compromisos y construyendo el futuro

Índice

1-. RESULTADOS Y CLAVES 2010	3
2-. UN NUEVO GRUPO: SEÑAS DE IDENTIDAD	12
3-. VISIÓN ESTRATÉGICA DEL GRUPO	16
MISIÓN Y VISIÓN	17
VECTORES ESTRATÉGICOS	18
EL PLAN ALCCANZA: Aspectos Clave	19
4-. NUESTRO PLAN DE NEGOCIO:	20
EZENTIS TELECOMUNICACIONES Y SERVICIOS INDUSTRIALES	21
EZENTIS TECNOLOGÍA	23
EZENTIS INFRAESTRUCTURAS	29
INTERNACIONALIZACIÓN	34
5-. ORIENTADOS AL CRECIMIENTO Y LA SOSTENIBILIDAD	42
GUÍAS DE NEGOCIOS	43
GUÍAS FINANCIERAS	49
6-. CONCLUSIONES	54



El Grupo: Resultados y Claves 2010

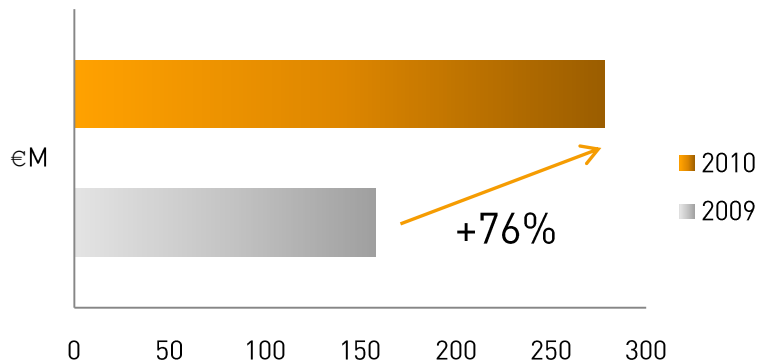
Ezentis Grupo: Resultados Globales (Orgánico + Inorgánico)

	2009 (€MM)	2010* (€MM)	Cambio %
Ingresos	158	278	+76%
EBITDA	-5,9	+6,7	+212%

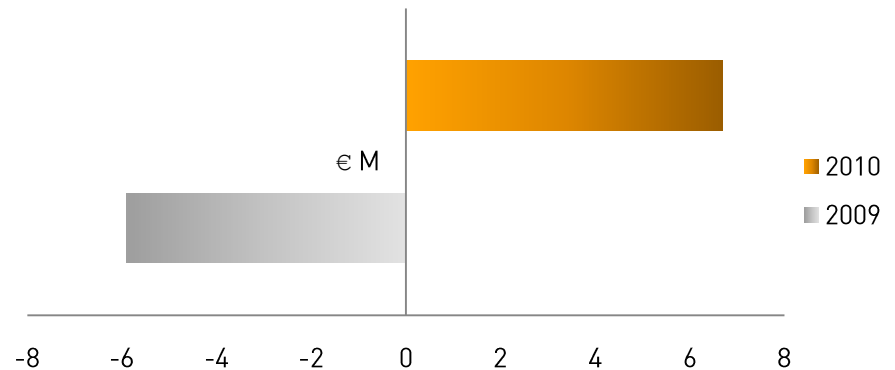
Ezentis ha alcanzado unos resultados que le posicionan para los planes de crecimiento futuro

* No Auditados / Incluye Sedesa 2010H2

Ingresos 2009 vs 2010



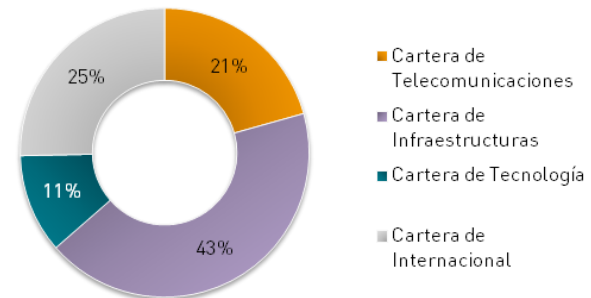
Ebitda 2009 vs 2010



Ezentis Grupo: Cartera del Grupo a 31 de dic. de 2010

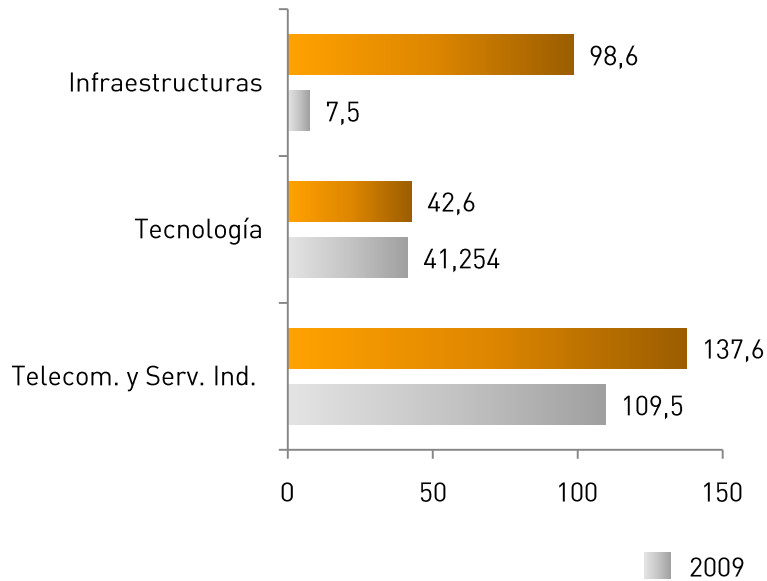
Cifras de Cartera	Dic- 09	Dic-10
Cartera de Telecomunicaciones y Servicios Industriales Total	89.780	152.995
Cartera de Infraestructuras Total	5.670	145.134
Cartera de Tecnología Total	44.657	39.846
TOTAL CARTERA	140.286	337.975

Una cartera de 337 Mill de Euros, base sólida para el crecimiento de los próximos ejercicios

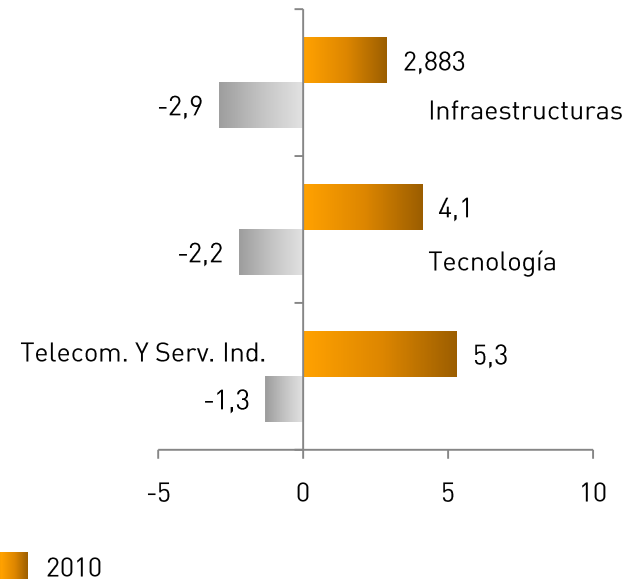


2010 Principales Magnitudes por Negocio (incluyendo Inorgánico)

Ingresos 2009 vs 2010



Ebitda 2009 vs 2010

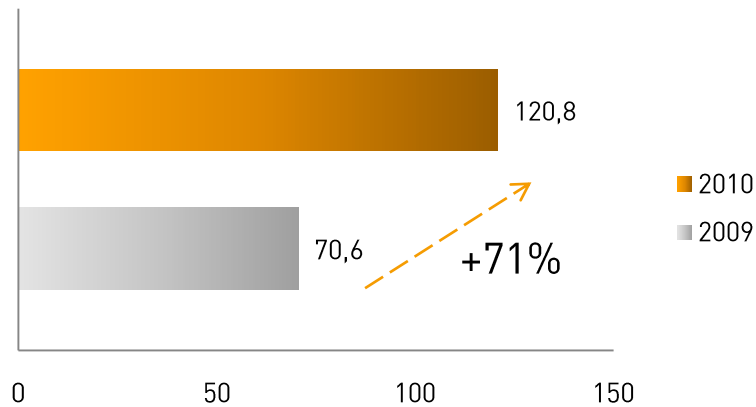


El Grupo Ezentis cumple el objetivo de alcanzar resultados operativos positivos en todas sus unidades de negocio.

