



Tecnocom

Presentación Corporativa

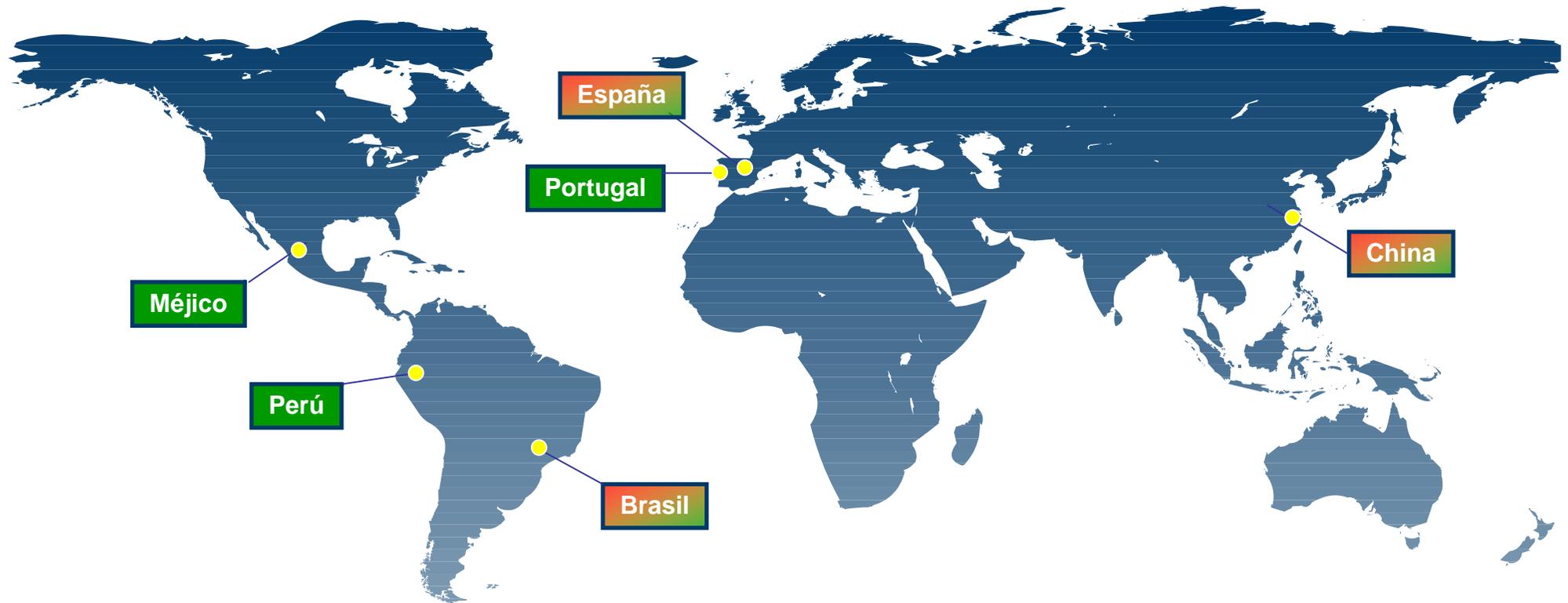
19 de septiembre de 2005

1. Resultados y hechos relevantes

2. Perspectiva 2005

3. Ampliación de capital

4. Conclusiones



Clave:



Industrial

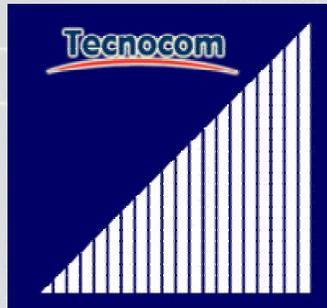


Telecomunicaciones



Telecomunicaciones/Industrial

Focalización geográfica en mercados de alto potencial



INGRESOS Y RESULTADOS ATRIBUIBLES 2004

1S 2005

TELECOM.

INDUSTRIAL

CORPORAT.

