

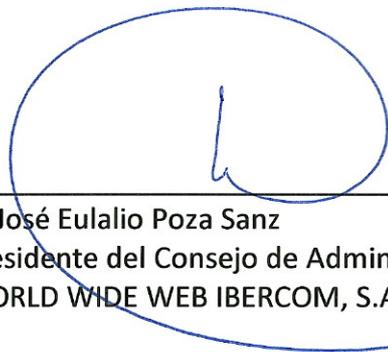
COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

WORLD WIDE WEB IBERCOM, S.A.

13 de septiembre de 2013

De conformidad con lo previsto en la Circular 9/2010 del Mercado Alternativo Bursátil (en adelante “MAB”), por medio de la presente se pone a disposición del MAB la presentación corporativa de WORLD WIDE WEB IBERCOM, S.A. (en adelante “IBERCOM”) donde se adjunta detalle del Plan de Negocio 2013-2015e.

En Donostia-San Sebastián, a 13 de septiembre de 2013



D. José Eulalio Poza Sanz
Presidente del Consejo de Administración
WORLD WIDE WEB IBERCOM, S.A.



El valor de las Telecomunicaciones

Presentación a inversores y analistas

Septiembre 2013

El presente documento tiene carácter puramente informativo y no constituye una oferta de venta, de canje o de adquisición, ni una invitación a formular ofertas de compra, sobre valores emitidos por ninguna de las sociedades mencionadas. La presente información financiera ha sido elaborada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), sin embargo, al no tratarse de información auditada, no es una información definitiva y podría verse modificada en un futuro.

La información recogida en el presente documento puede contener manifestaciones sobre intenciones, expectativas o previsiones futuras. Todas aquellas manifestaciones, a excepción de aquellas basadas en datos históricos, son manifestaciones de futuro, incluyendo, entre otras, las relativas a nuestra posición financiera, estrategia de negocio, planes de gestión y objetivos para operaciones futuras. Dichas intenciones, expectativas o previsiones están afectadas, en cuanto tales, por riesgos e incertidumbres que podrían determinar que lo que ocurra en realidad no se corresponda con ellas.

Entre estos riesgos se incluyen, entre otros, las fluctuaciones estacionales que puedan modificar la demanda, la competencia del sector, las condiciones económicas y legales, las restricciones al libre comercio y/o la inestabilidad política en los distintos mercados donde está presente el Grupo Ibercom o en aquellos países donde los servicios y productos del Grupo son distribuidos. El Grupo Ibercom no se compromete a emitir actualizaciones o revisiones relativas a las previsiones a futuro incluidas en esta Información Financiera, en las expectativas o en los hechos, condiciones o circunstancias en los que se fundamentan estas previsiones a futuro.

En cualquier caso, el Grupo Ibercom, facilita información sobre estos y otros factores que podrían afectar las manifestaciones de futuro, el negocio y los resultados financieros de la Compañía, en los documentos que presenta ante el MAB en España. Se invita a todas aquellas personas interesadas a consultar dichos documentos.

1. Introducción a Ibercom
2. Historia
3. El mercado de las telecomunicaciones
4. Descripción de la compañía
6. Plan de negocio: 2013-2015
7. Consideraciones de inversión
8. Anexo



JOSÉ EULALIO POZA – Socio, actual Presidente del Consejo de Administración y Consejero Delegado

Licenciado en Informática por la Universidad del País Vasco

Experiencia

7 años de investigador en la Facultad de Informática de la Universidad del País Vasco, 3 años de profesor en la Facultad de Informática de la Universidad del País Vasco, 10 años de Director Técnico de IBERCOM y desde hace 5 años Gerente de IBERCOM



LUÍS VILLAR – Socio, Secretario - Consejero

Licenciado en CCEE por la Universidad de Deusto

Experiencia profesional

1 año de Gerencia en Irvi, S.A., 2 años de Gerencia en CNC, S.L., 5 años de adjunto a la Gerencia de IBERCOM y desde hace 3 años Gerente de Norsis y Consejero Delegado de Imezu Messenger

	Ene-Dic 2012	Ene-Dic 2013 e	Ene-Dic 2014 e
Resultados	<ul style="list-style-type: none"> • Ingresos: 7,8 M€ • EBITDA: -0,36 M€ • Cash flow: 0,5 M€ • Deuda Neta: 2,5 M€ 	<ul style="list-style-type: none"> • 9,8 M€ • 1,1 M€ • 0,9 M€ • 2,3 M€ 	<ul style="list-style-type: none"> • 20,3 M€ • 3,1 M€ • 2,9 M€ • 1,0 M€
Misión	<ul style="list-style-type: none"> • Que el sector empresarial pueda disponer de un servicio de telecomunicaciones integral con factura única de alta calidad a nivel nacional e internacional. 		
4 unidades de negocio	<ul style="list-style-type: none"> • Redes de Telecomunicaciones, Datacenter, Operador de Voz (lic.tipo A), Operador full OMV 		
Consejo de Administración	<ul style="list-style-type: none"> • Presidente y CEO - José Poza • Director General - Roberto Duarte • Secretario: - Norsis Creaciones (representada por Luis Villar) 		
Bolsa	<ul style="list-style-type: none"> • Cotiza en MAB desde marzo del 2012 • Cotización en continuo • Capitalización: 12,85 M€ • Free float: 15,8% • Participación accionarial del Consejo: 82,2% • Autocartera: 2% 		

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



ORGANIGRAMA



- El equipo directivo clave está formado por **José Eulalio Poza en gerencia, Luis Villar y 3 de los responsables de las 5 áreas dependientes** (Filial de Madrid, Comercial, Finanzas, Calidad y Técnica)
- La **plantilla** total de IBERCOM está compuesta por **65 personas en 2013**
- Se trata de una plantilla **joven** (edad media de 35 años) **y estable** (7 años de antigüedad promedio para un Grupo con 15 años de historia)
- En noviembre de 2011 han nombrado **presidente no ejecutivo a Bernardo Hernández**.

1. Introducción a Ibercom
- 2. Historia**
3. El mercado de las telecomunicaciones
4. Descripción de la compañía
6. Plan de negocio: 2013-2015
7. Consideraciones de inversión
8. Anexo

1997

Fundación en San Sebastián de **Ibercom**, como operador independiente de telecomunicaciones especializado en la venta y distribución de Servicios de Internet, Datacenter y Telecomunicaciones a EMPRESAS

2000

En 2000, **adquisición de instalaciones** punteras y competitivas con una superficie de 300 m² en **San Sebastián**.

2002

Compra de la cartera de clientes de LOOP TELECOM, filial española de la multinacional americana COVAD TELECOM a los que prestaba los servicios propios de un ISP (acceso a Internet-ADSL, ...)