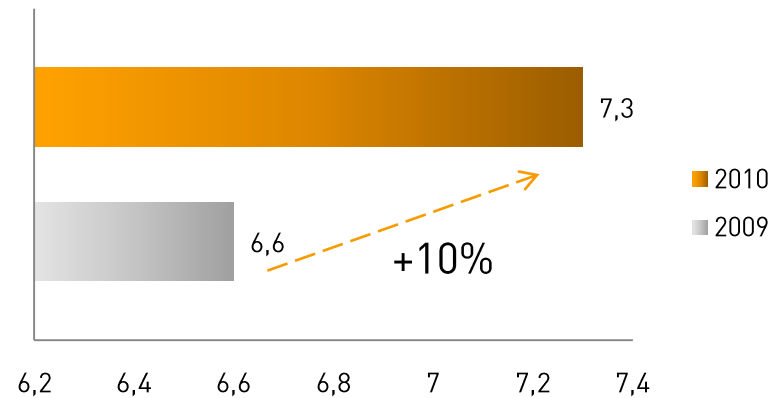
Nota: excluyendo estructura holding

Motor del crecimiento: Consolidando la internacionalización
Crecimiento en ingresos y resultado operativo

Ingresos Acumulados



Ebitda Acumulado



La división de Internacional ha crecido en ingresos un 71% y en Ebitda un 10%

Consolidando la fase de reorganización y fortalecimiento del balance

Grupo Ezentis	2009	2010	Var (%)
Ingresos	158.105	278.896	76,4%
Gastos	164.101	272.112	65,8%
EBITDA	-5.996	6.784	213,1%
Amortizaciones y Provisiones	2.727	2.371	13,1%
Resultado de Explotación	-8.723	4.413	150,6%
Resultado Financiero	-4.408	-7.996	81,4%
Resultados Extraordinarios	-44.483	-15.720	64,7%
Resultado antes de Impuestos	-57.614	-19.303	-66,5%
Impuesto de Sociedades	10.395	-55.794	636,7%
Beneficios del Periodo	-47.219	-75.097	-59,0%
Resultado Atribuido Minor.	-502	-324	35,5%
Resultado Atribuido a la Soc. Dominante	-47.721	-75.421	-58,0%

Desglose extraordinarios

	2010
Reorganización personal	5.648
Depreciación activos	2.972
Reestructuración actividades internacionales	2.086
Reestructuración actividades nacionales	3.560
Otros	1.453

3,7 Mill € del total de extraordinarios con impacto en caja en el 2010

Cambio de criterio en la política de activación parcial de las bases imponibles negativas.

Fortalecimiento del Balance: a 31 de diciembre de 2010 quedan créditos fiscales por un importe de 62,6 millones de euros

Ajuste sin impacto en caja

Vértice 360° - Principales Magnitudes Financieras Evolución Interanual FY 2010 vs. 2009

	FY 2010 (€M)	FY 2009(€M)
Ingresos	111,3	110,1
EBITDA	17,5 (15,8%)	17,1 (15,5%)
Beneficio Neto	0,7	-18,3

Fuente: CNMV

Nota: Ezentis mantiene una participación de 28,6 %
en el capital de Vértice 360°

Vértice 360° - Logros y Perspectivas de Negocio

Principales Logros FY 2010 vs. 2009

- ▶ Vértice 360 ha culminado 2010 con la definitiva integración del Grupo Lavinia, convirtiéndose así en el principal referente dentro del sector audiovisual español.
- ▶ El Grupo continúa demostrando su capacidad para crecer y generar negocio.
 - Los márgenes de rentabilidad han superado ampliamente 2009: el EBITDA alcanzó los 17,5M€ (16% sobre ingresos –sin incluir gastos extraordinarios por operación Lavinia, el margen sería 17,5%); el EBIT alcanzó los 3,4M€.
 - Importante flujo de caja de las operaciones de 9,9€M.
- ▶ Claves del periodo: 1) ventajas competitivas derivadas de la prestación de servicios integrales: contratos de externalización con operadores de TV; 2) éxito de público de los contenidos comercializados; 3) rigor financiero en la selección de inversiones y el control de costes

Perspectivas 2011

Factores clave:

- Vértice360° confía en su capacidad de crecimiento y de generar negocio como factor clave para el éxito del proyecto.
- Principales soportes: 1) presencia integral en la cadena de valor del sector; 2) competitivo posicionamiento industrial y experiencia, que sitúa al Grupo como socio natural de las televisiones; 3) amplia diversificación de negocios y clientes 4) consolidación de contenidos televisivos y amplio catálogo cinematográfico; 5) dimensión del grupo, que permite acometer proyectos inaccesibles para otros competidores; 6) internacionalización, que se convierte en una prioridad estratégica.

PRINCIPALES HITOS 2010

- ✓ Crecimiento orgánico: aumento de las ventas > 15% y EBITDA positivo
- ✓ Crecimiento inorgánico: la adquisición de Sedesa añade nuevas capacidades
- ✓ Fuerte crecimiento del área internacional (+71%)
- ✓ Implementación de planes de eficiencias y ahorro
- ✓ Entrada en rentabilidad de todas las unidades de negocio
- ✓ Fortalecimiento del balance (ajuste de valoración de activos y refinanciación)
- ✓ Fin del convenio de acreedores en el área de Telecom



Un Nuevo Grupo: Señas de Identidad

Señas de Identidad: Nuestras Actividades

Áreas
de Negocio

(ezentis)

(ezentis)
TECNOLOGÍA

- Consultoría e Integración de Sistemas
- Externalización de Procesos y Sistemas
- Ingeniería de Redes e Instalaciones especiales
- Servicios de Movilidad y Posicionamiento

(ezentis)
INFRAESTRUCTURAS

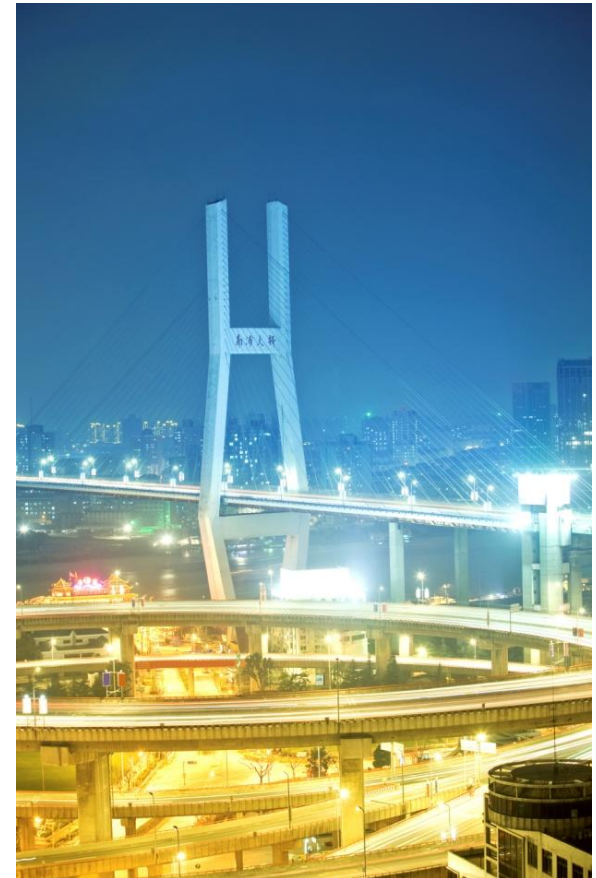
- Concesiones
- Construcción (Obra Civil, Edificación, Conservación)
- Energía
- Servicios Auxiliares

(ezentis)
TELECOM

- Instalación y mantenimiento de redes fijas y móviles de acceso y transporte
- Servicios Industriales: Instalación y mantenimiento de redes eléctricas, de agua oil & gas.

