



Tecnocom



Tecnocom

Presentación Resultados

Enero - Septiembre 2016

28 de octubre de 2016

Tecnocom comunicará los resultados de los primeros nueve meses de 2016 en una conferencia telefónica

Javier Martín, Consejero Delegado de Tecnocom, y Carlos Marino, Director General Financiero, llevarán a cabo una conferencia telefónica para inversores y analistas hoy viernes 28 de octubre de 2016 a las 12:45 pm hora de Madrid.

Para poder acceder a la conferencia los participantes deberán marcar el número: **+34 917 900 861**.

Una grabación de la conferencia estará disponible en la web de Tecnocom unas horas después de que la conferencia haya finalizado.

- El presente informe ha sido elaborado a efectos meramente informativos por TecnoCom Telecomunicaciones y Energía, S.A. (la "Compañía"). La información contenida en este documento no ha sido objeto de auditoría, revisión limitada o de cualquier otra forma de verificación por parte de un auditor o tercero independiente y, por tanto, no se otorga garantía alguna, ni explícita ni implícita, sobre la imparcialidad, plenitud, corrección o precisión de la información, opiniones y afirmaciones aquí contenidas.
- La información del presente documento contiene expresiones o manifestaciones que suponen estimaciones, previsiones o proyecciones sobre la posible evolución futura de la Compañía. Las previsiones de futuro se pueden identificar generalmente por el uso de las palabras "puede", "podrá", "podría", "plan", "espera", "anticipa", "estima", "cree", "pretende", "proyecta", "finalidad" u "objetivo" o el negativo o cualquier otra variación de dichas palabras o terminología similar, e incluyen las anteriores aseveraciones en relación con los planes de la Compañía de crecer orgánica o inorgánicamente, reducir deuda y apalancamiento financiero, generar retorno al accionista, etc.
- Analistas, inversores actuales o futuros o cualesquiera otras personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por la Compañía, deberán tener en cuenta que tales estimaciones, previsiones o proyecciones no implican ninguna garantía sobre cuál vaya a ser el comportamiento y resultados futuros de la Compañía, por lo que los resultados y el comportamiento real futuro de la Compañía podrá diferir sustancialmente del que se desprende de dichas estimaciones, previsiones o proyecciones. Se recomienda no tomar decisiones sobre la base de afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro.
- Los riesgos e incertidumbres que podrían afectar a la información facilitada en el presente documento son muy difíciles de anticipar, e incluyen, entre otras cuestiones, el desarrollo del negocio de la Compañía, las tendencias en su industria operativa, y futuras inversiones en capital. La Compañía no asume, bajo ninguna circunstancia, la obligación o el compromiso de actualizar o revisar las estimaciones, previsiones o proyecciones en caso de que se produzcan acontecimientos no previstos que afectasen o pudieran afectar de alguna manera a las mismas. Ni la Compañía, ni sus Administradores, ni sus asesores asumen responsabilidad alguna por las posibles desviaciones que las diferentes estimaciones, previsiones o proyecciones utilizadas para la elaboración del presente documento pudieran sufrir.
- A la vista de estos riesgos, incertidumbres y asunciones, los eventos y circunstancias referidas en estas previsiones de futuro podrían no ocurrir. Ninguna proyección de futuro, expectativa, estimación o perspectiva contenida en este documento debe entenderse como una promesa ni debe entenderse que impliquen una indicación, aseguramiento o garantía de que las asunciones sobre las que se han preparado tales proyecciones de futuro, expectativa, estimación o perspectiva son correctas o exhaustivas o, en el caso de las asunciones, una declaración firme.
- Muchos factores podrían hacer que los resultados actuales, evolución o logros de la Compañía fueran materialmente diferentes de cualesquiera resultados futuros, evolución o logros contenidos expresa o implícitamente en estas previsiones. Estos factores incluyen, entre otros: cambios globales en las condiciones económicas generales, políticas gubernamentales o empresariales en los países en los que la Compañía desarrolla su negocio; cambios en los tipos de interés; cambios en la inflación; cambios en los precios; disminución del gasto en los presupuestos gubernamentales y en las subvenciones; cambios en las leyes nacionales e internacionales; cambios en la gestión de la exposición al crédito, tipos de interés, tipos de cambio y riesgos en el precio de "commodities"; la dependencia de terceros y proveedores, adquisiciones o inversiones en "joint ventures"; ajustes imprevistos en la cartera de órdenes pendientes de ejecución por parte de la Compañía;; imposibilidad de mantener ambientes de trabajo seguros, efectos de catástrofes y desastres naturales; pérdida de directivos "senior" o de empleados clave; uso no autorizado de la propiedad intelectual de la Compañía y reclamaciones por incumplimiento por parte de la Compañía de la propiedad intelectual de otros; capacidad para generar caja para servir la deuda y cambios en la estrategia de negocio, entre otros factores.

