



Tecnocom

Instituto de Analistas Financieros

4 de Junio de 2003

 **IEAF**
Instituto Español de Analistas Financieros

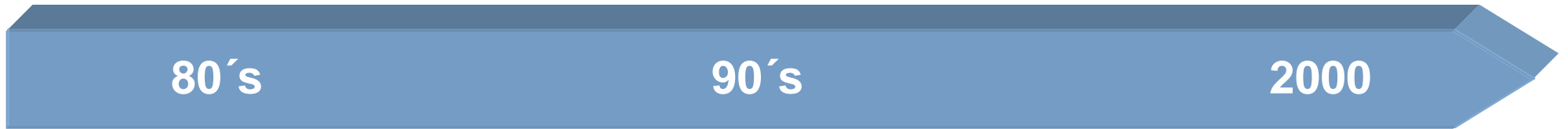
1. Tecnocom Hoy

2. Resultados 2002 y visión del mercado 2003

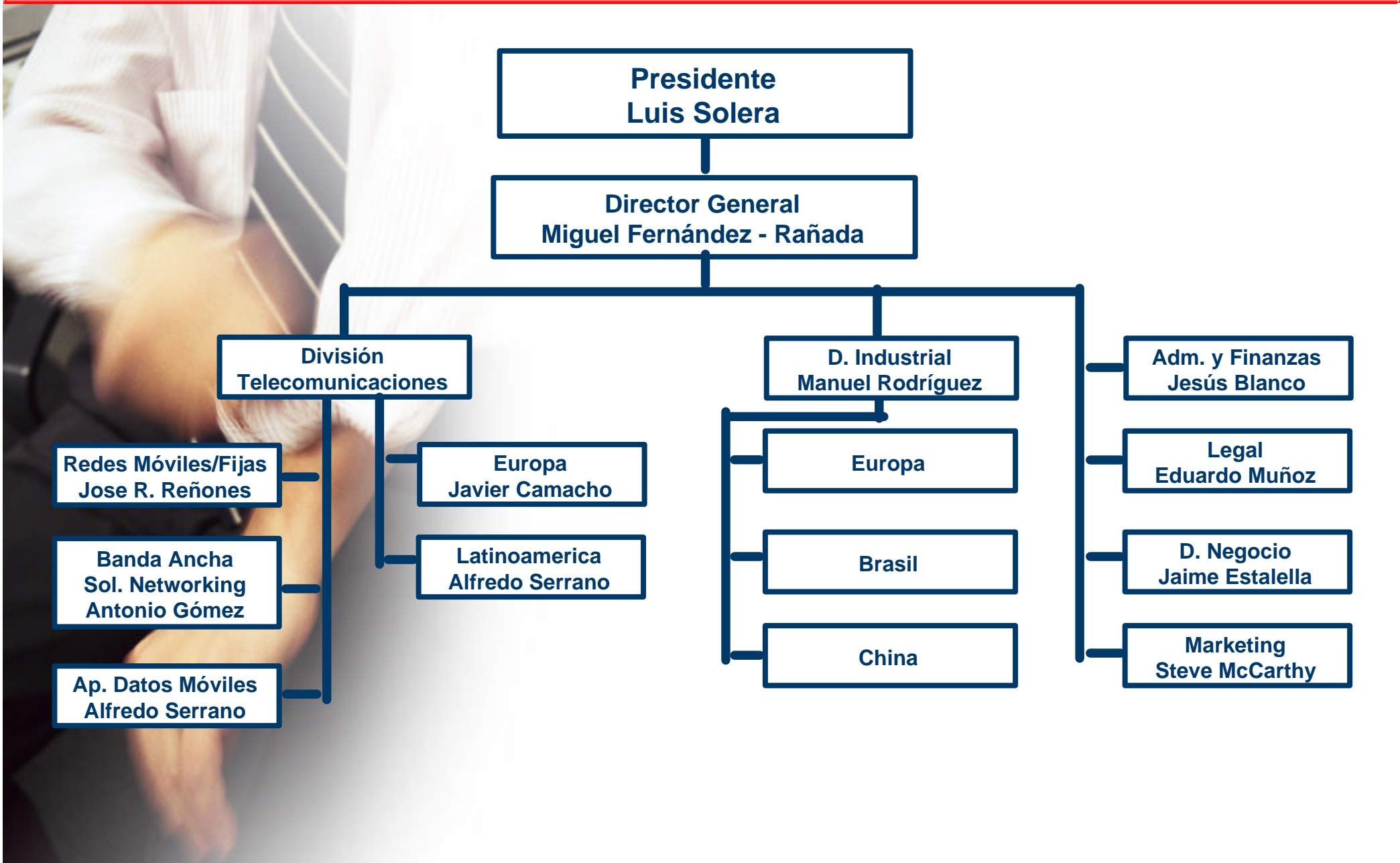
- Grupo Tecnocom
- División Industrial
- División Telecomunicaciones

