

Presentación Plan Estratégico 2014 – 2017

Bolsa de Madrid

Descripción de la Compañía

EZENTiS



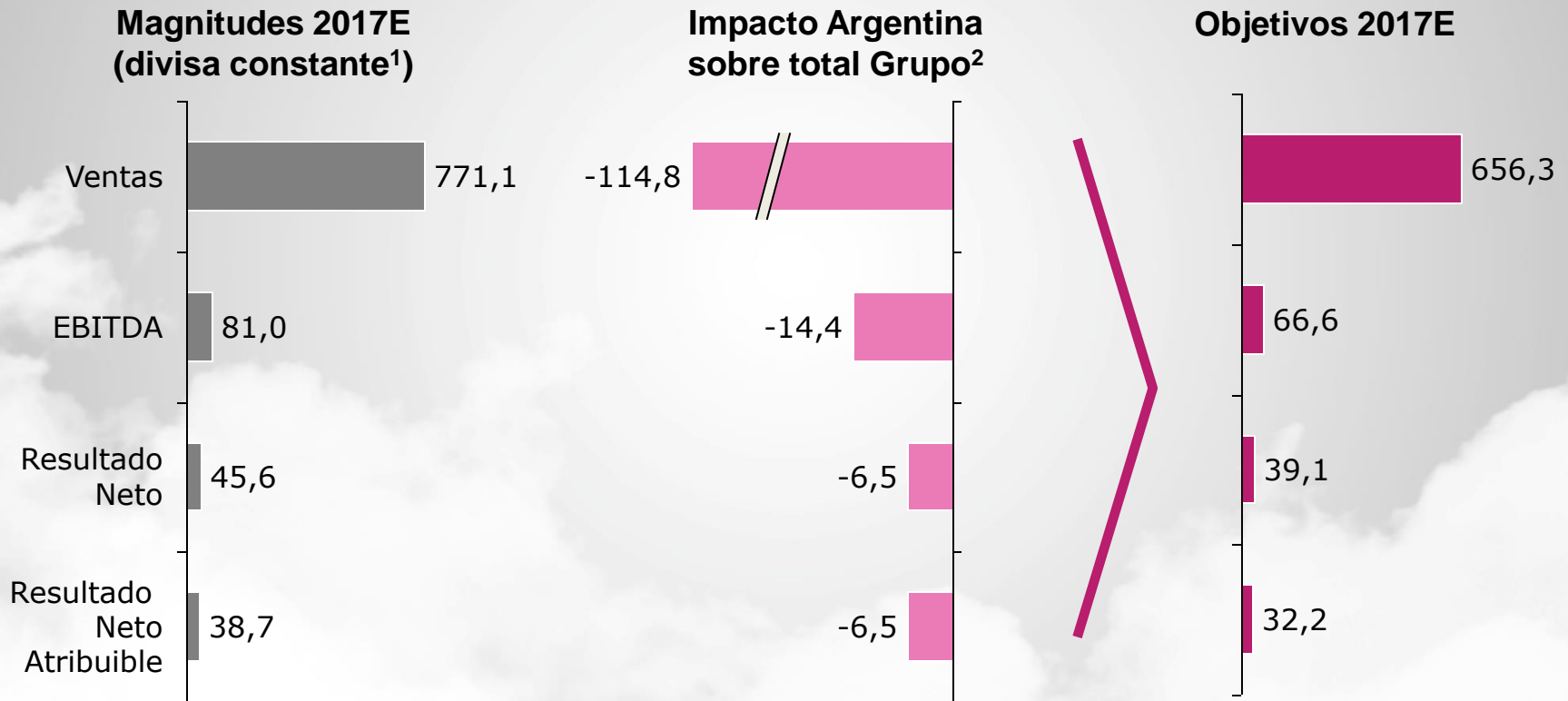
España

- ✓ Fundada en el año 1.959
- ✓ Gestionamos servicios de desarrollo y mantenimiento de infraestructuras para empresas de distribución de electricidad y telecomunicaciones
- ✓ Foco en Latam
- ✓ Socios estratégicos de nuestros clientes, con posicionamiento clave en la “última milla”
- ✓ 90% de nuestros clientes son líderes en su sector



Impacto Argentina

Millones de Euros

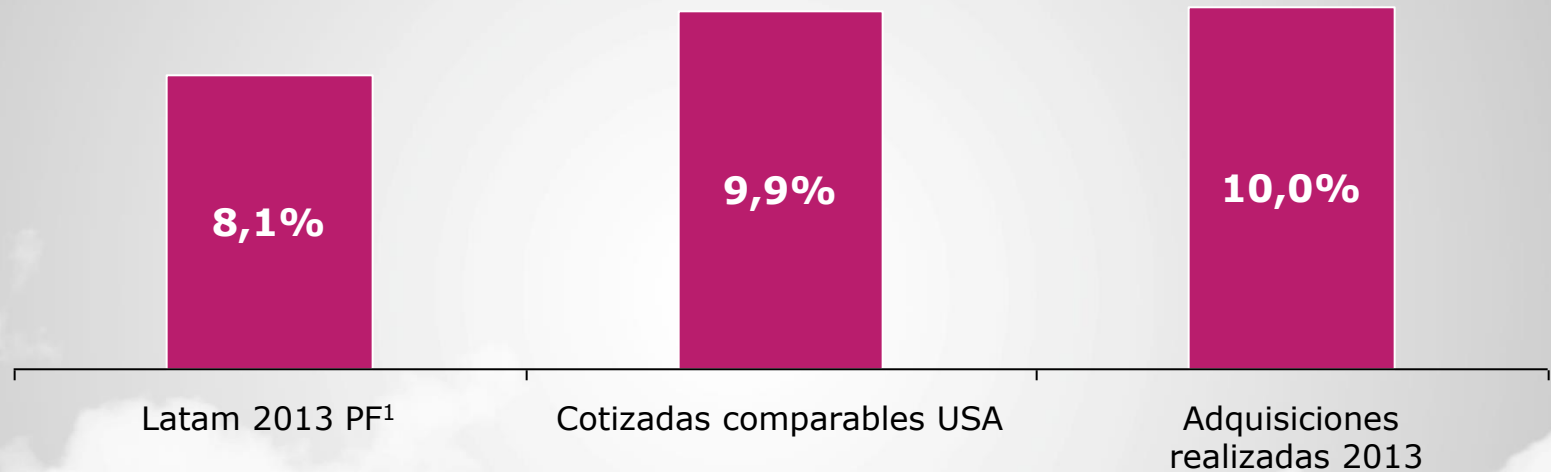


(1) Magnitudes financieras del Grupo considerando divisa constante en todas las conversiones de tipo de cambio (tipo de cambio medio del mes de diciembre 2013, fuente Oanda)

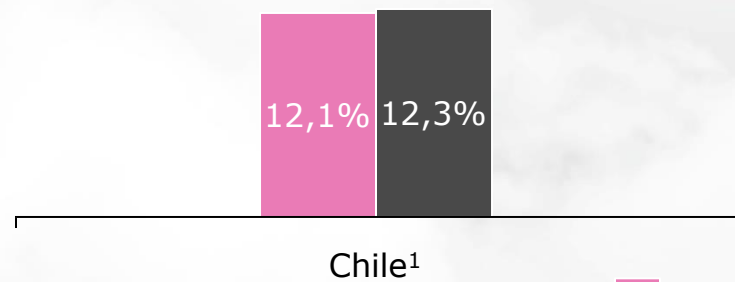
(2) Impacto en magnitudes financieras del Grupo utilizando curva forward de Bloomberg para la conversión de divisa del negocio en Argentina

Márgenes EBITDA

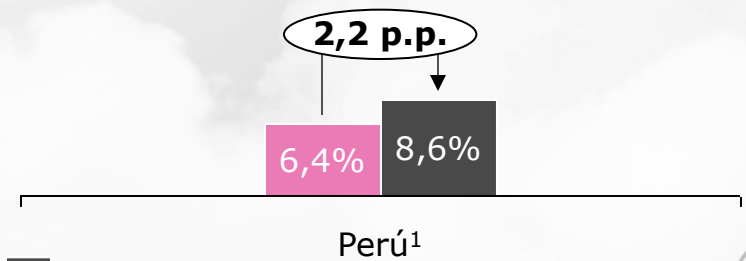
Referencias de Margen EBITDA (%)



Margen EBITDA (%) Chile: Alineado con el objetivo del Grupo



Margen EBITDA (%) Perú: Mejora relevante entre 2013 y 2014



■ 2013PF ■ 2014E

⁽¹⁾ Margen EBITDA Pre management fee

Presentación del Plan Estratégico 2014 - 2017

La Última Milla: nuestro compromiso.