Señas de Identidad: Un Grupo con clara visión de futuro

-) VOCACIÓN INTERNACIONAL: 40% del negocio en el exterior y presencia en 3 continentes
-) ENFOQUE AL CLIENTE: enfocados a la calidad y el servicio
-) EMPRESA TECNOLÓGICA: el 43% de nuestros negocios provienen de la Tecnología y las Telecomunicaciones
-) POTENCIAL: Operamos en sectores de futuro. Tecnología + Telecom + Infraestructuras
-) PRESTIGIO: Presentes en el MSCI Europe Small Cap
-) ENFOQUE: Centrados en la gestión de caja, la eficiencia, la transformación y la innovación
-) CRECIMIENTO: Desde finales de 2009, entrada nuevos países, 6 nuevas oficinas en España, un nuevo centro de servicios tecnológicos en La Carolina (Jaén)
-) FUTURO: más de 500 millones de ingresos en 2013



Señas de Identidad: Presencia geográfica Nacional e Internacional



El Grupo:

Visión Estratégica

Somos una compañía TTI: Tecnología, Telecomunicaciones e Infraestructuras
Un Grupo Internacional que ofrece soluciones Globales

Tecnología + Telecomunicaciones + Infraestructuras

LA ENTRADA EN NUEVOS CLIENTES PERMITE
DESARROLLAR SOLUCIONES VERTICALES DE
MÁS VALOR EN TECNOLOGÍA DE
INFORMACIÓN Y REDES

DOTACIÓN DE INTELIGENCIA A TODO TIPO
DE REDES E INFRAESTRUCTURAS:
SANEAMIENTO, TELECOMUNICACIONES,
ELECTRICIDAD, FERROCARRIL, VIARIO

Ezentis trabaja innovando en negocios adyacentes (Tecnología, Telecomunicaciones e Infraestructuras) para ofrecer a sus clientes soluciones sostenibles y de valor añadido en la gestión inteligente de las infraestructuras

¿Por qué Ezentis?

Modelo de negocio centrado en la Tecnología,
las Telecomunicaciones y Servicios Industriales
y las Infraestructuras

TENDENCIAS GLOBALES

Compañía centrada en la gestión de caja, la
eficiencia, la transformación y la innovación

**LAS MEJORES PRÁCTICAS
EN LA COYUNTURA ACTUAL**

Una compañía orientada a la expansión global
y la presencia internacional

INTERNACIONALIZACIÓN

Compañía en beneficio operativo positivo y
cartera superior a 300 M€ en 2010

**BIEN POSICIONADOS
PARA EL FUTURO**

Visión Estratégica del Grupo: **El Plan Alccanza**

Bases del Plan ALCCANZA:

- **C**ompromiso y **C**ercanía
- Integración e Internacionalización
- Centrados en la rentabilidad
- Enfoque por negocio en un Grupo más compacto que distribuido... "una sólo empresa".

Visión por Negocios:

- **Tecnología:** de los productos a los clientes/industria, crecimiento inorgánico, expansión internacional con prioridad en LatAm.
- **Telecomunicaciones y Servicios Industriales:** globalización oferta operadores de Telecomunicaciones y Servicios industriales, diversificación portfolio clientes, adaptación al cambio tecnológico.
- **Infraestructuras:** eficiencias, especialización de oferta en España, crecimiento internacional aprovechando las capacitaciones del Grupo y mayor presencia en mantenimiento y conservación.

Construimos soluciones inteligentes



Nuestro Plan de Negocio:

Telecomunicaciones
y Servicios
Industriales

Ezentis Telecomunicaciones y Servicios Industriales Entorno Macro y Tendencias de Mercado

TELECOM

- Fuertes inversiones en telecomunicaciones móviles (HSPA+ y LTE) y fijas (FTTH) lideradas por la creciente necesidad de ancho de banda (servicios multimedia y smartphones)
- Servicios de Telecomunicaciones prestados por compañías con capacidad multinacional
- Compartición de infraestructuras (redes de dispersión, i.e. acceso) como forma de ahorro en presupuestos de inversión
- Asignación espectral y procesos de otorgamiento de licencias en proceso
- Crecimiento de Banda Ancha Móvil (BAM) como motor de crecimiento. Efecto sustitución fijo-móvil en datos
- Servicios BPO y formulaciones comerciales enfocadas a satisfacción a cliente final
- Fabricantes de equipos de Telecomunicaciones (“Vendors”) adquieren papel dominante como contratista principal de servicios



SERVICIOS INDUSTRIALES

- El consumo mundial de la energía crece a tasas del 36%.
- El **Gas** va a desempeñar un papel clave en las necesidades mundiales de energía, con **crecimientos del 44%** de la demanda
- LaTAm: se espera que la demanda de electricidad siga la evolución del PIB y genere una importante necesidad de nuevas capacidades.
- **La innovación y el desarrollo** de las redes de distribución eléctrica (**Smart Grids**) está en proceso (EEGI 2010-2018).

Ezentis Telecomunicaciones y Servicios Industriales

Claves para el desarrollo del plan de negocio

- 1) **Continuidad** de negocio como colaborador de referencia en la actual prestación de servicios a Telefónica en todo el mundo.
- 2) **Crecimiento en nuevos clientes y territorios**, ya sea en el área de telecomunicaciones o en servicios industriales.
- 3) **Eficiencia en la gestión** de las operaciones como elemento de ventaja competitiva frente a competidores.
- 4) **Reposicionamiento** en tecnología móvil y nuevas redes de acceso de última generación.
- 5) **Aprovechamiento de la red para el desarrollo de actividades** complementarias vinculadas a los servicios de instalación, con oportunidad de desarrollo de nuevos clientes.
- 6) **Crecimiento en la cadena de valor** con oportunidades en el ámbito de servicios de atención a cliente.
- 7) **Orientación absoluta a calidad** en la prestación medida como satisfacción percibida de cliente.



Nuestro Plan de Negocio: Tecnología

Ezentis Tecnología

Capacidades actuales

Visión general: Servicios integrales de desarrollo y mantenimiento de redes, sistemas y procesos en el ámbito de la tecnología

Servicios de Tecnología					
Descripción	Telco /Utilities	Transporte /Tráfico	Defensa	AAPP/ Sanidad	Geografía
Redes	✓	✓	-	-	Nacional
Consultoría e Integración de sistemas (OSS, GIS, Movilidad,...)	✓	✓	-	✓	Nacional Internacional
Outsourcing sistemas (ITO)	✓	-	-	✓	Nacional
Outsourcing procesos (BPO)	-	-	✓	-	Nacional
Otros (Distribución HW&SW, Instalaciones Especiales)	✓	✓	-	-	Internacional

Tendencias de Mercado

- Crecimiento de *outsourcing* de sistemas y procesos por parte de las compañías (BPO e ITO)
- Los clientes demandan proveedores con competencias globales
- Proceso de concentración de proveedores de servicios
- Alta competencia en precios con un servicio de calidad
- Contratación de servicios bajo el prisma de obtención de rentabilidad en el corto plazo