3. Tecnocom Mañana

Evolución del Grupo



Organigrama



Ámbito Geográfico 2002



Clave: ■ Industrial ■ Telecomunicaciones ■ Telecomunicaciones/Industrial

Focalización geográfica en mercados de alto potencial

Nuestros principales clientes en División Industrial

Tecnocom

 **Electrolux**


The Queen Award For
Export Achievement 1990
CROSSLÉE

FAGOR 


ARÇELİK


Whirlpool
Home Appliances


Balay

 **AZMAYESH**

gorenje
Gorenje, d.d.

BOSCH-SIEMENS HAUSGERÄTE GMBH


IAR-SITAL
IAR-SITAL s.p.a.

SELCOM

 **ASKO**

 **ElcoBrandt**

 **CANDYELETTRODOMESTICI**

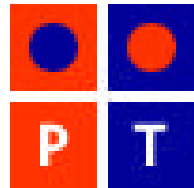
 **Antonio Merloni** *spa*

Nuestros principales clientes en Telecomunicaciones

Tecno**com**



amena



Telefonica

Lucent Technologies
Bell Labs Innovations



NEXTEL



auna



MOTOROLA

NORTEL
NETWORKS

NOKIA

SIEMENS

1. Tecnocom Hoy

2. Resultados 2002 y visión del mercado 2003

- Grupo Tecnocom
- División Industrial
- División Telecomunicaciones

3. Tecnocom Mañana

Resultados 2002



	RESULTADOS 2002				2001
	TELECOM.	INDUSTRIAL	CORPORAT.	GRUPO	GRUPO
INGRESOS	27.146	42.067		69.213	95.388
EBITDA	1.588	2.785	(3.807)	566	(1.776)
%	6%	7%		1%	-2%
EBIT	503	815	(4.615)	(3.297)	(6.928)
RDO.NETO	(6.739)	(3.660)	2.817	(7.582)	(19.385)

* Cifras en miles de €

EBITDA positivo
Reducción de las pérdidas un 61%

- 
- **Reducción de pérdidas:** en un 61% en los resultados 2002, respecto al ejercicio 2001.
 - **Mejoría en Márgenes Operativos:**
 - 6 puntos % en la División de Telecomunicaciones
 - 21% incremento de la productividad en División de Telecomunicaciones
 - 2 puntos % en la División Industrial
 - **EBITDA positivo:** durante el Ejercicio 2002 a nivel de Grupo Consolidado.


En el ejercicio 2003 se obtendrán resultados positivos en el Grupo TECNOCOM para un entorno de ventas similares al alcanzado en el 2002

Balance de Situación 2002

ACTIVO			PASIVO		
	31-dic-02	31-dic-01		31-dic-02	31-dic-01
INMOVILIZADO NETO	32.520	28.374	FONDOS PROPIOS	59.508	80.817
FONDO DE COMERCIO	6.624	21.534	SOCIOS EXTERNOS	3.087	3.016
ACTIVO CIRCULANTE	62.740	97.511	PROV. RIESGOS Y GASTOS	5.817	2.936
TOTAL	101.884	147.419	ACREEDORES A L.P.	4.286	9.066
			ACREEDORES A C.P.	29.186	51.584
			TOTAL	101.884	147.419

* Cifras en miles de €

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

- 
- **Endeudamiento Bancario:** reducción en un 53%.
 - **Tesorería:** Mantenimiento en una cifra superior a 14 Mn de euros a 31 de diciembre de 2002.
 - **Fondo de Maniobra:** confirma la fortaleza del Balance, superando en más de dos veces el activo circulante al pasivo circulante.