GRUPO

GRUPO

INGRESOS

54.269

30.187

84.456

30.193

RESULTADO ATRIBUIBLE

3.448

(3.954)

1.841

1.335

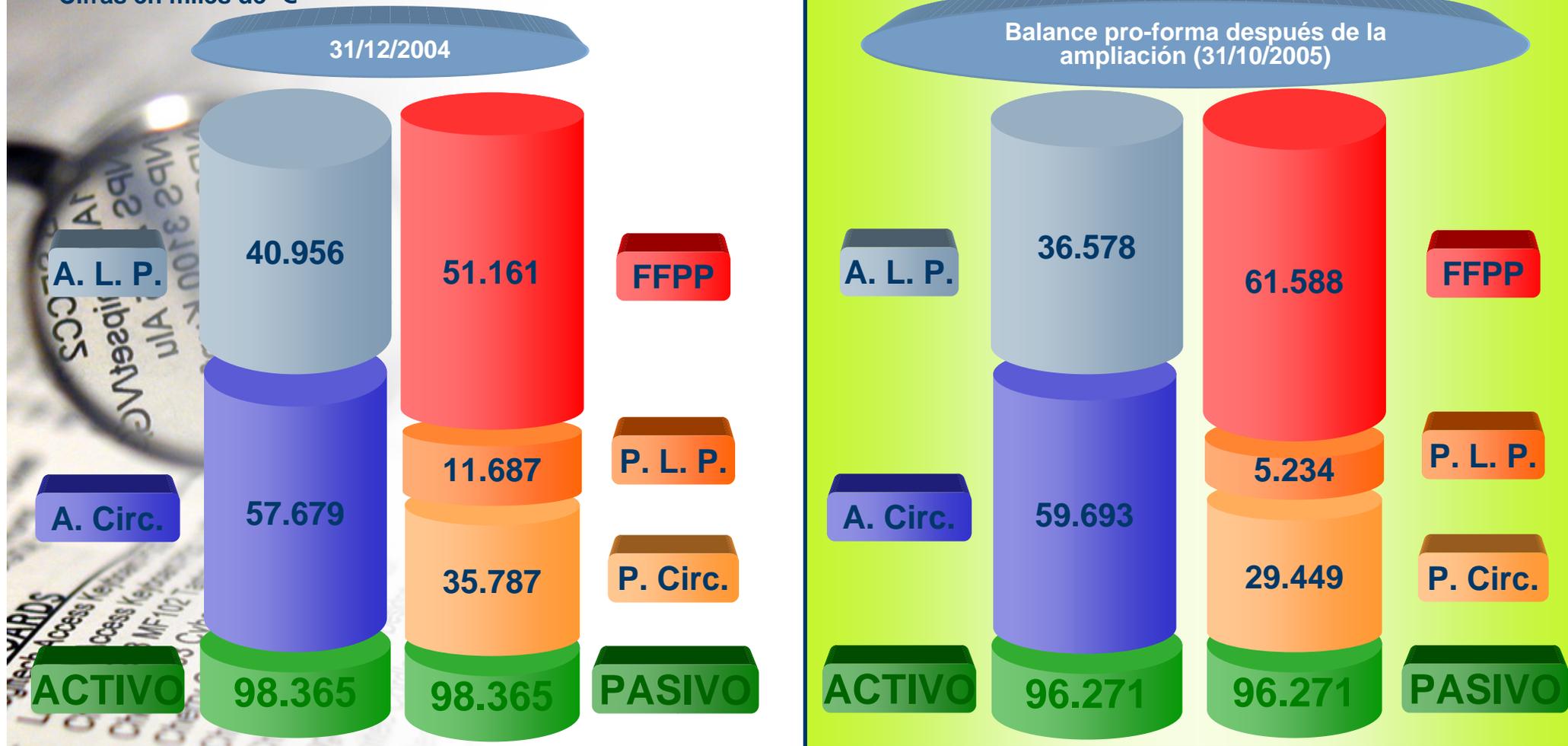
2.078

* Cifras en miles de €

Resultado Neto positivo en el 2004 y primer semestre de 2005
Importante esfuerzo inversor en I+D+I soportado en la cuenta de resultados
Resultado en la División Industrial negativo debido a subidas de materias primas e incidencias en negociación del ERE

Balance de Situación (Elaborado según NIIF)

* Cifras en miles de €



El Balance presenta una estructura óptima de todas sus masas patrimoniales

Factores claves

- 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
 - adjudicación contrato para el despliegue de la red de ONI en Portugal
 - éxito en pruebas con el Grupo IUSA en Méjico
- Puesta en marcha del proyecto Metrocall en abril 2005
- Despliegue de la red de Telefónica Móviles en Méjico con un contrato de adjudicación del 25% del volumen total
- El Centro de Asistencia Técnica se consolida como el 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

