

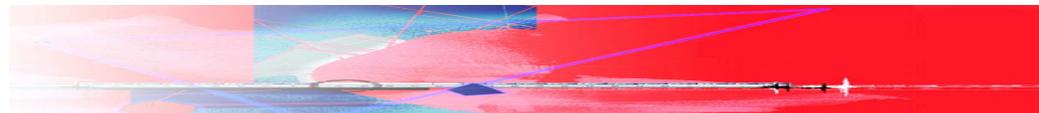
Tecnocom

3er FORO MEDCAP

30 de mayo de 2007



01. **Introducción**
02. Descripción del Grupo Tecnocom
03. Resultados financieros y evolución bursátil



El proyecto empresarial de Grupo Tecnocom busca liderar el sector TIC en España

01 Introducción

Tecnocom ha consolidado su proyecto empresarial en un solo negocio desde 2006

Desde que en el año 2005, el Consejo de Administración de Tecnocom tomara la decisión de cambiar el modelo de negocio, pasando de ser una compañía industrial de fabricación de motores para electrodomésticos a una de las empresas líderes españolas en el sector de las TIC, Tecnocom ha:

- Completado la desinversión de la actividad industrial
- Adquirido 4 grupos de empresas en el sector TIC
- Integrado completamente dentro de la estructura de Tecnocom todas las adquisiciones realizadas

El equipo gestor ha concentrado sus esfuerzos en la 2ª mitad del 2006 en realizar una rápida integración de las compañías que a día de hoy es ya efectiva desde un punto de vista de:

- Gestión y organización
- Societario y fiscal
- Contable

Incremento de escala en el 2007, afianzando su liderazgo

El proyecto empresarial promovido por los accionistas de control de la Compañía y el actual equipo gestor, e iniciado en el año 2006 se encuentra por lo tanto en parte completado y se espera que culmine durante el año 2007:

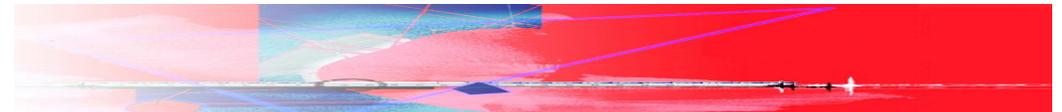
- Fase I:
 - Core Business en el sector TIC (EUR 162m de Ventas pro-forma en 2006) (realizado)
 - Consolidación de la Nueva Tecnocom situándose entre las cinco primeras compañías del sector TIC en España; (realizado)
- Fase II: Incremento de escala y liderazgo en el sector TIC mediante nuevas adquisiciones y crecimiento orgánico
 - Tecnocom parte de un presupuesto 2007 de EUR 183m de crecimiento orgánico (+13% vs 2006) y adicionalmente espera duplicar esa cifra por operaciones corporativas. En ese momento se convertiría en una de las tres grandes compañías del sector TIC en España.

Expansión internacional del Grupo Tecnocom

- Fase III: Tecnocom se dirige hacia una fase de internacionalización teniendo como principales objetivos Portugal y Latinoamérica

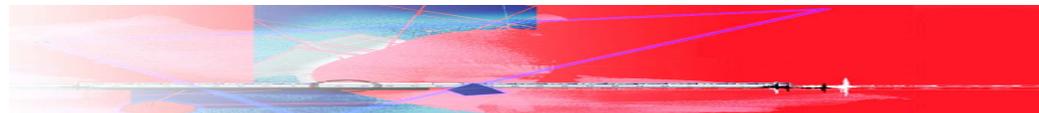


Tecnocom espera convertirse en la compañía de referencia en el sector TIC en Iberia y Latinoamérica



Índice

01. Introducción
- 02. Descripción del Grupo Tecnocom**
03. Resultados financieros y evolución bursátil



Fase I: Integración completada

Tecnocom es ya una sola compañía tras la integración de las compañías adquiridas que se produjo con éxito en un periodo de cinco meses