EZENTiS

Situación y prioridades

Magnitudes económico financieras

	2012R	2013PF
Cartera final	197	407
Ventas	158	203
Ventas Latam	132	186
EBITDA	8	11
Margen EBITDA	5,2%	5,4%
Deuda Bancaria Neta	27	23 ¹

Millones de Euros

Prioridades

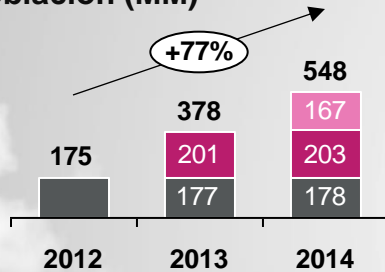
- ✓ Equilibrar y desarrollar el negocio en España
- ✓ Crecer eficientemente y aumentar nuestra productividad
- ✓ Aprovechar oportunidades de crecimiento en LATAM (orgánicas e inorgánicas)
- ✓ Completar la plataforma de crecimiento con un modelo de negocio consolidado en los 6 grandes países en Latam
- ✓ Focalizarse en el fortalecimiento del balance, la reducción del endeudamiento, la mejora de fondos propios y del fondo de maniobra

Oportunidad de mercado → fortalecimiento de nuestro balance

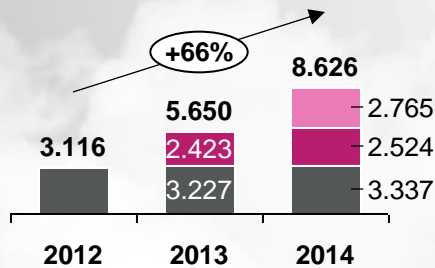
Huella geográfica y sectores de fuerte crecimiento

GEOGRAFÍAS

Población (MM)



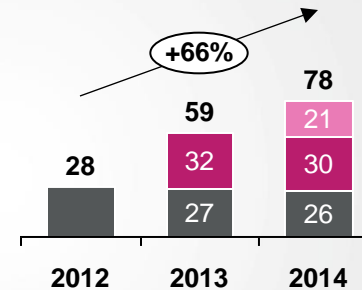
PIB (US\$ bill. a PPP)



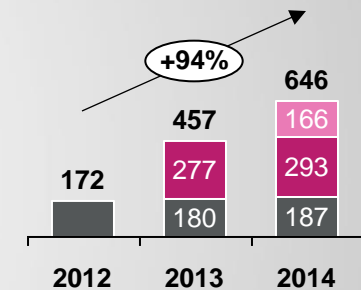
- Presencia 2012 (España, Argentina, Chile, Perú, Jamaica, Panamá y Marruecos)
- Crecimiento 2013 (Brasil)
- Crecimiento 2014 - 2017 (México y Colombia)
- % CAGR

TELECOMUNICACIONES

Líneas Fijas (MM)

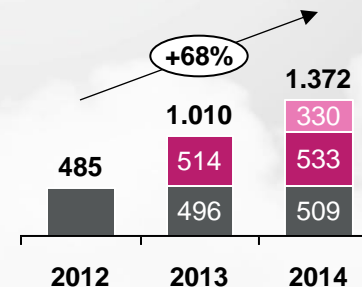


Líneas móviles (MM)

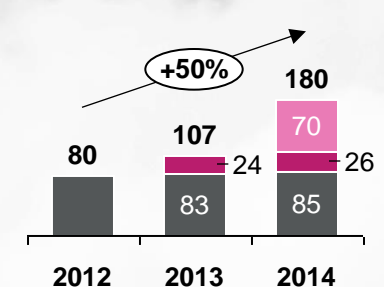


ELECTRICIDAD Y GAS

Consumo Eléctrico (TWh)



Consumo Gas (Mtoe)

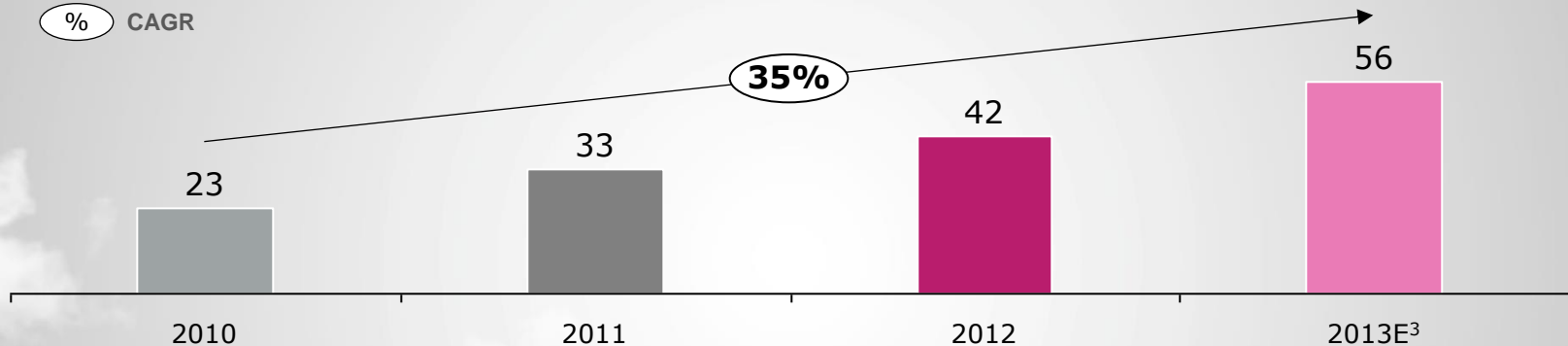


Posicionamiento en sectores con 56.000 MM€ de inversión anual en Latam

Inversión en infraestructuras de Telecomunicaciones y Energía en Latam^{1,2}

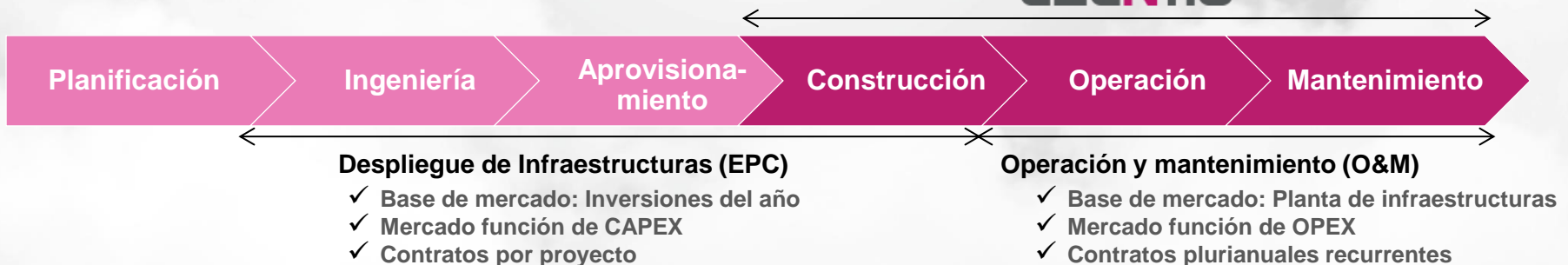
Miles de millones de Euros

(%) CAGR



Posicionamiento de EZENTiS en la gestión de infraestructuras

EZENTiS



(1) Inversiones con participación privada en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú. Fuente: Banco Mundial