- **Es una buena operación financiera**
- **Creemos en el futuro de Amper**
 - Crecimiento en Seguridad/Defensa
 - Medidata
 - Racionalización de Amper Soluciones
- **Sinergias**
 - Apoyo en mercados
 - Apoyo en productos y servicios complementarios

TECNOCOM ha adquirido de LUCENT TECHNOLOGIES el 12,2% del capital de **AMPER** (3.405.716 acciones), a un precio de 1,76 euros/acción

1. Tecnocom Hoy

2. Resultados 2002 y visión del mercado 2003

- Grupo Tecnocom

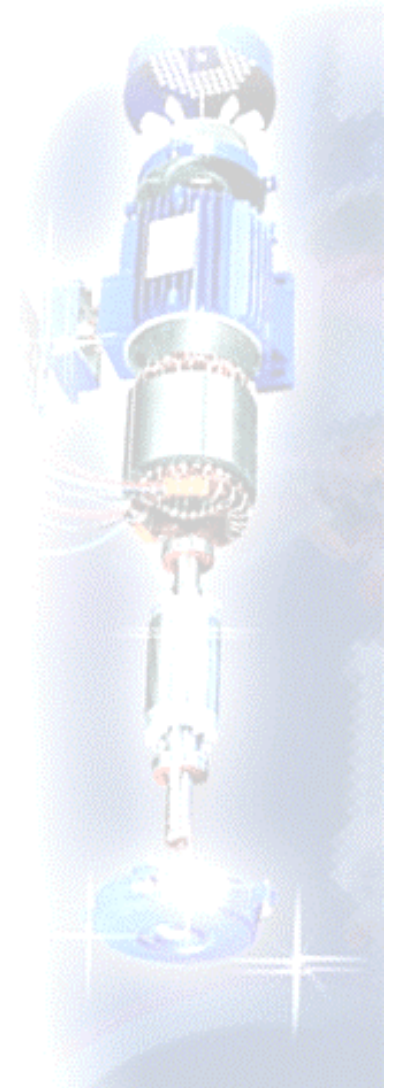
- División Industrial

- División Telecomunicaciones

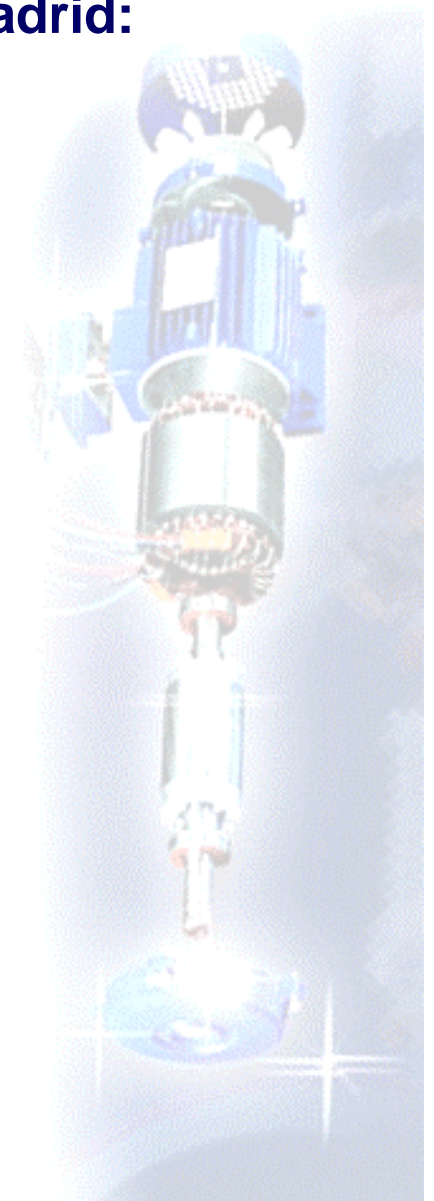
3. Tecnocom Mañana

Evolución Mercado Motores

- **Europa**
 - Crecimiento del 10% en lavavajillas
 - Ligero crecimiento en secadoras
 - Mercado estable en lavadoras
- **Brasil**
 - Alta incertidumbre política (elecciones) y económica (caída del 43% del tipo de cambio real/dólar)
 - Retrasos en decisiones de compras de los consumidores finales
- **China**
 - Ligero crecimiento de la demanda de lavadoras de tipo europeo



