

Tecnocom, Telecomunicaciones y Energía, S.A. y Sociedades Dependientes (Grupo Tecnocom). Informe de Gestión Resumido Consolidado correspondiente al periodo de seis meses terminado el 30 de junio 2009

- **EL BENEFICIO NETO CRECE UN +19%**
- **El EBITDA se sitúa en 11,4 M euros, lo que representa un incremento del +18,6% con una mejora de rentabilidad sobre ventas de 130 pp.bb.**
- **El EBIT alcanza 7,9 M euros, con un crecimiento del +22,3% sobre el mismo periodo del año anterior.**

La compañía continúa mejorando de manera significativa la rentabilidad con una mejora de márgenes en todas las líneas de su cuenta de Resultados.

**Destacamos los siguientes puntos:**

- En este entorno, hay que destacar la rápida respuesta de la compañía, adaptando su estructura a la situación actual. Los costes de estructura han registrado una mejora significativa reduciéndose en un 11,7% gracias a las políticas de optimización de la organización.
- El EBITDA y las siguientes líneas de la cuenta de pérdidas y ganancias se han visto beneficiadas por los ahorros de costes generados por estas políticas.
- En el 1S'09 se han generado costes no recurrentes por valor de 1,5 M euros. Excluyendo estos costes el EBITDA hubiese alcanzado los 12,9 M euros, lo que supone un margen sobre ventas del 6,5%.
- En un entorno macroeconómico complicado, la compañía gana cuota de mercado, a pesar de la caída de los ingresos. Estimamos que la caída del sector TIC se cifra aproximadamente en un -20%.

(M €)	1S'08	1S'09	Var (%)
Ingresos totales	211,965	197,335	-6,9%
Margen bruto	54,051	50,652	-6,3%
EBITDA	9,587	11,373	18,6%
EBIT	6,495	7,946	22,3%
Beneficio Neto	4,082	4,870	19,3%

## 1. Análisis de las principales magnitudes

Los ingresos han experimentado una caída del -6,9%, mejorando la evolución de nuestros principales competidores, en un entorno marcado por una fuerte competencia.

Fundamentalmente se están produciendo dos hechos que afectan la evolución de los ingresos. Por el lado positivo, **la Compañía está viendo incrementada su cartera de clientes**, que muestran un alto grado de satisfacción con la calidad del servicio prestado y un compromiso de futuro. **Tecnocom está ganando cuota de mercado** y está sentando las bases para un crecimiento sólido cuando el entorno macroeconómico mejore y se reactiven muchos proyectos paralizados temporalmente. Por el lado negativo, **estamos asistiendo a una fuerte ralentización de los proyectos de inversión**, especialmente en el área de integración de redes y sistemas.

Dentro de este contexto, también cabe destacar que la Compañía ha decidido **gestionar su cartera** de proyectos renunciando a aquellos cuyo coste pone en peligro la rentabilidad de los mismos lo que supone una pérdida de volumen, aunque no de margen.

