

TECNOCOM supera con éxito el proceso de integración de Getronics y obtiene en el primer semestre un beneficio neto 3,3 veces superior al obtenido en 2007

- Los Ingresos se han multiplicado por 2,6x hasta los 212 M euros
- El EBITDA se ha multiplicado por 2x hasta los 9,6 M euros
- El EBIT se ha multiplicado por 2,4x hasta los 6,5 M euros
- El Beneficio Neto se ha multiplicado por 3,3x hasta los 4 M euros

Madrid, 30 de Julio de 2008- Los resultados del primer semestre del ejercicio 2008 confirman el significativo avance de la compañía en todos sus parámetros.

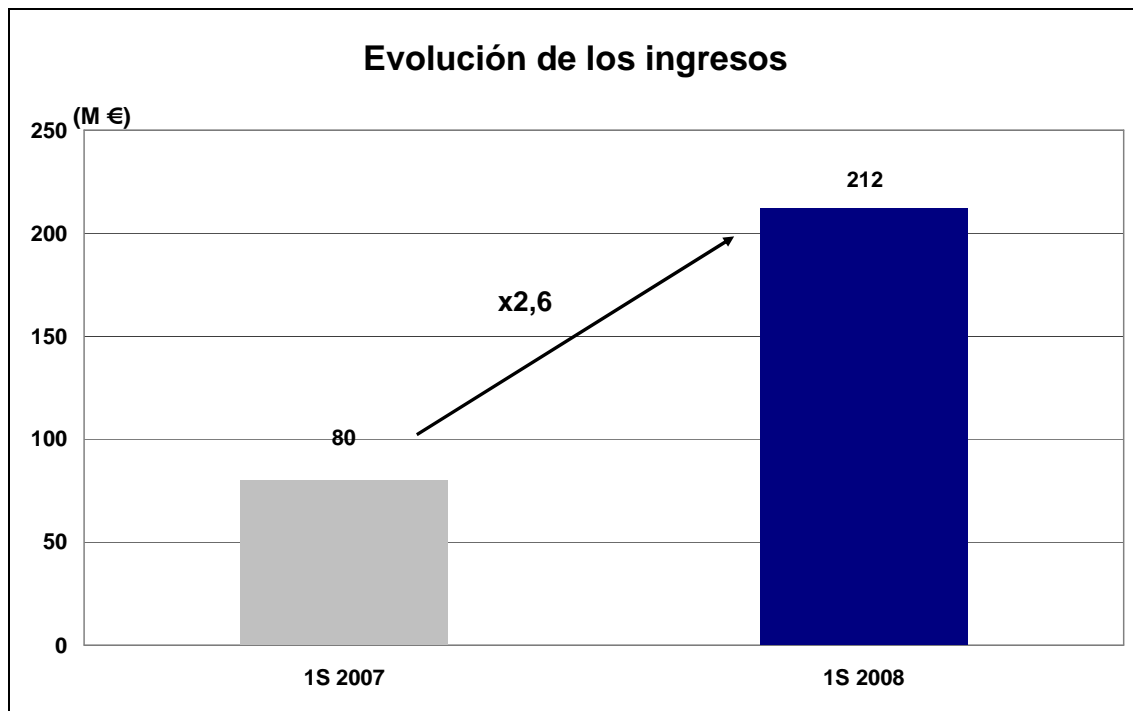
Excluyendo costes no recurrentes que han impactado negativamente las cuentas del primer semestre el EBITDA se situaría entorno a los 17 M euros:

- Mix de negocio favorable: Los ingresos han registrado una evolución muy positiva gracias al mayor peso de los ingresos por servicios (80% del total) cuyo crecimiento ha permitido más que compensar una cierta debilidad de los ingresos por producto/proyecto (20% del total).
- Estos resultados incluyen costes no recurrentes por 7,5 M euros. Excluyendo estos costes el EBITDA se situaría cercano a los 17 M euros.
- No se prevén más costes no recurrentes significativos para el 2S'08 que debería reflejar una mejora significativa de la rentabilidad. A 1 de julio se ha completado con éxito la mayor parte del plan de reestructuración de plantilla mediante bajas incentivadas y jubilaciones anticipadas, y el proceso de "desenganche tecnológico" de la antigua Getronics Iberica respecto a su antigua matriz holandesa.