Factores claves

- 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. Adicionalmente se está trabajando conjuntamente con Azmayesh y Vestel, esperando que pasen a ser nuevos clientes en breve.
- Finalización de la inversión en Madrid de una nueva línea de producción de motores para lavavajillas, la más moderna de Europa.
- Reducción de la plantilla en la fábrica de Madrid

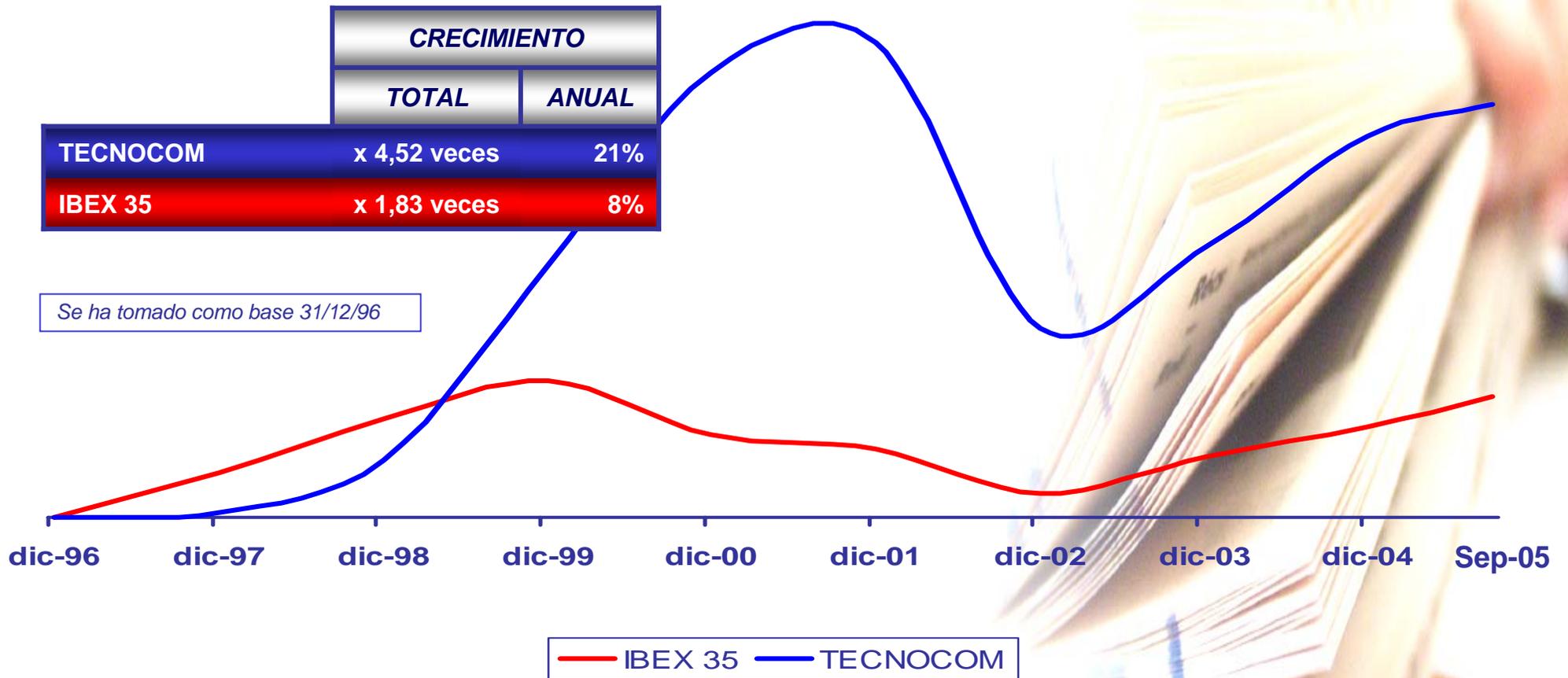
- 
- Resultados positivos después de tres años consecutivos de pérdidas
 - Las telecomunicaciones se consolidan como el Core Business de TECNOCOM
 - El esfuerzo en I+D realizado en los dos últimos años en la tecnología PLC cristaliza en el 2004 proporcionando a TECNOCOM una cifra de negocio importante en este nuevo campo 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