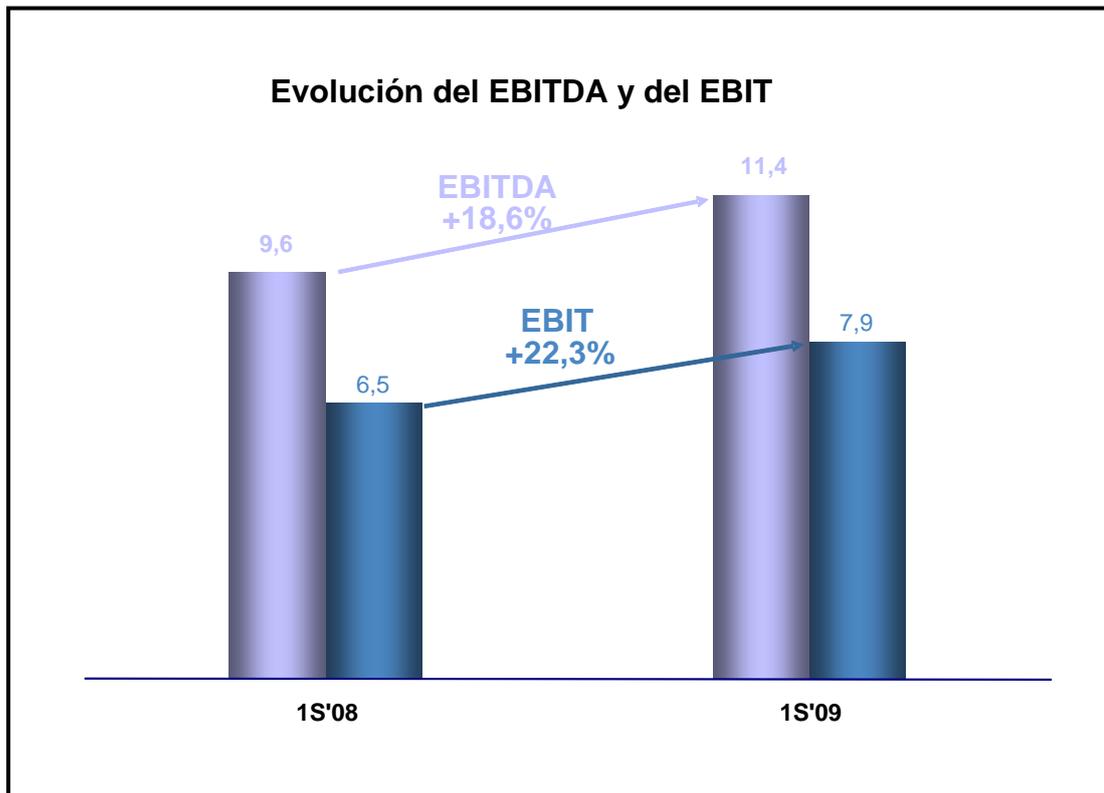
De cara a los próximos trimestres cabe destacar la **importante oportunidad de negocio que se abre para la Compañía derivado del proceso de fusión e integración de Cajas de Ahorro**. Tecnocom tiene una posición de liderazgo en las Cajas más importantes que son las que liderarán los procesos de fusión y espera participar de manera significativa en dichos procesos.

**Se ha producido una mejora de márgenes en todos los niveles**. Esto es resultado del importante esfuerzo de gestión que afecta a todas las áreas de la empresa. En las unidades de negocio, se están aplicando criterios de gestión a la cartera de proyectos de manera que las caídas de volumen sean mitigadas por la optimización de los recursos empleados. Como resultado de esto, **el margen bruto sobre ventas mejora en 20 pp.bb.**

### MEJORA DE MÁRGENES EN TODOS LOS NIVELES

% ventas	1S'08	1S'09	Var.
Margen bruto	25,5%	25,7%	0,2%
EBITDA	4,5%	5,8%	1,3%
EBIT	3,1%	4,0%	0,9%
Beneficio Neto	1,9%	2,5%	0,6%

En cuanto a los costes de estructura estamos llevando a cabo políticas de **optimización** (renegociación de contratos con proveedores, mejora de procesos...) por medio de un análisis continuo y exhaustivo de los recursos empleados. El resultado ha sido la **disminución en 5 millones de euros (-11% respecto al 1S'08) de estos costes.**



**El EBITDA experimenta un avance muy significativo** alcanzando los 11,4 M euros (+18,6%) con un margen sobre ventas del 5,8% (4,5% en el 1S'08). La mejora del margen en 130 pp.bb. se explica fundamentalmente por los ahorros generados con las políticas de optimización de la estructura llevadas a cabo durante el ejercicio 2008 y 2009.

**Estos ahorros se han trasladado al resto de la cuenta de pérdidas y ganancias mejorando los márgenes en todas las líneas:** el EBIT alcanza los 7,94 M euros (+22,3%) con un margen sobre ventas del 4% (3,1% en el 1S'08).