2005

Adquisición de los activos de BALADA, la filial del Grupo DOMINION (hoy parte de CIE AUTOMOTIVE) que prestaba servicios de acceso a Internet y Data Center

2006

Inauguración **ampliación del Data Center de San Sebastián**, alcanzando los 250 m² de superficie

Obtención licencia de OMV de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT)

2007

Compra a TISCALI SpA del negocio de empresas en España y sus instalaciones ubicadas en Madrid (con una inversión histórica acometida superior a € 8 millones), lo que le permitió incorporar los servicios de Voz Fija a su oferta

2011

Finalización de la reestructuración de la red comercial, orientando el acercamiento al mercado, principalmente, a través de Distribuidores y Re-Sellers, mientras que las grandes cuentas se gestionan directamente

2012-2013

- Salida al MAB: **captación de 2,5 M€**
- Toma de participación mayoritaria en el capital de **COMYMEDIA POYECTOS Y SERVICIOS S.L**
- El 2 julio 2013: finalización **implantación plataforma de OMV Full**
- El 1 agosto 2013: inicio **comercialización plataforma de OMV Full**
- Ibercom se convierte en **operador GLOBAL de telecomunicaciones**

1. Introducción a Ibercom
2. Historia
- 3. El mercado de las telecomunicaciones**
4. Descripción de la compañía
6. Plan de negocio: 2013-2015
7. Consideraciones de inversión
8. Anexo

El **mercado actual de telecomunicaciones** para **EMPRESAS** factura 8.736 millones €, **presentando un potencial de crecimiento significativo y un papel** cada vez mayor de los operadores alternativos

El **mercado de telefonía fija y móvil** está **dominado por Telefónica** y otros players tradicionales, habiéndoles robado cuota de mercado los operadores alternativos. Los mercados de **ADSL y Hosting crecen a buen ritmo**, esperándose una concentración de la oferta por el alto número de empresas

La bajada de la facturación en voz y sms de la **telefonía móvil** se ha visto compensada y superada por la **explosión del tráfico de datos y datacards**

Las tecnologías basadas en el **tráfico de datos por redes móviles** (smartphones, portátiles, tablets,..) **presentan un fuerte potencial de desarrollo**, esperándose crecimientos del 100% para los próximos 5 años

No existe un operador exclusivo para EMPRESAS que ofrezca los **servicios completos de telecomunicaciones** de forma integral y bajo una única factura



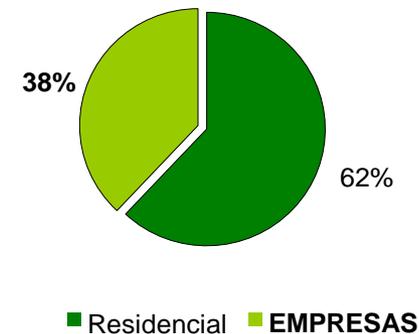
IBERCOM tiene ante sí una **gran oportunidad** de negocio **para como full OMV** y estar a la vanguardia al **prestar un servicio de telecomunicaciones completo e integral**

Actualmente tiene una **cuota de mercado** del 0,07%, con un **potencial** que le permitirá alcanzar el **3-4%**

- El **mercado de las telecomunicaciones en España** genera anualmente unos ingresos cercanos a los € 23.000 millones de los que más de € 8.700 millones se generan **en el área de empresas/negocios**, segmento de mercado al que IBERCOM dirige sus esfuerzos
- Se trata de un **mercado estable, recurrente** en la generación de ingresos y **donde los *players* de menor tamaño están ganando cuota de mercado** que hasta la fecha estaba controlado por las grandes operadoras
- El mercado nacional se puede dividir a su vez en **cuatro sub-mercados**:
 - **Telefonía Móvil EMPRESAS**: mercado estable, donde se está produciendo un trasvase de negocio de la voz a la transmisión de datos
 - **Voz Fija EMPRESAS**: los ingresos de voz fija han experimentado un incremento del 5% a pesar de la reducción del número de líneas
 - **ADSL EMPRESAS**: los ingresos de banda ancha se incrementaron significativamente entre 2005 y 2007, estabilizándose en los años posteriores
 - **Hosting/housing**: potencial de crecimiento relevante dado el fuerte desarrollo esperado en el cloud housing

% del mercado de telecomunicaciones (2010)

Fuente: CMT



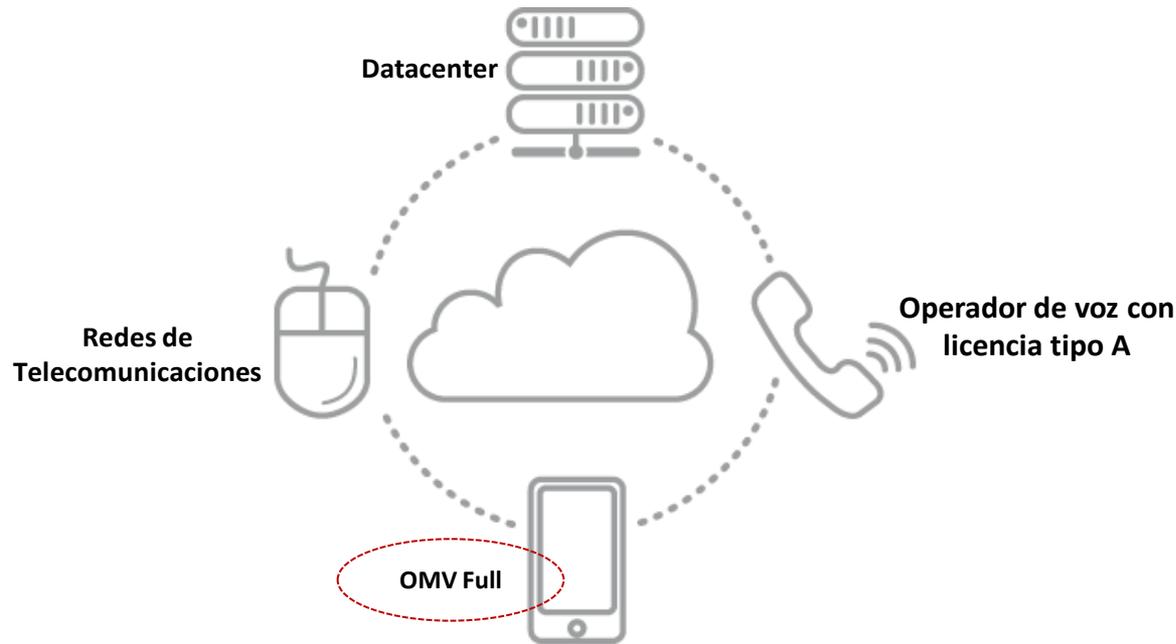
Mercado de telecomunicaciones de PYMES por actividad (2010)