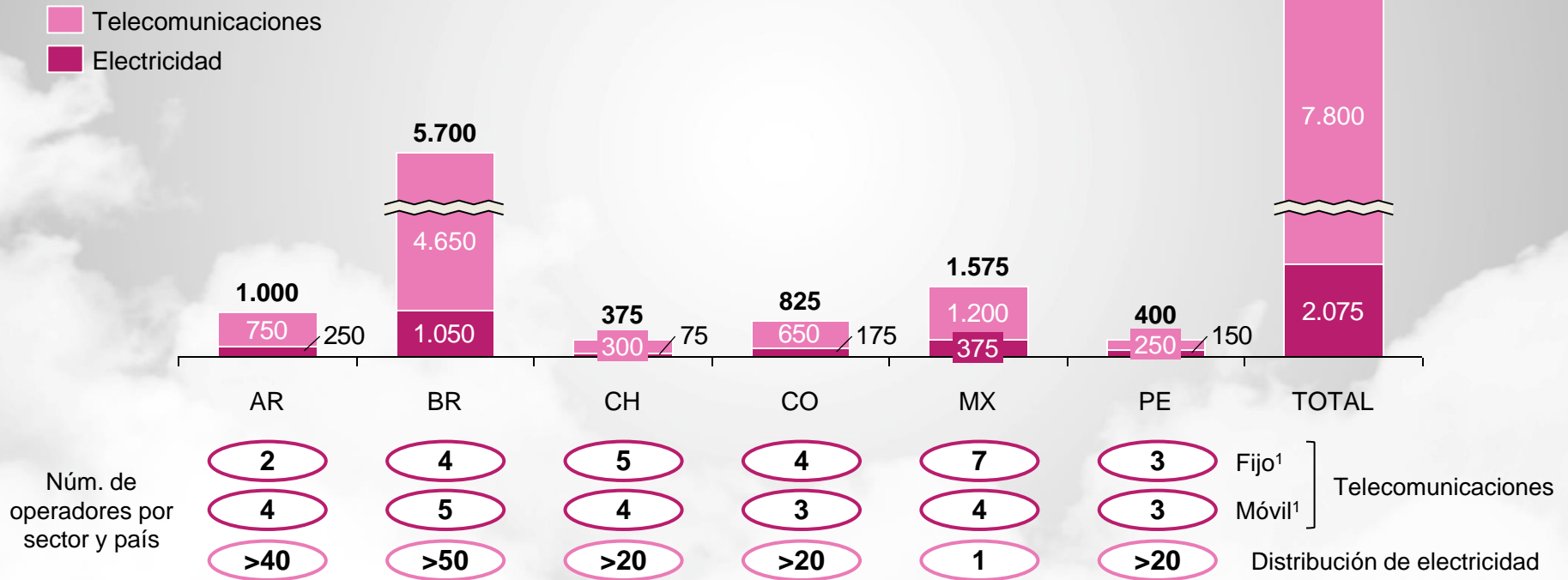
(2) Dato de origen expresado en US\$, convertido a € utilizando el tipo de cambio a 31 de Diciembre de 2010, 2011, 2012. Fuente: Oanda

(3) Dato estimado aplicando el CAGR por país entre 2010, 2011 y 2012

Mercado de servicios: 10.000MM€

Estimación del mercado de servicios de infraestructuras a empresas de telecomunicaciones y distribuidoras de electricidad en Latam

Millones de Euros



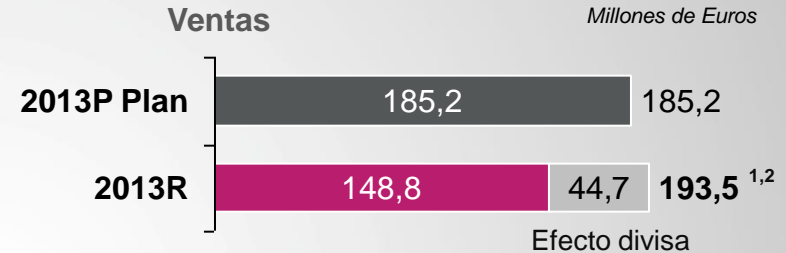
Oferta de servicios fragmentada

(1) Telefónica y América Móvil representan más del 50% de los 48 operadores fijos y móviles en los países indicados

Cumplimiento de los objetivos del Plan Estratégico 2013-2015

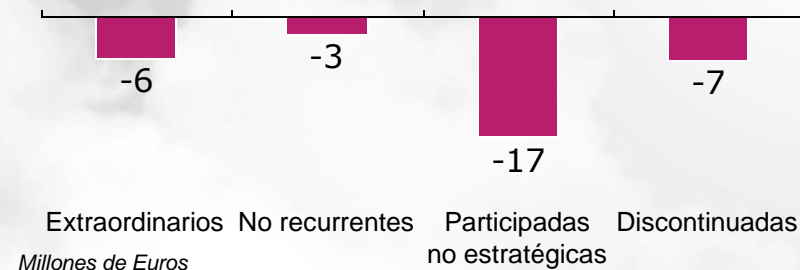
Crecimiento

- ✓ Foco de negocio internacionalizado, rentable y diversificado
- ✓ Cumplimiento de objetivos de presupuesto 2013 en términos constantes



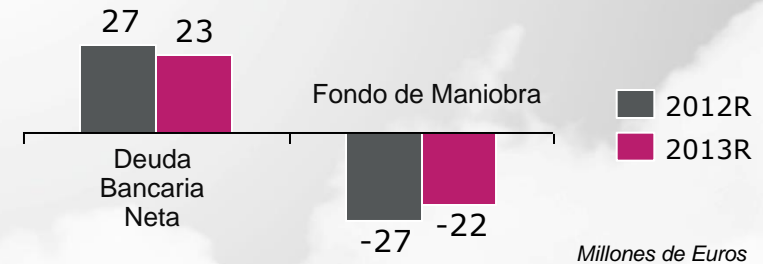
Reestructuración y abandono de negocios no rentables

- ✓ Impactos sobre resultado neto 2013³



Foco en balance

- ✓ Optimización de circulante y reducción de endeudamiento



Foco 2013: Entrada en Brasil

⁽¹⁾ Cifra de ventas 2013R expresada en términos constantes, excluyendo el efecto de la evolución del tipo de cambio en cada país

⁽²⁾ Cifra de ventas 2013PF, incluyendo las adquisiciones realizadas en 2013, asciende a 202,8 MME

⁽³⁾ Extraordinarios incluye gastos por indemnizaciones laborales y gastos por litigios. No recurrentes incluye reestructuración laboral de Tecnología España y otros gastos corporativos. Participadas no estratégicas incluye deterioro de resultado financiero por desinversión en AMPER y deterioro de participación en Vértice 360. Discontinuas incluye discontinuidad de operaciones principalmente Telecom España y Elfer

Punto de partida

- ✓ Focalización en Latam (91% de las ventas)
- ✓ Selección de negocios que creen valor para el accionista
- ✓ Capacidades para operaciones de desarrollo de negocio
- ✓ Diversificación sectorial focalizada en la rentabilidad
- ✓ Equipo de gestión para el desarrollo de un proyecto a largo plazo

Plan Estratégico 2014 – 2017: Magnitudes y pilares

Objetivos Plan Estratégico 2014 - 2017¹

	2013PF	2017E	% CAGR
Ventas	203	656	34%
Ventas Latam	186	575	33%
EBITDA	11	67	57%
Margen EBITDA	5,4%	10,1%	4,7 p.p
Deuda Bancaria	35 ²	21 ³	
Deuda Bancaria Neta	23 ²	-61 ³	