(M €)	1S 2007	1S 2008	Var (%)
Ingresos totales	80,015	211,965	164,9%
Margen bruto	19,206	54,051	181,4%
EBITDA	4,715	9,587	103,3%
EBIT	2,739	6,495	137,1%
Beneficio Neto Atribuible	1,224	4,082	233,5%

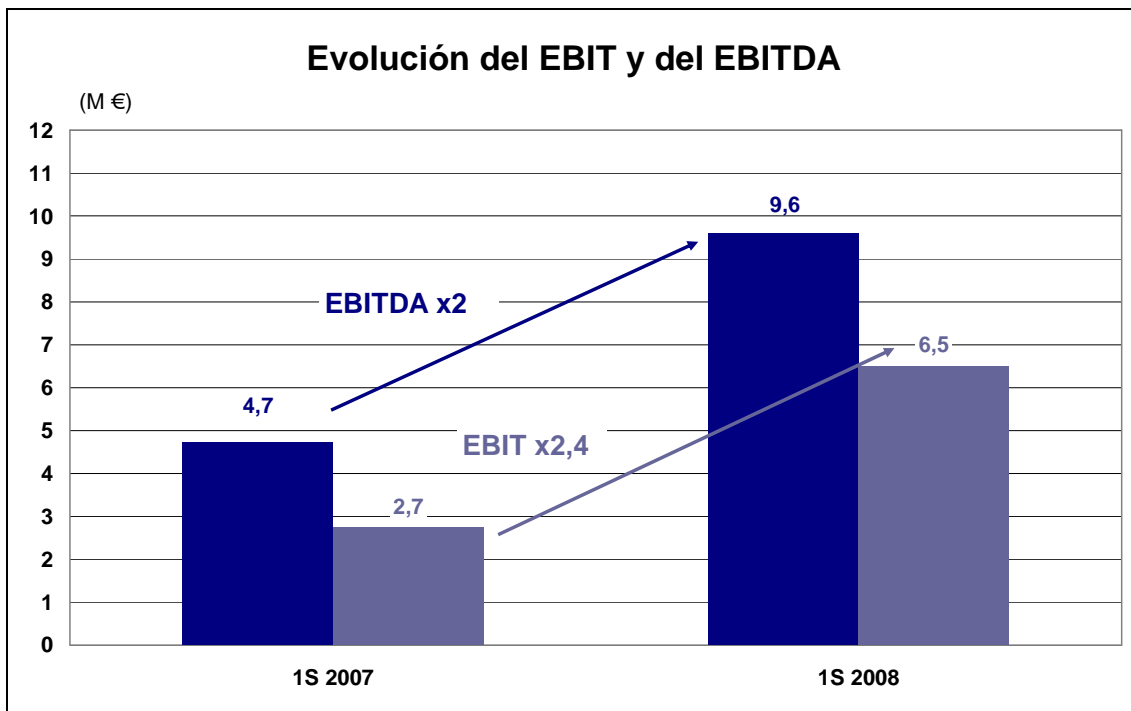
1. Análisis de las principales magnitudes

Los ingresos se multiplican por 2,6 veces hasta alcanzar los 212 M euros manteniendo los volúmenes de negocio pro forma lo que demuestra la buena respuesta de los clientes ante el proceso de integración que se está llevando a cabo.



Los ingresos por servicios (80% del total) han experimentado un comportamiento muy favorable gracias a la externalización de los procesos de negocio como respuesta a las necesidades de mejora de la eficiencia por parte de nuestros clientes. Esta buena evolución permite compensar cierta debilidad de los ingresos de producto (20% del total) por la congelación de los proyectos de inversión de los clientes ante la incertidumbre económica. Esperamos que esta tendencia se mantenga para el resto del año.

Destacamos la mejora del margen bruto hasta niveles del 25,5% lo que supone un incremento de 1,5 puntos porcentuales respecto a los niveles del 2007. Esta mejora se debe al positivo mix de negocios: mayor peso de los ingresos por servicios con un margen más elevado con respecto a los ingresos por producto.