€ millones	2010	%
Telefonía móvil PYMES	4.753	54%
Voz Fija PYMES	2.603	30%
ADSL PYMES	800	9%
Hosting/Housing	580	7%
Total Mercado Potencial	8.736	

Fuente: CMT

PRINCIPALES COMPETIDORES			
TIPO DE COMPETIDOR	TIPO DE SERVICIO		
	ACCESO	DATA CENTER	VOZ
MULTINACIONAL			
PLAYER NACIONAL			
PLAYER REGIONAL			

1. Introducción a Ibercom
2. Historia
3. El mercado de las telecomunicaciones
- 4. Descripción de la compañía**
6. Plan de negocio: 2013-2015
7. Consideraciones de inversión
8. Anexo



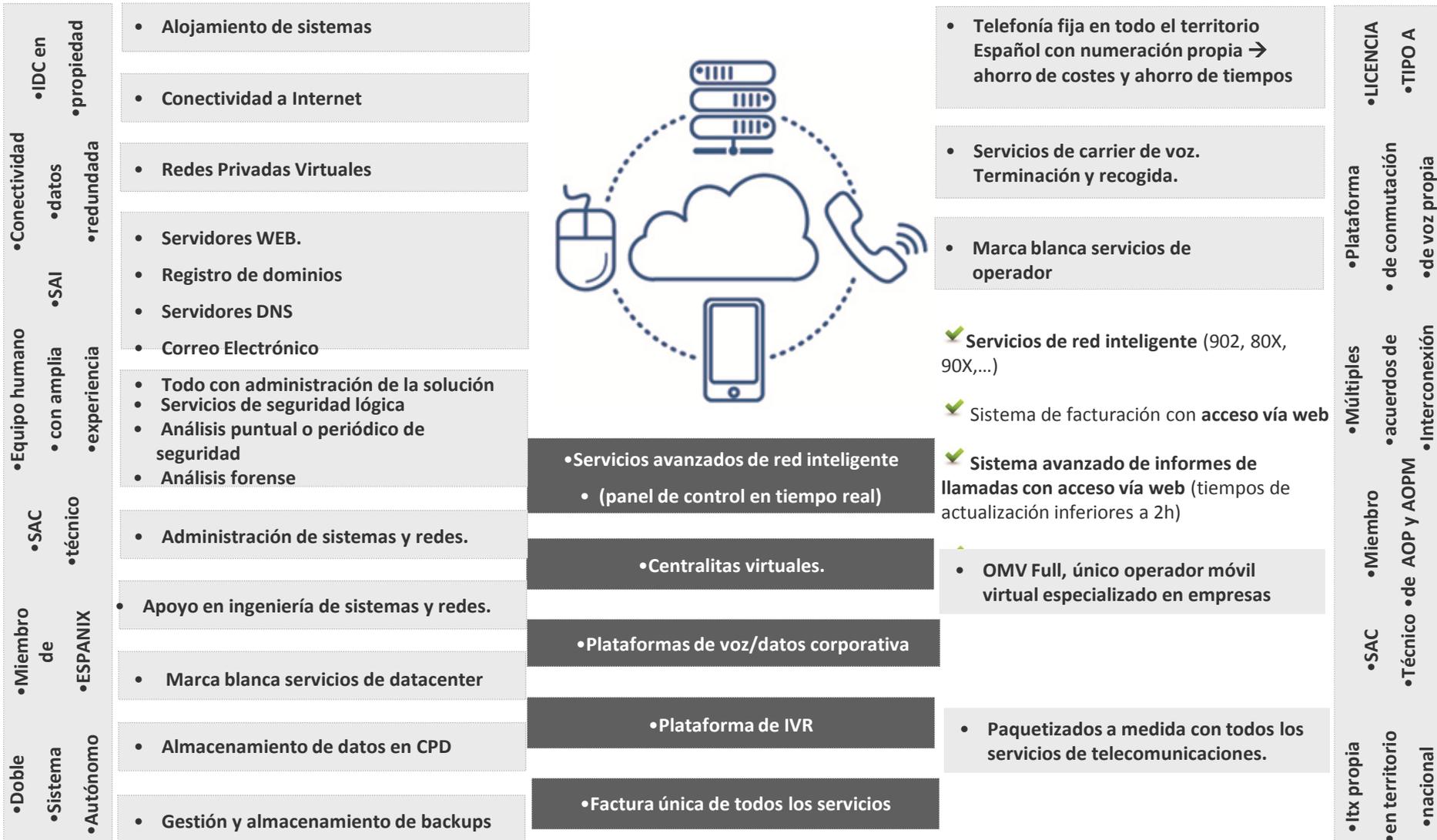
➤ **Apalancándose en la solvencia técnica y de servicio existente**, IBERCOM ha demostrado su capacidad de satisfacer e incluso crecer en el propio cliente, generándose unas **fuertes barreras de entrada** hacia la competencia

➤ El **canal de ventas** que IBERCOM ha desarrollado **demanda** explícitamente el servicio **OMV Full**. Tras haber realizado una encuesta a los clientes que tienen contratado el servicio de Voz Móvil con otro operador, se han identificado los principales motivos para cambiar de operador, cumpliendo con la totalidad de los mismos los servicios actuales de IBERCOM: i) Garantía de la calidad del servicio ii) Mejor tarifa de llamadas iii) Programa de soporte ágil y efectivo

Como **operador global de telecomunicaciones**:

1. Los **ingresos crecerán** exponencialmente al aumentar la base de usuarios y los servicios prestados
2. Se **generarán sinergias** entre los distintos servicios
3. Los **clientes dispondrán** de un solo operador (factura única) con unas **tarifas de telecomunicaciones muy competitivas** y unos servicios con una **calidad garantizada y reconocida**

Descripción de la compañía: Portfolio de servicios



- IBERCOM cuenta con **2.000 m² de instalaciones**, de los que **760 m² corresponden a Internet Data Center (IDC) y los restantes 1.240 m² a oficinas**. El Grupo posee una infraestructura con los más altos niveles de protección y redundancia que le permite garantizar una disponibilidad en contratos Service Level Agreement (SLA) del 99,999%
- Desde 2001, la **inversión total en instalaciones e infraestructura** propia ya ejecutada y desembolsada asciende a **€ 12,5 millones**



- **750 m²** de instalaciones en el parque empresarial de Zuatzu, en **San Sebastián** incluyendo oficinas, IDC, laboratorios y zonas técnicas

- **Local propiedad** de IBERCOM

- 250 m² de **IDC equipado** con la más moderna tecnología:

- Centro de transformación de alta tensión
- Grupo electrógeno DIESEL de alta capacidad
- Sistemas de alimentación ininterrumpidos (UPS)
- Sistemas de detección y extinción de incendios
- Sistemas de enfriamiento N+1
- Sistemas de monitorización 24h x 7 días

Capex acometido de € 3,5 millones en infraestructura e instalaciones

Plusvalía latente en el inmueble no recogida en libros de € 1,8 millones. Tasación realizada en 2011 por Gurruchaga Tasaciones, S.A.