- **Record histórico de unidades vendidas en la planta de Madrid:**
2.050.000 unidades
- **Incremento del 7% en la penetración del mercado hasta alcanzar un 30% de cuota**
- **Incorporación de nuevos clientes:**
GORENJE (Eslovenia) y ARCELIK (Turquía)
- **Puesta en marcha de línea de motores en Brasil (Noviembre) y primer contrato para suministro a 2 años a Electrolux**
- **Desinversión en la actividad de Medio Ambiente:**
Euroresiduos



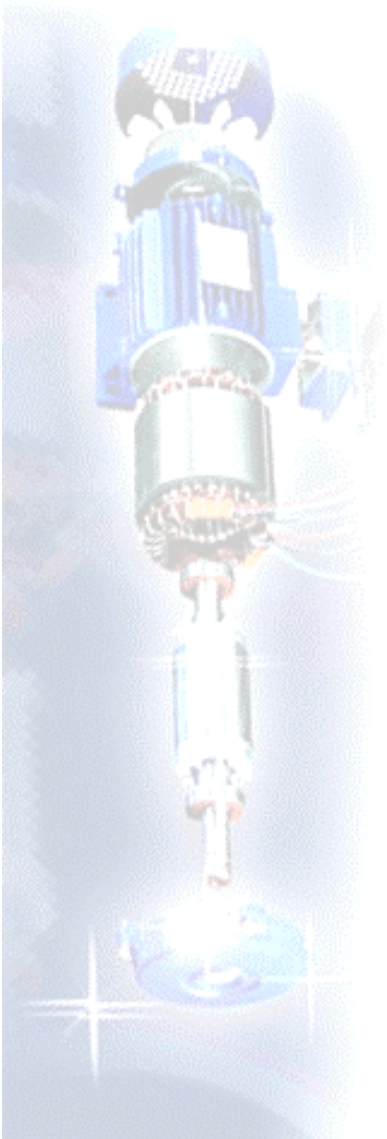
Resultados 2002

DIVISION INDUSTRIAL		
2002	2001	Variación

INGRESOS	42.067	49.513	(7.446)	Abandono de la Actividad desde Italia
EBITDA	2.785 7%	2.347 5%	438 2%	Mejora de dos puntos % en EBITDA
EBIT	815	(81)	896	EBIT positivo
RDO.NETO	(3.660)	(3.527)	(133)	3 Mill. € de pérdidas por dif. de cambio real

* Cifras en miles de €

EBIT positivo
Cash Flow positivo de € 2,8 Mn



- **Europa:**
 - **Lavadoras**
 - Mercado estable
 - Incertidumbre por situación económica de Francia y Alemania
 - **Lavavajillas**
 - Mercado en crecimiento (estimado 10 – 12%)
- **Brasil**
 - Crecimiento por mayor estabilidad (10% 1T03)
- **China**
 - Incertidumbre del impacto del SARS en la evolución del mercado
 - Retraso en la renovación del parque de lavadoras

Lavadoras

- **Incremento de volumen de producción a 5 Mn de unidades a finales 2005**
 - **Gama media**
 - Europa: cierre de contratos a largo plazo
 - Brasil: consolidación como 2º fabricante con el 20% de cuota
 - China: homologación con nuevos clientes para aumentar la cuota actual del 30%
 - **Gama media – alta**
 - Desarrollo de motor a colector mediante alianzas
 - Mercado potencial de 16 millones de unidades. Cuota objetivo del 5%
 - **Gama alta**
 - Fase final de desarrollo del motor trifásico
 - Mercado potencial de 8 millones de unidades. Cuota objetivo del 10%



