

# Tecnocom



***Instituto de Analistas Financieros***

**3 de Abril de 2002**

---

# Agenda

---

- **Resultados 2001**
- **Plan de Ajuste de Recursos**
- **Presupuesto 2002**
- **Plan Estratégico**
  - División Industrial
    - División Telecomunicaciones
- **Conclusiones**

# Introducción a TecnoCom

---

**Empresa tecnológica de capital español,  
fundadora del Nuevo Mercado**

- **AREA TELECOMUNICACIONES**
  - Líder en servicios para redes de telecomunicación en 8 países.
- **AREA INDUSTRIAL**
  - Entre los tres primeros fabricantes mundiales de motores para lavadoras de tipo europeo, con fábricas en España, China y Brasil.
  - Actividad en Medio Ambiente de ámbito regional pero de alta rentabilidad

# Nuestros clientes en Telecomunicaciones



# Factores claves del ejercicio 2001

---

- **Fuerte crisis en el sector de las telecomunicaciones**
- **Dotación de provisiones extraordinarias para adecuar la empresa en el marco de su nuevo Plan Estratégico.**
  - Por costes de reestructuración
  - Por cese de la actividad en áreas de alto riesgo y bajos márgenes
  - Para cubrir riesgos relacionados con insolvencias, básicamente en Latinoamérica.
- **Desinversión en la fábrica de motores en Italia que ha supuesto un descenso en ventas de 20 Mill. de €**

# Resultados 2001

	DIVISION TELECOMUNICACIONES		DIVISION INDUSTRIAL		CORPORATIVO		GRUPO TECNOCOM	
	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%
<b>INGRESOS DE EXPLOTACION</b>	<b>47.285</b>	<b>100%</b>	<b>50.512</b>	<b>100%</b>			<b>97.797</b>	<b>100%</b>
Gastos de explotación	(46.114)	-98%	(48.165)	-95%	(3.936)		(98.215)	-100%
<b>EBITDA</b>	<b>1.171</b>	<b>2%</b>	<b>2.347</b>	<b>5%</b>	<b>(3.936)</b>		<b>(418)</b>	<b>0%</b>
Amortizaciones y prov. circulante	(2.009)		(2.428)		(715)		(5.152)	
<b>EBIT</b>	<b>(838)</b>	<b>-2%</b>	<b>(81)</b>	<b>0%</b>	<b>(4.651)</b>		<b>(5.570)</b>	<b>-6%</b>
Gastos financieros	(1.120)		(1.230)				(2.350)	
<b>RESULTADO ORDINARIO</b>	<b>(1.958)</b>	<b>-4%</b>	<b>(1.311)</b>	<b>-3%</b>	<b>(4.651)</b>		<b>(7.920)</b>	<b>-8%</b>
Amortización F. Comercio					(1.154)		(1.154)	
Resultados Extraordinarios	(7.274)		(1.281)				(8.555)	
<b>RESULTADO ANTES DE IMP.</b>	<b>(9.232)</b>	<b>-20%</b>	<b>(2.592)</b>	<b>-5%</b>	<b>(5.805)</b>		<b>(17.629)</b>	<b>-18%</b>
Impuesto de Sociedades			(582)				(582)	
Resultado minoritarios	537		(132)				405	
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>(8.695)</b>	<b>-18%</b>	<b>(3.306)</b>	<b>-7%</b>	<b>(5.805)</b>		<b>(17.806)</b>	<b>-18%</b>

Nota: Cifras en miles de Euros.

# Balance de Situación 2001

	31/12/01	31/12/00
<b>INMOVILIZADO</b>	<b>31.858</b>	<b>32.319</b>
Gastos de Establecimiento	4.001	3.363
Inmovilizado Inmaterial	2.480	2.087
Inmovilizado Material	23.314	22.915
Inmovilizado Financiero	2.063	3.954
<b>FONDO DE COMERCIO</b>	<b>21.331</b>	<b>22.485</b>
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>98.141</b>	<b>124.486</b>
Existencias	27.798	32.350
Deudores	51.551	60.946
Inversiones Financieras Temporales	2.842	4.723
Tesorería	15.950	26.467
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>151.330</b>	<b>179.290</b>

Nota: Cifras en miles de Euros.

	31/12/01	31/12/00
<b>FONDOS PROPIOS</b>	<b>82.495</b>	<b>102.411</b>
Capital Suscrito	14.067	14.067
Reservas Sociedad Dominante	85.286	73.429
Reservas Consolidadas	948	4.873
Resultados	-17.806	10.042
<b>SOCIOS EXTERNOS</b>	<b>3.669</b>	<b>2.810</b>
<b>ACREEDORES A LARGO PLAZO</b>	<b>11.343</b>	<b>10.971</b>
Deuda con Entidades de Crédito L/P	9.679	9.217
Otras Deudas	1.664	1.754
<b>ACREEDORES A CORTO PLAZO</b>	<b>53.823</b>	<b>63.098</b>
Deuda con Entidades de Crédito C/P	29.939	29.432
Otras Deudas	23.884	33.666
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>151.330</b>	<b>179.290</b>
<b>FONDO DE MANIOBRA</b>	<b>44.318</b>	<b>61.388</b>
<b>ENDEUDAMIENTO NETO</b>	<b>23.668</b>	<b>12.182</b>

- El activo circulante es casi el doble que el exigible a corto. Este hecho permite a TECNOCOM afrontar el Plan Estratégico con garantías de éxito.
- Capacidad de incrementar notablemente su nivel de endeudamiento.