Hitos de integración en el periodo 2006 – 2007

Abril-06	<ul style="list-style-type: none"> Adquisición de Eurocomercial, Scorpion Sistemas, Scorpion Networking, y Open Solutions
Julio-06	<ul style="list-style-type: none"> Lanzamiento del plan de integración basado en 9 equipos de trabajo: planificación y control de gestión, recursos humanos, finanzas y administración, marketing, comercial y pre-venta, modelo de gestión de proyectos, sistemas y comunicaciones e infraestructuras
Oct-06	<ul style="list-style-type: none"> Adquisición de Softgal y Softgal Gestión Entrada de Caixa Galicia como socio financiero estable
Nov-06	<ul style="list-style-type: none"> Aprobación fusión de las sociedades adquiridas por Junta General de Accionistas
Ene-07	<ul style="list-style-type: none"> Fusión legal efectiva de todas sociedades adquiridas (salvo Softgal gestión, por motivos comerciales)

La integración ha concluido con éxito

- Desde el principio modelo de organización integrada
- Tres Direcciones Generales Operativas: Outsourcing, Consultoría e Infraestructuras, y una única Dirección Comercial con alta especialización por sectores verticales
- La fusión legal ha sido clave para alcanzar todas las ventajas de la integración operativa, fiscal y de gestión
- Todas las compañías operan ya en base al mismo sistema de gestión



Fase I: Amplio portafolio de Soluciones TIC, ofrecer soluciones integrales en TIC