Evolución bursátil

	TECNOCOM (Cotizaciones a 31 de diciembre)										15/09//2005
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004		
TECNOCOM	1,35	1,41	2,06	4,50	6,90	7,26	3,70	4,71	6,10	6,49	
Variación %		4%	46%	118%	53%	5%	(49%)	27%	30%	6%	

	CRECIMIENTO	
	TOTAL	ANUAL
TECNOCOM	x 4,52 veces	21%
IBEX 35	x 1,83 veces	8%



1. Resultados y hechos relevantes

2. Perspectiva 2005

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

3. Ampliación de capital

4. Conclusiones

- Mercado
 - Grandes perspectivas de crecimiento en 2006 - 2010
 - 2ª generación de tecnología PLC ya en servicio
 - Previsiones de despliegue masivo para los próximos cuatro años
- Referencias de Proyectos
 - Iberdrola (Madrid y Valencia) Red IBERDROLA PLC
 - Endesa (Zaragoza)
 - ONI/EDP (Portugal)
 - Grupo IUSA (Méjico)
 - ECOM (China)
 - Nuevos proyectos: Reino Unido, Brasil, Egipto, Ghana, Chile, Cuba...



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

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**
- **Recomendación de la UE para fomentar los despliegues de redes PLC en todos sus estados miembros**



– 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





- 1. Resultados y hechos relevantes**
- 2. Perspectiva 2005**
 - **Unidad de Negocio Banda Ancha**
 - **Unidad de Negocio Redes Móviles**
 - **Nuevos Proyectos**
 - **División Industrial**
- 3. Ampliación de capital**
- 4. Conclusiones**

UMTS

España

- Entre 2005 – 2007 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

- Mejora de redes saturadas 2G (GSM)
- Mantenimiento Red Trunking SPICA (FSE).
- Mantenimiento Red Telefónica Móviles.
- Reducción del impacto visual de infraestructuras.

Portugal

- Tecnología e Ingeniería Proyectos Especiales.
- Implantación UMTS de Operadores.



Méjico

- Adjudicación de concurso junto con INDRA al 50% para proveer un sistema de gestión de tráfico y de peaje en México en nueva autopista de circunvalación del D.F..
- Telefónica Móviles: adjudicación del 25% - 30% de infraestructura de emplazamientos y servicios.
- Cartera pendiente de ejecutar de 2004 por valor de €10M.
- Suministro del 100% de Torres Monopolo.
- 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



- Firma del acuerdo comercial y tecnológico el 8 de abril con Telefónica Móviles, Vodafone y Amena para ofrecer cobertura de telefonía móvil en los túneles del Metro de Madrid.
- Línea 8A (Mar de Cristal- Barajas) ya está en funcionamiento.
- Previsión de generación de ingresos para noviembre de 2005.
- Metrocall dará servicio a más de 2,5 millones de viajeros/día.
- Infraestructura de red compatible con tecnología UMTS.
- TECNOCOM proveerá a METROCALL la totalidad de los equipos, e instalación del despliegue, así como el mantenimiento de la red.
- En la actualidad se están realizando gestiones para replicar este concepto de proyecto en otras ciudades.



- Metrocall se convertirá en uno de los proyectos más ambiciosos de Tecnocom.
- Metrocall cobrará 4,3 millones de euros de alquiler anual por cada 15 millones de inversión.
- La inversión de la primera fase será alrededor de 22 millones de euros y finalizará su despliegue a finales de 2007.
- El despliegue de la segunda fase se realizará entre los años 2007-2012 y alcanzará una inversión acumulada de unos 70 millones de euros. El detalle del despliegue se concretará en los próximos meses.
- La Tasa interna de Retorno (TIR) de este proyecto supera el 13%.
- El despliegue de la red será realizado por la unidad de redes móviles de Tecnocom



El canon de alquiler anual superará los 20 millones de €

Metrocall (Plan de despliegue)



FASE 1
Duración: 2 años
65 Km. Túneles
70 Estaciones

FASE 2
Comprende el resto de la red



METROSUR



Principales clientes



- 1. Resultados y hechos relevantes**
- 2. Perspectiva 2005**
 - Unidad de Negocio Banda Ancha**
 - Unidad de Negocio Redes Móviles**
- Nuevos Proyectos**
- División Industrial**
- 3. Ampliación de capital**
- 4. 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 máquinas de vending