- **1.250 m²** de instalaciones en el **norte de Madrid**, incluyendo oficinas, IDC, laboratorios y zonas técnicas

- **Local alquilado** hasta agosto de 2020, prorrogable

- 510 m² de **IDC equipado** con la más moderna tecnología:

- Centro de transformación de alta tensión
- Grupo electrógeno DIESEL de alta capacidad
- Sistemas de alimentación ininterrumpidos (UPS)
- Sistemas de detección y extinción de incendios
- Sistemas de enfriamiento N+1
- Sistemas de monitorización 24h x 7 días
- Circuito cerrado de cámaras IP de seguridad

Capex acometido de € 9 millones en infraestructura e instalaciones

- Personal técnico en salas adjuntas al IDC

- Jaulas para la privacidad de los clientes, interconexión mediante fibra óptica con los operadores más importantes de España y todos los sistemas de redundancia N+1

Gracias a este **equipo humano y a la inversión en infraestructuras**, este año con la **incorporación de los servicios móviles** a nuestro porfolio Ibercom alcanza uno de sus hitos más esperados desde el 2007

- ✓ Factura única de todos los servicios de telecomunicaciones
- ✓ Paquetizados a medida del cliente empresarial, desde a un autónomo hasta una gran corporación.
- ✓ Servicio de Atención al Cliente personalizada, 100% personal Ibercom y técnicos titulados
- ✓ Acompañamiento de grandes Partners como Samsung, Cisco...



Microsoft



Estrategia volcada en las PYMES, pero con capacidad para ofrecer servicios a grandes empresas

Ejemplos de grandes cuentas de IBERCOM (*)



Indra



(*) Algunos de los clientes son operadores tradicionales de telefonía, cuya facturación es fruto de la explotación de los servicios de interconexión

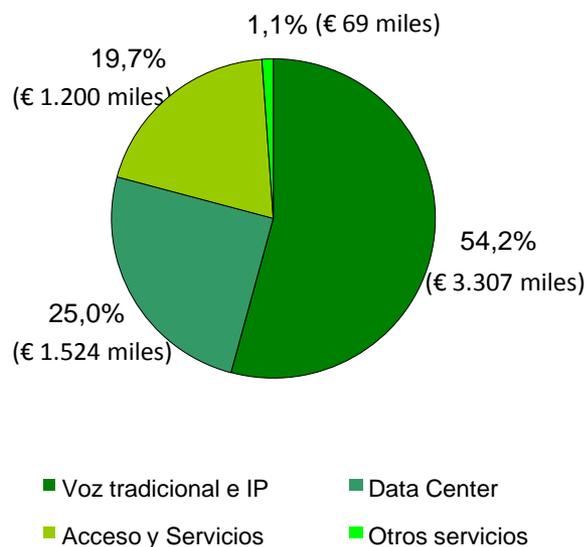
Año	Ventas (K€)
2001	1.052,00
2002	2.137,00
2003	2.564,20
2004	3.086,70
2005	4.713,00
2006	5.765,60
2007	8.180,90
2008	5.794,00
2009	5.800,30
2010	6.084,60
2011	6.235,98
2012	7.375,53



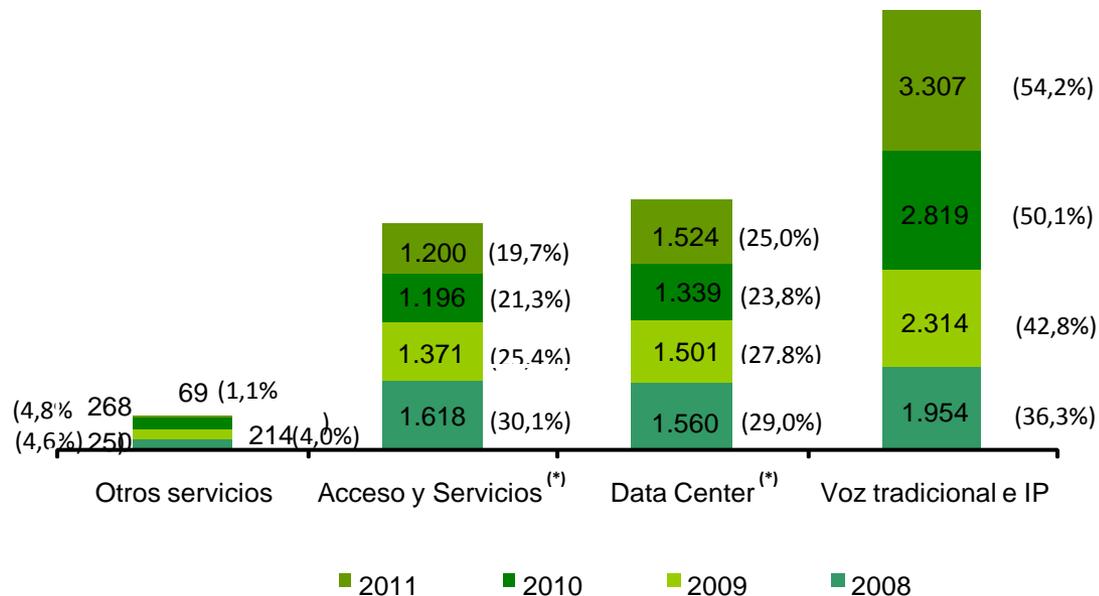
• A partir de 2007 comienza para **ibercom** una nueva fase tras la compra de Tíscali y posterior reestructuración.