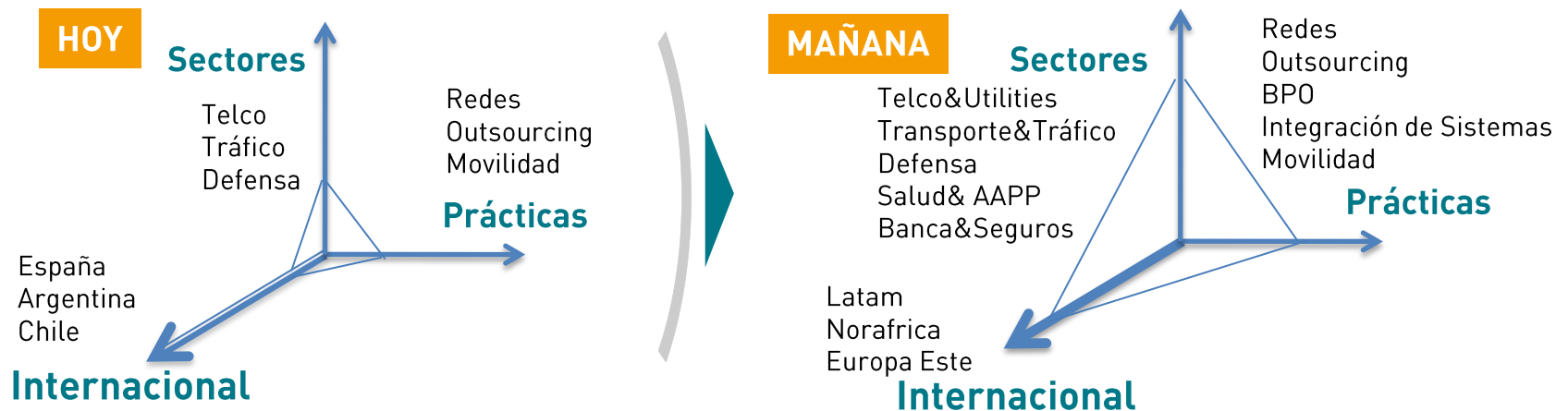
Ezentis Tecnología

Claves para el desarrollo del plan de negocio

- 1) **Foco industrial en los sectores clásicos** de la compañía y en “nuevos” sectores con futuro a partir de clientes clave, completando el portfolio de servicios.
- 2) **Oportunidad de ganar tamaño** de manera relevante para ser considerado un player de referencia en el mercado.
- 3) **Crecimiento inorgánico** a dos niveles (adquisiciones de nicho de tamaño reducido para completar oferta y alguna adquisición de tamaño medio nacional o internacional para adquirir masa crítica).
- 4) **Crecimiento en España** y fuerte **expansión internacional** con foco prioritario en América Latina, aprovechando de forma cruzada los conocimientos por país.
- 5) **Innovación** para diferenciar la oferta orientándola a las nuevas necesidades de los clientes.

Ezentis Tecnología: Visión Estratégica

- El sector de las TIC está envuelto en un **proceso de concentración** . También hay hoy un lugar **para especialistas (“smart players”)** en industrias verticales enfocados a la calidad de servicio. Nuestro Plan es hacer de Ezentis Tecnología un proveedor TIC mas global, manteniendo la cercanía y calidad de servicio que nos caracteriza. Así incrementaremos el valor para nuestros clientes y nuestros accionistas.
- Aprovechando las oportunidades, ganaremos tamaño de forma inorgánica en nuevos sectores y prácticas para **ampliar el portfollio de oferta** que sustente nuestro **desarrollo internacional**. Simultáneamente, creceremos de forma orgánica nuestra base de clientes en todos los países.



Ezentis Tecnología

La especialización de la oferta nos permite competir en más clientes y geografías:

-) Explotar en mas sectores de las capacidades diferenciales en REDES y MOVILIDAD
-) Verticalizar la oferta en los sectores objetivo, aprovechando los proyectos de innovación y las alianzas como herramienta de diferenciación de la oferta.



Ezentis Tecnología

Las crecientes necesidades en sectores de gran dimensión económica como la Salud, el Turismo o la Sociedad en Red son una oportunidad de verticalizar los elementos innovadores en la oferta de Ezentis.

Sistemas de Emergencias



Redes Multi-servicio sanitarias



Gestión de Unidades Móviles



Portal
DMS
Web Marketing

Gestión de Destinos



Turismo Interactivo

Gestión de Alojamientos



Check-in Inteligente



Firma por tarjeta

Nuestro Plan de Negocio: Infraestructuras

Ezentis Infraestructuras

Capacidades actuales

La división de Infraestructuras del Grupo Ezentis está formada por cuatro áreas de actividad: construcción, concesiones, servicios auxiliares y energía

Servicios de Infraestructura			
Descripción	Actividades	Área geográfica	Cliente
Construcción	Obra Civil	Nacional/Internacional	Público/Privado
	Edificación		Público/Privado
	Conservación/ Rehab.		Público/Privado
Concesiones	Salud	Nacional	Público/Privado
	Aparcamientos		Privado
	Infra. Transporte		Público/Privado
Servicios Auxiliares	Inst. Ferroviarias - Catenaria	Nacional	Privado
	Plantas de Hormigón		Privado
	Plantas de Áridos		Privado
Energía (BOOT)*	Solar-fotovoltaico / Eólico		Privado

Tendencias de Mercado

Mercado Nacional

- Oportunidades en los negocios de concesiones y mantenimiento/conservación de infraestructuras
- Significativa caída de la inversión pública. Sector construcción en reestructuración y concentración
- Aumento de la competencia, incremento de las bajas en los concursos públicos y mayores requerimientos medioambientales
- Menor liquidez y mayores tasas de rentabilidad exigida

Mercado Internacional en Economías Emergentes (Latam/Mena/Eastern Europe)

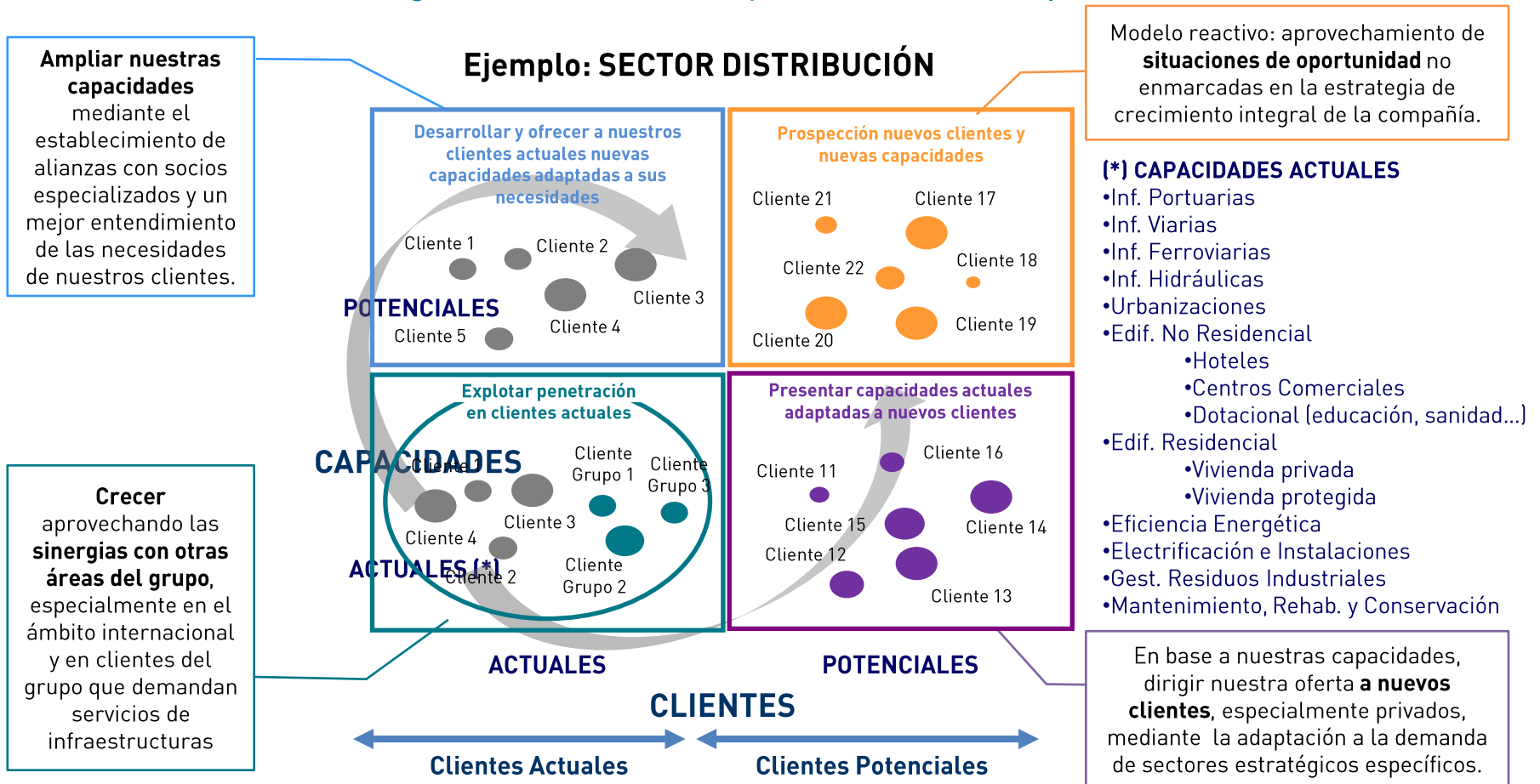
- Fuerte demanda de infraestructuras por obsolescencia o inexistencia de las mismas
- Menor competencia local
- Los marcos regulatorios están evolucionando hacia modelos mas estables y los mercados financieros están en desarrollo