El Balance cuenta con una estructura óptima de todas sus masas patrimoniales

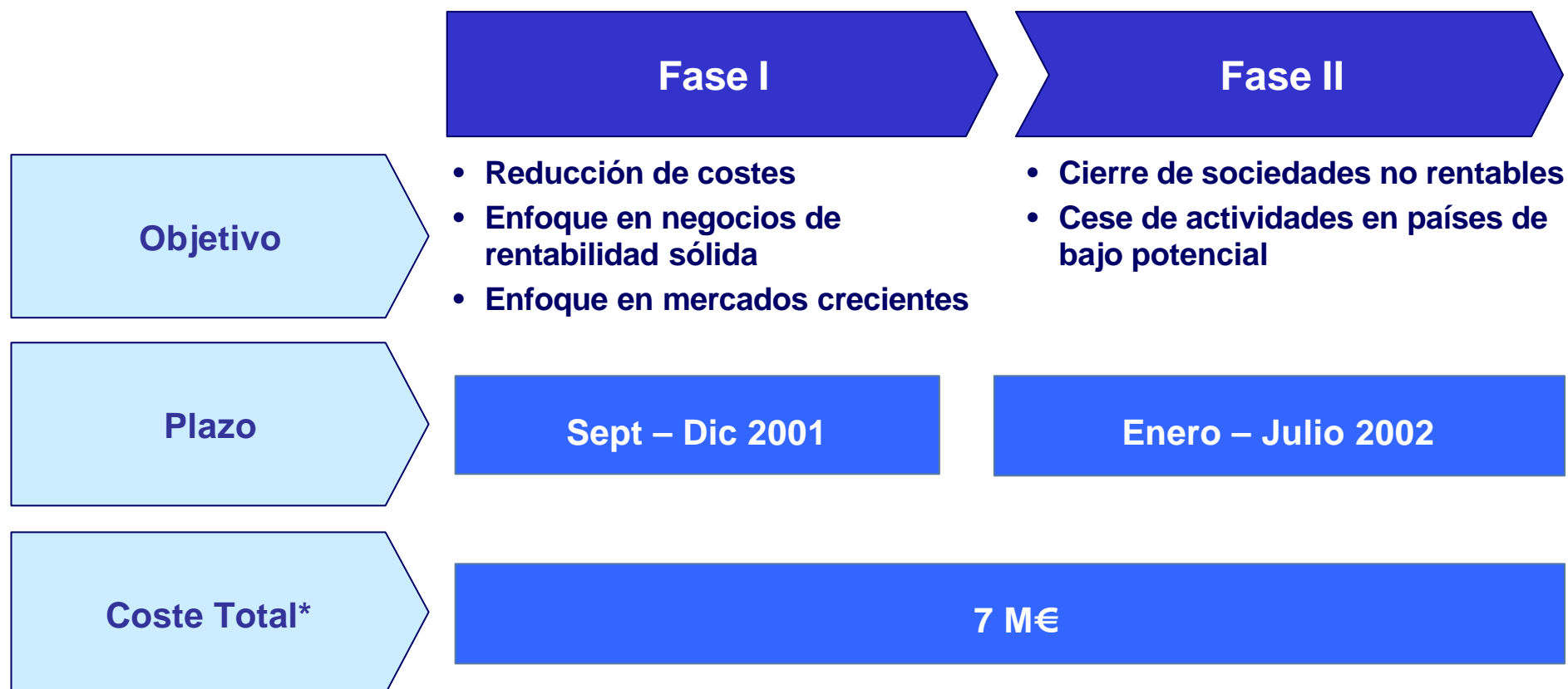
# Agenda

---

- Resultados 2001
- Plan de Ajuste de Recursos
- Presupuesto 2002
- Plan Estratégico
  - División Industrial
    - División Telecomunicaciones
- Conclusiones



# Objetivo y Fases de la Reestructuración



\* Costes recogidos en el ejercicio 2001

Ajustar la organización y los recursos humanos de la compañía a las nuevas necesidades derivadas del Plan Estratégico

# Acciones ya ejecutadas

---

## División Industrial

- Acordado un ERE en marzo para reducir un 10% la plantilla en España
- Cese de la actividad en Italia
- Inicio de fabricación local en Brasil para optimizar el margen

## División Telecomunicaciones

- Salida de países no rentables: Argentina, Turquía, Puerto Rico, Guatemala y El Salvador
- Cierre de la oficina corporativa de Miami
- Reducción neta de plantilla del 11%
- Plan de cualificación técnica del personal, reduciendo el número de instaladores y sustituyendo por técnicos (8%)
- Implantado el plan de reducción de gastos generales (7%)
- Congelación de actividades de “Connekto”
- Reestructuración de la división internacional de “SecretariaPlus” para adelantar el break even al 11/02

# Agenda

---

- Resultados 2001
- Plan de Ajuste de Recursos
- Presupuesto 2002
- Plan Estratégico
  - División Industrial
    - División Telecomunicaciones
- Conclusiones

# Metas Operativas

---

- **Incremento en ventas de un 12% con una aportación de facturación significativa en los nuevos proyectos (Metrocall, M2M, IP)**
- **EBITDA 2002 = 12%**
- **Fuerte generación de Cash-Flow operativo > 13 Mn €**
- **Mejora en el resultado neto de 23 Mn €**
- **Adaptación de la estructura de costes corporativos a la realidad del mercado**