Lavadoras

- Reducción de costes

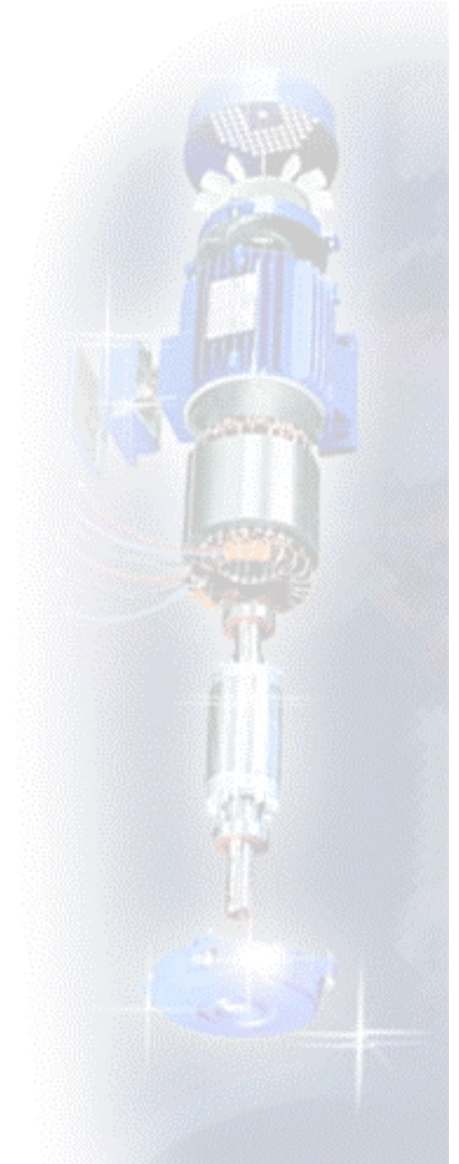


- Fábrica de China homologada para exportar a los principales clientes

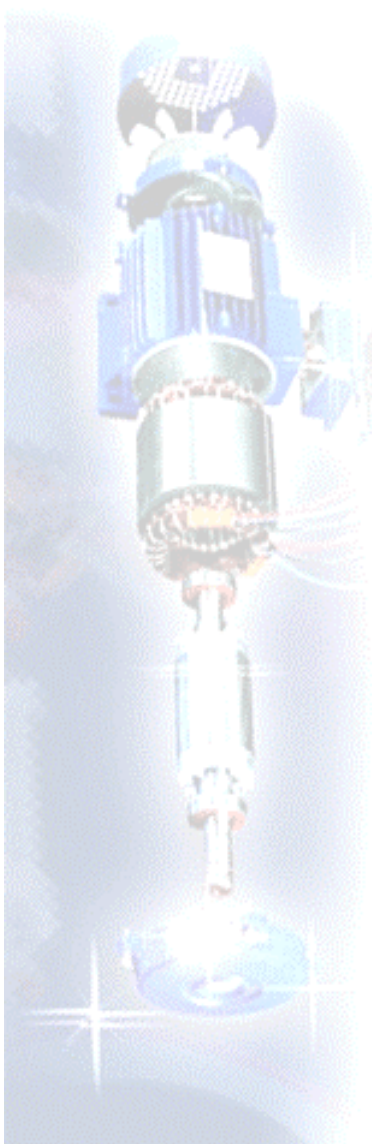
- Exportación a Europa desde Brasil y China



- Outsourcing de fabricación de componentes no críticos. Ahorro esperado 2%



Lavavajillas



- Mercado actual de 8 millones, con cuota de 3,5%
- Objetivo: incremento de cuota hasta el 8% en 2005

✍ Inversión de €4 Mn en la nueva línea de producción automatizada con capacidad de 800.000 unidades/año

✍ Reducción de 45 operarios a solo 15

✍ Esta nueva tecnología ha permitido el cierre de contratos a largo plazo con clientes clave

1. Tecnocom Hoy

2. Resultados 2002 y visión del mercado 2003

- Grupo Tecnocom

- División Industrial

- División Telecomunicaciones

3. Tecnocom Mañana

La Gaceta de los Negocios 20/02/2003

“La protección de Telefónica Móviles antes su frustrada aventura del UMTS centroeuropeo lastró las cuentas anuales de la filial de Telefónica, con unas pérdidas de 3.724 millones de euros en 2002”

El Mundo 7/5/2003

“El sector tecnológico y de telecomunicaciones cierra su peor año desde 1992 al crecer sólo un 2%”

Informe ANIEL

“La disminución ha sido especialmente dramática en el gasto en infraestructuras que caerá un 44% durante el año 2002”

- **Licencia de DS2 (abril 02) como integrador preferente de la tecnología Power Line Communications (PLC)**
 - **Participación en los despliegues más importantes del mundo: España, Portugal, Italia, China, ...**
- **Solución integral de “Producto + Servicio” con certificaciones de los más relevantes fabricantes**

