



Tecnocom

Instituto de Analistas Financieros

10 de Junio de 2004

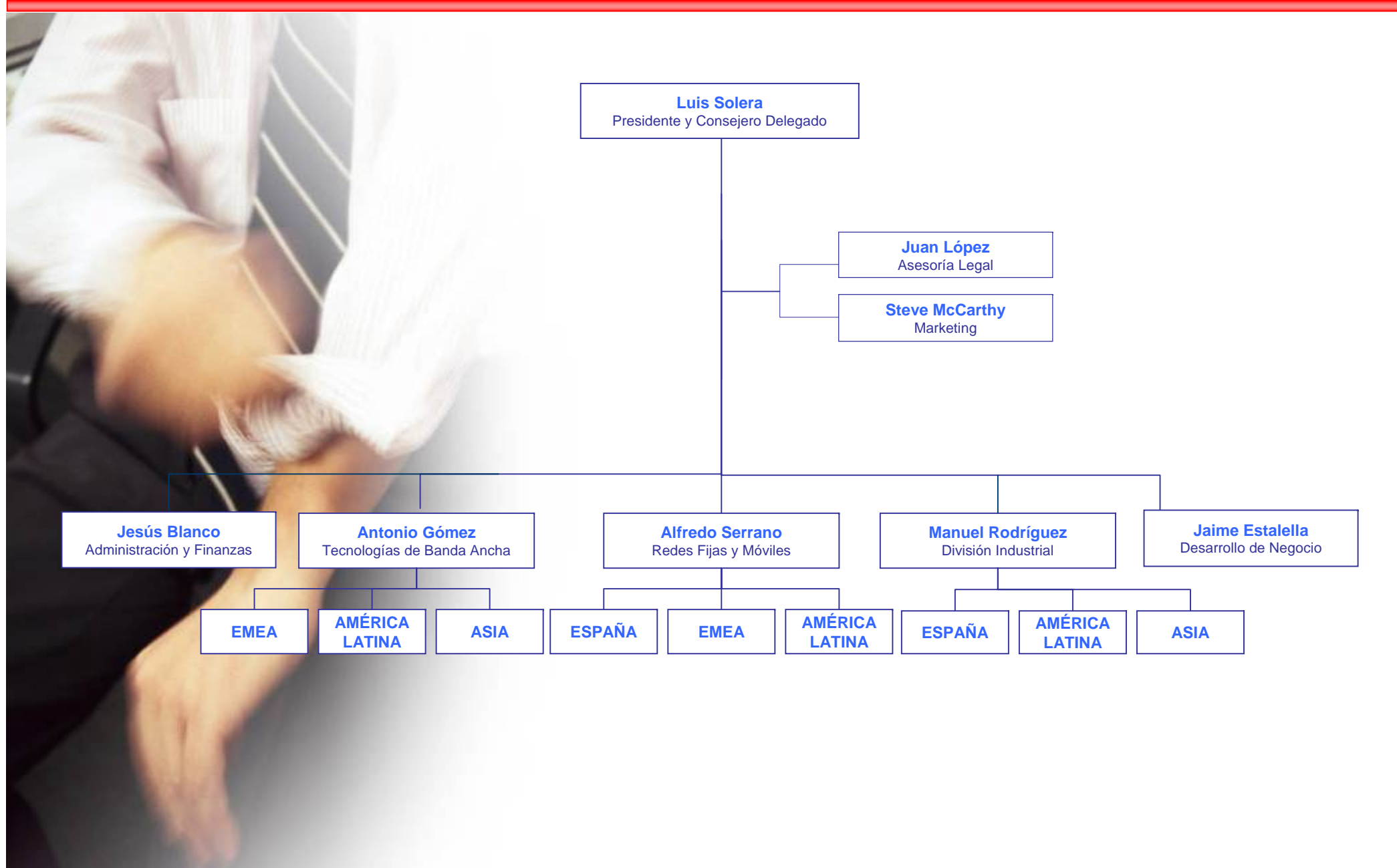
 **IEAF**
Instituto Español de Analistas Financieros

1. Resultados y hechos relevantes 2003

2. Perspectiva 2004 - 2005

3. Conclusiones

Organigrama





Clave:



Industrial

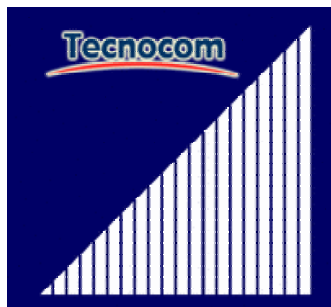


Telecomunicaciones



Telecomunicaciones/Industrial

Focalización geográfica en mercados de alto potencial



	RESULTADOS 2003				1T 2004
	TELECOM.	INDUSTRIAL	CORPORAT.	GRUPO	GRUPO
INGRESOS	26.151	33.063		59.214	17.646
EBITDA	2.132	433	(2.300)	265	967
%	8,1%	1,3%		0,4%	5,5%
RDO.NETO	(1.205)	(3.954)**	(3.182)	(8.341)**	202

* Cifras en miles de €

** Incluye provisión de €2,4 M por el ERE aprobado el 20/5/2004 en IBMei SAU que representa la prejubilación de 107 personas en su mayor parte en el 2004 y el resto en el 2005

EBITDA positivo en el ejercicio 2003
Final de la reestructuración en las dos áreas de negocio
Gastos en I+D asumidos en su totalidad en la cuenta de resultados



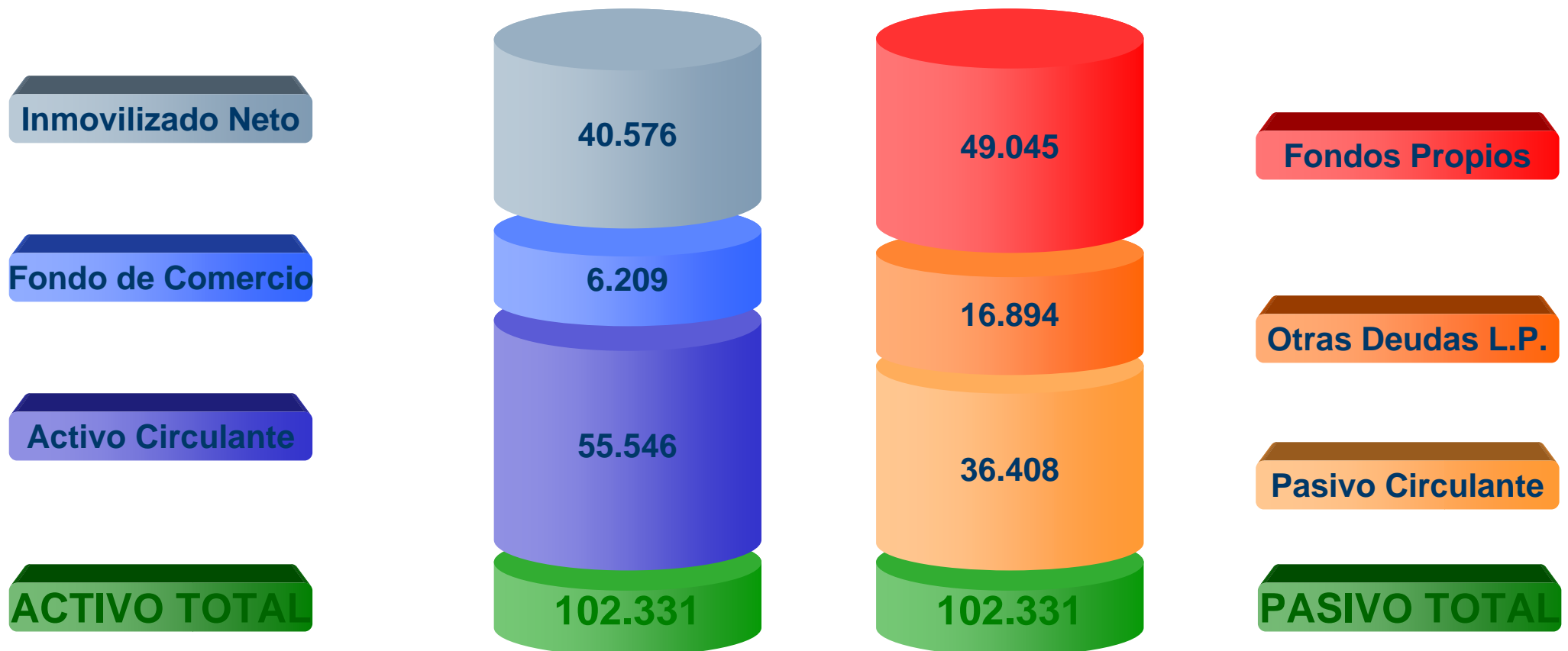
RESULTADOS 1T 2004

	TELECOM.	INDUSTRIAL	CORPORAT.	GRUPO
INGRESOS	10.544	7.102		17.646
EBITDA	1.854	(163)	(724)	967
%	18%	(2%)		5%
RDO.NETO	1.159	(768)	(189)	202

* Cifras en miles de €

Resultado atribuido a TECNOCOM positivo en el 2004
60% Cifra de negocio en Telecomunicaciones
Mejora significativa del EBITDA de la División de Telecomunicaciones
EBITDA en División Industrial negativo debido a incidencias y paros en negociación del ERE

Balance de Situación 2003



* Cifras en miles de €

El Balance presenta una estructura óptima de todas sus masas patrimoniales
Además cuenta con una fuerte capacidad de incrementar su endeudamiento si
se decidiera invertir en alguna nueva oportunidad

- **Consolidación de Tecnocom como integrador líder en el mercado de Banda Ancha a través del PLC**
 - contrato con Iberdrola para el despliegue de su red PLC en el 4T03
 - éxito de las pruebas con ONI en Portugal y Grupo IUSA en Méjico
 - acuerdos de JV en Méjico y China
- **Comienzo del despliegue de la red de Telefónica Móviles en Méjico con un contrato de adjudicación del 25% del volumen total**