Ezentis Infraestructuras: Visión Estratégica

- **El desarrollo y mejora de las infraestructuras siempre serán necesarias**, por lo que apostamos por la construcción de una **oferta integral, diversificada y coherente**, que satisfaga las demandas de **capacidad financiera y técnica** de nuestro entorno actual y futuro.
- La apuesta de crecimiento rentable de Ezentis Infraestructuras se desarrolla sobre tres vectores, bajo la búsqueda de un modelo de **SMART INFRASTRUCTURES** y con un foco especial en la **eficiencia continua en costes**:
 - **Mayor presencia internacional** a través de contratos rentables, adaptados a nuestro tamaño y presencia como Grupo
 - **Diferenciación de la oferta**: Incorporación y desarrollo de **nuevas capacidades y prácticas**, con aprovechamiento de **sinergias con el resto divisiones** del Grupo Ezentis
 - En **España**, foco en las **regiones** con mayores planes de inversión en infraestructuras y mayor atención a **clientes privados de contrastada solvencia** con un plan claro de expansión



Ezentis infraestructuras Estrategia de crecimiento y diversificación por sectores



Ezentis Infraestructuras

Conclusiones sobre el desarrollo del plan de negocio

- 1) Apuesta de **expansión internacional con consolidación y crecimiento en mercados actuales** (Europa del Este) y desarrollo significativo en nuevas regiones (Latam y Norte de África), con apoyo en la presencia histórica del Grupo Ezentis en estas zonas.
- 2) Ser **más eficientes en costes** dentro de un proceso de mejora continua y maximizar nuestras **sinergias** con el resto de divisiones del Grupo Ezentis
- 3) Desarrollo basado en **crecimiento orgánico**, sin descartar pequeñas operaciones inorgánicas sobre compañías de nicho en el ámbito internacional.
- 4) En España, refuerzo del posicionamiento actual en el nuevo marco de los proyectos **colaboración público-privada**, así como mayor atención a la actividad de **mantenimiento y conservación**, donde las capacidades tecnológicas del Grupo Ezentis pueden suponer un elemento diferencial en nuestra oferta
- 5) Nuevo foco privado: Oferta integral y coherente con las nuevas necesidades de **entes privados** aprovechando la base histórica de clientes del Grupo Ezentis.



Nuestro Plan de Negocio: Internacionalización

El Grupo Ezentis lleva más de veinte años apalancando su crecimiento en una marcada y gradual internacionalización. Los próximos veinte años seguiremos centrando nuestra estrategia en la internacionalización, es nuestro principal motor de crecimiento. Somos una multinacional.

Características de nuestra internacionalización:

- 1) Nuestro incentivo fundamental para la internacionalización han sido nuestros clientes, **hemos acompañado a las grandes empresas españolas y crecido juntos**, convirtiéndonos en una multinacional presente en Europa, América y África, con más de **3.500 empleados fuera de España** y con cerca del 40% de nuestro negocio más allá de nuestras fronteras. Incluso nuestro accionariado se ha internacionalizado, hoy en día cerca del 12% del accionariado es extranjero.
- 2) La estrategia de internacionalización del Grupo se ha basado siempre en **objetivos a largo plazo**. Hemos tenido una **internacionalización gradual pero acelerada**.
- 3) Tenemos una política de **descentralización** sin renunciar a lo esencial. Hemos logrado conformar **equipos locales, fiables, profesionalizados y con autonomía**. Esta estructura nos permite superar las complejidades locales.
- 4) La **innovación tecnológica** ha sido el referente continuo en nuestra internacionalización. La presencia global nos ha permitido aprovechar experiencias punteras desde el punto de vista tecnológico y trasladarlas a países con distintos grados de desarrollo tecnológico.
- 5) Nuestras marcadas capacidades técnicas y **tecnológicas combinadas con nuestra capacitación en infraestructuras nos hacen únicos**. Permittedo a nuestros clientes obtener respuesta a necesidades complejas dentro de nuestro Grupo empresarial.

Características de nuestra internacionalización (II):

- 6) El tipo de servicios que ofrecemos en el área de Telecomunicaciones y Servicios Industriales y que nos han permitido crear gran parte de nuestra estructura internacional tiene la ventaja de fundarse en **contratos a largo plazo, de más de tres años, que nos permiten afianzarnos en el país.**
- 7) Nuestra relación continuada con los bancos en Latinoamérica nos permiten **acceder a las herramientas financieras necesarias** para abordar los proyectos.
- 8) **Estamos en los sectores punteros de la economía española**, con una gran marca y **reconocimiento internacional** que nos ayudan al crecimiento exterior. Los países en vía de desarrollo y las futuras **megápolis** reclaman empresas españolas en proyectos de tecnologías altas o medias en energía, aeropuertos, ferrocarriles, etc.
- 9) La **internacionalización del Grupo no se centra exclusivamente en países “Tier1”** (foco de atracción para multitud de compañías), para nuestra estrategia internacional países “Tier2” se convierten en “Tier1”.
- 10) No buscamos crecimientos efímeros ni grandes volúmenes sin rentabilidad, **los crecimientos deben de ser rentables.** Antes de abordar cualquier crecimiento geográfico existen estrictos procesos de control de riesgos.

Nuestros retos son *ALCCANZABLES*: Partimos de una sólida presencia internacional

Debemos aprovechar nuestra presencia y recursos en los países en los que estamos implantados y **ofrecer el porfolio completo del Grupo, potenciando la transferencia**. Además de enfocarnos en crecer en las líneas dónde ya estamos trabajando, nuestro objetivo último es que todas las líneas de negocio estén presentes en los países dónde actúa el Grupo Ezentis, potenciando la venta cruzada. Pero lo haremos paso a paso.

EUROPA			
País	Tecnología	Telecomunicaciones & Servicios Industriales	Infraestructuras
España	✓	✓	✓
Rumanía	-	-	✓
Bulgaria	-	-	✓
Hungría	2011-2013	-	✓
MENA			
País	Tecnología	Telecomunicaciones & Servicios Industriales	Infraestructuras
Marruecos	2011-2013	✓	2011-2013
Argelia	-	-	✓

Nuestros retos son *ALCCANZABLES*: Partimos de una sólida presencia internacional

LATAM	Tecnología	Telecomunicaciones & Servicios Industriales	Infraestructuras
País			
Argentina	✓	✓	✓
Chile	✓	✓	
Perú	2011-2013	✓	2011-2013
Colombia	✓	✓	2011-2013
Jamaica	2011-2013	✓	
Brasil	2011-2013	✓	2011-2013
Panamá	✓	✓	
Méjico	2011-2013	✓	

Sin duda **no dejaremos de lado la consolidación y el crecimiento orgánico** en las líneas de negocio que ya están implantadas en los países. Por ejemplo, en **Brasil** hemos entrado en el año 2010 en el mercado de las líneas de transmisión de energía (con una cartera actual de 10MM€) y ya estamos entre las diez compañías más fuertes del país en esa actividad. Según el Plan decenal de Energía brasileño 2009-2019, el **mercado de líneas crecerá un 38% en los próximos años**, con más de 40.000 Km de nuevas líneas que suponen más de 3.100 MM€ de inversión, lo que hace que Brasil esté entre nuestras prioridades.

Nuestros retos son *ALCCANZABLES*:
 Seguimos buscando nuevos retos y mercados. El mundo es nuestro mercado.

LATAM y MENA		Tecnología	Telecomunicaciones & Servicios Industriales	Infraestructuras
País				
Ecuador		-	-	2011
Guinea Ecuatorial		-	-	2011

Además de crecer en los países dónde ya estamos implantados, continuaremos buscando nuevos mercados y oportunidades, seguiremos a nuestros clientes en su internacionalización, aprovecharemos la financiación europea y las licitaciones de las instituciones financieras multilaterales, para desarrollar nuestras capacidades de infraestructuras y sin duda **no descartaremos las oportunidades comerciales que se presenten para crecer en nuevos territorios**. De hecho actualmente estamos comercialmente activos en: Ucrania, Croacia, Serbia, Montenegro, Turquía, Arabia Saudí y Qatar.