Certificaciones



- 
- A blurred background image showing a person in a white shirt and dark trousers standing in a hallway, looking at a device. The hallway has a red stripe on the wall and a light-colored floor.
- **Acuerdo con Vodafone sobre la oferta comercial de Metrocall**
 - Punto de partida para la negociación con todos los operadores
 - **Reducción del impacto visual de infraestructuras**
 - Primeras instalaciones con Neo Sky y Amena
 - **Diseño de solución para la gestión remota de máquinas (M2M)**
 - Pruebas precomerciales durante 2002
 - **TM Data do Brasil**
 - Primer contrato de gestión remota de flotas

Resultados 2002

DIVISION TELECOMUNICACIONES		
2002	2001	Variación

INGRESOS	27.146	45.875	(18.729)	Desinversión en países y proyectos de escasa rentabilidad
EBITDA	1.588	(187)	1.775	Mejora de 6 puntos % en EBITDA
%	6%	0%	6%	
EBIT	503	(2.196)	2.699	EBIT positivo
RDO.NETO	(6.739)	(10.053)	3.314	Fuertes provisiones extraordinarias para el cese de actividades

* Cifras en miles de €

Resultado ordinario neutro

- **Metrocall**
 - Acuerdo comercial y tecnológico muy avanzado con los 3 operadores
- **México**
 - ✍ 2 contratos para el suministro del 20% - 25% de la inversión en infraestructura básica y servicios
 - ✍ Contrato de suministro del 100% de los repetidores
- **Centro de Asistencia Técnica (CAT)**
 - ✍ Puesta en marcha y contratos con 9 clientes para tareas de mantenimiento y operación de red
- **Reducción del impacto visual de infraestructuras**
 - ✍ Nuevos contratos con Telefónica Móviles, Broadnet y Neo Sky



Telecomunicaciones - Acciones 2003

Banda Ancha y Networking

- **Integrador líder en Power Line Communications (PLC)**



Pruebas comerciales en Europa, América y Asia.



Único integrador con capacidad de proveer la solución extremo a extremo de PLC + IP



Acuerdos de distribución/exclusividad con fabricantes líderes.

- **Soluciones integrales “Producto + Servicio”:**



2 nuevos segmentos: centro de convenciones multimedia más moderno de España y edificios inteligentes.

- **Nuevas Tecnologías:**

- Banda ancha a través del cable coaxial (Coaxmedia).
- Banda ancha sin cables – WiFi (certificación Cisco y otros). Primer contrato para conectividad WiFi en hotel
- Soluciones mixtas PLC + WiFi

Telecomunicaciones - Acciones 2003

Aplicaciones de Datos Móviles (ADM)



- **Brasil**



Plataforma Tecnológica (SW) desarrollada por Tecnocom que permite:

- **Soluciones de aplicaciones de datos móviles soportadas por cualquier red móvil (GSM, TDMA, CDMA, IDEN)**
- **Líder en aplicaciones verticales de datos**
 - ✍ **Contratos con los principales operadores de flotas: AUTOSAT y CONTROLSAT.**
 - ✍ **Contrato con la principal empresa de medición de audiencias TV: IBOPE.**



Contrato de comercialización de la solución con Nextel Internacional.

- **España**



Desarrollo de aplicaciones verticales de datos: vending, recreativos, cámaras frigoríficas

- **Nueva generación de producto disponible en Junio 2003 (SW desarrollo propio)**