Millones de Euros

Pilares de crecimiento

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

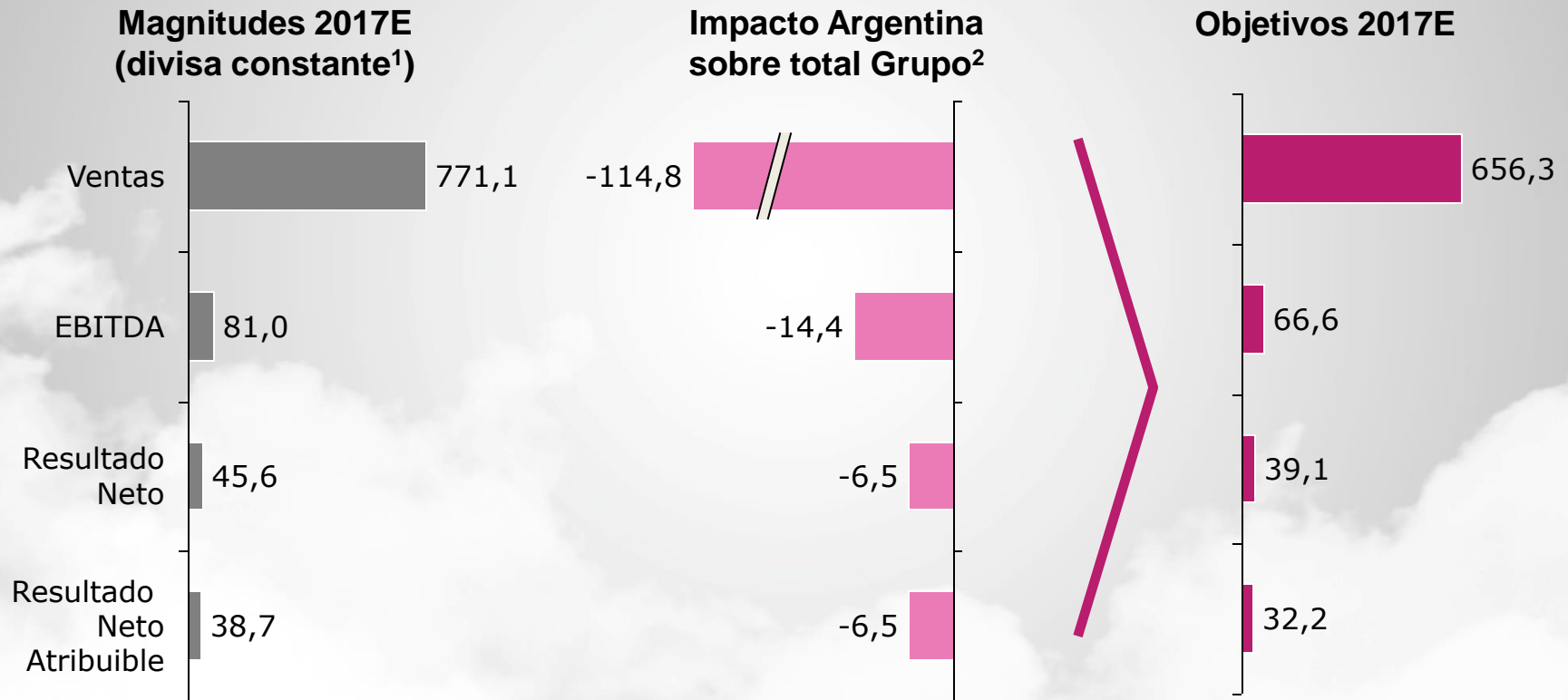
(1) Conversión de divisa realizada con tipo de cambio constante (tipo de cambio medio del mes de diciembre 2013, fuente Oanda), exceptuando Argentina (curva forward de tipo de cambio con fecha 01/02/2014, fuente Bloomberg)

(2) Cifra real a 31 de diciembre de 2013

(3) No incluye deuda bancaria vinculada a la ejecución de las oportunidades orgánicas / inorgánicas

Impacto Argentina

Millones de Euros



(1) Magnitudes financieras del Grupo considerando divisa constante en todas las conversiones de tipo de cambio (tipo de cambio medio del mes de diciembre 2013, fuente Oanda)

(2) Impacto en magnitudes financieras del Grupo utilizando curva forward de Bloomberg para la conversión de divisa del negocio en Argentina

Líneas estratégicas 2014 - 2017

Crecimiento

- Portfolio basado en capacidades existentes y demostradas
- Modelo de diferenciación siendo socios estratégicos de nuestros clientes
- Sólido desarrollo orgánico e inorgánico en Latam
- Crecimiento con diversificación del negocio: geografías, sectores y clientes

Eficiencia y calidad

- Mejora de productividad en operaciones
- Foco en calidad y rentabilidad de contratos
- Compartición de conocimiento y mejores prácticas
- Eficiencia en costes de estructura y gastos de operación

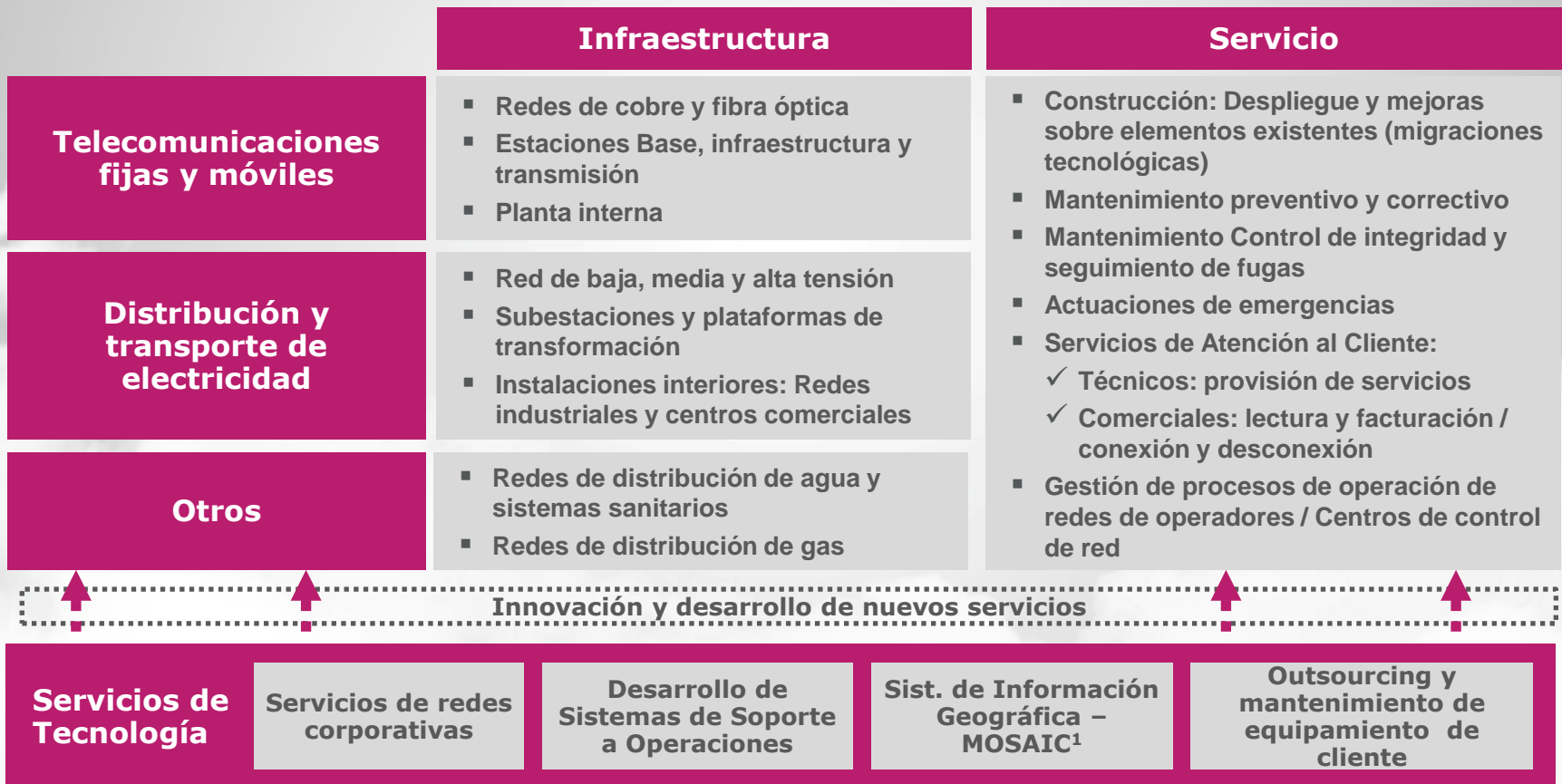
Optimización financiera

- Mejorar la situación patrimonial con la entrada de nuevo capital
- Conseguir un resultado neto operativo positivo para el Grupo
- Mejorar el fondo de maniobra
- Reducir la deuda financiera neta del Grupo

Creación de valor para el accionista

Portfolio de servicios

■ ■ ■ Crecimiento



(1) Sistema de Información Geográfica con tecnología propietaria

Modelo de diferenciación

■ ■ ■ Crecimiento

Valor diferencial

- ✓ Socio estratégico de nuestros clientes
- ✓ Maximización de la satisfacción del cliente final
- ✓ Servicio de alta calidad en la ejecución
- ✓ Valor añadido a través de la excelencia operativa y la eficiencia