- **Creación del Centro de Asistencia Técnica más avanzado de España para soluciones LMDS en colaboración con Lucent Technologies**
- **Acuerdo con Disival/Casbega para pruebas de la solución de ADM para máquinas de vending**



- **Es una buena operación financiera**
 - En la actualidad AMPER está cotizando alrededor de 4 €/acción, lo que representa una plusvalía latente de 7,6 millones de euros.
- **Creemos en el futuro de Amper**
 - Focalización en Seguridad/Defensa
 - Medidata
 - Racionalización de Amper Soluciones



TECNOCOM es el accionista mayoritario, con el 12,2% del capital de **AMPER** (3.405.716 acciones), adquirido a un precio de 1,76 euros/acción

- **Firma de contratos a largo plazo (3 – 4 años) con clientes clave de lavadoras y lavavajillas : Fagor, Electrolux, Grupo Brandt**
- **Mantenimiento de la cuota de mercado en el mercado europeo y subida de cuota en el mercado turco**
- **Homologación de la fábrica de China con clientes europeos: Fagor, Balay**
- **Firma de contrato en Brasil con Electrolux para el 50% de sus necesidades, primer cliente importante en nuestro proyecto**
- **Fin del desarrollo del motor trifásico para lavadoras y consecución del primer cliente a largo plazo: Gorenje**
- **Finalización de la inversión en Madrid de una nueva línea de producción de motores para lavavajillas, la más moderna de Europa**

Indicadores clave 2004

- **Resultados positivos después de tres años consecutivos de pérdidas**
- **Las telecomunicaciones se consolidan como el Core Business de TECNOCOM**
 - Fuerte crecimiento de la cifra de negocios del grupo
 - Representa el 60% de la cifra de negocio
 - EBITDA del 18%
- **El esfuerzo en I+D realizado en los dos últimos años en la tecnología PLC cristaliza en el 2004 proporcionando a TECNOCOM una cifra de negocio superior a los 30 millones de € en el presente ejercicio y nos consolida como líderes mundiales en la integración de esta solución**
- **Reducción de Gastos Corporativos: un 25%.**