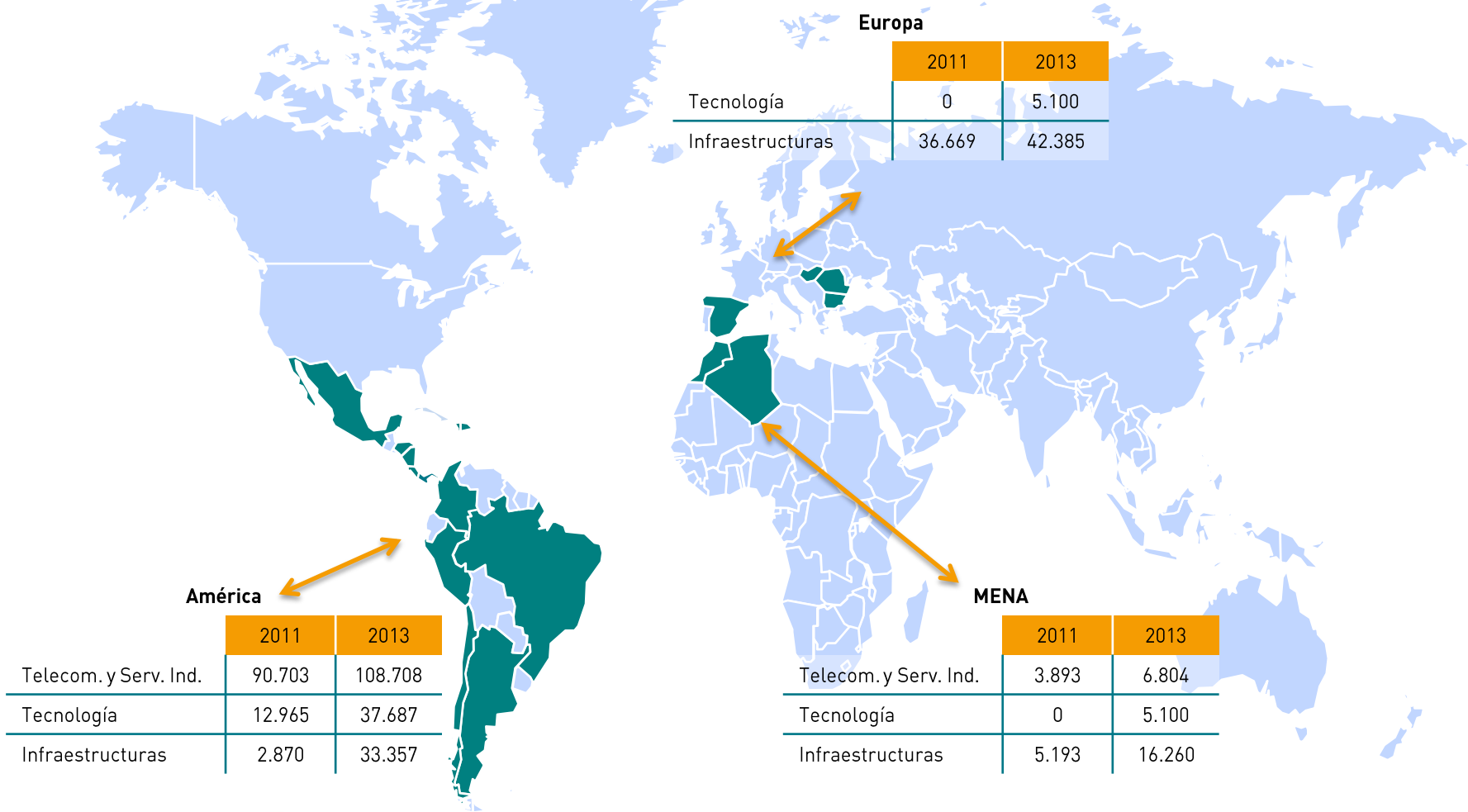
En un nivel más avanzado y con proyectos en Ecuador y en Guinea Ecuatorial, dónde venimos trabajando desde hace meses la potencial entrada en esas zonas geográficas.

Nuestros retos son *ALCCANZABLES*:
Foco en maximizar el beneficio.

Seguiremos trabajando en la búsqueda de eficiencias , con el objetivo último de generar valor para nuestros accionistas. Para ello dentro de nuestro plan de negocio nos marcamos una serie de líneas concretas de trabajo:

- 1) Optimizar la estructura societaria/seguridad jurídica.
- 2) En base a nuestra propia experiencia evitaremos mantener filiales sin la suficiente masa crítica. Es decir, que los proyectos que se presenten de forma puntual en países dónde no tengamos intención de permanecer, se abordarán desde países cercanos.
- 3) Mejorar día tras día los resultados. Cumpliendo los crecimientos orgánicos propuestos conseguiremos una reducción porcentual significativa de los costes de estructura en los países, lo que impactará positivamente en nuestros resultados.

Proyecciones Internacional





Crecimiento y sostenibilidad: guías del plan

Nuevas Bases para el crecimiento y la sostenibilidad

BASES PARA EL CRECIMIENTO

- 1) Una oferta integrada y de confianza que maximizará los proyectos de nuestros clientes
- 2) Un modelo de negocio sólido basado en el cumplimiento constante de sus objetivos
- 3) La internacionalización como motor del crecimiento del Grupo

BASES PARA LA SOSTENIBILIDAD

- 1) Búsqueda de sinergias y eficiencias continuadas que se traducen en ahorros recurrentes
- 2) Fortalecimiento del Balance mediante planes de financiación y nuevos recursos propios
- 3) Reducción de los niveles de deuda mediante la rotación de activos no estratégicos

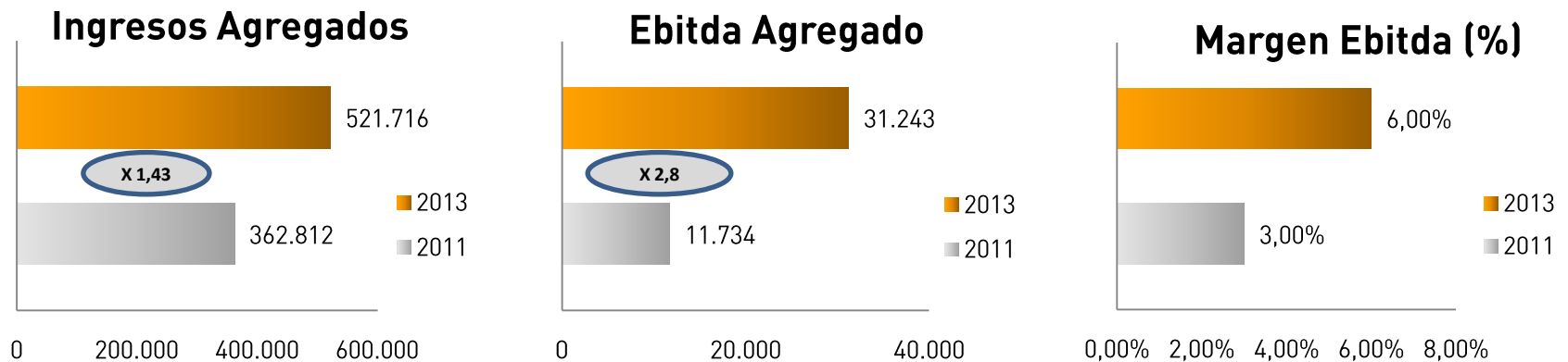
Guías. Principales Magnitudes

Miles €	2011	2013	CAGRS (%)
P&L			
Ingresos	362.812	521.716	36%
EBITDA	11.734	31.243	48%
Margen EBITDA (%)	3 %	6 %	