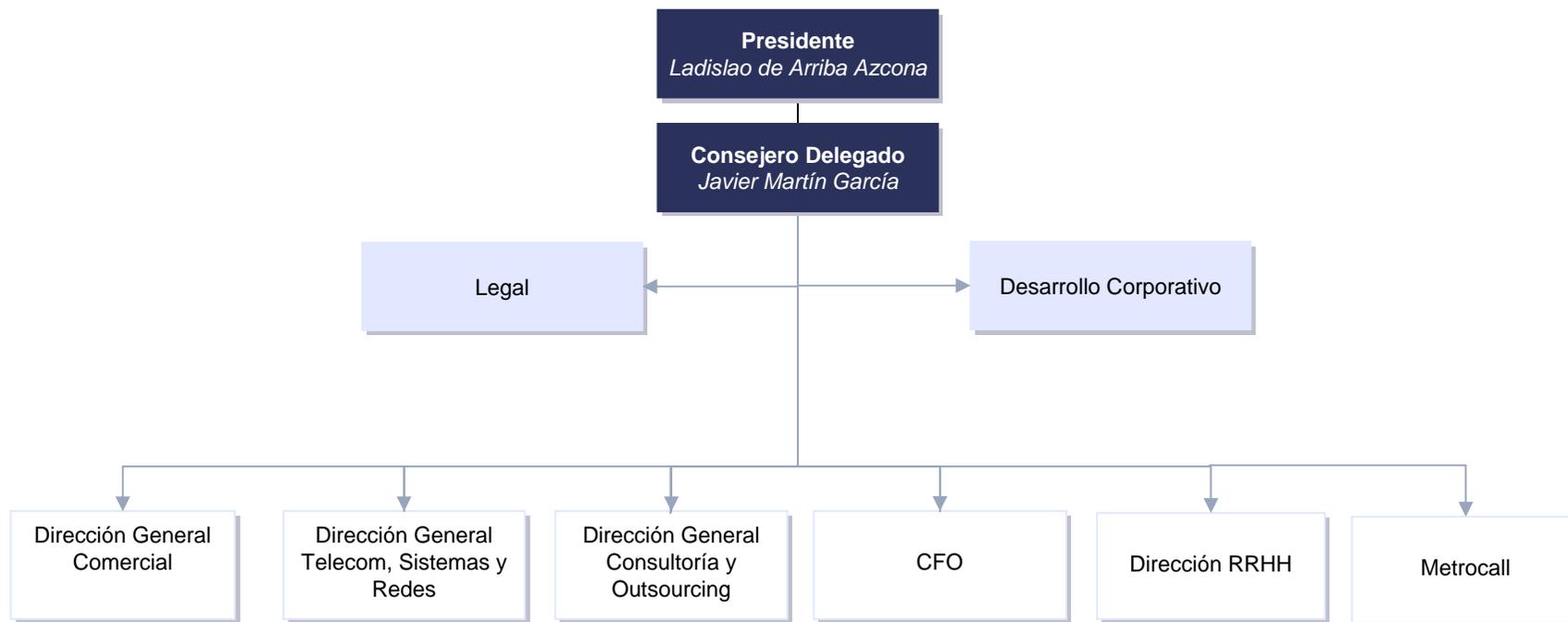
02 Descripción del Grupo Tecnocom

Tecnocom			Actividades	
Unidades de negocio	Modelo de Soluciones	Ing. EUR		
Outsourcing	Outsourcing	63m	<ul style="list-style-type: none"> Gestión de redes, sistemas, seguridad y servicios Modelos de gestión IT basados en CMMNI E ITIL 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo y mantenimiento de aplicaciones BPO
Consultoría	Consultoría		<ul style="list-style-type: none"> Estrategia tecnológica y planes de sistemas Análisis, bechmarking y selección de soluciones específicas 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de la sociedad de la información Oficina de Proyectos y Project Management
	Integración de aplicaciones		<ul style="list-style-type: none"> ERP / CRM Business intelligence BPM, Workflow y gestión colaborativa 	<ul style="list-style-type: none"> E-business y servicios de Internet Gestión conocimiento Acceso a aplicaciones en movilidad
	Multimedia y audiovisual	60m	<ul style="list-style-type: none"> Diseño, integración y mantenimiento de soluciones multimedia y audiovisuales para espacios singulares 	<ul style="list-style-type: none"> Gestión y distribución de contenidos audiovisuales Producción e integración de contenidos audiovisuales e interactivos
	Convergencia IP		<ul style="list-style-type: none"> Redes multiservicios sobre IP Televisión (IPTV) / Telefonía (VoIP) / Vídeo 	<ul style="list-style-type: none"> Implantación e integración de aplicaciones para centros de atención telefónica (contact center)
	Seguridad		<ul style="list-style-type: none"> Sistemas de gestión de seguridad de la información Consultoría y auditoria 	<ul style="list-style-type: none"> Plan de continuidad del negocio (BCP) Definición e implantación de políticas
Infraestructuras	Integración de sistemas		<ul style="list-style-type: none"> Plataformas de sistemas de alta disponibilidad Sistemas operativos 	<ul style="list-style-type: none"> Redes de almacenamiento SAN/NAS Acceso universal a aplic. Remotas
	Integración de redes (Networking)	60m	<ul style="list-style-type: none"> Infraestructuras LAN / MAN / WAN / WLAN / Seguridad 	
	Telecomunicaciones		<ul style="list-style-type: none"> Infraestructura para redes móviles Soluciones de acceso de banda ancha 	<ul style="list-style-type: none"> Redes ópticas, transmisión y core IP para operadores y proveedores de servicios Redes de difusión TDT



Fase I: Organigrama de la nueva estructura

02 descripción del Grupo Tecnocom



Organización Territorial en España:

- Tecnocom Galicia
- Tecnocom Cataluña
- Tecnocom Levante
- Tecnocom País Vasco
- Tecnocom Portugal
- Tecnocom LATAM (Méjico, Chile, Colombia, Perú)

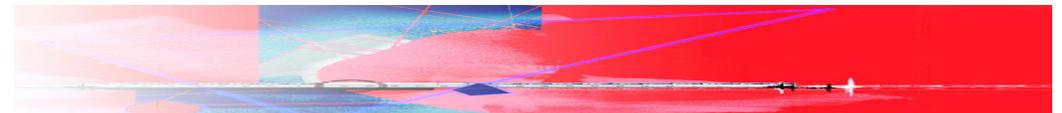
Fuente: Compañía



Fase I: Aproximación al mercado

02 Descripción del Grupo Tecnocom

Modelo de soluciones	Verticales Sectoriales			
	Financiero	Teleco	Industrial	AAPP
Consultoría	✓	✓	✓	✓
Outsourcing	✓	✓	✓	✓
Infraestructuras	✓	✓	✓	✓



Fase I: Políticas y certificaciones que aseguran la más alta calidad de nuestras soluciones