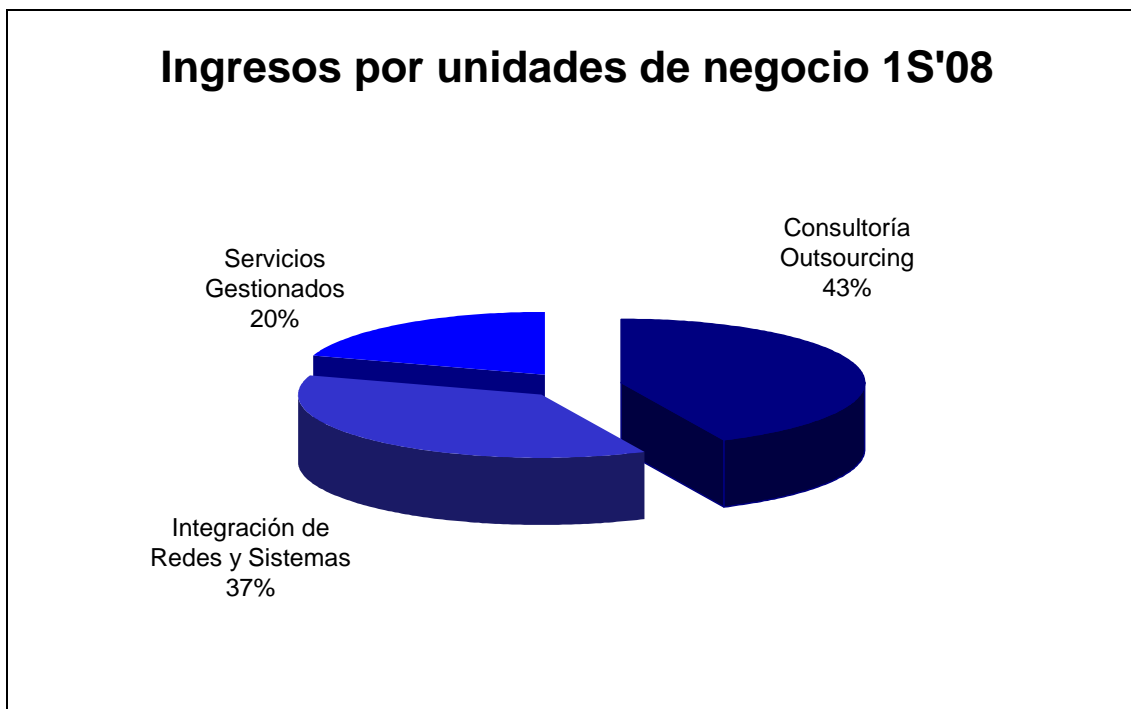
El EBITDA alcanza los 9,58 M euros (+103%) con un margen del 4,5%, siendo el EBIT de 6,49 M euros. Las cuentas de este primer semestre están negativamente impactadas por unos costes no recurrentes de 7,5 M euros que corresponden a gastos de conexión de los antiguos sistemas a Getronics International, costes de despliegue de nuevos sistemas internos que sustituyen a los anteriores, y otros costes de integración que ya no impactarán las cuentas del grupo en el segundo semestre. Excluyendo los costes citados anteriormente Tecnocom se situaría en un EBITDA cercano a los 17 M euros y el margen entorno al 8%.

El Beneficio Neto alcanza prácticamente los 4 M euros (+233%), equivalente a un margen sobre ventas del 1,9%, 0,4 puntos porcentuales por encima del obtenido en 2007. Esto demuestra que la mejora en resultados se ha trasladado a todas las líneas de la cuenta de resultados aunque la rentabilidad mejorará de manera significativa en los próximos trimestres.

2. Ingresos por líneas de negocio

Recordamos que a partir del 01 de enero de 2008 desde el punto de vista operativo se han reorganizado las actividades en función de las siguientes líneas de negocio: Consultoría y Outsourcing; Servicios Gestionados; e Integración de Redes y Sistemas que son atendidas con una única Dirección Comercial, lo que permite maximizar las oportunidades de venta a nuestros clientes.