# Presupuesto 2002

	DIVISION TELECOMUNICACIONES		DIVISION INDUSTRIAL		CORPORATIVO		GRUPO TECNOCOM	
	Importe	%	Importe	%	Importe	%	Importe	%
<b>INGRESOS DE EXPLOTACION</b>	<b>62.715</b>	<b>100%</b>	<b>46.822</b>	<b>100%</b>			<b>109.537</b>	<b>100%</b>
Gastos de explotación	(53.329)	-85%	(40.118)	-86%	(2.675)		(96.122)	-88%
<b>EBITDA</b>	<b>9.386</b>	<b>15%</b>	<b>6.704</b>	<b>14%</b>	<b>(2.675)</b>		<b>13.415</b>	<b>12%</b>
Amortizaciones	(2.572)		(2.535)		(715)		(5.822)	
<b>EBIT</b>	<b>6.814</b>	<b>11%</b>	<b>4.169</b>	<b>9%</b>	<b>(3.390)</b>		<b>7.593</b>	<b>7%</b>
Gastos financieros	(2.160)		(693)				(2.853)	
<b>RESULTADO ORDINARIO</b>	<b>4.654</b>	<b>7%</b>	<b>3.476</b>	<b>7%</b>	<b>(3.390)</b>		<b>4.740</b>	<b>4%</b>
Amortización F. Comercio					(986)		(986)	
Resultados Extraordinarios					3.814		3.814	
<b>RESULTADO ANTES DE IMP.</b>	<b>4.654</b>	<b>7%</b>	<b>3.476</b>	<b>7%</b>	<b>(562)</b>		<b>7.568</b>	<b>7%</b>
Impuesto de Sociedades	(292)		(712)				(1.004)	
Resultado minoritarios	(150)		(812)				(962)	
<b>RESULTADO NETO</b>	<b>4.212</b>	<b>7%</b>	<b>1.952</b>	<b>4%</b>	<b>(562)</b>		<b>5.602</b>	<b>5%</b>

Nota: Cifras en miles de Euros.

# Agenda

---

- **Resultados 2001**
- **Plan de Ajuste de Recursos**
- **Presupuesto 2002**
- **Plan Estratégico**
  - **División Industrial**
    - División Telecomunicaciones
- **Conclusiones**

# Mercado y Situación Actual

---

## Mercado

## Situación Actual

**Europa**

- **Gran tamaño con crecimiento moderado**
  - 20 millones de lavadoras/año (de los que 7 son de baja velocidad)
  - 12 millones de lavavajillas y secadoras con un crecimiento del 15%

- **Cuota de mercado del 21% en motores de baja velocidad para lavadoras**
- **Cuota del 5% en motores de lavavajillas y secadoras**

**China**

- **Altas expectativas de crecimiento pero con una dimensión actual pequeña**
  - 1 millón de lavadoras/año
  - Crecimiento del 15 – 20% anual

- **Cuota actual del 22% en el mercado de lavadoras**

**Brasil**

- **Importante tamaño con interesante crecimiento**
  - 3 millones de lavadoras/año
  - Crecimientos esperados del 10% para los próximos años

- **Cuota actual del 11% en el mercado de lavadoras**

# Plan Estratégico

---

## Directrices Estratégicas

- **Desarrollar y producir nuevo motor trifásico de alta velocidad**
  - Acuerdos con clientes y fabricantes de electrónica para lanzamiento del motor trifásico en el 2003 (mercado nuevo de 13 millones de motores)
- **Aprovechar el mejor margen operativo (+ 18 puntos) en China para exportar a otros mercados**
- **Fabricación local en Brasil para mejorar márgenes y abrir exportación a Mercosur**

## Objetivos de penetración del mercado 2005

- **Lavadoras:**
  - Europa: cuota 21% en motor de baja velocidad, y 10% de alta velocidad
  - China cuota del 30% y Brasil del 20%
- **Lavavajillas y secadoras:** 8% de cuota en Europa

Generador de cash flow para la compañía



# Agenda

---

- **Resultados 2001**
- **Plan de Ajuste de Recursos**
- **Presupuesto 2002**
- **Plan Estratégico**
  - **División Industrial**
  - **División Telecomunicaciones**
- **Conclusiones**

# Mercado 2002: Tendencias

---



# Objetivos del Plan Estratégico

---

- **Conseguir una facturación superior a 300 Mn € en un periodo de 3/5 años**
- **Mejorar la base de ingresos**
  - 60% de ingresos en servicios de valor añadido
  - 35% ingresos recurrentes a corto/medio plazo
  - % ingresos fuera de España ? 50-60%
- **Rentabilidad de nuevas inversiones superior al 11,2% (ROE)**
- **Alcanzar una cotización en Bolsa de 11€/acción en el plazo de 20 meses**
- **Estrechar las alianzas y participaciones en integradores de data networking (IP) y M2M**
- **Plan de incentivación a los directivos mediante un plan de adquisición del 3% del capital de la compañía**
  - Ejecutado en el mes de diciembre a un precio de 9,40 €/acción.

# Prioridades Estratégicas 2002 - 2005

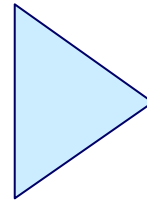
---

3G

Banda Ancha

IP

M2M



- **Tamaño de la oportunidad**
- **Potencial de crecimiento**
- **Accesibilidad**
  - **Know how interno**
  - **Experiencia**
  - **Localización geográfica**