La reestructuración y el esfuerzo inversor dan sus frutos

DIVISION TELECOMUNICACIONES				COMENTARIOS 1 ^{er} T. 2004
	1 ^{er} T. 2004	Año completo 2003	Año completo 2002	
INGRESOS	10.544	26.151	27.146	Fuerte crecimiento en cifra de negocio
EBITDA	1.854	2.132	1.588	Mejora de 10 puntos % en EBITDA
%	18%	8%	6%	
RDO.NETO	1.159	(1.205)	(6.739)	Resultado atribuido a TECNOCOM positivo

* Cifras en miles de €

Resultado neto positivo, con gran potencial de crecimiento

1. Resultados y hechos relevantes 2003

2. Perspectiva 2004 - 2005

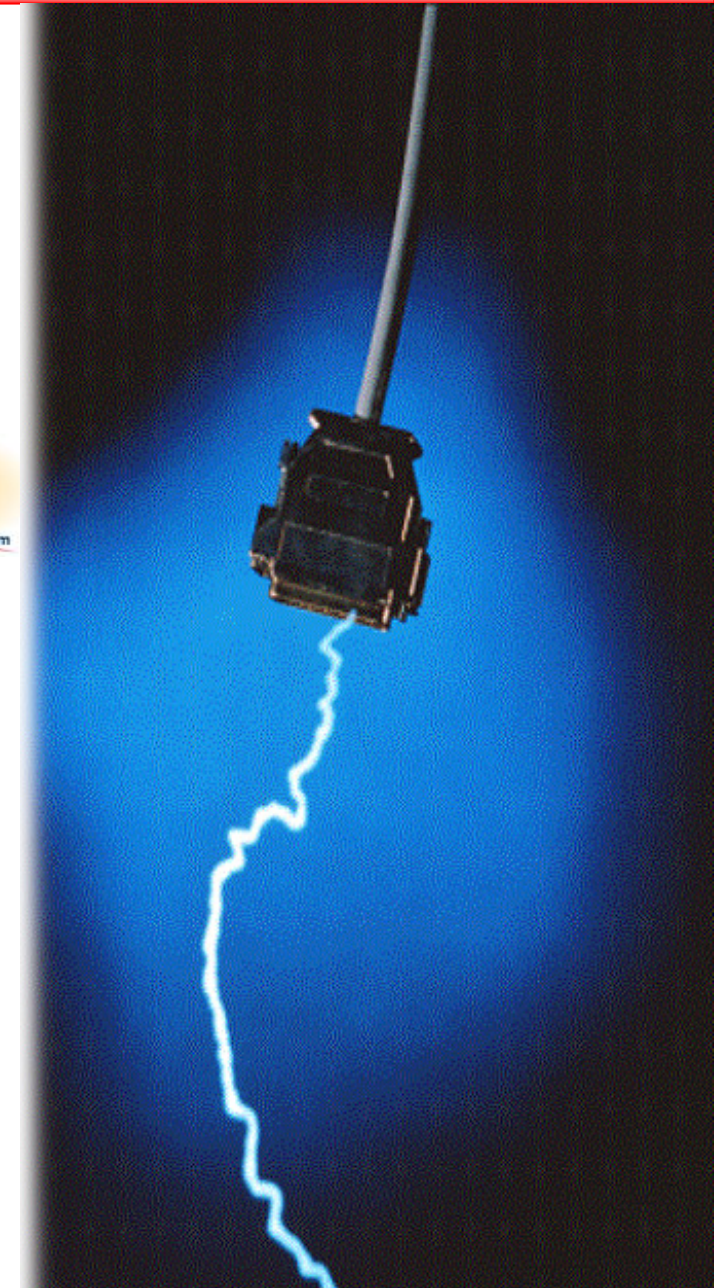
- Unidad de Negocio Banda Ancha
- Unidad de Negocio Redes Móviles
- Unidad de Negocio Aplicaciones de Datos Móviles
- División Industrial

3. Conclusiones

Diferenciadores principales que aporta Tecnocom

- **Tecnología PLC “carrier-class” de última generación**
- **Unidad de Negocio específica para Tecnologías de Banda Ancha (PLC y Networking)**
- **Proveedor integral de SOLUCIONES DE EXTREMO A EXTREMO:** tecnología, logística, diseño, ingeniería, instalación, pruebas, operación y mantenimiento en Redes TCP/IP y PLC
- **Empresa líder en la realización de proyectos llave en mano de redes de telecomunicación**