Crecimiento medio anual de un 19,40% en ingresos durante los últimos años

Total ingresos de IBERCOM por actividad (2011)

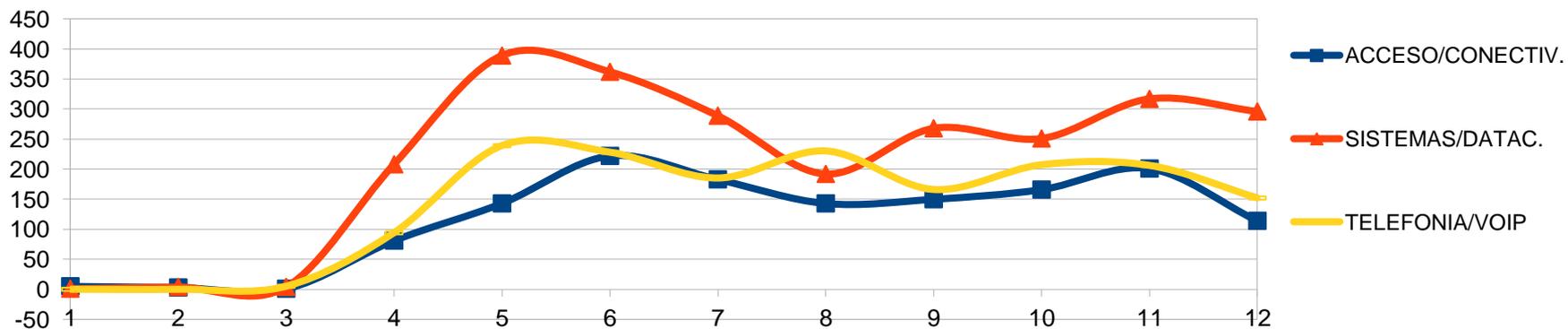


Evolución total ingresos de IBERCOM por actividad (€ miles)



(*) La disminución experimentada desde 2008 corresponde al cambio de estrategia comercial consistente en la eliminación de aquellas ventas a clientes no rentables procedentes de la adquisición del negocio de empresas de Tiscali España

Total de Tickets Técnicos (Acceso, Sistemas y Telefonía)



Una de las partes más importantes de Ibercom reside en la Atención al cliente, tanto técnica como comercial. Los ratios de incidencias y de su resolución son los mejores del sector.

1. Introducción a Ibercom
2. Historia
3. El mercado de las telecomunicaciones
4. Descripción de la compañía
- 6. Plan de negocio: 2013-2015**
7. Consideraciones de inversión
8. Anexo

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO DE IBERCOM

1

CRECIMIENTO ORGÁNICO

- Apalancándose en la actual estructura
- Fortaleciendo el equipo comercial
- Aprovechando el “efecto full OMV”
- Intensificando la estrategia de crecimiento vía distribuidores y re-sellers
- Buscando al cliente directo de mayor dimensión que aprecie el conocimiento técnico y el servicio que IBERCOM le ofrece

2

OPERADOR MÓVIL VIRTUAL

- Convirtiéndose en full OMV
- Aprovechando la estructura de telefonía fija actual
- Así como el conocimiento técnico interno existente
- Fortaleciendo el equipo comercial
- Dirigiéndose al mercado con oferta completa:
ACCESO+DATOS+VOZ+MÓVIL

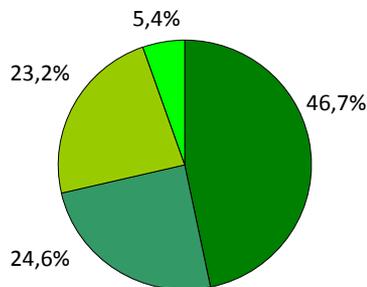
1

CRECIMIENTO ORGÁNICO

El **crecimiento estimado** se basa principalmente en cuatro premisas básicas:

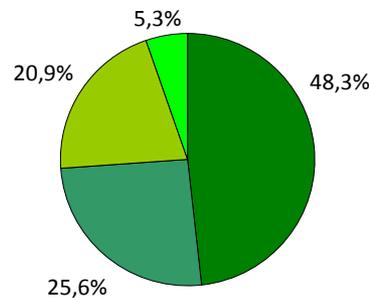
- **Mayor fortaleza de ventas** procedente de la incorporación de nueva fuerza comercial (16 nuevos comerciales) para expandir el negocio de full OMV
- **Cross-selling** con la nueva área de full OMV
- **Mayor visibilidad** que el MAB aportará a IBERCOM a la hora de comercializar sus servicios
- Mayor capacidad del Grupo para ofrecer servicios a medida a aquellos clientes que integren toda la **oferta de servicios** de IBERCOM una vez éste se haya transformado en full OMV

% Ingresos por actividad (2011)



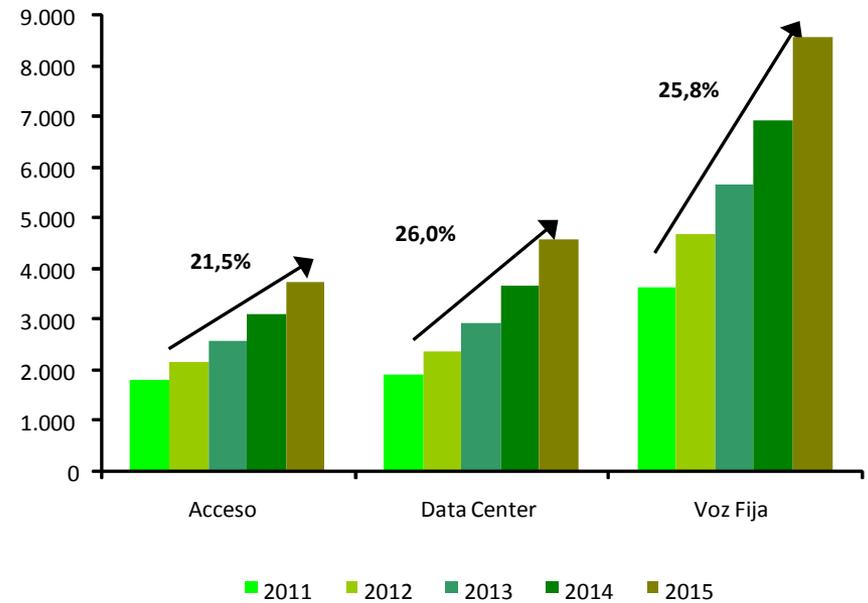
■ Voz Fija ■ Data Center
■ Acceso ■ Otros

% Ingresos por actividad (2015)



■ Voz Fija ■ Data Center
■ Acceso ■ Otros

Evolución estimada de Ingresos (€ miles)



2

OPERADOR MÓVIL VIRTUAL (I)

- El desarrollo de la plataforma de OMV permitirá al Grupo la **comercialización** del nuevo **servicio de telefonía móvil** (Voz/Voz IP, SMS y Datos) a clientes actuales y futuros
- Se han estimado **inversiones en capex de € 2 millones entre 2012e y 2015e**: € 1,3 millones de inversión inicial en 2012e y € 0,2 millones recurrentes el resto de años para servicios de mantenimiento y licencias necesarias para operar
- **La generación de ingresos** se ha **estimado** en función de las siguientes tres variables:
 - **Tipología de Clientes** (3 tipologías de PYMES)
 - Cross-selling a un **número medio de clientes actuales**:
 - **Actualmente IBERCOM comercializa** servicios a una base activa de **15.632 empresas**, estimándose un **número medio de líneas de 4 líneas por empresa**, con lo cual atacamos **crossselling** sobre un **mercado potencial de 62.528 líneas de clientes actuales** que no tienen el móvil con Ibercom.