# 1.- Objetivo 3G

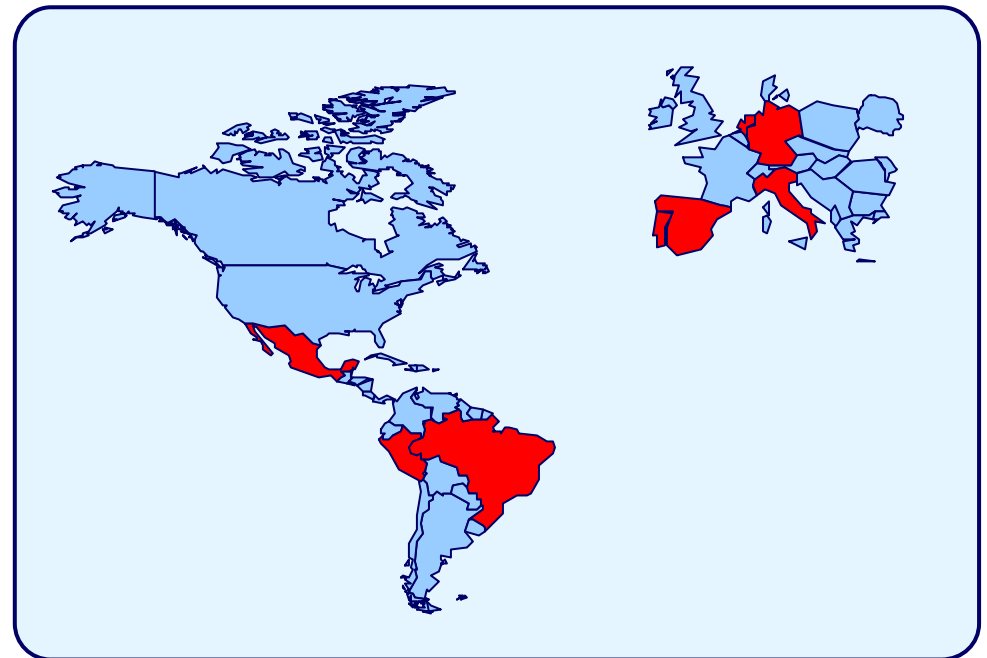
---

Consolidar la posición como partner preferencial de los operadores y fabricantes en el nuevo mercado de 3G

## Avances efectuados

---

- **Negocio tradicional de TecnoCom, donde tiene una experiencia consolidada de más de 10 años en servicios llave en mano en Europa y América Latina**
- **Actualmente entre los 3 mayores integradores de España y América Latina**
- **Desplegando redes 3G con fabricantes**



# 1.- Objetivo 3G

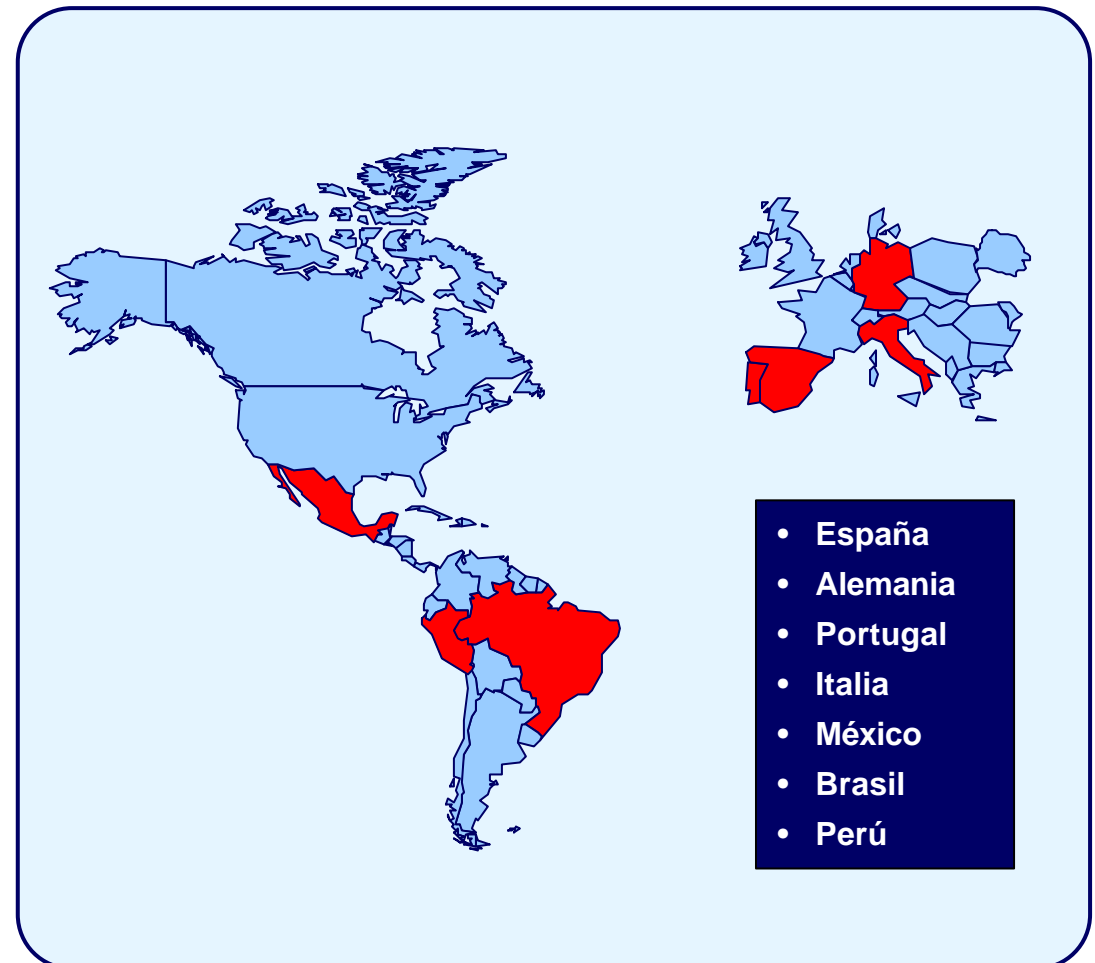


- **El 25 de febrero de 2002 se firmó un acuerdo comercial con el primer cliente (Vodafone) que permite iniciar el proyecto para dar servicio de telefonía móvil en el Metro de Madrid.**
- **Vodafone figura como promotor del proyecto y garantiza el pago 100% del alquiler y facilita la incorporación del resto de los operadores en condiciones de transparencia e igualdad**
- **Despliegue Fase 1**
  - Inversión de 23 Mn €
  - Canon anual de 7,2 Mn €+ mantenimiento
- **Despliegue Fase 2**
  - Inversión similar a Fase 1
  - Canon por encima de los 12 Mn €+ mantenimiento