Unidad de Negocio de
Banda Ancha
The PLC/Networking Company
Tecnocom



Liderazgo en PLC

- **Mercado**

- Grandes perspectivas de crecimiento en 2004 - 2006
- Nueva generación de tecnología PLC en 4T2004 como acelerador del negocio
- Previsiones de despliegue masivo para los próximos tres años



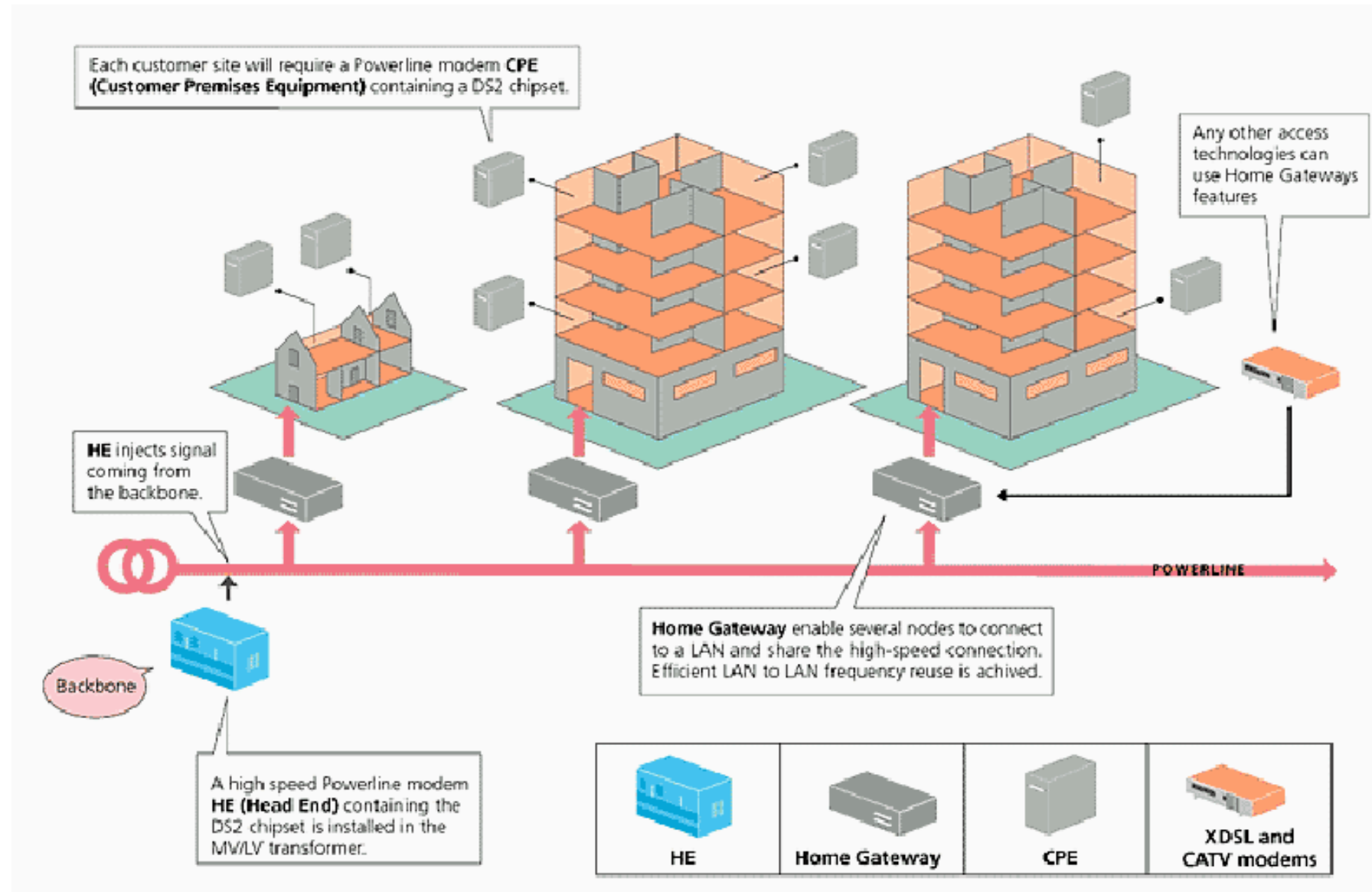
- **Referencias de Proyectos**

- Iberdrola (España) Red IBERDROLA PLC
- Endesa (Zaragoza)
- ONI/EDP (Portugal)
- Grupo IUSA (Méjico)
- ECOM (China)
- Nuevos proyectos: Reino Unido, Brasil, Argentina, Egipto...



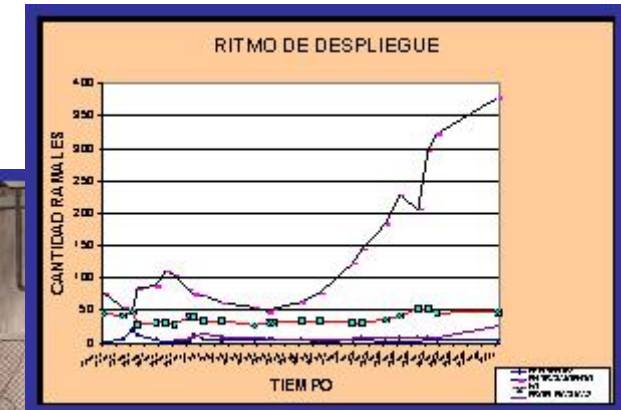