Objetivos alcanzables y adaptados a la actual situación macroeconómica

BAI positivo a partir de 2011

Nota: Cifras en miles de euros



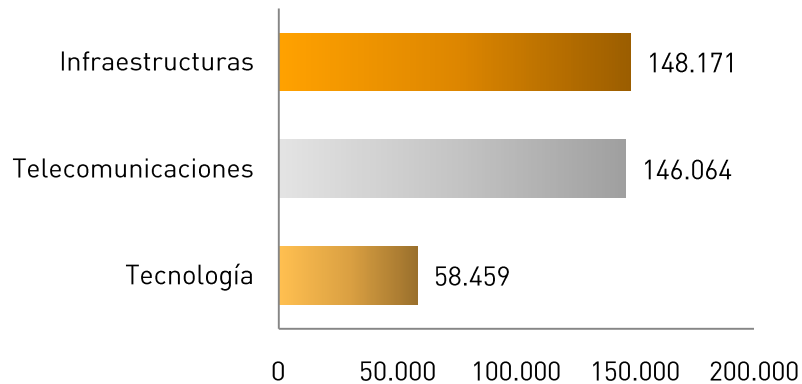
Principales Guías. Cartera del Grupo

Miles €	2011	2013
Total Cartera Grupo	352.693	460.597

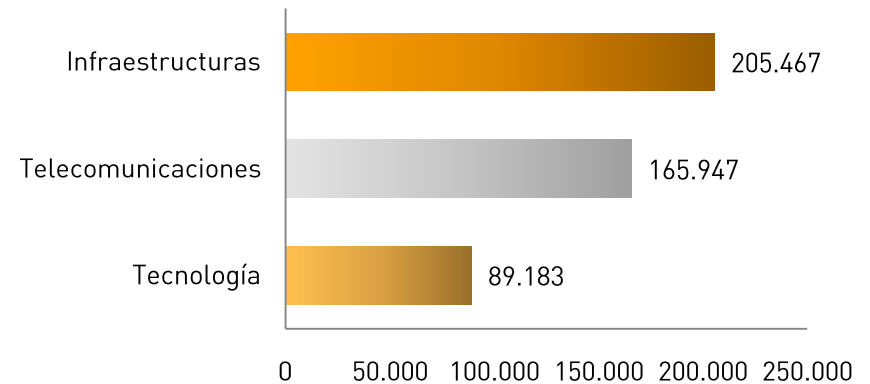
Cartera de calidad, prudente y con un crecimiento sostenible

Nota: Cifras en miles de euros

Cartera 2011 (%)



Cartera 2013 (%)

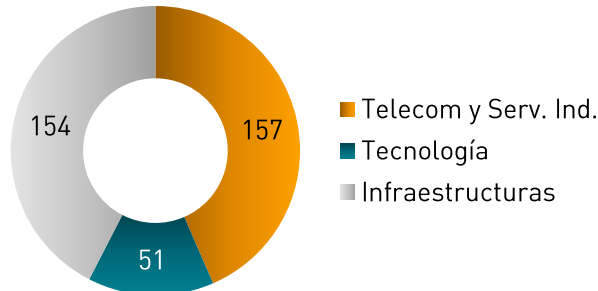


Un Grupo Sólido con un plan claro de futuro

Crecimiento por Negocio

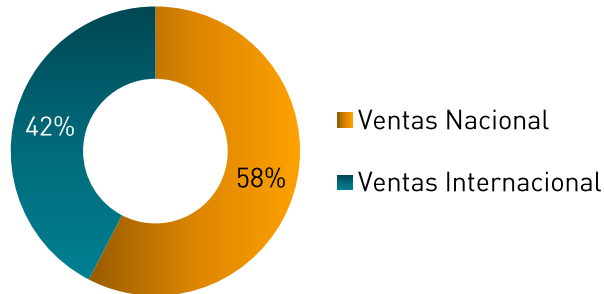


Ingresos 2011



TOTAL: 362 millones €

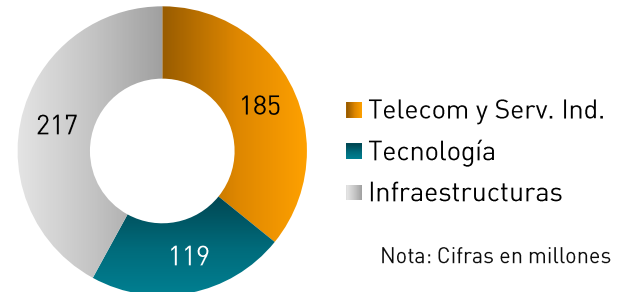
Ingresos 2011



Crecimiento por Geografía

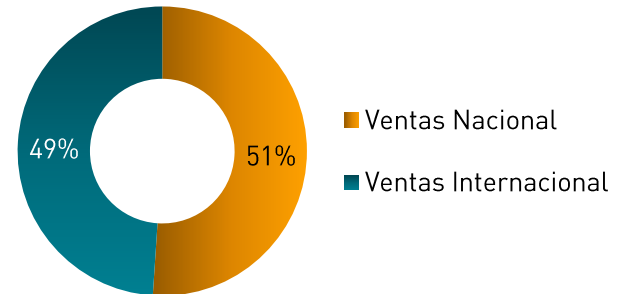


Ingresos 2013



TOTAL: 521 millones €

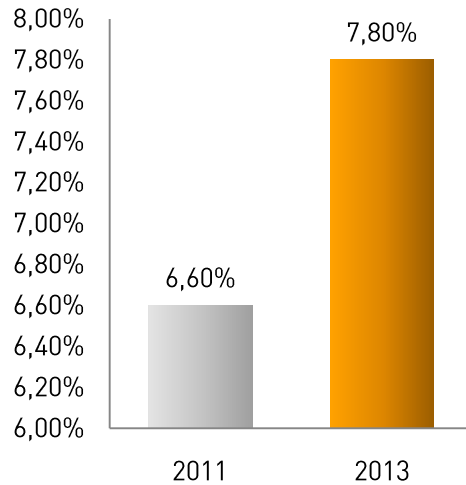
Ingresos 2013



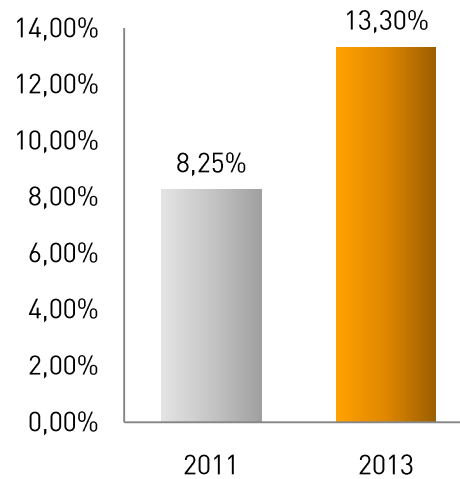
Nota: Cifras en millones de euros

Principales Guías: crecimiento de márgenes esperados

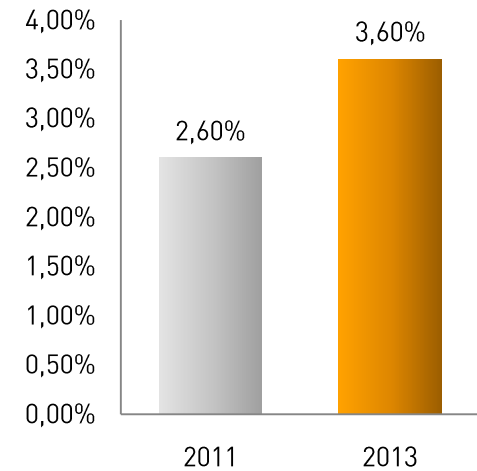
**Margen EBITDA sb
Ventas (%)
Telecom y Serv. Ind.**