Tipos de clientes objetivo

Características de los clientes (PYMES)	Cliente A	Clientes B	Clientes C
Empleados	2	8	24
Líneas	1	3	12
Min/línea (mes)	235	175	150
SMS/línea (mes)	15	15	15
MEDIA de Consumo datos/línea (MB/mes)	150	408	805

2

OPERADOR MÓVIL VIRTUAL (II)

Evolución del **número de líneas captadas** (media por tipo de cliente para cada ejercicio):

- Se estima lograr una **penetración progresiva**, para lograr 35.139 líneas en 2015e lo cual supone una penetración del 56,59% de nuestra base de clientes empresariales actual.

- **ARPL's** (ingresos estimados en euros): Se estiman 3 tarifas planas de 19,39 y 59 euros pero no se incorporan como ingresos extras, como consumos extras de datos o voz, llamadas internacionales..etc.

- Los **crecimientos estimados** en facturación en los años posteriores a 2012e serán **fruto del incremento del consumo de datos principalmente**.

- **Las tarifas iniciales** previstas por IBERCOM de 19, 39 y 59 euros, seguramente se verán repercutidas por un mayor consumo de datos en un futuro por el 4G. No se repercute al modelo de negocio.

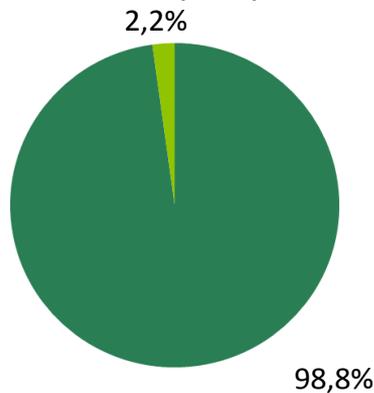
Se trata de un objetivo que IBERCOM considera claramente alcanzable ya que:

- i) Clientes actuales se lo demandan
- ii) Ofrecerá un servicio global de calidad a precio competitivo
- iii) Goza de un reconocimiento en el mercado de PYMES

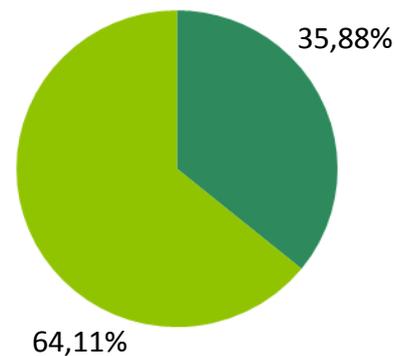
Líneas medias por tipo de cliente



Contribución en Ingresos por actividad (2013)

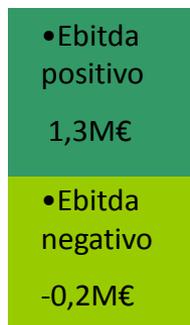


Contribución en Ingresos por actividad (2015)

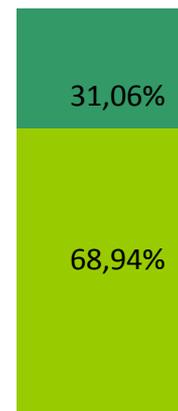


■ Negocio tradicional
■ OMV

Contribución EBITDA por actividad (2013)



Contribución EBITDA por actividad (2015)

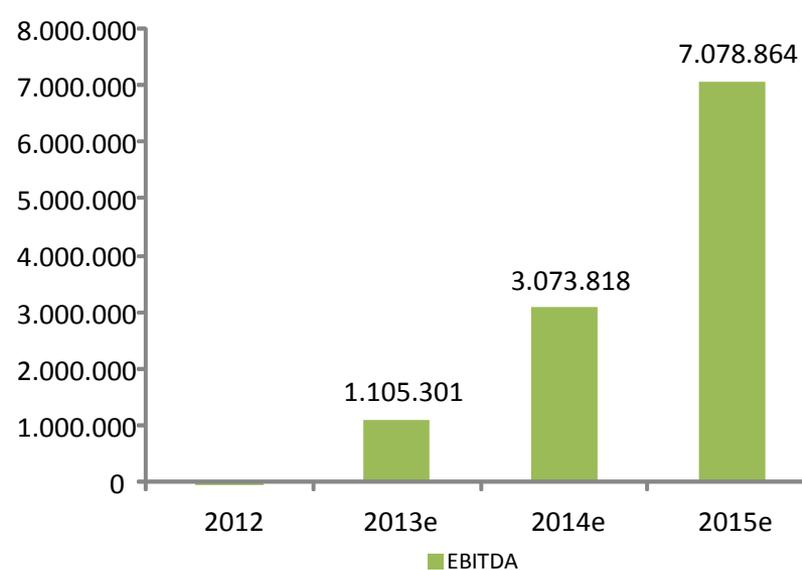
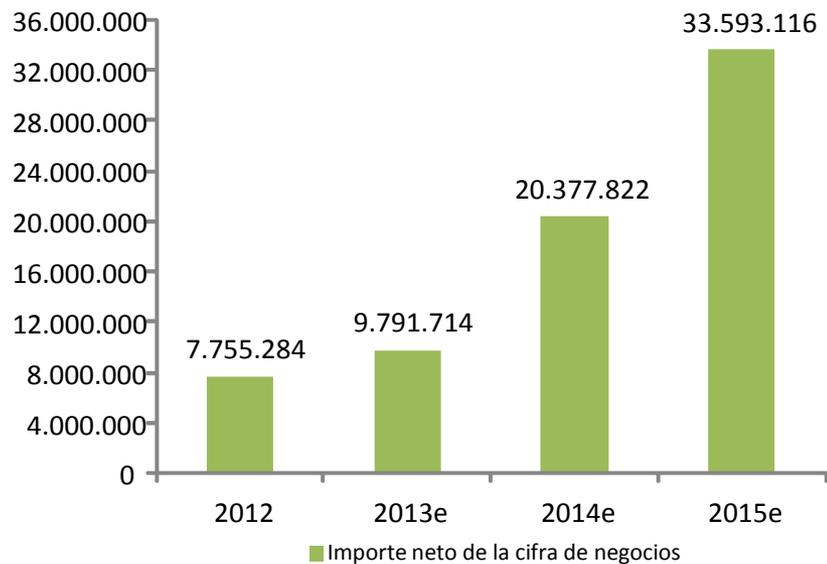