Ventajas competitivas

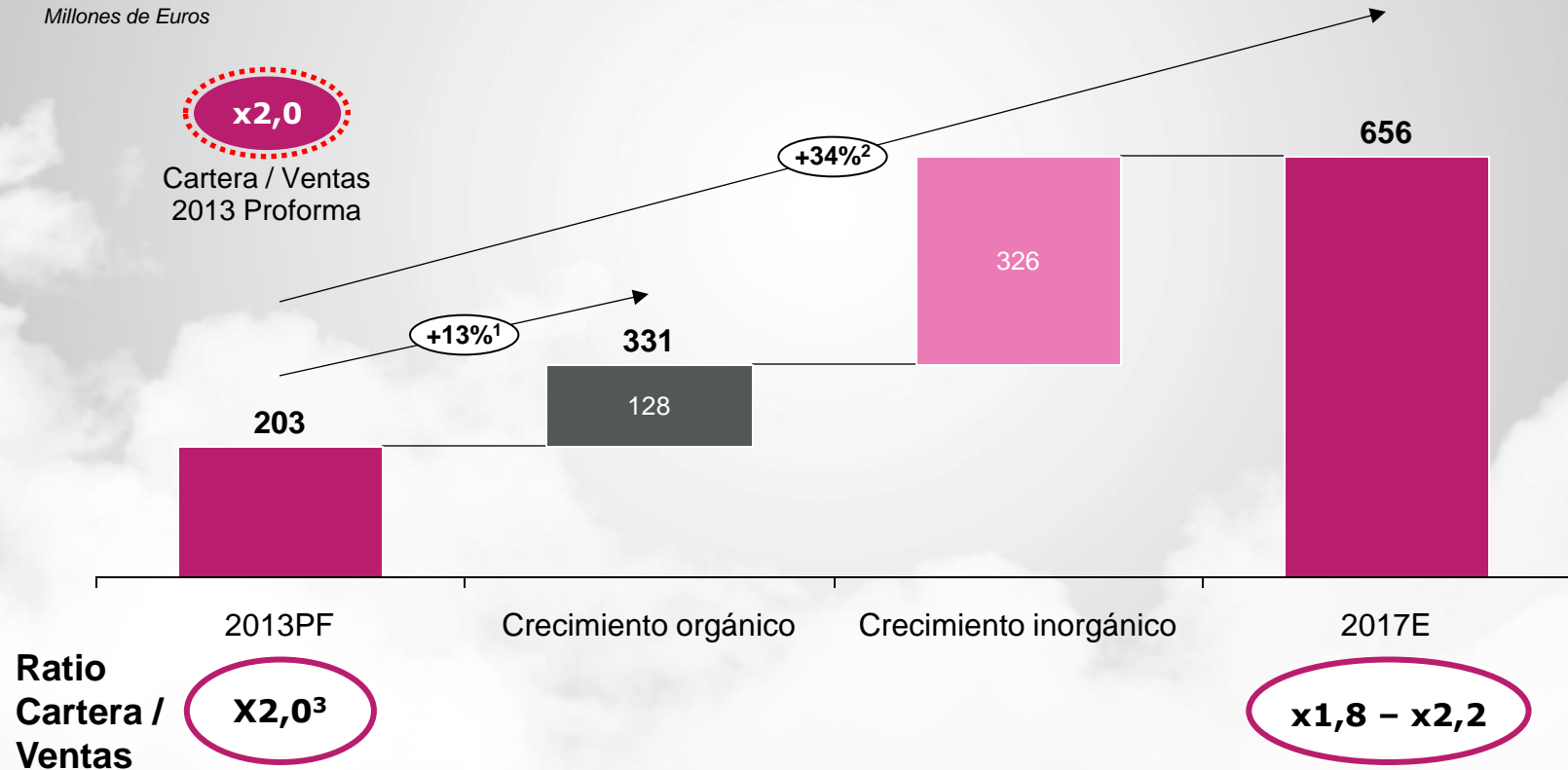
- ✓ Experiencia en grandes contratos
- ✓ Presencia regional
- ✓ Capacidades tecnológicas
- ✓ Innovación

Crecimiento orgánico e inorgánico

■ ■ ■ Crecimiento

Evolución de Ventas del Grupo Ezentis en el período 2013 - 2017

Millones de Euros



(1) CAGR de la cifra de ventas del Grupo en el período 2013PF respecto a crecimiento orgánico 2017E

(2) CAGR de la cifra de ventas del Grupo en el período 2013PF - 2017E

(3) Calculado sobre cifras 2013 Proforma

Modelo de selección e integración de adquisiciones

■ ■ ■ **Crecimiento**

Principios

Selección de targets

Palancas de ejecución

- Target prioritario de participación mayoritaria en adquisiciones
- Margen EBITDA primer año superior a 7,5%
- Deuda / EBITDA inferior a 2x
- Múltiplo EV / EBITDA entre 5x – 6x

Implantación local

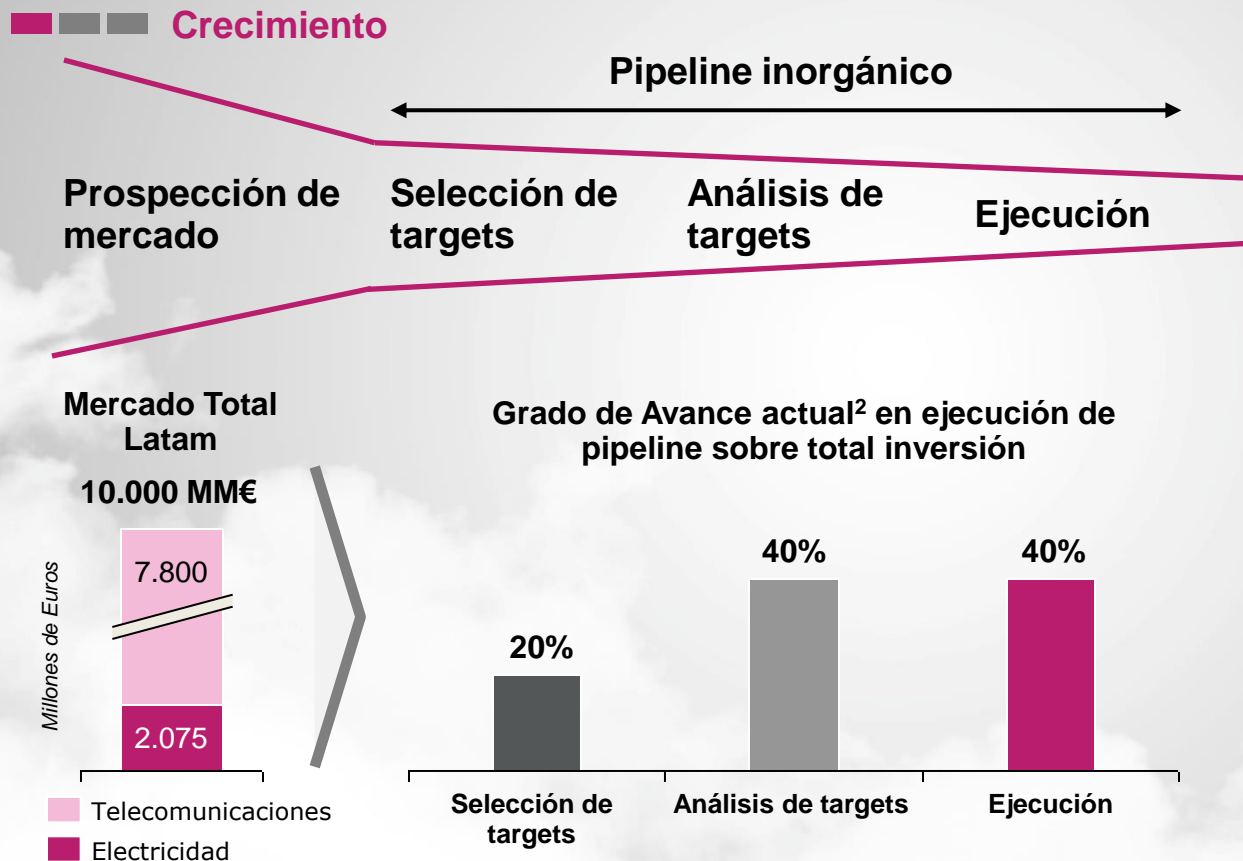
- Selección de talento y compañías con contratos con clientes clave
- Alineación del talento con EZENTIS a través de participación accionarial en EZENTIS, y con la compañía local a través de earn out
- Liderazgo local de los gestores de compañía adquirida

Integración en el Grupo

- Participación de control por EZENTIS en las compañías adquiridas
- Operación financiera y legal controlada desde EZENTIS
- Apalancamiento en capacidad comercial y de M&A DE EZENTIS
- Implantación de mejores prácticas operativas e innovación tecnológica