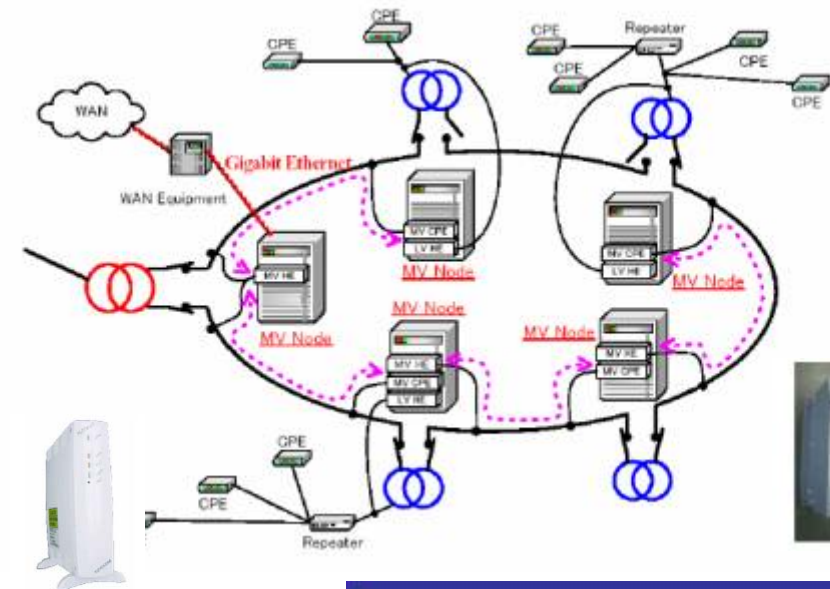
Referencia mundial en tecnología PLC, liderando el 75% de los grandes despliegues con las principales operadoras en nuestras áreas de presencia

Arquitectura de una red PLC



Ejemplo de despliegue y gestión red PLC

- **Planificación y Diseño**
 - Diseño Lógico y Topológico
- **Implementación y Despliegue**
 - +4000 iluminaciones semanales
 - 12 células (conjunto CT) en paralelo
- **Operación y Mantenimiento**
 - Operación y Supervisión de Red
 - CAT 24x7
- **Optimización de la Red**
 - Ingeniería de Optimización