ISO 9001: 2000

Sistema de Gestión de la Calidad

ISO 14001: 2004

Sistema de Gestión Medioambiental



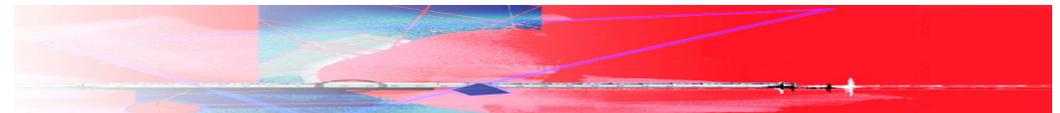
CMMi 3 (Capability Maturity Model ® Integration), en su **versión 1.2** certificado por el SEI.

Software Engineering Institute (SEI) es un instituto federal estadounidense de I+D fundado por el Congreso Estadounidense en 1984 para desarrollar modelos de evaluación y mejora en el desarrollo de software.

El modelo para software (CMM) establece 5 niveles de madurez para clasificar a las organizaciones, en función de qué áreas de procesos consiguen sus objetivos y se gestionan con principios de ingeniería. Es lo que se denomina un modelo centrado en la madurez de la organización.

Tecnocom ha sido la primera empresa europea en alcanzar el nivel 3 en su versión 1.2.

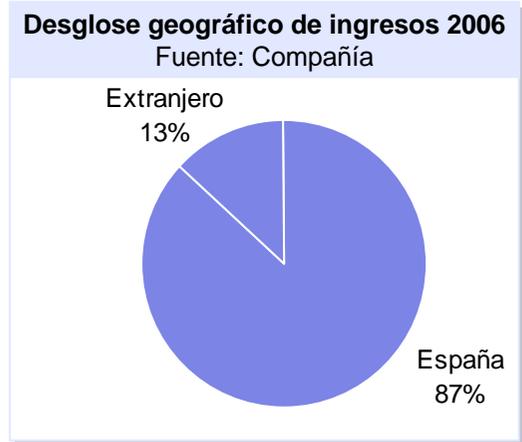
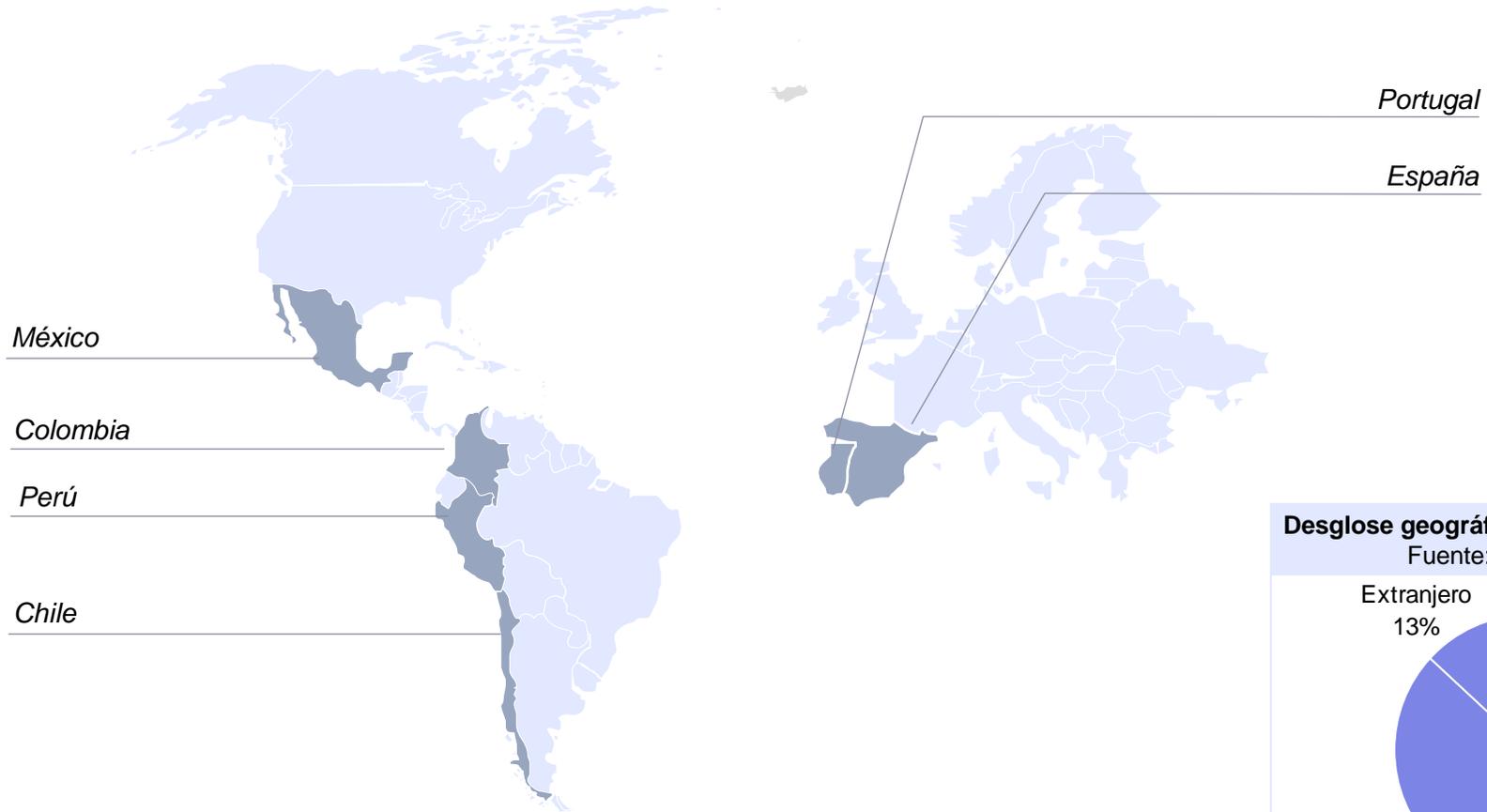
“La calidad es como el horizonte: mientras más alto estás, más lejos eres capaz de divisar “