En el siguiente gráfico mostramos los resultados de las principales líneas de negocio.



Consultoría & Outsourcing (43% de los ingresos totales)

Los ingresos de Consultoría y Outsourcing han tenido un comportamiento muy favorable en el 1S'08, registrando un crecimiento pro forma cercano a los dos dígitos.

Por Líneas de Negocio, este crecimiento se ha producido principalmente en los ingresos relacionados con ERP, soluciones de Medios de Pago y soluciones para el Sector Finanzas y Seguros.

Durante este periodo, se ha mantenido la generación de pedidos y renovaciones de contratos que nos han permitido obtener un crecimiento de nuestra cartera de pedidos de forma consistente con nuestro volumen de ingresos.

Integración de Redes y Sistemas (37% de los ingresos totales)

En su conjunto consideramos un éxito el que esta división mantenga los volúmenes de ingresos a pesar de estar operando en un entorno altamente competitivo y alta competencia de oferta.

Dentro de esta división cabe destacar el comportamiento muy positivo del área de productos y servicios en Telecomunicaciones (30% de los ingresos totales de esta división) tanto en España (gracias a Metrocall) como en Latinoamérica debido en este caso al relanzamiento de actividades de inversión de nuestros principales clientes. Cabe destacar la positiva evolución de Metrocall que espera terminar en este ejercicio el despliegue de la Fase I de su contrato con Orange, Telefónica y Vodafone. Ya existe cobertura en un porcentaje importante y creciente de la red metropolitana, y se han multiplicado por tres los ingresos respecto al mismo periodo del año anterior.

El área de redes, sistemas y almacenamiento en España (70% de los ingresos totales de esta división) se desarrolla en unas coordenadas de inversión decreciente ante un escenario de incertidumbre económica. La relativa debilidad de las ventas de productos en este área se deben al entorno de mercado que es altamente competitivo y a la decisión de Tecnocom de no acudir a operaciones con estrecho margen o cuyos términos de financiación no se consideren atractivos. Las ventas de servicios están experimentando un comportamiento favorable que, si bien no alcanza a compensar la debilidad del área de productos, sí provoca una mejora del margen operativo de los ingresos.

Finalmente, la integración de Getronics Iberia ha permitido identificar claras oportunidades de reducción de costes que ya se están ejecutando y permitirán mejoras de rentabilidad por economías de escala, que serán tangibles antes de que acabe el ejercicio en curso.

Servicios Gestionados (20% de los ingresos totales)

En su conjunto, los ingresos de esta división están experimentando cierta debilidad por el escenario de incertidumbre económica ha llevado a algunos de nuestros clientes a congelar proyectos de renovación tecnológica. Sin embargo, esperamos una recuperación de estos proyectos en el 2S'08, especialmente en el Sector Financiero y de Seguros, debido a las normativas del Banco de España que implican la reactivación de estas inversiones. Este giro de tendencia lo vemos ya reflejado en la cartera de operaciones que se están gestionando para el 2S'08 e incluso de cara a 2009.

Por el lado positivo, y aunque no se ha conseguido compensar la evolución la debilidad del área de proyectos, los servicios asociados a la externalización de procesos de infraestructura, tanto en su vertiente Remota como On-Site han continuado creciendo según las previsiones y sin verse afectados por efectos de desaceleración económica. Esto no ha sido fruto únicamente de la inercia de las renovaciones y ampliaciones de contratos, ya que adicionalmente se han cerrado importantes nuevos contratos en los sectores de Banca, Farmacéutico y Administración Pública Central.

Evolución de la cartera de pedidos

A 30/06/08 Tecnocom cuenta con una importante cartera de oportunidades con un potencial de negocio superior a los 600 millones de euros. Durante el 1S'08 se ha procedido a la renovación de la totalidad de los contratos de servicios recurrentes que han ido venciendo, lo que demuestra la confianza de nuestros clientes en el proyecto empresarial de Tecnocom.

En el 1S'08 Tecnocom ha conseguido más de 60 nuevos contratos de importe superior al medio millón de euros, y de ellos más de 20 por encima del millón. Con ello hemos consolidado nuestra posición en los principales sectores de la economía, destacando el sector Financiero, Administración Pública, Operadores de Telecomunicación e Industria.