1. Tecnocom Hoy

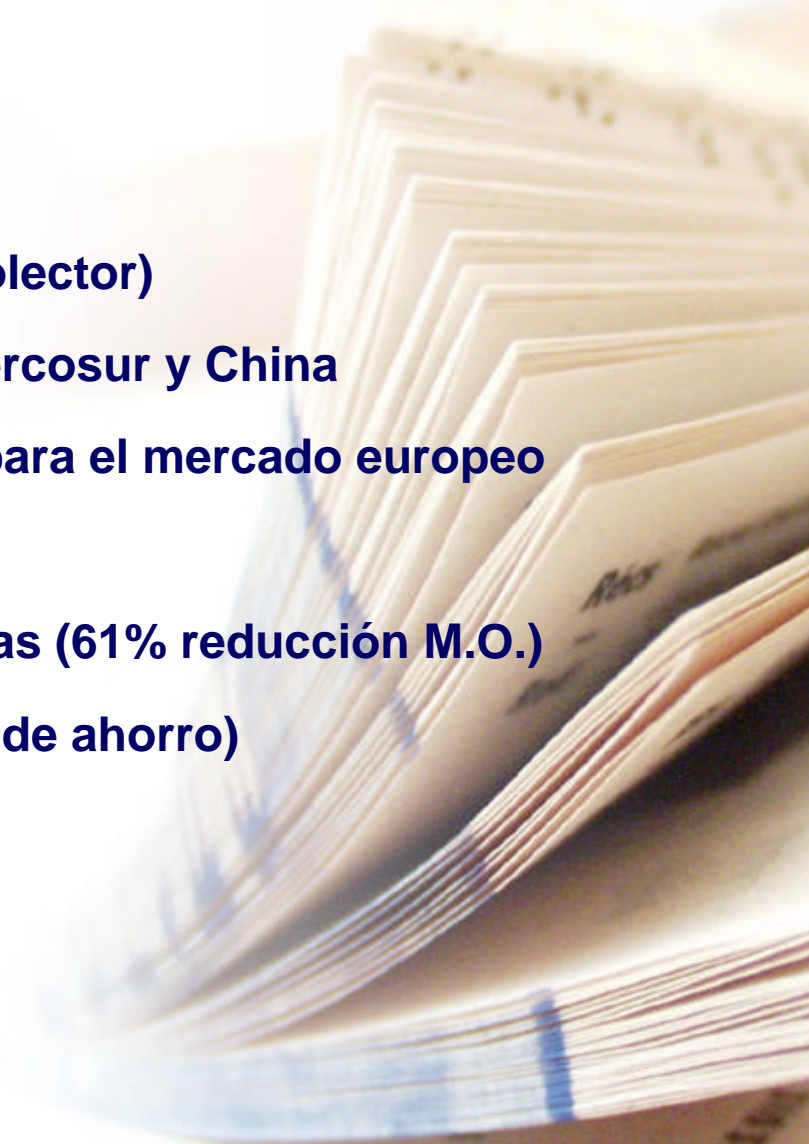
2. Resultados 2002 y visión del mercado 2003

- Grupo Tecnocom
- División Industrial
- División Telecomunicaciones

3. Tecnocom Mañana

División Industrial

- **Objetivo: 5 millones de motores en 2005**
- **Crecimiento del negocio basado en:**
 - ✍ **Entrada en nuevos segmentos de motores (colector)**
 - ✍ **Crecimiento en los mercados emergentes: Mercosur y China**
 - ✍ **Innovación: nuevo motor gama alta trifásico para el mercado europeo**
- **Mejora de márgenes**
 - ✍ **Automatización: línea robotizada de lavavajillas (61% reducción M.O.)**
 - ✍ **Outsourcing de componentes no críticos (2% de ahorro)**
 - ✍ **Aprovechar ventajas de los mejores costes:**
 - Ej coste M.O. en China 1:18 s/España**



División Telecomunicaciones

Negocio tradicional

- **Preferencia por rentabilidad vs crecimiento**
 - ✍ **Mejora actual de 6 puntos % en margen**
 - ✍ **Mejora de productividad por empleado en un 21%**
- **Concentración geográfica del crecimiento (España, Brasil y México)**

Nuevos negocios

- **Mayor énfasis en servicios de valor añadido (producto + servicio)**
- **Aumento de la base de ingresos recurrentes vía operación y mantenimiento**
 - ✍ **CAT (20% en la base actual de ingresos)**
 - ✍ **Metrocall**
- **TM Data: liderazgo en aplicaciones verticales de datos en el mercado brasileño**
- **ADM: disponibilidad de nueva generación de producto**
- **Integrador líder en tecnología PLC**





Aceleración del cambio
estratégico
METROCALL
ADM
PLC/IP

Reestructuración de la
compañía para hacerla
+ operativa
+ rentable
+ tecnológica

Una nueva
Tecnocom

60% ingresos en servicios
de valor añadido

35% de ingresos
recurrentes

Enfocada a nuevos mercados y
clientes con alto potencial de
crecimiento



Tecnocom

Muchas Gracias

 **IEAF**
Instituto Español de Analistas Financieros