En la línea de costes financieros, se incluye una partida negativa por diferencias de cambio de 0,88 M euros.

**El Beneficio Neto Atribuible crece un +19,3%** hasta los 4,87 M euros lo que supone un margen sobre ventas del 2,5% frente al 1,9% del 1S'08.

Hay que destacar que **la Compañía sigue adelante con su política de mejora de la eficiencia** y en este 1S'09 se han incurrido en costes de reestructuración por valor de 1,5 M euros. Excluyendo estos costes el EBITDA hubiese alcanzado 12,9 M euros y el EBIT 9,4 M euros, lo que supone un margen sobre ventas del 6,5% y 4,8% respectivamente. Por otro lado, la Compañía ha realizado un importante esfuerzo en el área de gestión del circulante que ha permitido disminuir el periodo medio de cobro que se sitúa en 82,8 días respecto a los 85,4 en que se situaba a cierre del ejercicio 2008 y los 88,8 días del 1S'08. Esta gestión del circulante resulta mucho más significativa en comparación con la media de días de cobro del sector.

## 2. Ingresos por líneas de negocio

Dentro de un entorno económico complicado, la Compañía está ganando cuota de mercado (estimamos la caída del sector TIC es su conjunto en torno al 20%), creciendo en su cartera de clientes y afianzando las bases para un crecimiento sólido, una vez que se normalice la situación macroeconómica.

Por unidades de negocio, las áreas de Consultoría y Outsourcing, y Servicios Gestionados son las que menos decrecen gracias a la recurrencia de los servicios prestados. Hay que destacar la renovación de la totalidad de los contratos existentes así como la consecución de nuevos. Del mismo modo, se están desarrollando políticas de mejora de la eficiencia interna tendentes a preservar la rentabilidad de las operaciones. El área de Integración de Redes y Sistemas es la que más está sufriendo los efectos de la paralización de las decisiones de inversión, especialmente en la venta de productos de bajo margen.

(M €)	1S'08	1S'09	Var (%)
Consultoría y Outsourcing	89,743	85,638	-4,6%
Servicios Gestionados	40,884	40,322	-1,4%
Integración de Redes y Sistemas	81,339	71,375	-12,2%
<b>Total</b>	<b>211,965</b>	<b>197,335</b>	<b>-6,9%</b>

### **Consultoría & Outsourcing**

El volumen de actividad de la División se ha mantenido consistente con el del año anterior dentro de un entorno marcado por la reducción de la demanda de servicios por parte de los clientes. Por lo tanto, la disminución de ingresos está asociada mayoritariamente a la presión en precios.

Desde esta perspectiva, se ha dado prioridad a la productividad de los recursos y a la contención de los costes de estructura de la División. La gestión de los profesionales ha sido una labor prioritaria y se han mantenido ratios de utilización de los recursos superiores al 96% en el periodo.

Por Líneas de Negocio, los mejores resultados se han producido en las líneas de negocio de ERP, soluciones de Medios de Pago y servicios de Application Management, estos últimos apoyados por la red de Factorías de Software.

Es de destacar que durante este periodo, se ha conseguido la renovación de todos los contratos de Outsourcing y se ha accedido a nuevos contratos a pesar del negativo entorno macroeconómico. Asimismo se han cerrado nuevas contrataciones de proyectos en Latinoamérica (Perú y Colombia) de nuestra solución de Medios de Pago. Estos proyectos entran dentro del proceso de expansión a nuevos mercados, principalmente en el sector financiero.

### **Servicios Gestionados**

El ajuste en la demanda de Servicios de los clientes, con tarifas a la baja en todo el sector de TI, se ha compensado con la buena penetración de las soluciones adaptadas a las necesidades del negocio de nuestros clientes

En concreto, las Soluciones de Automatización siguen manteniendo su crecimiento respecto al mismo periodo del 2008 confirmando así la importancia que estas soluciones tienen en el sector financiero.

Estos ingresos se han visto acompañados por una mejora de los márgenes reflejando una clara mejora de la eficiencia, tanto en la gestión de los costes operativos como de estructura.