Fase I: Presencia internacional de Tecnocom

Centrado en el negocio de telecomunicaciones y TIC en los mercados de mayor potencial de crecimiento: península Ibérica y Latinoamérica

02 Descripción del Grupo Tecnocom



Fase I: Potencial de mejora de rentabilidad y de crecimiento orgánico

02 Descripción del Grupo Tecnocom

- Previsiones de márgenes prudente comparados con el sector
- Margen de EBITDA del Grupo Tecnocom integrado para el año 2007 es del 7,2%.
- Potenciales sinergias de la integración de las compañías. La eficiencia de la organización integrada no se refleja aún en los márgenes EBITDA.
- Beneficios de la venta cruzada a los clientes actuales debido al nuevo catálogo de soluciones y servicios y acceso a nuevos clientes
- En el mes de diciembre de 2006 Metrocall inició sus operaciones. Este proyecto dotará de alta rentabilidad y recurrencia a los ingresos del Grupo Tecnocom
- Alto retorno de la inversión para el accionista



Fase II: Incremento de escala afianzando la posición de liderazgo de Tecnocom en el sector de TIC Español

Tecnocom desea incrementar su escala de una forma significativa mediante operaciones corporativas, afianzando así su posición de liderazgo en el sector de TIC.

Se considera que es un buen momento para que Tecnocom se plantee más adquisiciones:

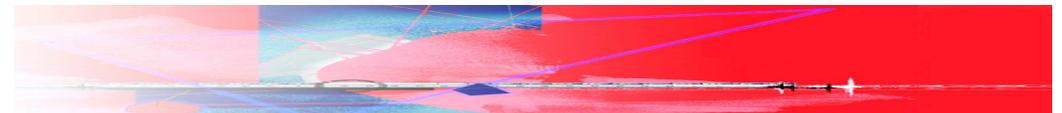
- Tecnocom ha realizado con éxito su reordenación convirtiéndose en una compañía dedicada exclusivamente al sector de TIC:
 - Ha integrado con éxito las adquisiciones realizadas en 2006 de compañías del sector TIC
 - Ha desinvertido la actividad industrial
- El sector de TIC español todavía se encuentra muy fragmentado.
- Existen oportunidades de compra creando valor para nuestros accionistas.
- La situación financiera de Tecnocom y su estructura accionarial es la adecuada para llevar a cabo este proyecto.