# 1.- Objetivo 3G: Valoración económica

- **Tamaño mercado 2005\***
  - 2.500 Mn €
- **CAGR 2002-2005\*:**
  - 25%
- **Cuota 2005:**
  - 6%
- **Ingresos esperados 2005:**
  - 150 Mn €

## Mercado Objetivo



\*Fuente: Datamonitor, ARC, Análisis interno de Tccnocom

## 2.- Objetivo Banda Ancha

---

Convertir a Tecnocom en el líder en servicios relacionados con redes de acceso de banda ancha

### Avances efectuados

---

#### Acceso a Internet

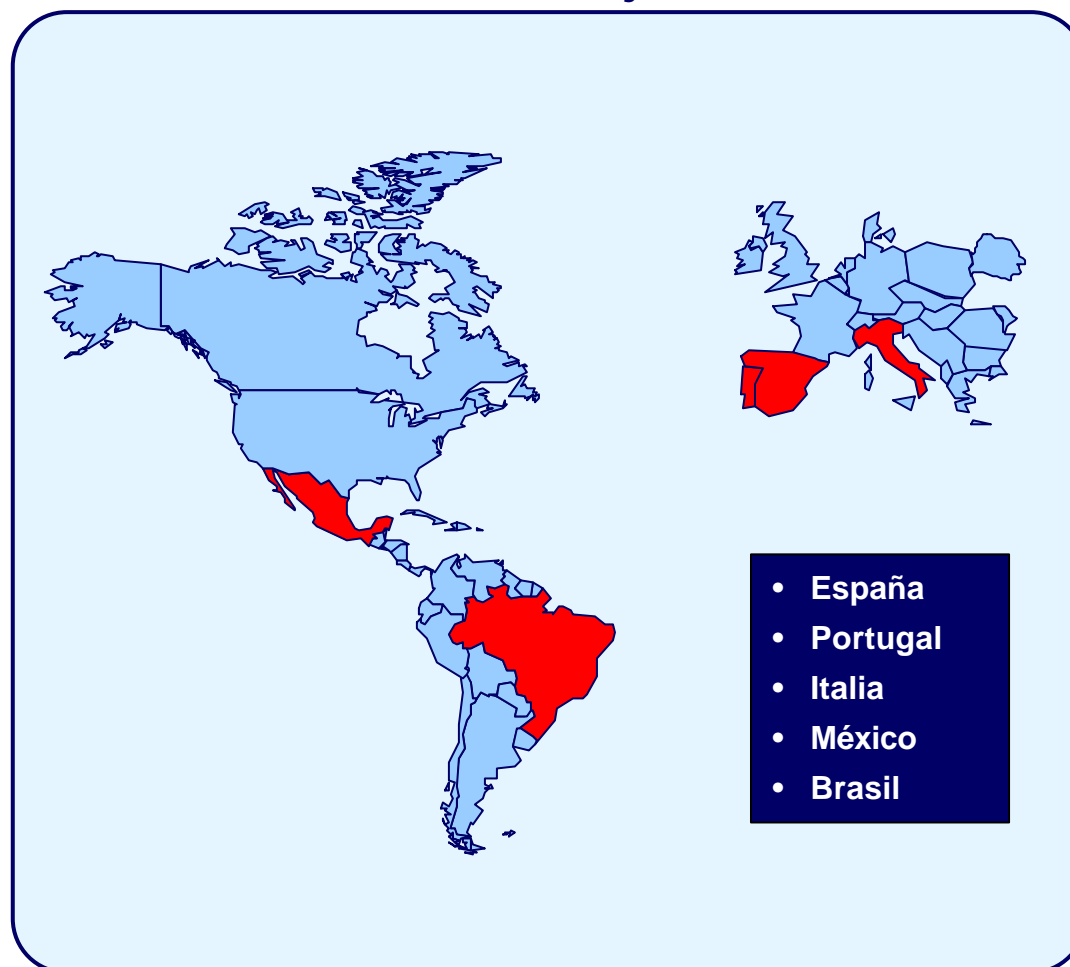
- **A través del par de cobre (xDSL) – Tecnología consolidada**
  - Presencia activa en España y América Latina
- **A través de la línea eléctrica (PLC) – Tecnología emergente**
  - Strategic Partner de DS2 desde marzo 2002, líder mundial en chips PLC, como integrador preferente
  - Colaboración para el primer proyecto piloto de uso masivo en España (Zaragoza) con un gran grupo eléctrico desde Enero – Julio 2002
  - Integrador exclusivo de la primera prueba piloto en Portugal (Mayo – Septiembre 2002)



## 2.- Objetivo Banda Ancha: Valoración económica

- **Tamaño mercado 2005\***
  - 850 Mn €
- **CAGR 2002-2005\***
  - 33%
- **Cuota 2005:**
  - 8,8%
- **Ingresos esperados 2005:**
  - 75 Mn €