Secretarias en SecretariaPlus.com. Desde secretaria de alta dirección a administrativa. Lo que - Microsoft Internet Explorer

Archivo Edición Ver Favoritos Herramientas Ayuda

Atrás Búsqueda Favoritos

Dirección <http://www.secretariaplus.com/> Ir Vínculos

SECRETARIAPLUS.COM
la secretaria de todas las secretarias

CORREOS

TELEGRAMAS ONLINE

Inicio Mis Datos Mi Correo Insíbete gratis Formación Ofertas de Empleo Lunes, 27 de Junio de 2005

Consejo Profesional del Secretariado

SERVICIOS

- FORMACIÓN
- EXPOSECRETARIA
- CONGRESO
- SELECCIÓN SECRETARIAS
- TRADUCCIONES
- MOD. DE DOCUMENTOS
- PUBLICIDAD Y MARKETING
- OFERTAS DE EMPLEO
- LA LIBRERÍA
- GUÍA DE RESTAURANTES

Magazineplus

Sólo para ti

única revista on-line en España especializada para secretarias y ayudantes de dirección

Tema del día

> FRAUDES CON LAS TARJETAS DE CRÉDITO ANTE RATEROS Y ESTAFADORES... >> más

Fraser del día

> Un profesional es aquel que hace su trabajo cuando le apetece menos trabajar.
Frank Lloyd Wright >> más

Inscríbete GRATIS

La Guía 2005
de la secretaria de dirección

BÚSQUEDA EN GUÍA

- Agencias de viajes
- Agua y bebidas** *
- Catering
- Comida para llevar
- Compañías aéreas** *
- Ferias y congresos
- Flores y plantas
- Hoteles** *
- Mensajería y correo
- Regalos de empresa
- Regalos para bebés
- Suministros oficina
- Traducciones

Oferta especial

> Este verano disfruta tus vacaciones con nuestras propuestas. **¡Las mejores ofertas, sorteos y fabulosos premios!** >> más

¿Te interesa?

> **INFORMACIÓN ALIMARKET**
ALIMARKET
LA INFORMACIÓN QUE VALE
Si en tu empresa no lo ven claro...
¡Necesitan ALIMARKET!
¡Pide tu ejemplar GRATIS! >> más

MASTER en Secretariado de Dirección
Formación on line
Entra en la élite de la profesión

Cursos destacados

> **V CONGRESO**

El gurú del aprendizaje del Inglés
Profesor Maurer

Teletipo y noticias

<http://www.secretariaplus.com/c/web/publi/clicksplus.asp?sfId=2&bId=340> Internet

Inicio

17:10

- 1. Resultados y hechos relevantes**

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

 - **Unidad de Negocio Redes Móviles**

 - **Nuevos Proyectos**
- **División Industrial**

- 3. Ampliación de capital**

- 4. 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 y ERE de otros 20 empleados, acompañado de acuerdos para una reducción significativa del coste horario directo.



La División Industrial se encuentra en periodo de relanzamiento tras acometer las inversiones necesarias para asegurar su rentabilidad y crecimiento.

En la actualidad, búsqueda activa de acuerdos, alianzas o fusiones internacionales que permitan acelerar el crecimiento rentable



- **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 30% de cuota
- Integración máxima de componentes locales
- Completada la implantación de maquinaria con envío de línea de inyección de rotores



Principales clientes de la División Industrial

Tecnocom



- 1. Resultados y hechos relevantes**

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

 - **Unidad de Negocio Redes Móviles**

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

 - **División Industrial**

3. Ampliación de capital

4. Conclusiones

Condiciones de la emisión de acciones

Ampliación de capital de Tecnocom por un importe de 8.320.331 €

En la web de la CNMV se encuentra a disposición de los inversores el Folleto registrado con fecha 14 de septiembre de 2005

- Proporción: 1 nueva X 9 antiguas
- Número de acciones a emitir: 1.641.091 acciones
- Precio medio ponderado (65 sesiones): 6,3381€
- Precio de emisión (20% de descuento): 5,07€
- Valor nominal: 1 €
- Prima de emisión: 4,07 €
- Importe total de la emisión: 8.320.331 €