Tecnocom busca compañías complementarias y con masa crítica:

- Compañías de servicios de TIC en el mercado español con una destacada presencia en el mercado.
- Enfocada en la prestación de servicios de alto valor añadido a sus clientes.
- Gama completa que refuerce la actual.
- Fuerte presencia entre las principales compañías españolas y en particular en los sectores financiero y administraciones públicas.
- Ingresos recurrentes.



Tecnocom espera convertirse en una de las tres grandes compañías del sector TIC español en el 2007



Fase III: Consolidación de Tecnocom como compañía líder en Ibería y Latinoamérica

Oferta global a nuestros clientes en todos aquellos países donde tenemos presencia

- La economía española, y sus grandes Compañías, está estrechamente vinculada con Portugal y con Latinoamérica
 - nuestra región objetivo es el área de influencia de la economía y las empresas españolas.
- A partir de nuestra posición como una de las tres empresas de referencia del sector TIC en España, queremos crecer en Portugal y en las principales economías de Latinoamérica, tanto de forma orgánica como mediante operaciones corporativas.
 - Adquisiciones para ganar cuota de mercado
 - Aprovechar relación con clientes y conocimiento del mercado en España para atender sus necesidades en estos países
- El objetivo final es disponer de una oferta global en los países donde operamos.
- La región de IBERIA y Latinoamérica es suficientemente amplia
 - para aportar economías de escala
 - presencia en países de bajo coste de mano de obra especializada
 - capacidad de ofrecer soluciones completas y competitivas frente a las Compañías del sector con presencia Global
 - proximidad cultural y geográfica para nuestros clientes objetivo
- Y estar preparados para el siguiente paso...



Tecnocom aspira a convertirse en la Compañía de referencia de servicios TIC en Iberia y Latinoamérica antes de final de 2009



Índice

01. Introducción
02. Descripción del Grupo Tecnocom
- 03. Resultados financieros y evolución bursátil**

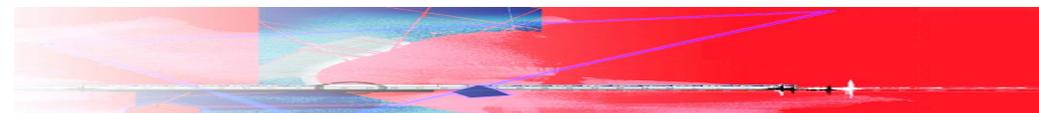


03 Resultados financieros

2006 proforma y 2007 presupuestado. (EURm)

	2006 Proforma	2007 Ppto.
Ingresos	161,4	183,1
<i>Incremento (%)</i>		13%
Costes operativos	-125,0	-138,5
Margen Operativo	36,4	44,6
<i>Márgen (%)</i>	22,6%	24,4%
Costes de estructura	-30,5	-31,5
EBITDA	5,9	13,1
<i>Márgen (%)</i>	3,7%	7,2%
Amortizaciones	-2,3	-3,9
EBIT	3,6	9,2
<i>Márgen (%)</i>	2,2%	5,0%
Resultados Financieros	-1,8	-3,2
Resultados Extraordinarios	4,1	0,0
BAI	5,9	6,0
<i>Márgen (%)</i>	3,7%	3,3%
I.S.	-2,3	-0,5
Minoritarios	-0,1	-0,3
Resultado neto	3,5	5,2
<i>Márgen (%)</i>	2,2%	2,8%