### Mercado Objetivo



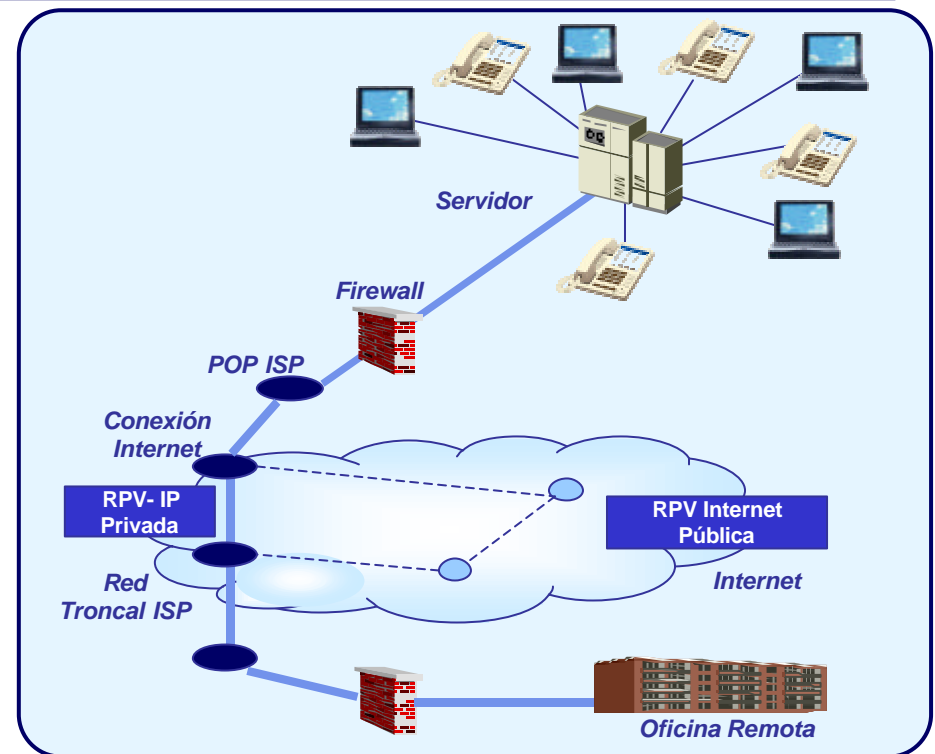
\*Fuente: Datamonitor, ARC, Análisis interno de Tccnocom

### 3.- Objetivo Servicios IP

Convertirse en un integrador de referencia para las soluciones convergentes (voz y datos)

#### Avances efectuados

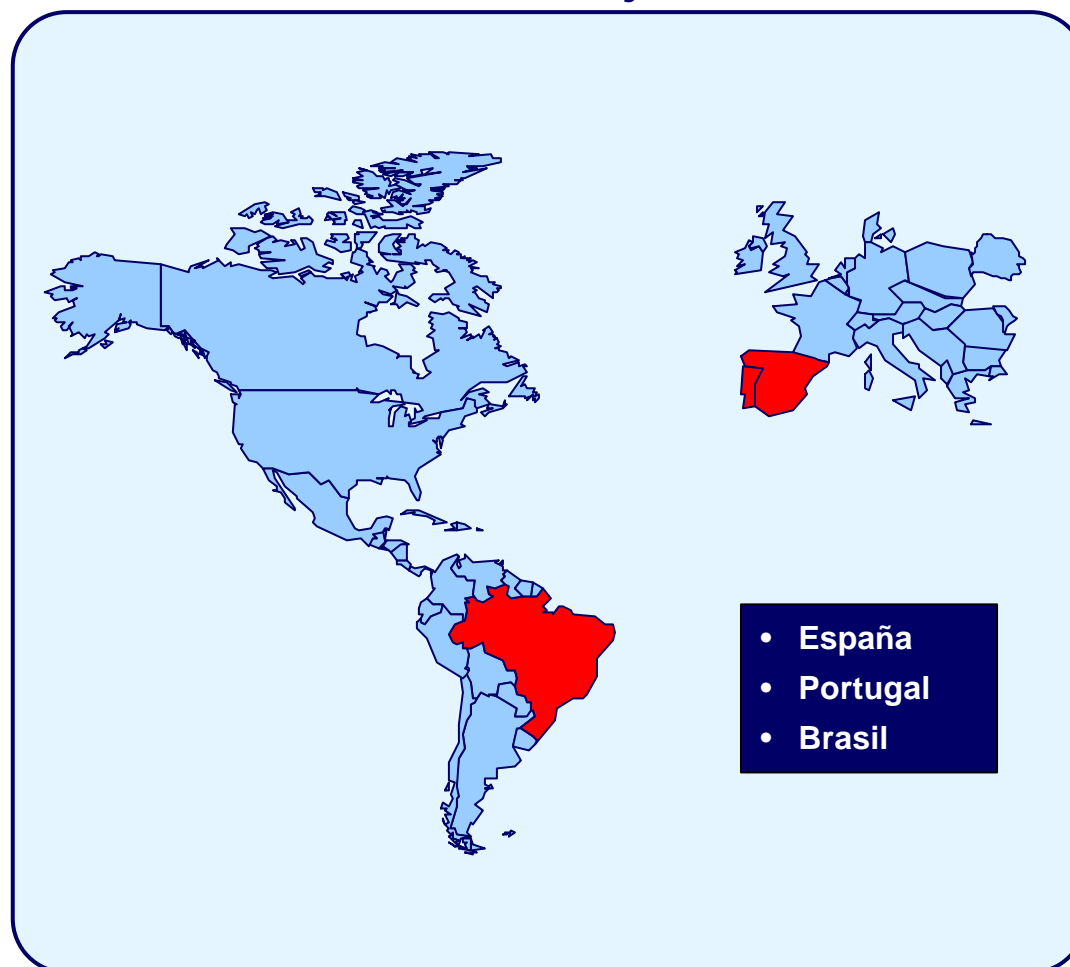
- **Acuerdos comerciales con integradores para captación de clientes en el ámbito de servicios IP**
- **Evaluando compañías en el campo de la integración para la toma de participación en los ámbitos:**
  - Consultoría, diseño, integración, instalación, mantenimiento y gestión de redes IP
  - Desarrollo de aplicaciones en campos de muy alto crecimiento como seguridad, almacenamiento masivo de datos, soluciones de alta disponibilidad y videoconferencia
- **Utilización de Secretaria Plus como adquisición de know how en e - commerce y contenidos on-line**



### 3.- Servicios IP: Valoración económica

- **Tamaño mercado 2005\***
  - 2.000 Mn €
- **CAGR 2002-2005\***
  - 35 %
- **Cuota 2005:**
  - 4%
- **Ingresos esperados 2005:**
  - 80 Mn €