Euros	Situación Actual	Ampliación de capital	Situación post-ampliación
Número de acciones	14.769.823	1.641.091	16.410.914
Precio	6,49	5,07	6,35
Capitalización Bursátil	95.856.151	8.320.331	104.176.483

Proporción de la ampliación

Nuevas	1
Antiguas	9
Valor teórico del Derecho	0,14
Descuento teórico (*)	20,1%

(*) Calculado como el descuento entre el precio de emisión y el precio post-ampliación

La ampliación de capital está totalmente asegurada por el Consejo de Administración de la compañía

**Financiación
del proyecto
Metrocall**

**Despliegue de
red basada en
PLC**

Adquisiciones

La finalidad de esta ampliación de capital es financiar, por orden de prioridad, los siguientes proyectos:

1. Proyecto Metrocall (1ª Fase). El objetivo de esta ampliación es financiar con recursos propios un 25% de las necesidades totales de inversión en la primera fase de este proyecto. A Tecnocom le corresponderá aproximadamente 3,3 millones de euros. (40% del total de la ampliación).
2. Despliegues de redes de comunicaciones basadas en tecnología PLC: en este proyecto contemplamos fundamentalmente la financiación de las necesidades de circulante que alcanzará durante los dos primeros años de despliegue, aproximadamente, la cantidad de 3 millones de euros, utilizándose adicionalmente el flujo de caja generado por el proyecto. (35% del total de la ampliación).
3. Adquisiciones de empresas: Se contempla la posibilidad de adquisición de sociedades que cuenten con una alta componente tecnológica y que generen sinergias con Tecnocom. Para el pago de estas posibles adquisiciones se contempla un pago combinado entre dinero en efectivo y acciones nuevas de Tecnocom, y temporalmente financiación bancaria a corto plazo. (25% del total de la ampliación).

Distribución accionarial

Consejero	Nº de acciones	%
D. Leonardo Sánchez-Heredero Álvarez	1.500.000	10,156%
Doble A Promociones S.A.	1.194.212	8,085%
D. Luis Solera Gutiérrez	1.178.367	7,978%
Aurantia 2003, S.L.	738.801	5,002%
Trasladama S.L.	106.550	0,721%
D. Félix Ester Butragueño	52.500	0,355%
D. Enrique de Aldama y Miñón	36.070	0,244%
D. Ricardo Aragón Fernández- Barrero	13.795	0,093%
D. Javier Martín García	7.500	0,051%
Dª Mónica Ridruejo Ostrwska	1.312	0,009%
D. Miguel Ángel Aguado Gavilán	787	0,005%
D.Jaime Terceiro Lomba	315	0,002%
Total Consejo	4.830.209	32,703%
Free Float	9.939.614	67,297%
Acciones totales de Tecnocom	14.769.823	100,000%

Calendario previsto de la emisión

	2ª Semana Sep	3ª Semana Sep	4ª Semana Sep	1ª Semana Oct	2ª Semana Oct
Aprobación del Folleto	Miércoles 14				
Publicación anuncio BORME	Viernes 16				
Periodo de suscripción preferente		Lunes 19		Lunes 3	
Periodo petición adicional de acciones		Lunes 19		Lunes 3	
Asignación				M, X y J (4, 5 y 6)	
Cierre de emisión					Lunes 10

- **Aprobación folleto:** 14 de septiembre
- **Publicación BORME:** 16 de septiembre
- **Periodo de suscripción preferente:** 19 de sep - 3 de oct.
- **Periodo petición adicional de acciones:** 19 de sep - 3 de oct.
- **Asignación:** 4, 5 y 6 de octubre
- **Cierre de la emisión** 10 de octubre
- **Inicio de cotización de acciones** 3 de noviembre

- 1. Resultados y hechos relevantes 2004**
- 2. Perspectiva 2005**
 - **Unidad de Negocio Banda Ancha**
 - **Unidad de Negocio Redes Móviles**
 - **Unidad de Negocio Aplicaciones de Datos Móviles**
 - **División Industrial**
- 3. Ampliación de capital**
- 4. 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 acuerdos, alianzas o fusiones internacionales que permitan acelerar el crecimiento rentable



Tecnocom

Muchas Gracias