Ventajas de PLC sobre otras tecnologías

- **Economía de instalación**
 - Sin obra civil
 - Cada instalación en un transformador da acceso entre 150-200 hogares
- **Modelo económico**
 - Con los costes de la tecnología actual es rentable desplegar
 - Se barajan escenarios de reducción de costes a corto plazo
- **Anchos de banda muy superiores a ADSL**
 - El límite de velocidad para ADSL es 2Mb
 - PLC puede llegar a ofrecer velocidades superiores a los 10Mb
- **Emisiones electromagnéticas**
 - Equiparables a ADSL y muy inferiores a la telefonía móvil
- **Monopolio en el bucle local**
 - PLC rompe el monopolio en el bucle de abonado, pues todas las casas disponen de acceso eléctrico
- **Cualquier enchufe en casa se convertirá en un acceso a los servicios**



– Nuevas Tecnologías:

- Banda ancha a través del cable coaxial (Coaxmedia)
- Banda ancha sin cables – WiFi, Wimax
- Soluciones mixtas PLC/WiFi
- RFID
- Sistemas de Gestión especializados

– Servicios Avanzados

- Servicios Profesionales de alto valor añadido
- Centro de Asistencia Técnica 24x7 para Soluciones Avanzadas de Networking y Banda ancha



Referencias en Soluciones Integrales

- **Hotel Meliá Castilla de Madrid**
- **Centro de Convenciones Multimedia más moderno de España**
- **Solución de Banda Ancha Coaxial**
- **Solución de Conectividad WiFi**
- **Conmutación de Redes de Área Local**
- **Solución de Televisión Interactiva**



Partners Tecnológicos 2004



1. Resultados y hechos relevantes 2003

2. Perspectiva 2004 - 2005

- Unidad de Negocio Banda Ancha

- Unidad de Negocio Redes Móviles

- Unidad de Negocio Aplicaciones de Datos Móviles

- División Industrial

3. Conclusiones

UMTS

España

- Entre 2004 – 2006 más de 9.000 nuevas estaciones y una inversión de €2.300 M. Horizonte hasta el 2010 de 22.000 estaciones base adicionales
- Participación activa en el despliegue de redes 3G de Telefónica Móviles, Vodafone y Amena.
- Acuerdos con fabricantes de tecnología para el suministro de equipos repetidores y microcélulas

Otros proyectos

- Mantenimiento Red Trunking SPICA (FSE)
- Mantenimiento Red Telefónica Móviles
- Reducción del impacto visual de infraestructuras

Portugal

- Tecnología e Ingeniería Proyectos Especiales (Eurocopa '04, Metro de Oporto,...)
- Implantación UMTS Optimus



Méjico

- Telefónica Móviles: adjudicación del 25% - 30% de infraestructura de emplazamientos y servicios
- Cartera pendiente de ejecutar de 2003 por valor de €13M
- Adjudicación 2004 por valor estimado de €17M
- Suministro del 100% de equipos repetidores
- Próximos pasos: contrato de mantenimiento y suministro de radioenlaces y equipos de energía

Latinoamérica

- La compra de BellSouth por Telefónica Móviles abre nuevas oportunidades en 10 países de la región
- Especial oportunidad para nuestra compañía en Perú al existir 3 países del Pacto Andino sin presencia previa de Telefónica Móviles



- Acuerdo comercial y tecnológico muy avanzado en su negociación con los 3 operadores
- Línea 8A (Mar de Cristal- Barajas) en funcionamiento inicial
- Previsión de inicio de instalaciones para segundo semestre 2004
- Comienzo del servicio operativo en “almendra central” previsto para primer semestre 2005
- Metrocall dará servicio a más de 2,5 millones de viajeros/día
- Infraestructura de red compatible con tecnología UMTS



Principales clientes



1. Resultados y hechos relevantes 2003

2. Perspectiva 2004 - 2005

- Unidad de Negocio Banda Ancha
- Unidad de Negocio Redes Móviles

- Unidad de Negocio Aplicaciones de Datos Móviles

- División Industrial

3. Conclusiones

- **La comunicación entre máquinas será el mayor avance tecnológico del Siglo XXI**
 - En el año 2007 más de 120 Millones de conexiones M2M en el mundo (Deloitte Research)
 - Tecnología móvil instalada en cualquier máquina, en cualquier momento y lugar
- **Modelo de negocio de Tecnocom como integrador y proveedor de servicios**
 - Solución completa (SW, HW, servicios...)
 - Ajustada a la demanda específica del cliente
 - Vocación de servicio (ASP) con ingresos recurrentes
- **Apuesta de futuro de Tecnocom**
 - Es un área de máxima prioridad estratégica donde Tecnocom dedicará buena parte de sus inversiones en el periodo 2004 - 2006