Basados en este modelo hemos accedido con éxito a los sectores de telecomunicaciones y eléctrico de Brasil en 2013

Avance en el proceso de M&A



Prioridades y magnitudes de oportunidades inorgánicas

Prioridades geográficas



Desglose sectorial y ventas de oportunidades

	Nº de oport.	Ventas 2014E ¹
Telecom	6	230
Electricidad	2	40
Total	8	270

Oportunidades inorgánicas con un aporte a ventas del Grupo > 300 MM€ en 2017

(1) Cifra de ventas mostrada para targets en proceso de M&A sobre los que se ejecutará participación con toma de control

(2) Grado de avance aproximado

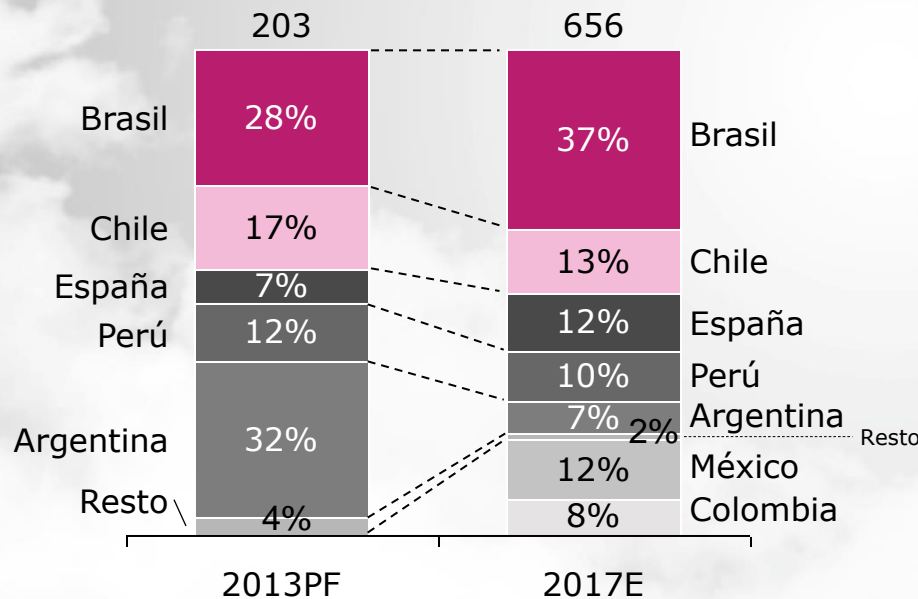
Diversificación por países, sectores y clientes

Crecimiento

Diversificación geográfica

Proyección de Ventas por país

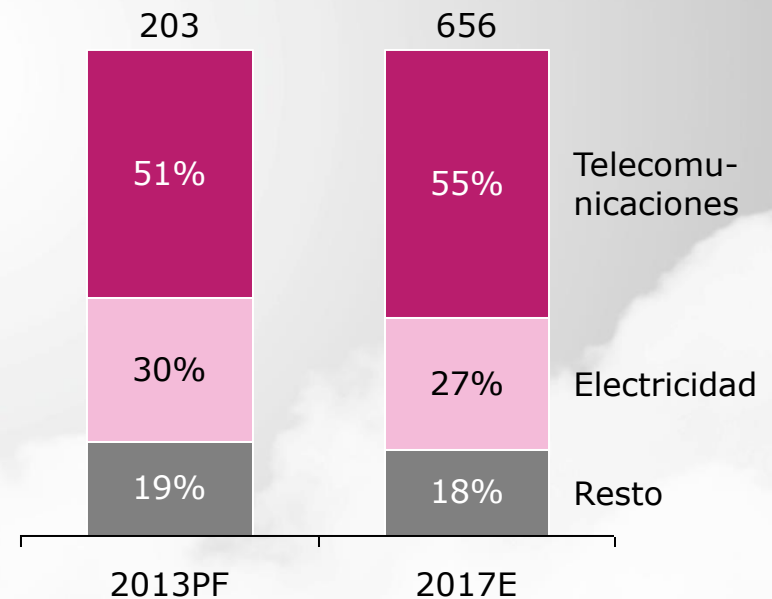
Millones de Euros



Diversificación sectorial

Proyección de Ventas por sector

Millones de Euros



Cartera de clientes diversificada, con operadores regionales y globales

Optimización de la eficiencia y calidad

■ ■ ■ Eficiencia y calidad

Objetivos

- Mayor rentabilidad de negocios
- Mayor satisfacción de los clientes con nuestros servicios
- Incremento de competitividad

Palancas operativas

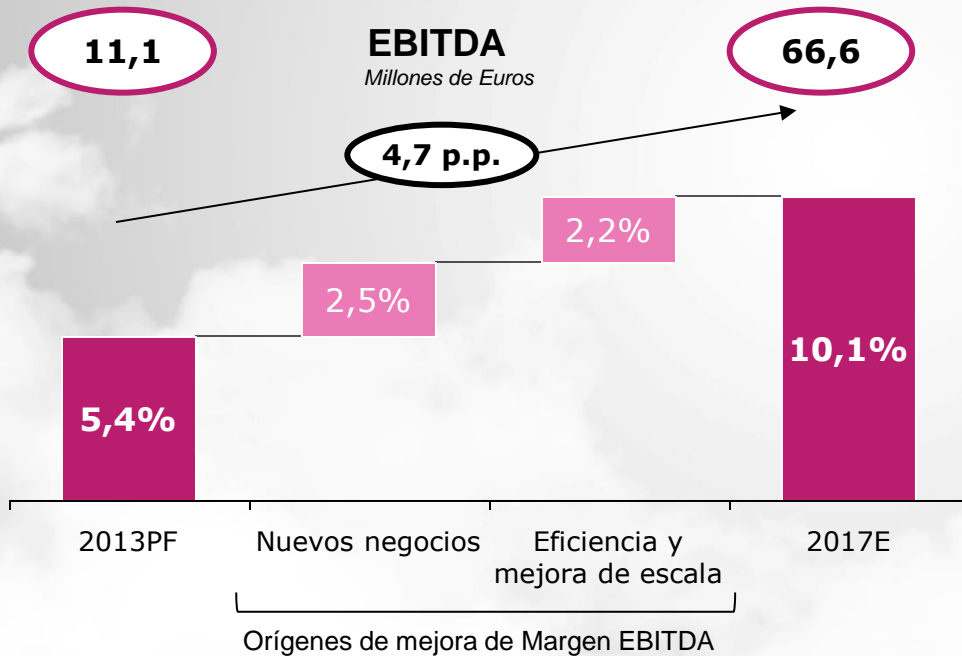
- Productividad de cada trabajador en operaciones
- Bonificaciones en los contratos con clientes
- Reducción de gastos de operación
- Optimización de costes de estructura
- Captura de economías de escala
- Implantación de mejores prácticas

Modelo organizativo con procesos e indicadores comunes

Mejora operativa consistente

■ ■ ■ Eficiencia y calidad

Margen EBITDA: Mejora¹ de Margen EBITDA por concepto en el periodo 2013 – 2017



Margen EBITDA Objetivo 2017E en línea con :

- ✓ Compañías comparables: 9,9%
- ✓ Oportunidades inorgánicas: 7,5 -11%
- ✓ Oportunidades orgánicas: >10%

Captura de eficiencias y mejora de escala de los negocios






⁽¹⁾ Estimación de aporte incremental a Margen de EBITDA de 2013PF

Compañías cotizadas comparables

■ ■ ■ Eficiencia y calidad

Principales magnitudes de compañías cotizadas comparables

Millones de Euros

	País	Ventas 2013	EBITDA 2013	Margen EBITDA (%)	CAGR EBITDA 08 – 13 (%)
Quanta Services Inc		4.686	495	10,6%	11,3%
EMCOR Group Inc		4.610	208	4,5%	-3,9%
Dycom Industries Inc		1.156	117	10,1%	6,3%
MYR Group Inc		649	60	9,3%	10,7%
MasTec Inc		3.107	307	9,9%	31,2%