#### Mercado Objetivo



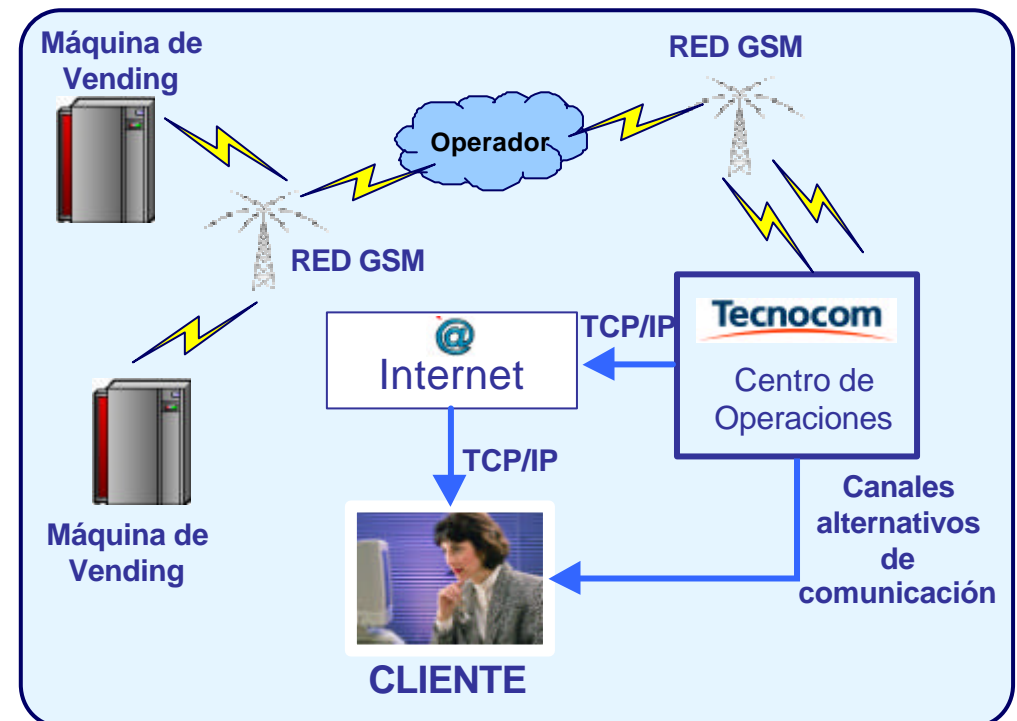
\*Fuente: Datamonitor, ARC, Análisis interno de Tcnocom

## 4.- Objetivo Servicios M2M

Ser integrador líder en soluciones verticales de valor añadido para el sector de comunicaciones M2M

### Avances efectuados

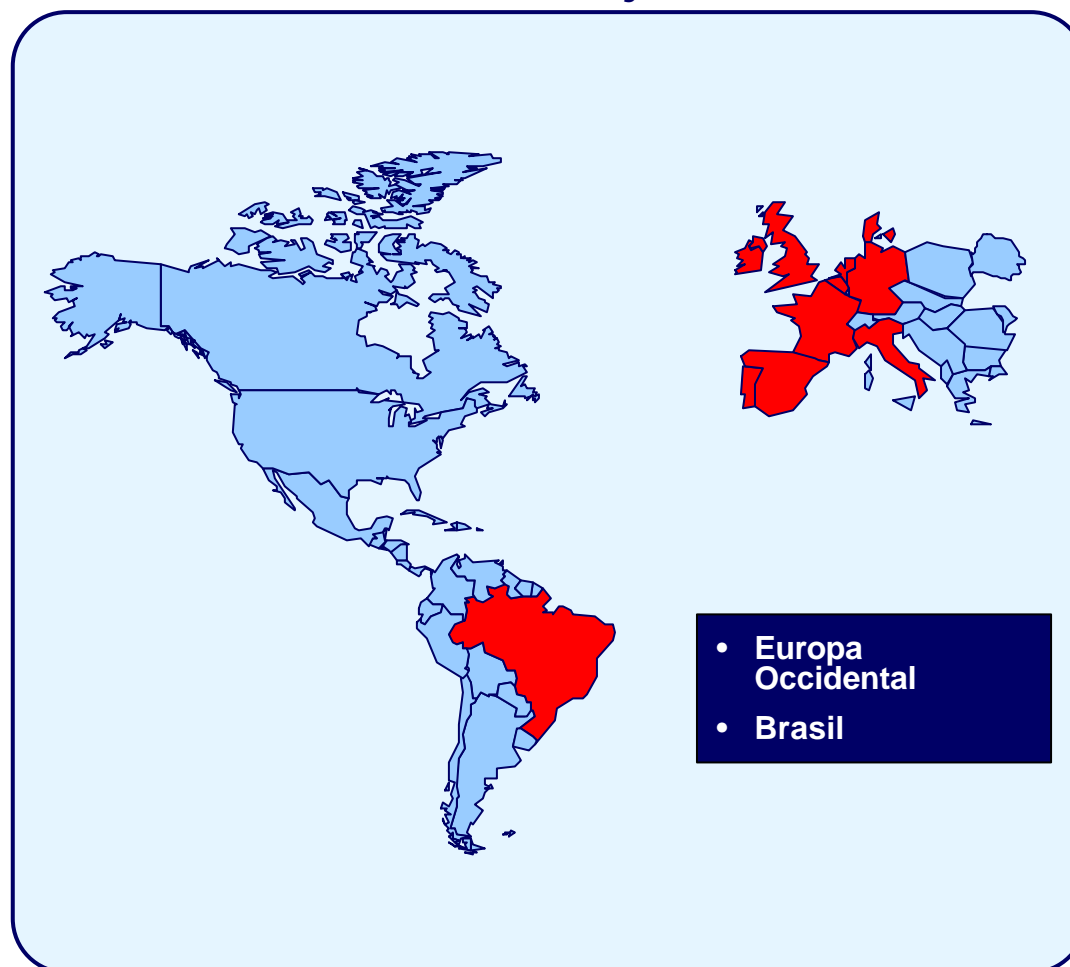
- **Joint venture con Motorola**
- **Acuerdo en España en exclusiva con Kilowatt**
  - proveedor del dispositivo que se integra en la solución de TecnoCom
- **Primeras aplicaciones:**
  - **AVL** (seguimiento de vehículos) en Brasil, facturando desde marzo 02
  - **Vending**: pruebas precomerciales en operadores de máquinas vending en España