- **Actividad a través de la empresa filial TM Data**
- **Plataforma multitecnología que permite**
 - el envío/recepción de datos en movilidad
 - independientemente del tipo de tecnología (GSM, GPRS, CDMA...)
- **Único proveedor en el mercado de Brasil de este tipo de servicios**
 - **Conexión segura vs conexión abierta por internet**
 - **Clientes principales: empresas que necesitan comunicaciones seguras en movilidad (bancos, seguros, ...)**
 - **Alianza con TIM (Telecom Italia), mayor operador GSM de Brasil**
- **TM Data ofrece una solución integrada al cliente**
 - **Conectividad + Equipamiento + Aplicaciones**
- **Mercado que crece exponencialmente desde la entrada de GPRS**
 - **conexión de forma permanente y de bajo coste**

FUNCIONALIDADES

- Ventas totales y por franjas horarias
- Stock de materia prima por canal
- Horas de funcionamiento
- Productividad
- Alarmas técnicas
- Inventario
- Informes estadísticos y predictivos

VENTAJAS

- Mejora en ventas, rotación y disponibilidad producto
- Logística de rutas dinámicas
- Eliminación de visitas improductivas
- Aumento de seguridad en las máquinas
- Mejora de la atención al cliente



**Incremento de ventas y
reducción de costes**

Acuerdo con Disival/Casbega para monitorización de maquinas de vending

Posibles Aplicaciones

Telemetría



Telemática



Telemedicina



Medioambiente



Control Industrial



Pagos/Crédito



Vending



Recreativos



Servicios de Tráfico



Gestión de Flotas



Logística y SFA



Televigilancia



1. Resultados y hechos relevantes 2003

2. Perspectiva 2004 - 2005

- Unidad de Negocio Banda Ancha
- Unidad de Negocio Redes Móviles
- Unidad de Negocio Aplicaciones de Datos Móviles

- División Industrial

3. Conclusiones

- **Especialización de la fábrica de Madrid**
 - productos de alto crecimiento: motores trifásico y motores para lavavajillas
 - medios modernos y de alta productividad: nuevas inversiones en trifásico y lavavajillas
 - outsourcing de componentes no estratégicos
 - ajuste de plantilla: prejubilaciones de 107 empleados (40% reducción de plantilla)





- **Potenciación de la fábrica de China**
 - ventaja competitiva de coste de mano de obra (20 veces inferior a España)
 - homologación de clientes europeos: Fagor, Balay, Electrolux...
 - adecuación de medios productivos y uso de componentes locales



Consolidación del proyecto Brasil

- Alcanzar una sólida posición como segundo proveedor del Mercado con un 20% de cuota
- Integración máxima de componentes locales
- Completar la implantación de maquinaria con envío de línea de inyección de rotores



Principales clientes de la División Industrial



- 1. Resultados y hechos relevantes 2003**

- 2. Perspectiva 2004 - 2005**
 - **Unidad de Negocio Banda Ancha**

 - **Unidad de Negocio Redes Móviles**

 - **Unidad de Negocio Aplicaciones de Datos Móviles**

 - **División Industrial**

3. Conclusiones

- **Regreso a los beneficios**
- **Sólida situación financiera que permite participar en nuevas oportunidades de negocios que aseguren el crecimiento rentable de la empresa**
- **Amplia base de futuro en Telecomunicaciones**
 - **Liderazgo en PLC**
 - **Diversificación de negocios**
 - **Diversificación geográfica**
 - **Incremento de negocios recurrentes**
 - **Posición activa en la búsqueda de tomas de participación o asociación con empresas tecnológicamente avanzadas**
- **División Industrial en periodo de relanzamiento tras acometer las inversiones necesarias para asegurar su rentabilidad y crecimiento. Búsqueda activa de alianzas o fusiones internacionales que permitan acelerar el crecimiento rentable**