■ Negocio tradicional
■ OMV

GRUPO IBERCOM

Cuenta de Explotación 2012-2015e

En €	2012	2013e	2014e	2015e
Importe neto de la cifra de negocios	7.755.284	9.791.714	20.377.822	33.593.116
Aprovisionamientos	-3.357.524	-4.349.156	-10.869.802	-17.484.302
Otros ingresos de explotación	44.246	690.000	890.000	890.000
Gastos de Personal	-2.325.514	-2.970.179	-3.359.927	-3.758.967
Otros Gastos de Explotación	-2.003.334	-2.135.252	-4.045.260	-6.244.972
Dotación Amortización del Inmovilizado	-565.605	-728.697	-766.634	-868.551
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	-452.447	298.429	2.226.199	6.126.324
Ingresos Financieros	15.337	28.516	38.613	129.356
Gastos Financieros	-171.347	-186.785	-147.941	-113.161
RESULTADO FINANCIERO	-156.010	-158.269	-109.328	16.195
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	-608.457	140.160	2.116.871	6.142.520
Impuesto de Sociedades	730.499	-5.983	-20.091	-48.682
RESULTADO DE OPERACIONES CONTINUADAS	122.042	134.177	2.096.780	6.093.837
OPERACIONES INTERRUMPIDAS	0	0	0	0
Resultado procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos	0	0	0	0
RESULTADO DEL EJERCICIO	122.042	134.177	2.096.780	6.093.837
Resultado atribuido a la minoría	-22.986	-52.973	-79.723	-117.125
RESULTADO SOC. DOMINANTE	99.056	81.204	2.017.056	5.976.712
CASH FLOW EJERCICIO	537.647	941.049	2.944.399	7.046.377
EBITDA	-36.842	1.105.301	3.073.818	7.078.864



GRUPO IBERCOM

Previsión de Ingresos 2012-2015e (En €)

	2012	2013e	2014e	2015e
Negocio Tradicional+COMYMEDIA*	7.755.284	9.573.344	10.716.419	12.054.562
OMV	0	218.370	9.661.404	21.538.554
	7.755.284	9.791.714	20.377.822	33.593.116

GRUPO IBERCOM

Balance de Situación 31-12-12 a 31-12-15e

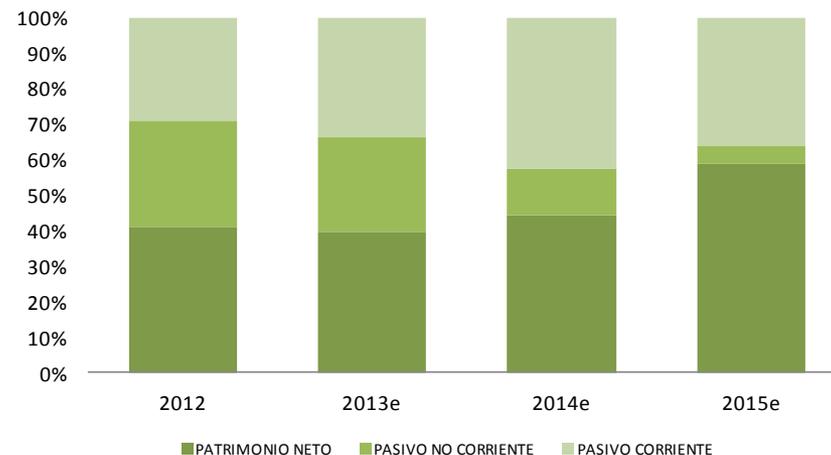
En €

	2012	2013e	2014e	2015e
--	------	-------	-------	-------

	2012	2013e	2014e	2015e
ACTIVO NO CORRIENTE	5.988.081	6.042.188	6.294.258	6.444.411
Fondo de Comercio	1.175.806	1.175.806	1.175.806	1.175.806
Inmovilizado Intangible	1.876.157	1.982.393	2.172.983	2.256.393
Inmovilizado Material	1.680.869	1.664.740	1.726.220	1.792.963
Inversiones en Empresas Grupo	0	0	0	0
Inversiones Financieras L.P.	94.068	94.068	94.068	94.068
Activos por Impuesto Diferido	1.161.181	1.125.181	1.125.181	1.125.181
ACTIVO CORRIENTE	2.790.864	3.237.482	6.199.891	12.734.209
Existencias	443.898	478.423	536.019	602.683
Deudores Comerciales y otras cuentas a cobrar	1.433.494	1.901.146	4.054.534	6.006.446
Inversiones Financieras C.P.	56.871	56.871	56.871	56.871
Periodificaciones	0	0	0	0
Tesorería	856.601	801.042	1.552.466	6.068.209
TOTAL ACTIVO	8.778.945	9.279.670	12.494.149	19.178.620

	2012	2013e	2014e	2015e
PATRIMONIO NETO	3.604.581	3.682.044	5.553.815	11.331.412
Fondos Propios	3.254.979	3.332.756	5.168.763	10.874.111
Subvenciones, Donaciones y Legados	231.710	206.718	189.509	182.034
PASIVO NO CORRIENTE	2.625.669	2.454.352	1.609.287	945.507
Deudas a largo plazo	2.552.167	2.386.040	1.544.116	881.626
Pasivos por Impuesto Diferido	73.502	68.312	65.171	63.881
PASIVO CORRIENTE	2.548.695	3.143.274	5.331.046	6.901.700
Deudas a corto plazo	895.410	808.938	1.049.735	870.301
Acreedores Comerciales y otras cuentas a pagar	1.653.285	2.334.336	4.281.311	6.031.400
Periodificaciones	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	8.778.945	9.279.670	12.494.149	19.178.620

Capacidad de generación de Flujo de Caja



1. Introducción a Ibercom
2. Historia
3. El mercado de las telecomunicaciones
4. Descripción de la compañía
6. Plan de negocio: 2013-2015
- 7. Consideraciones de inversión**
8. Anexo

1

Proveedor orientado a EMPRESAS

A diferencia de la gran mayoría de sus competidores IBERCOM comercializa el **100%** de sus servicios a **EMPRESAS nacionales**, que buscan un único proveedor de servicios de telecomunicaciones que se caracterice por: i) **Cercanía al cliente** ii) **Calidad del servicio** iii) **Rapidez de respuesta** a las demandas y necesidades del cliente

2

Operador Global de servicios

Al conocer las necesidades y demandas de las EMPRESAS, una vez se ha convertido en 2013 en full Operador Móvil Virtual (OMV), IBERCOM es un **operador integral de servicios de telecomunicaciones** que le permitirá crecer en cada uno de sus clientes, generando mayores barreras de entrada respecto de la competencia

3

Infraestructuras e instalaciones

El **total de inversiones acometidas** por IBERCOM a lo largo de estos años ascienden a **€ 18,7 millones**, lo que **permite disponer de los medios técnicos necesarios** para ofrecer los actuales servicios y precios

4

Ingresos recurrentes, riesgo diversificado y potencial de crecimiento

IBERCOM cuenta con unos **ingresos recurrentes en el entorno del 90%** con claras expectativas de crecimiento orgánico, **garantizando** una generación de **cash flow aproximada del 15% - 17%**. Los ingresos corresponden a más de **15.000 clientes**. El **65%** se **gestiona indirectamente** a través de Distribuidores o *Re-Sellers*, **con dependencia** elevada de **IBERCOM** por su solvencia técnica, la competitividad en precios y la continua innovación en los servicios prestados . Crecimiento inorgánico a través de la adquisición de distribuidores y compañías del sector en proceso de consolidación.