Durante este periodo se han renegotiado y renovado la totalidad de los contratos vencidos, y se han conseguido nuevos contratos como el del Departamento de Educación del País Vasco y el contrato de Servicios con Cajamar asociado a la absorción de Eurovía Mantenimiento entre otros.

El pasado mes de marzo de 2009, Tecnocom firmó una alianza con su socio tecnológico de referencia Getronics y otras cinco empresas, algunas participadas por Getronics, para dar servicios conjuntos en los mercados europeos, americanos y asiáticos. Los firmantes de la alianza son, además de la consultora española, APX, Compucom, Getronics, Getronics Middle East, NTT Data Getronics y ServiceOne Getronic, lo que supone una fuerza de trabajo combinada de 40.000 empleados. La alianza, que nace con 50 clientes internacionales, da cobertura global complementando la presencia de las siete compañías integrantes de la alianza con una red de Partners certificados.

Todos ellos comparten procesos, metodologías y herramientas, y ofrecen un punto de contacto único con los clientes. La alianza permite hacer realidad el concepto de consultora global y ofrece oportunidades de crecimiento significativas.

## **Integración de Redes y Sistemas**

Los servicios de alto valor añadido se han mantenido en los mismos niveles del primer trimestre, mientras que se ha renunciado a prestar determinados servicios de bajo valor añadido, debido a los bajos precios inducidos por la situación de exceso de oferta, justificando todo ello una reducción de la cifra bruta de negocio, que se está acompañando de un programa de reducción de costes fijos.

La venta de productos con bajo margen ha experimentado un fuerte decrecimiento asociado al frenazo inversor que padece el sector. Se han adoptado políticas encaminadas a preservar los niveles de rentabilidad renunciando a proyectos que no cumplieran los umbrales mínimos requeridos.

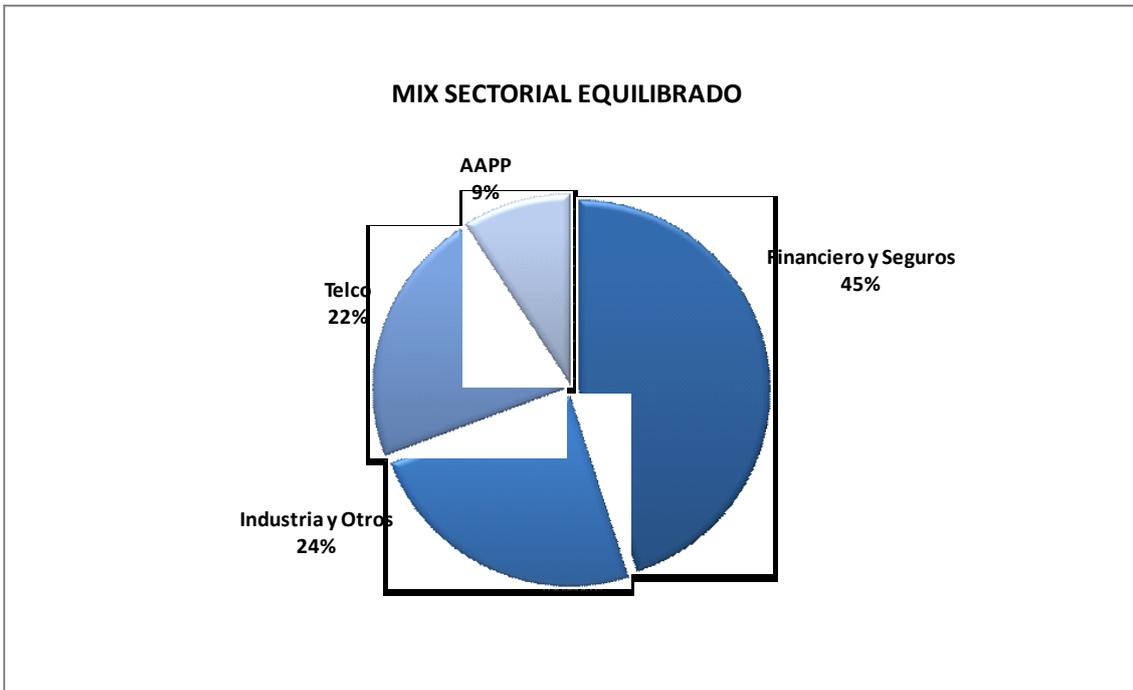
El área de Telecomunicaciones ha mantenido un comportamiento relativamente estable en España y en Latinoamérica, aunque se ha producido cierto retraso en el proceso de adjudicaciones que esperamos se realicen en la segunda mitad del año.