Fuente: Bloomberg a 19-03-2014

Nota: Tipo de cambio utilizado de 1,39199 EUR/USD

Mediana	9,9%	10,7%
---------	------	-------

Lograr una sólida posición financiera

■ ■ ■ Optimización financiera

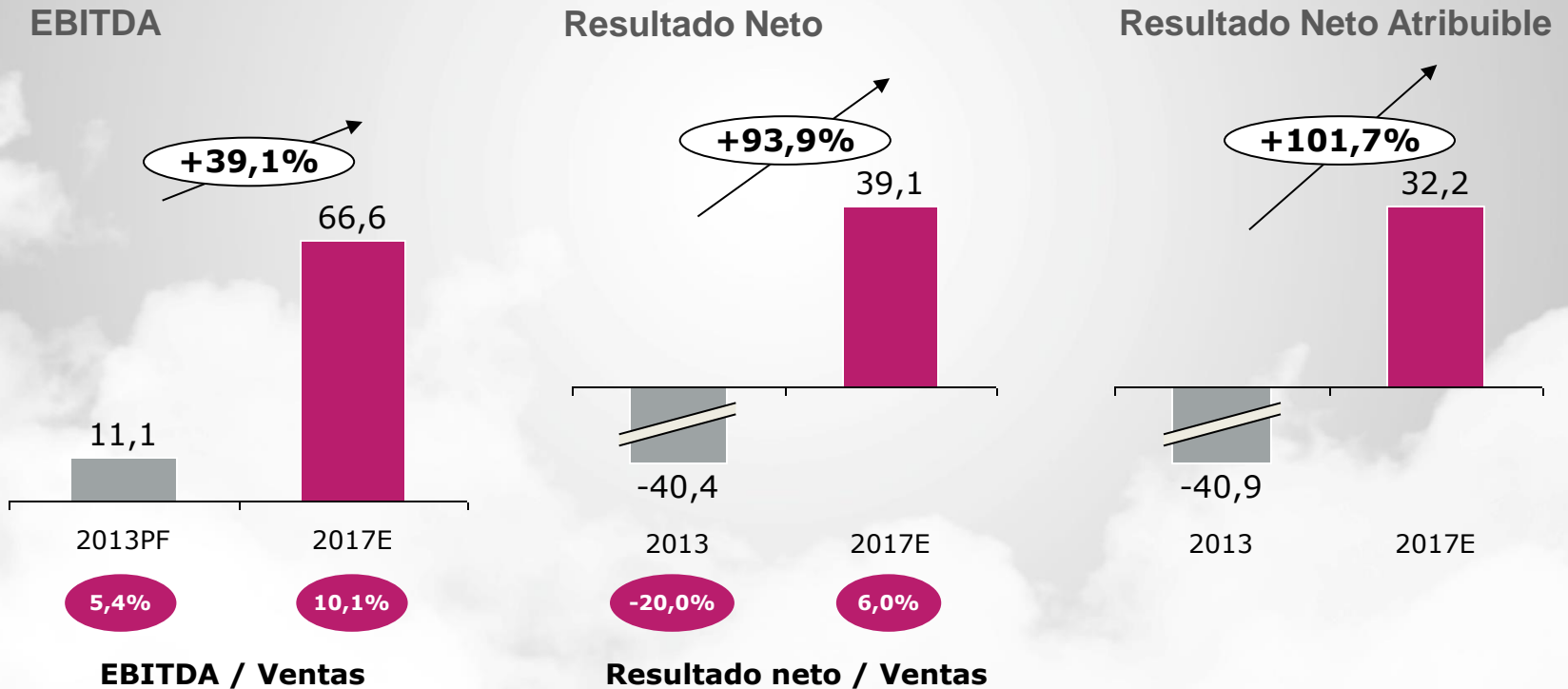
- Mejorar la situación patrimonial del Grupo con la entrada de nuevo capital
- Conseguir un resultado neto operativo positivo
- Mejorar la gestión del fondo de maniobra y rentabilidad:
 - ✓ Reducir tiempos de certificación de obra
 - ✓ Mejorar la gestión de cobro de los clientes
- Reducir la deuda financiera neta del Grupo

Cuenta de Resultados

■ ■ ■ Optimización financiera

Principales magnitudes de la cuenta de resultados

Millones de Euros



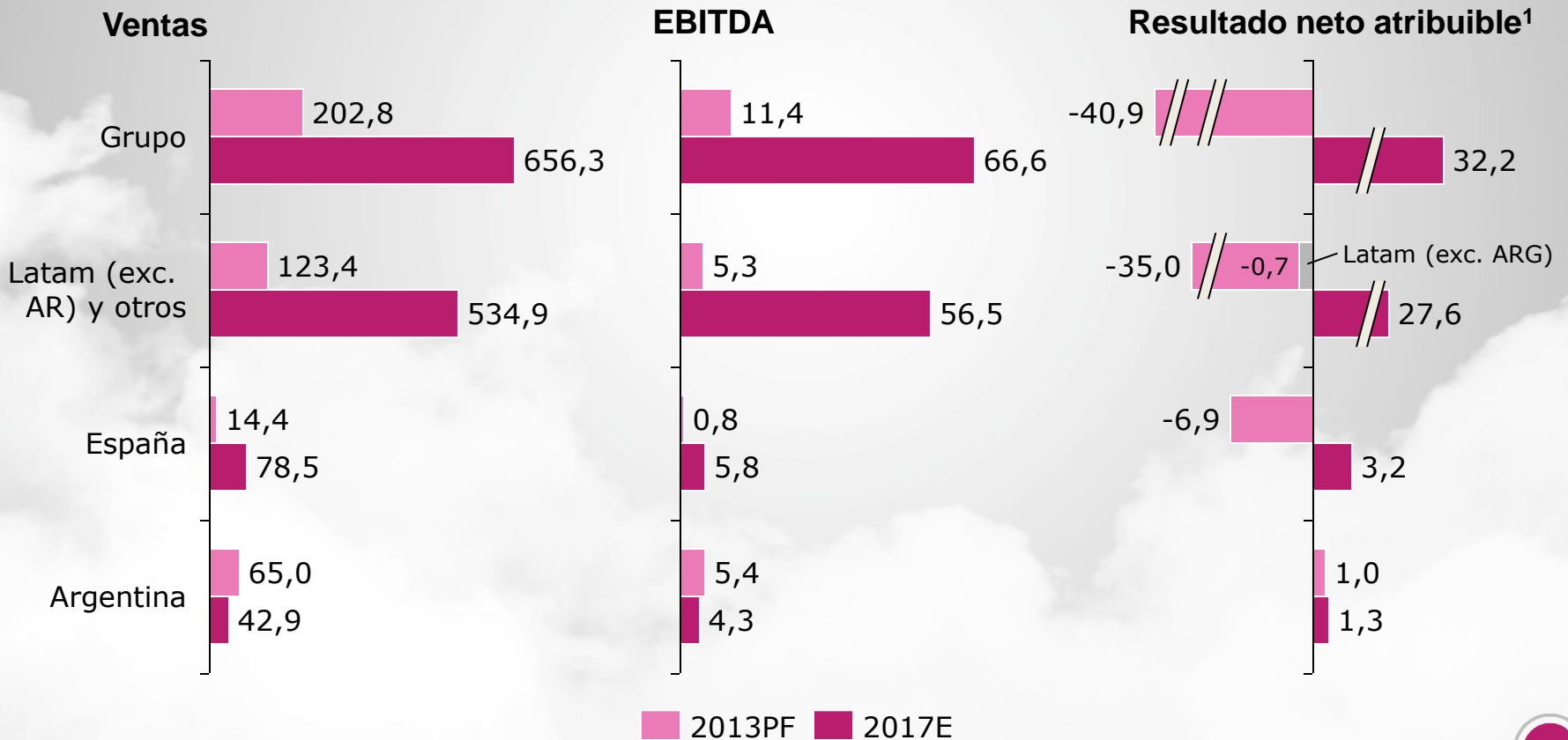
Nota: P&L agregado para los negocios y Corporación