- Los ingresos correspondientes al año 2006 Proforma corresponden a las cifras agregados a cierre de año de las empresas adquiridas desde el 1 de enero.
- El EBITDA 2006 proforma (EUR 5,9m) incluye gastos no recurrentes como gastos de personal (rescisión de contratos y bonus especiales) que ascienden a EUR 3m y otros conceptos como penalizaciones por rescisión de contratos de alquiler, que ascienden a EUR 0,5m. Estos gastos no recurrentes generaran importantes ahorros futuros para el grupo.
- Los resultados extraordinarios del año 2006 incluyen resultados después de impuestos de las actividades industriales interrumpidas así como la realización de sus activos.
- Incremento en resultados como consecuencia de:
 - Mejora de los ingresos:
 - Las sinergias conseguidas a causa de la integración operativa
 - El nuevo posicionamiento de Tecnocom en el mercado español,
 - El importante crecimiento inherente del mercado español de TIC.
 - Crecimiento en cifra de negocio centrado en servicios, consultoría y outsourcing
 - Estrechas relaciones con importantes clientes que favorecen ventas cruzadas
 - Puesta en Marcha del proyecto Metrocall.
 - Mejora de los costes:
 - Consecución de sinergias
 - El fin de la reestructuración llevada a cabo en el año anterior
 - Eliminación de gastos no recurrentes

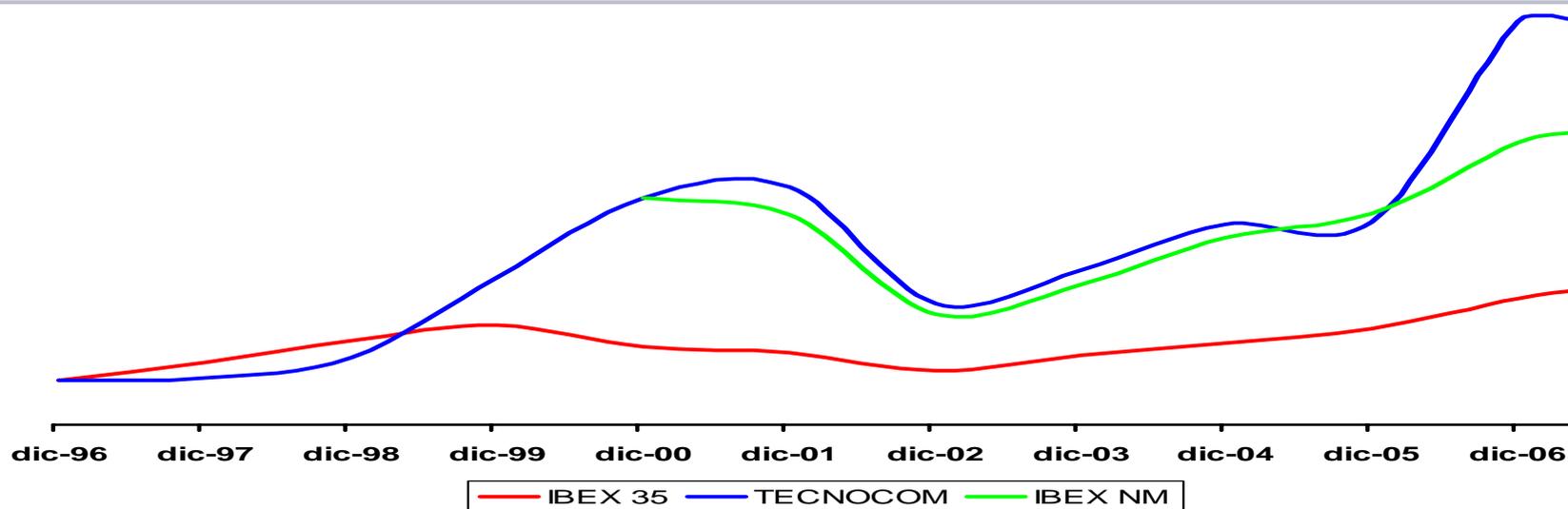


Crecimiento sostenido del valor en Bolsa

Estabilidad tras el estallido de la "burbuja tecnológica"

03 Resultados financieros

Cotización de Tecnocom, precio (EUR/acción), 1996-Hoy



	Cotizaciones a 31 de diciembre											28/05/ 2007
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	
TECNOCOM	1,35	1,41	2,06	4,50	6,90	7,26	3,70	4,71	6,10	6,20	12,29	12,29
Variación (%)		4%	46%	118%	53%	5%	-49%	27%	30%	2%	98%	0%

Nº de acciones	20,8 Millones
Capitalización Bursátil	255,8 Millones de euros