5

Estructura actual capacitada para el plan de negocio

La actual plantilla asciende a 65 personas. Las principales direcciones están ocupadas por personas vinculadas al proyecto, con una edad profesional entre 40-45 años y varios años de pertenencia a IBERCOM. El **expertise técnico existente** avala la óptima integración del servicio de Voz Móvil, ya que gran parte de la infraestructura requerida se asienta sobre la ya existente de Voz Fija. Las principales incorporaciones de personal se producirán en el área comercial

1. Introducción a Ibercom
2. Historia
3. El mercado de las telecomunicaciones
4. Descripción de la compañía
6. Plan de negocio: 2013-2015
7. Consideraciones de inversión
- 8. Anexos**

WORLD WIDE WEB IBERCOM, S.A.
Y SOCIEDADES DEPENDIENTES
Cuentas de Pérdidas y Ganancias Consolidadas
para los ejercicios anuales terminados en
31 de diciembre de 2012 y 2011

(Expresadas en euros)

	<i>Nota</i>	<u>2012</u>	<u>2011</u>
Importe neto de la cifra de negocios	24 (a)	7.375.539	6.235.980
Ventas		620.192	71.919
Prestaciones de servicios		6.755.347	6.164.061
Variación de existencias		(165.977)	-
Trabajos realizados por la empresa para su activo	6	545.722	615.456
Aprovisionamientos		(3.357.524)	(2.761.255)
Consumo de mercaderías		(3.142.574)	(2.708.270)
Trabajos realizados por otras empresas		(214.950)	(52.985)
Otros ingresos de explotación		4.930	229.524
Ingresos accesorios y otros de gestión corriente		291	360
Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio	17	4.639	229.164
Gastos de personal		(2.335.514)	(1.625.108)
Sueldos, salarios y asimilados		(1.846.189)	(1.270.500)
Cargas sociales	24 (b)	(489.325)	(354.608)
Otros gastos de explotación		(2.078.523)	(1.745.559)
Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	13 (c)	(20.117)	(40.476)
Otros gastos de gestión corriente		(2.058.406)	(1.705.083)
Amortización del inmovilizado	6 y 8	(565.604)	(675.619)
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	17	39.316	73.443
Otros resultados	26	85.189	23.039
Resultado de explotación		(452.446)	369.901
Ingresos financieros	12 (a)	15.337	9.142
De valores negociables y otros instrumentos financieros		15.337	9.142
Gastos financieros	18	(189.154)	(188.522)
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	14 y 18	19.103	16.372
Diferencias de cambio		(1.296)	-
Resultado financiero		(156.010)	(163.008)
Resultado antes de impuestos		(608.456)	206.893
Impuesto sobre beneficios	20	730.499	-
Resultado consolidado del ejercicio		122.043	206.893
Resultado atribuido socios externos		22.987	-
Resultado del ejercicio atribuido a la sociedad dominante		99.056	-

WORLD WIDE WEB IBERCOM, S.A.
Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

Balances Consolidados

31 de diciembre de 2012 y 2011

(Expresados en euros)

<i>Activo</i>	<i>Nota</i>	<u>2012</u>	<u>2011</u>
Inmovilizado intangible		3.051.963	2.334.532
Fondo de comercio de consolidación	7	1.175.806	1.120.477
Desarrollo	6	1.535.235	1.116.326
Patentes, licencias, marcas y similares	6	5.161	3.662
Aplicaciones informáticas	6	328.674	89.567
Otro inmovilizado intangible	6	7.087	4.500
Inmovilizado material	8	1.680.869	1.475.212
Terrenos y construcciones		545.338	578.666
Instalaciones técnicas, maquinaria, utillaje y mobiliario		557.434	524.059
Otro inmovilizado material		578.097	372.487
Inversiones financieras a largo plazo	13	94.068	85.625
Activos por impuesto diferido	21	1.161.180	430.681
Total activos no corrientes		5.988.080	4.326.050
Existencias	15	443.898	48.837
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	13 (b)	1.433.495	1.179.575
Cientes por ventas y prestaciones de servicios		1.323.889	1.018.002
Otros créditos con las Administraciones Públicas	21	109.606	161.573
Inversiones financieras a corto plazo	13 (a)	56.871	5.639
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		856.601	227.359
Total activos corrientes		2.790.865	1.461.410
Total activo		8.778.945	5.787.460

**WORLD WIDE WEB IBERCOM, S.A.
Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

Balances Consolidados

31 de diciembre de 2012 y 2011

(Expresados en euros)

<i>Patrimonio Neto y Pasivo</i>	<i>Nota</i>	<i>2012</i>	<i>2011</i>
Fondos propios	16	3.254.980	1.156.006
Capital			
Capital escriturado		403.776	340.000
Prima de asunción		2.539.840	104.000
Reservas		642.192	505.113
Acciones y participaciones de la Sociedad Dominante		(429.884)	-
Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad dominante		99.056	206.893
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	17	231.710	165.784
Socios externos		117.892	-
Total patrimonio neto		3.604.582	1.321.790
Deudas a largo plazo	18 y 19	2.552.167	2.361.216
Deudas con entidades de crédito		1.398.587	1.529.622
Acreedores por arrendamiento financiero	9	61.868	-
Otros pasivos financieros	20	1.091.712	831.594
Pasivos por impuesto diferido	21	73.502	52.750
Total pasivos no corrientes		2.625.669	2.413.966
Deudas a corto plazo	19	895.410	660.654
Deudas con entidades de crédito		581.046	335.027
Acreedores por arrendamiento financiero	9	22.270	-
Derivados	14	13.811	32.914
Otros pasivos financieros	20	278.283	292.713
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	18 y 19	1.653.285	1.391.050
Proveedores a corto plazo		392.987	80.752
Acreedores varios		873.715	1.147.503
Personal		14.349	-
Pasivo por impuesto corriente	21	116.174	-
Otras deudas con las Administraciones Públicas	21	256.060	162.795
Total pasivos corrientes		2.548.695	2.051.704
Total patrimonio neto y pasivo		8.778.945	5.787.460



El valor de las Telecomunicaciones

Contacto Departamento Inversores y Accionistas:

Mail: inversores@ibercom.com

Tel - 93 192 94 52