3. Hechos posteriores

- ✓ **Acuerdos de la JGA:** El 02 de julio Tecnocom comunica los acuerdos aprobados en la Junta General de Accionistas entre los que destaca una ampliación de capital liberada en la proporción de una acción nueva por cada diez acciones antiguas, mediante la emisión y puesta en circulación, con el carácter de liberadas y con cargo a las reservas disponibles de la sociedad, de 6.200.433 acciones, de cincuenta céntimos de euro de valor nominal cada una de ellas, y con derecho preferente de suscripción.
- ✓ **Venta de la autocartera:** El 18 de julio Tecnocom comunica la venta de la totalidad de la autocartera, 946.240 acciones que representan un 1,5% del capital, por un importe de 3,6 millones de euros.

4. 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 del 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 de la deuda.

Tecnocom mantiene una operación de cobertura de tipos de interés basada en la contratación del derivado correspondiente a 30 de Junio 2008 (véase nota 11 de las notas explicativas).

- Exposición al riesgo de cambio

El riesgo del Tecnocom relacionado con las variaciones en los tipos de cambio está, básicamente, relacionado con las sociedades del grupo ubicadas en el extranjero y vinculadas a las monedas de Méjico, Perú, Colombia y Chile. El grupo trata de mantener un equilibrio entre los cobros y pagos de efectivo de sus activos y pasivos denominados en moneda extranjera. El grupo no tiene contratado ningún tipo de cobertura en relación con este riesgo a 30 de Junio 2008.

ANEXO 1: Hechos relevantes

Fecha: 20/05/2008 Hecho relevante número: 93557
Informe Anual de Gobierno Corporativo

Fecha: 20/05/2008 Hecho relevante número: 93554
Anuncio Convocatorias y Acuerdos de Juntas

Fecha: 29/04/2008 Hecho relevante número: 92550
Tecnocom ha firmado esta mañana un crédito sindicado a largo plazo por importe de 47 millones de euros

Fecha: 17/04/2008 Hecho relevante número: 92091
Anuncio de cotización de las 236.431 acciones procedentes de la ampliación de capital del 10/01/08

Fecha: 01/04/2008 Hecho relevante número: 91287
Nombramiento de Consejero

Fecha: 08/01/2008 Hecho relevante número: 87933
Verificación requisitos previos para admisión a cotización y comunicación de inicio de cotización

Fecha: 08/01/2008 Hecho relevante número: 87941
Convocatoria de junta general extraordinaria para ampliación de capital

ANEXO 2: Cuenta de Pérdidas y Ganancias

(M €)	1S 2007	1S 2008
INGRESOS TOTALES	80,015	211,965
Variación (%)	77,8%	164,9%
Margen Bruto	19,206	54,051
Variación (%)	n.a.	181,4%
margen s/ ventas	24,0%	25,5%
EBITDA	4,715	9,587
Variación (%)	150,0%	103,3%
margen s/ ventas	5,9%	4,5%
Amortizaciones	-1,976	-3,092
EBIT	2,739	6,495
Variación (%)	112,8%	137,1%
margen s/ ventas	3,4%	3,1%
Resultado financiero	-0,946	-1,796
Resultados extraordinarios	-0,172	0,000
Impuesto sobre sociedades	-0,287	-0,272
Intereses Minoritarios	-0,110	-0,345
BENEFICIO NETO ATRIBUIBLE	1,224	4,082
Variación (%)	5,2%	233,5%
margen s/ ventas	1,5%	1,9%

ANEXO 3: Información bursátil

A pesar de la caída de la acción de Tecnocom con respecto a la cotización al cierre del ejercicio 2007 (caída 10% a fecha de elaboración de este informe) cabe resaltar el mejor comportamiento relativo del valor respecto a los principales índices de referencia. En el mismo periodo mencionado el IBEX 35 cayó un 24% y el índice Small Cap un 33%.

En el gráfico que sigue se muestra un comparativo de la evolución de la cotización en el 2008 de TECNOCOM, frente a la evolución del IBEX 35 y del índice Small Cap.