Metrocall está ya facturando todos los proyectos de la Fase I, con la salvedad de los de Sol y Plaza de Castilla, que siguen retrasados por obras públicas ajenas al control de la empresa. Cabe destacar la alta disponibilidad del sistema, que permite al público acceder a su operador de telefonía móvil desde trenes en movimiento a lo largo de 75 Kms de túneles, con una alta calidad de servicio. Se están manteniendo conversaciones con los operadores móviles, de cara a una posible ampliación de la red Metrocall a recorridos céntricos que actualmente carecen de cobertura.

## **Evolución de la cartera de pedidos**

A 30/06/09 Tecnocom cuenta con una importante cartera de oportunidades con un potencial de negocio superior a los 800 millones de euros. Durante el 1S'09 se ha procedido a la renovación de la práctica totalidad de los contratos de servicios recurrentes que han ido venciendo. La cartera de pedidos a 6 meses es superior a los 235 M euros.

### 3. Ingresos por sectores de actividad



Las principales variaciones registradas en el mix de ingresos se producen en el sector de Administraciones Públicas en el que la empresa incrementa su cuota de mercado. El sector Financiero y Seguros ha visto reducido su peso, fundamentalmente por la caída de la actividad, a pesar de que la cartera de clientes no se ha reducido

El resto de sectores mantiene su peso relativo en la estructura de ingresos de la compañía.

SECTOR	1S'09	1S'08
Financiero y Seguros	45,1%	47,1%
Industria y Otros	24,2%	24,4%
Telco	21,6%	21,3%
AAPP	9,1%	7,2%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

#### **4. Perspectivas**

La Compañía considera que los niveles actuales de actividad son niveles suelo que reflejan el esfuerzo de los clientes por reducir sus costes operativos y sus inversiones a largo plazo.

En la actualidad, tanto la prestación de servicios como las inversiones en renovación tecnológica se han reducido al mínimo imprescindible para garantizar la operatividad y seguridad de los sistemas de información de las empresas. Este nivel se encuentra muy por debajo de las necesidades reales de los clientes. Por lo tanto, la Compañía espera que una vez se normalice la actual coyuntura económica, se produzca una fuerte recuperación del sector gracias a la reactivación de las decisiones de inversión.

Destacamos las oportunidades de crecimiento que se abren en el área Financiera. En el esperado proceso de fusión de Cajas de Ahorro, Tecnocom espera conseguir un importante volumen de negocio, dada la posición de liderazgo de la Compañía en las más importantes Cajas españolas que son las que liderarán los procesos de integración.

Por geografías, Latinoamérica está siendo uno de los principales motores de crecimiento y seguirá tomando un mayor peso en los próximos trimestres.

La compañía espera seguir mejorando la rentabilidad de sus operaciones y superar las cifras obtenidas en 2008, gracias a las políticas de mejora de la eficiencia que se están llevando a cabo en dos vertientes: gestión de la cartera de proyectos rechazando aquellos que no superan los criterios de rentabilidad mínima exigida, y políticas de mejora de la eficiencia interna, tanto en los procesos de producción como la reducción de los costes de estructura.

La situación actual del sector y de la coyuntura económica permitirá a la Compañía salir reforzada, tanto por el crecimiento de la base de clientes, que depositan cada vez más su confianza en empresas de tamaño grande con solidez financiera y operativa, como por la mejora de la eficiencia.