**Margen EBITDA sb
Ventas (%)
Tecnología**



**Margen EBITDA sb
Ventas (%)
Infraestructuras**



Crecimiento de Márgenes en línea con los de los sectores en los que actuamos

Nota: excluyendo estructura holding

Eficiencias: eliminación de costes /sinergias reorganización



Sostenibilidad Financiera

Plan financiero

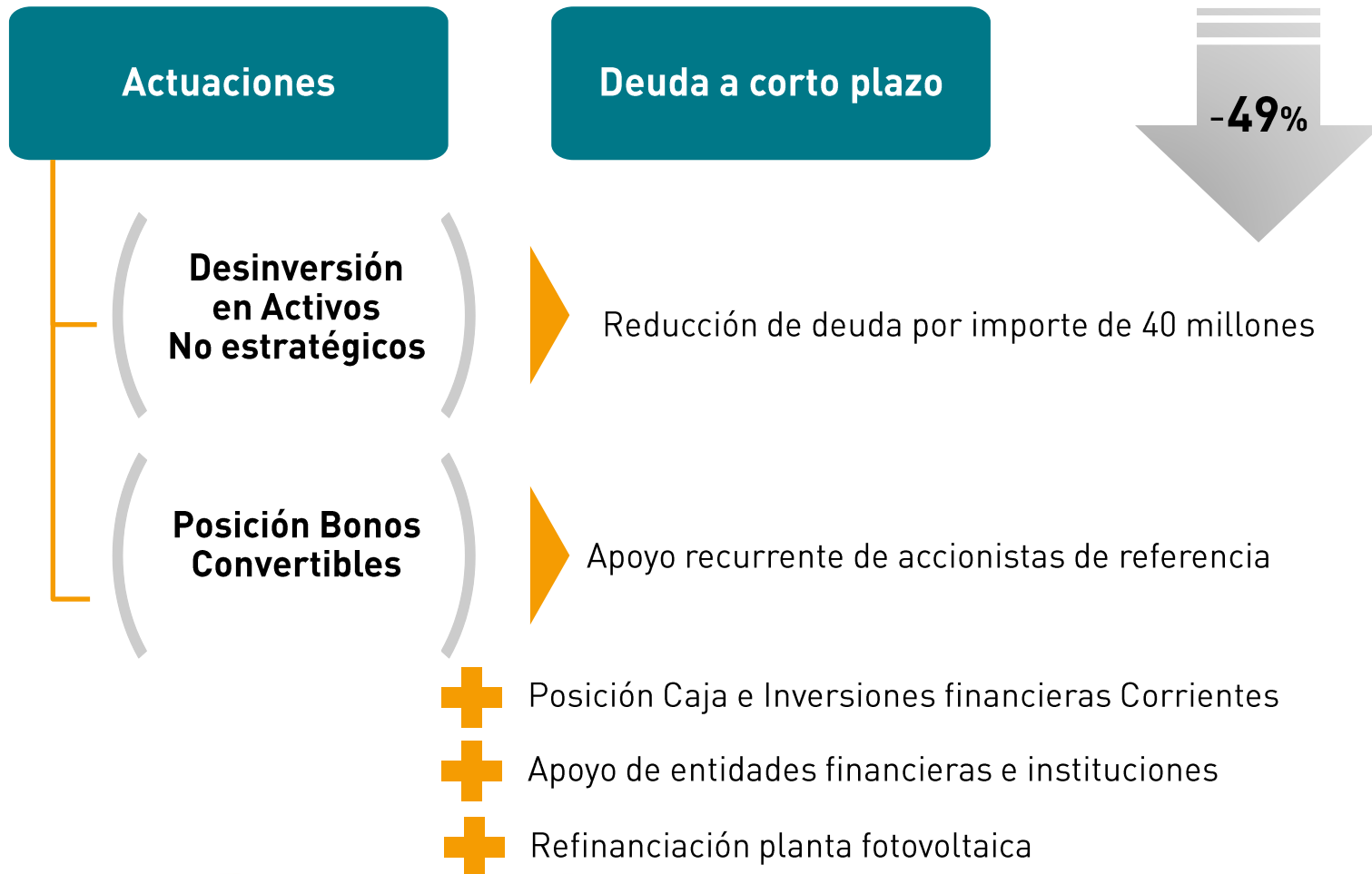
Corto plazo

- 1) Posición de caja 2010 +instrumentos financieros
- 2) Plan de desinversiones en activos no estratégicos
- 3) Apoyo Entidades Financieras e instituciones
- 4) Caja generada por los negocios

Medio- Largo Plazo

- 1) Plan de desinversión en activos no estratégicos
- 2) Diseño de productos financieros preferentes para el accionariado
- 3) Apoyo recurrente de accionistas de referencia
- 4) Análisis de nuevos inversores industriales
- 5) Apoyo de entidades financieras e instituciones

Estrategia Financiera: fortalecimiento del balance (I)



Estrategia Financiera: fortalecimiento del balance (II)

Actuaciones

Deuda a largo plazo

(**Nuevas Fuentes
de Financiación**)

▶ Diseño de productos financieros preferentes para el accionariado

- + Nuevos socios industriales
- + Apoyo de entidades financieras e instituciones
- + Ebitda´s (2011,2012,2013) = 67 millones de euros

Estrategia Financiera: Activos no estratégicos (III)

ACTIVOS DEL PROGRAMA DE DESINVERSIONES

INVERSIÓN EN VÉRTICE 360°

CONCESIONES SALUD

PLANTA TRATAMIENTO RESIDUOS

OTROS

TOTAL: Valor estimado superior a 60 millones de euros

SOSTENIBILIDAD FINANCIERA

- ✓ Generación de Caja por los negocios
- ✓ Palancas a corto, medio y largo plazo
- ✓ Fin del convenio de Acreedores de las dos sociedades en 2011
- ✓ Fortaleza del Balance:
 - ✓ instrumentos financieros preferentes para el accionariado
 - ✓ apoyo de entidades financieras e instituciones



(ezentis)

Conclusiones

El compromiso de Ezentis

- CRECIMIENTO** ▶ Una estrategia clara de crecimiento eficiente que posicionará al Grupo en los 500 Mill de Euros en 2013 y BAI positivo
- DIVERSIFICACIÓN COHERENTE** ▶ Una oferta interconectada de productos, servicios y proyectos (TTI)
- VISIÓN INTERNACIONAL** ▶ Continuación del crecimiento internacional diversificado en regiones con alto potencial de crecimiento (Latam, MENA, Este de Europa)
- “FINANCIALS” FORTALECIDOS** ▶ Un balance fortalecido con sinergias procedentes del crecimiento inorgánico, la desinversión de activos y planes de financiación. Finalización de convenios de acreedores
- EQUIPO** ▶ Equipo directivo de alto nivel y con gran experiencia en los sectores en los que actúa
- BUEN GOBIERNO** ▶ Incorporación de nuevos consejeros independientes al consejo y las comisiones velando por más de 80.000 accionistas
- CREACIÓN DE VALOR** ▶ Creación de valor para el accionista a través de los fundamentales

(ezentis)

Muchas gracias

(www.ezentis.com)

Aviso legal

El presente documento ha sido elaborado por Grupo Ezentis, S.A. con el exclusivo propósito que en el mismo se expone. No puede, en ningún caso, ser interpretado como una oferta de venta, canje o adquisición, ni como una invitación a formular ningún tipo de oferta, y en concreto, de compra sobre valores emitidos por Grupo Ezentis, S.A.

Su contenido tiene un carácter meramente informativo y provisional, y las manifestaciones que en él se contienen responden a intenciones, expectativas y previsiones de Grupo Ezentis, S.A. o de su dirección. Dicho contenido no ha sido necesariamente contrastado con terceros independientes y queda, en todo caso, sujeto a negociación, cambios y modificaciones.

A este respecto, ni Grupo Ezentis, S.A. ni ninguno de sus administradores, directivos, empleados, consultores o asesores de la misma o de sociedades pertenecientes a su grupo (todos ellos denominados en su conjunto "los Representantes") será responsable de la exactitud, corrección o integridad de la información o manifestaciones incluidas en el presente documento, sin que, en ningún caso, pueda extraerse de su contenido ningún tipo de declaración o garantía explícita ni implícita por parte de Grupo Ezentis, S.A. o los Representantes. Asimismo, ni Grupo Ezentis, S.A. ni ninguno de los Representantes será responsable en forma alguna (incluyendo negligencia) por ningún daño o perjuicio que pueda derivarse del uso del presente documento o de cualquier información contenida en el mismo.

Asimismo, Grupo Ezentis, S.A. no asume ningún compromiso de publicar las posibles modificaciones o revisiones de la información, datos o manifestaciones contenidos en este documento, en el caso que se produzcan cambios de estrategia o de intenciones, u ocurrieren hechos o acontecimientos no previstos que pudiesen afectarles.

Esta declaración deberá tenerse en cuenta por todas aquellas personas o entidades a las que el presente documento se dirige, así como por aquéllas que consideren que han de adoptar decisiones o emitir o difundir opiniones relativas a valores emitidos por Grupo Ezentis, S.A. y, especialmente, por los analistas que lo manejen, todo ello sin perjuicio de la posibilidad de consulta de la documentación e información pública comunicada o registrada en la Comisión Nacional del Mercado de Valores de España, consulta que Grupo Ezentis, S.A. recomienda.

(ezentis)