## 4.- Objetivo Servicios M2M: Valoración económica

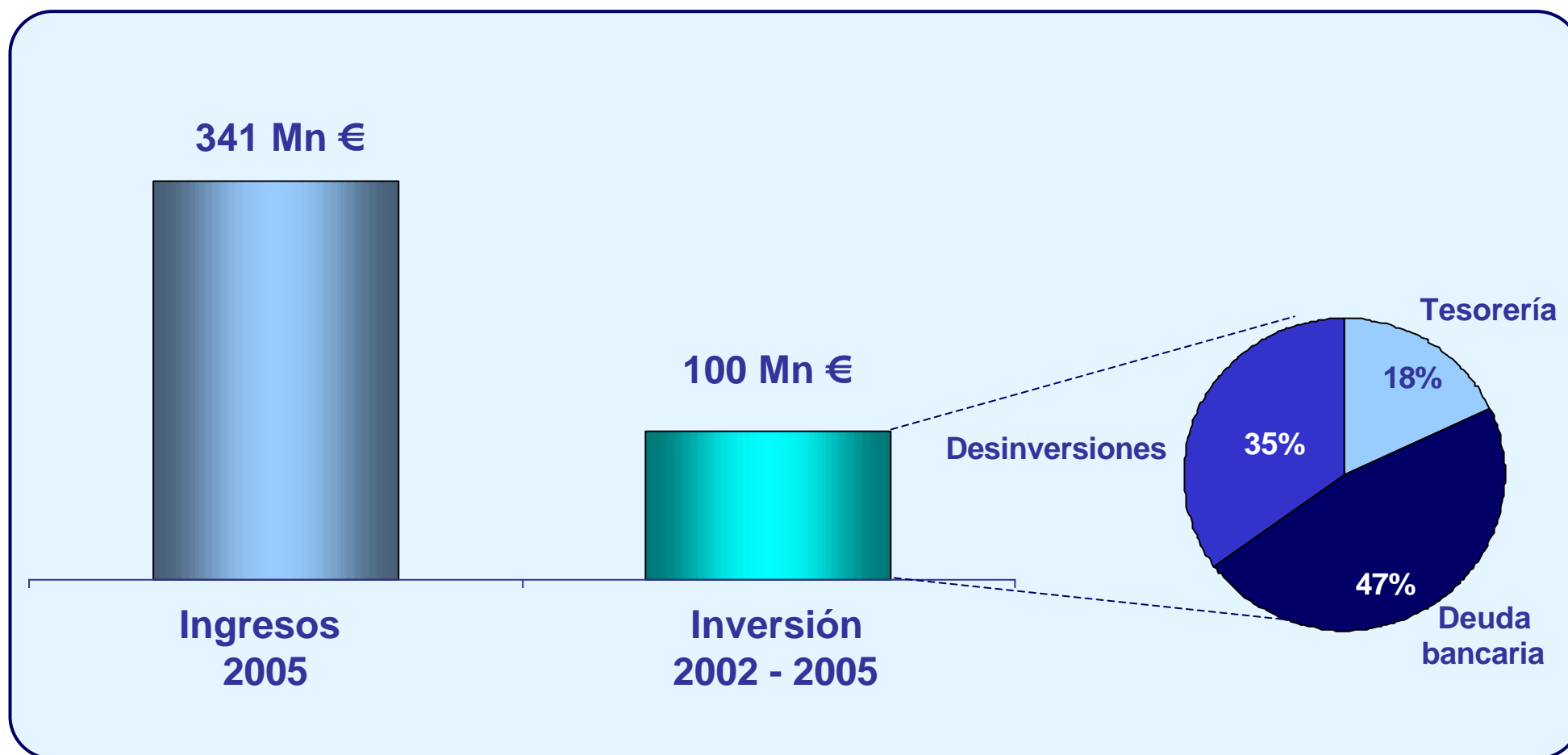
- **Tamaño mercado 2005\***
  - 600 millones de euros (aplicaciones de vending, seguridad, AVL y telecontrol)
- **CAGR 2002-2005\*:**
  - 120%
- **Cuota 2005:**
  - 6%
- **Ingresos esperados 2005:**
  - 36 Mn €

### Mercado Objetivo



\*Fuente: Datamonitor, ARC, Análisis interno de TecnoCom

# Ingresos y Financiación del Plan Estratégico



# Resumen del Plan Estratégico

	3G	Banda Ancha	IP	M2M
Tamaño Mercado 2005 (Mn€)	2.500	850	2.000	600
CAGR 2002 – 2005 (%)	25%	33%	35%	120%
Cuota de Mercado 2005 (%)	6%	9%	4%	6%

# Conclusiones

---

**Aceleración del  
cambio estratégico  
METROCALL  
M2M  
IP**

**Reestructuración de  
la compañía para  
hacerla**

- + operativa**
- + rentable**
- + tecnológica**



**60% ingresos en servicios de  
valor añadido**

**35% de ingresos recurrentes**

**Enfocada a nuevos mercados  
y clientes con alto potencial  
de crecimiento**



---

# Tecnocom