○ % CAGR en el período del Plan

Principales magnitudes según geografías

■ ■ ■ Optimización financiera

Millones de Euros



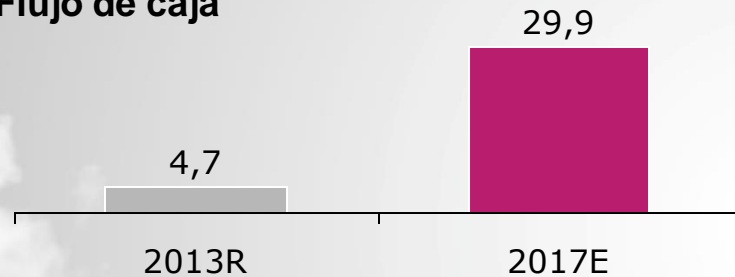
(1) Cifras 2013 reales

Generación de caja y evolución de la deuda

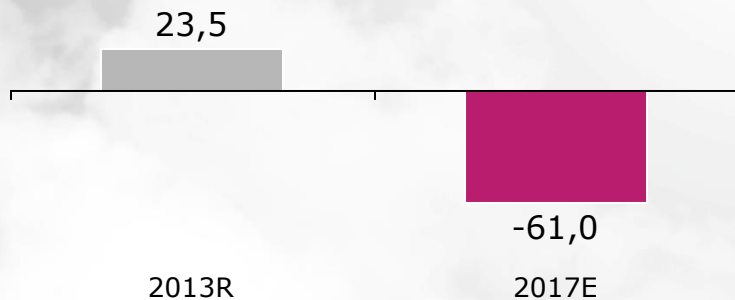
■ ■ ■ Optimización financiera

Millones de Euros

Flujo de caja



Deuda Bancaria Neta

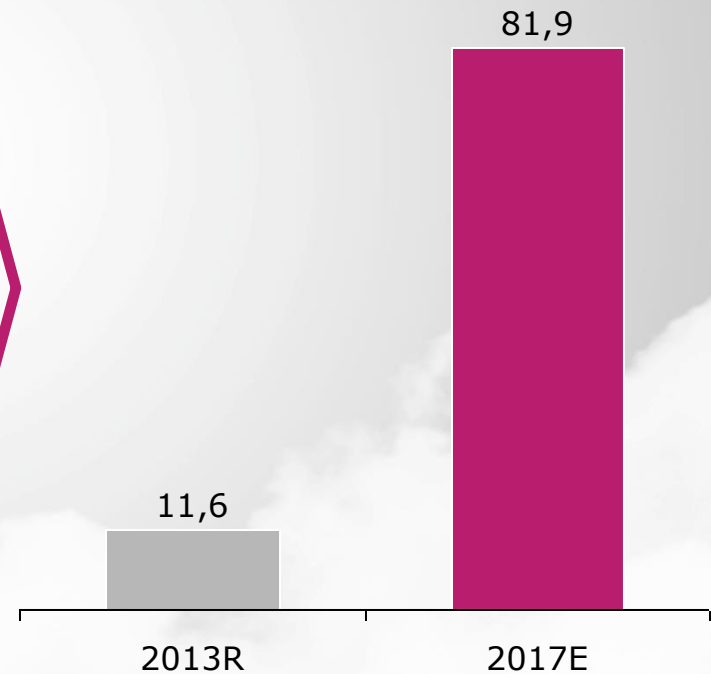


2,1x¹

-0,9x

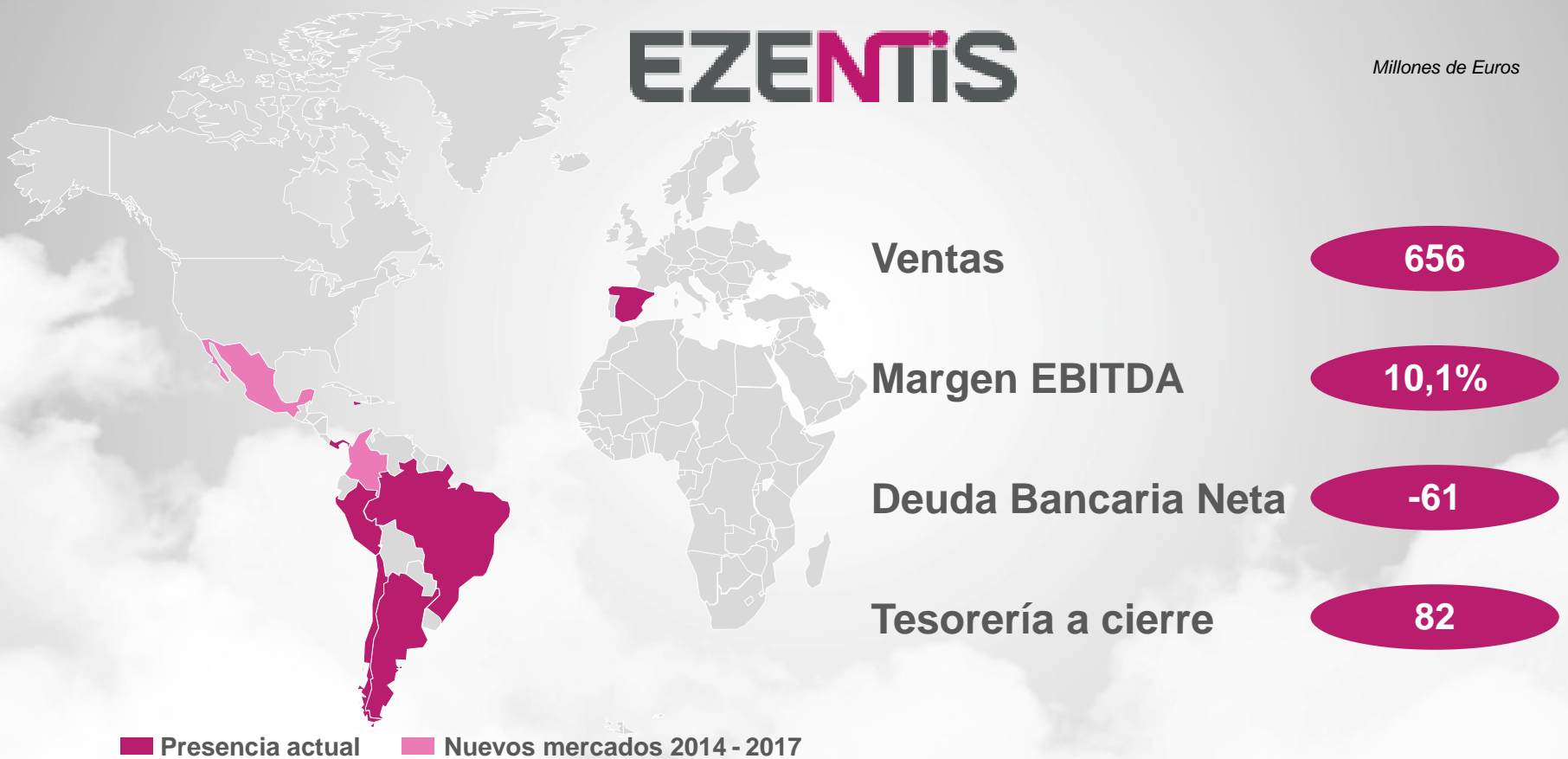
Deuda Bancaria Neta / EBITDA

Tesorería a cierre del ejercicio



(1) Ratio calculado sobre la cifra de EBITDA 2013PF

Principales magnitudes 2017



Más valor para el accionista: nuestro compromiso

Tipos de cambio (Divisa Bloomberg Argentina, resto constante)

		2013	2014T1	2014T2	2014T3	2014T4	2015	2016	2017
País	Divisa	Divisa / €	Divisa / €	Divisa / €	Divisa / €	Divisa / €	Divisa / €	Divisa / €	Divisa / €
Argentina	ARS	0,1154	0,0978	0,0861	0,0796	0,0742	0,0527	0,0401	0,0314
Chile	CLP	0,0014	0,0014	0,0014	0,0014	0,0014	0,0014	0,0014	0,0014
Perú	PEN	0,2580	0,2580	0,2580	0,2580	0,2580	0,2580	0,2580	0,2580
Brasil	BRL	0,3106	0,3106	0,3106	0,3106	0,3106	0,3106	0,3106	0,3106
Jamaica	JMD	0,0071	0,0071	0,0071	0,0071	0,0071	0,0071	0,0071	0,0071
Panamá	USD	0,9573	0,9573	0,9573	0,9573	0,9573	0,9573	0,9573	0,9573
Marruecos	MAD	0,1045	0,1045	0,1045	0,1045	0,1045	0,1045	0,1045	0,1045
México	MEX	0,0553	0,0553	0,0553	0,0553	0,0553	0,0553	0,0553	0,0553
Colombia	COP	0,0004	0,0004	0,0004	0,0004	0,0004	0,0004	0,0004	0,0004

EZENTIS

Prim, 19 – 28004 Madrid, España

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

www.ezentis.com