## **5. Hechos posteriores**

Fecha: 13/07/2009

Hecho relevante número: 111190

Tecnocom comunica la compra de Eurovía Mantenimiento, S.L.U

## **6. Riesgos asociados a la actividad**

Las actividades de Tecnocom y sus filiales y por lo tanto sus operaciones y resultados están expuestas a determinados riesgos del entorno en que se desarrollan. Los principios básicos definidos por Tecnocom en el establecimiento de su política de gestión de los riesgos más significativos son los siguientes:

- Gestión del riesgo de crédito

La exposición más relevante al riesgo de crédito es en relación a los saldos deudores comerciales y otras cuentas a cobrar. La política de gestión de riesgo de crédito ha sido diseñada para minimizar los posibles impactos por impagos por parte de sus clientes.

- Gestión de riesgo de dependencia

Algunas sociedades integrantes de Tecnocom tienen, por razón de su actividad, una dependencia significativa de determinados clientes. Los gestores del grupo han implantado una serie de medidas en relación con la diversificación de la cartera de clientes de Tecnocom. Como resultado de esta política, ningún cliente supera el 10% de la facturación total.

- Gestión de riesgo de liquidez

Tecnocom mantiene una política de liquidez consistente en la contratación de facilidades crediticias comprometidas por importe suficiente para soportar las necesidades previstas en función de la situación de los mercados de capitales.

- Gestión de riesgo de tipos de interés

Las variaciones de los tipos de interés modifican el valor razonable de activos y pasivos referenciados a un tipo de interés variable. El objetivo de esta política es alcanzar un equilibrio en la estructura de la deuda que permita minimizar los mencionados riesgos y que mantenga controlado el coste financiero de la deuda. El grupo sigue la evolución de tipos de interés en este periodo aunque

no ha cerrado operaciones de cobertura de tipos de interés correspondiente al periodo cerrado a 30 de Junio 2009.

- Exposición al riesgo de cambio

El riesgo de cambio en Tecnocom está relacionado con los tipos de cambio por las sociedades del grupo ubicadas en Latinoamérica y vinculados a las monedas de Perú, Colombia, Chile y México, adicionalmente este riesgo está relacionado con las operaciones en dólares americanos realizadas en el ámbito de soluciones integradas de redes.

El grupo trata de mantener un equilibrio entre los cobros y pagos de efectivo de sus activos y pasivos denominados en moneda extranjera, pero debido a la fuerte volatilidad de las monedas en las que realiza ciertas operaciones comerciales ha cerrado algunas operaciones de opciones sobre divisa con barrera de entrada (Forward Plus Europeo). A fecha de cierre a Junio de 2009 no existen operaciones de opciones sin vencer.

## **7. Actividades en Materia de Investigación y Desarrollo**

En el ejercicio 2009, Tecnocom continúa y amplía su plan de inversiones para desarrollar soluciones, aplicaciones de negocio y nuevos servicios especializados que permitan un mayor enfoque vertical de nuestra oferta. Entre el conjunto de inversiones destacamos los desarrollos de: una nueva versión de las plataformas de medios de pago SAT (Sistemas de Administración de Tarjetas) y SIA (Sistemas Integrados de Autorizaciones multicanal), en el ámbito de Administraciones Públicas, la solución Galenos para el control del gasto farmacéutico de las Comunidades Autónomas, un sistema de gestión de centros escolares y una solución de soporte a la gestión procesal que ayudará a la modernización del sistema judicial.

## **8 . Operaciones con Acciones Propias**

En el ejercicio 2009, Tecnocom siguió aplicando una prudente política de autocartera con la finalidad de dar liquidez al valor.

A 30 de Junio 2009, la Sociedad dispone de 513.870 acciones propias, lo que representa un 0,75% del capital social. El coste de la citada autocartera es de 1.349 miles de euros.

## **9. Informe de comportamiento en Materia de Medioambiente**

Tecnocom mantiene en 2009 sus certificaciones en Sistemas de Gestión Medioambiental conforme a la norma ISO 14001. Ello pone de manifiesto el compromiso que Tecnocom ha adquirido para respetar nuestro entorno y contribuir a su desarrollo sostenible, reduciendo al máximo el consumo y minimizando el impacto medioambiental de los residuos que se generan, siguiendo la filosofía de reducir, reutilizar y reciclar.

La aplicación de los principales modelos de referencia en el sector pone de manifiesto el fuerte compromiso de Tecnocom para continuar mejorando la eficacia y eficiencia de sus operaciones que permita consolidar su alto nivel de satisfacción de clientes.

**ANEXO 1:**

**Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada Primer Semestre 2009**

<b>M €</b>	<b>1S'08</b>	<b>1S'09</b>	<b>Variación</b>
Ventas	212,0	197,3	-6,9%
Margen Bruto	54,1	50,7	-6,3%
<b>% s/ventas</b>	<b>25,5%</b>	<b>25,7%</b>	<b>+20 pp.bb.</b>
EBITDA	9,6	11,4	18,6%
<b>% s/ventas</b>	<b>4,5%</b>	<b>5,8%</b>	<b>+130 pp.bb.</b>
Amortizaciones	-3,092	-3,427	10,8%
EBIT	6,5	7,9	22,3%
<b>% s/ventas</b>	<b>3,1%</b>	<b>4,0%</b>	<b>+90 pp.bb.</b>
Rdos. Financieros	-1,8	-2,9	62,8%
Extraordinarios & Impuestos	-0,3	0,1	n.a.
Minoritarios	-0,3	-0,2	-36,8%
Beneficio Neto	4,1	4,9	19,3%
<b>% s/ventas</b>	<b>1,9%</b>	<b>2,5%</b>	<b>+60 pp.bb.</b>

## **ANEXO 2: Información bursátil**

A cierre del 30/06/2009 la acción registraba una revalorización del 9,1% respecto al cierre del ejercicio 2008, situándose el precio en 3,82 euros/acc. Cabe resaltar el mejor comportamiento relativo del valor respecto al IBEX 35 que se revalorizó un 6,4% mientras que el índice Small Cap experimentó una subida del 12,3%.

En el gráfico que sigue se muestra un comparativo de la evolución de la cotización desde inicios de 2008, frente a la evolución del IBEX 35 y del índice Small Cap. En este periodo de referencia el valor se ha comportado relativamente mejor que los dos índices con una caída del 6,4% frente a caídas del 34,8% y del 52,8% respectivamente.



### **ANEXO 3: Hechos Relevantes**

Fecha: 26/06/2009 Hecho relevante número: 110519  
La sociedad remite información sobre dimisión de consejeros.

Fecha: 26/06/2009 Hecho relevante número: 110518  
Acuerdos Junta General Ordinaria de Accionistas

Fecha: 25/06/2009 Hecho relevante número: 110478  
La Sociedad remite información sobre la ampliación de capital liberada aprobada en la Junta General de Accionistas.

Fecha: 15/06/2009 Hecho relevante número: 109868  
Tecnocom ha alcanzado un principio de acuerdo con Cajamar Caja Rural S.C.C., para la adquisición de su filial de Servicios Gestionados, Eurovía Mantenimiento S.L.

Fecha: 01/06/2009 Hecho relevante número: 109261  
Tecnocom culmina la adquisición del 20 de Tecnocom Norte (antigua Open Norte), con lo que su participación en esta sociedad pasa del 80 al 100.

Fecha: 29/05/2009 Hecho relevante número: 109155  
Modificaciones en la composición de sus Comisiones Ejecutiva, de Nombramientos y Retribuciones y de Auditoría.

Fecha: 18/05/2009 Hecho relevante número: 108500  
La sociedad remite convocatoria de Junta General Ordinaria de accionistas.

Fecha: 26/03/2009 Hecho relevante número: 106151  
Tecnocom firma una alianza global con Getronics