- 01**
**Evolución
del negocio**
- 02**
**Aspectos
financieros
destacados**
- 03**
**Objetivos
2016-2018E**
- 04**
Anexos

01 - Evolución del negocio

Manteniendo la senda positiva en cuanto a crecimiento sostenible, mejora de la rentabilidad, reducción de deuda neta y creación de valor

Cifras Destacadas Ene – Sep 2016

P&G
Ingresos 300 M€ ↑ +3,1% <small>(+4,4% sin efecto FX)</small>
EBITDA 20,6 M€ ↑ +20,8%
Margen EBITDA 6,9% ↑ +100 pb
Bº Neto Atribuible 4,9 M€ ↑ +610%

Deuda Neta y otros KPI's de Negocio		
Deuda Neta 27,2 M€ ↓ (54)%	Nueva Contratación 307 M€ ↑ +10,1%	
Apalancamiento Neto 1,07x ↓ (1,9)x	Ratio "Book-to-Bill" 1,02x ↑ +0,07x	
Mercado Internacional 20% <small>sin incluir el efecto FX</small>	Ingresos Servicios 82% <small>en línea con trimestres anteriores</small>	

Cumpliendo satisfactoriamente con la hoja de ruta marcada en 2016 para alcanzar el Plan Horizonte 2018

Crecimiento impulsado por el mercado nacional mientras que continúan las mejoras de márgenes en el negocio internacional

Crecimiento sostenible y rentable

- Crecimiento del 4,4% de ingresos en moneda constante
- Mejor comportamiento del mercado nacional (+6,3%); internacional impactado por FX
- Incremento de doble dígito en EBITDA, por incremento de la actividad y mejoras en nuestros márgenes
- Estrategia de crecimiento selectivo en Latam se traduce en mejoras de rentabilidad (+700 pb margen de contribución en la región)
- Sólido comportamiento de todos nuestros sectores en el mercado nacional
- Beneficio neto atribuible de 4,9 M€ en 9M'16 vs 0,7 M€ 9M'15

Alta recurrencia, diversificación y visibilidad

- Crecimiento de +10% en contratación en 9M'16; ratio "Book to bill" >1x
- Construyendo cartera gracias al buen nivel de nueva contratación
- Mix de servicios/productos en línea con los trimestres anteriores: alta recurrencia
- Diversificación por sectores, regiones y clientes

Generación de caja y reducción de deuda neta

- Importante reducción en deuda neta, que se sitúa en parámetros relativamente bajos
- Mejora del 33% en resultado financiero en 9M'16; extendiendo satisfactoriamente nuestros vencimientos de deuda con un coste menor
- Sólida generación de caja como una prioridad estratégica
- Políticas de optimización de circulante claves para obtener alto grado de conversión en caja

Diversificación geográfica y evolución positiva del negocio en general. Impacto negativo por depreciación de divisas Latam en la conversión de ingresos a euros

Crecimiento de Ingresos por Región

Ingresos	9M 2016		Reversión Impacto FX		9M'16 sin efecto FX	
	M€	Var (%)	M€	(%)	M€	Var (%)
España	242,6	+6,3%	-	-	242,6	+6,3%
Portugal	11,7	+0,2%	-	-	11,7	+0,2%
América	45,8	(10,6)%	3,7	+7,2%	49,5	(3,5)%
Total	300,1	+3,1%	3,7	+1,3%	303,8	+4,4%

Diversificación

Distribución de Ingresos



Mercado Nacional

Sólido comportamiento del mercado nacional por undécimo trimestre consecutivo:

- Crecimiento interanual en ingresos del +3,2% en 3T'16 y +6,3% en 9M'16
- Evolución positiva del negocio en todos nuestros sectores de actividad
- Ligeras mejoras de márgenes operativos

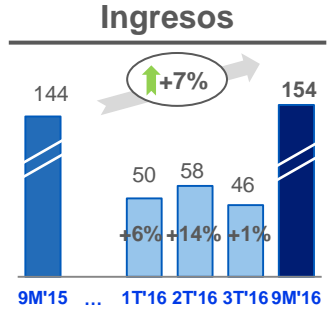
Mercado Internacional

Crecimiento selectivo en Latam con el objetivo de mejorar rentabilidad y calidad del negocio

- Los ingresos decrecen un 2,8% en moneda constante en los 9M'16, aunque se ha mejorado significativamente la rentabilidad
- Evolución positiva de los negocios de Banca y Seguros e Industria: +14% y +34% en moneda constante, respectivamente

Banca y Seguros continúa siendo nuestro motor de crecimiento, con los demás sectores mostrando un buen comportamiento

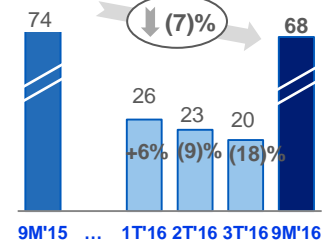
Banca y Seguros



Aspectos Destacados

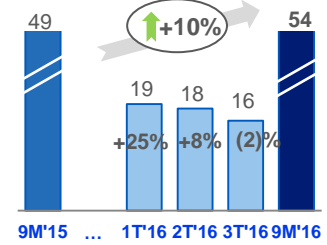
- Incremento continuado de ingresos y mantenimiento de márgenes
- Escenario positivo en España (+7%) y sólido crecimiento en el negocio internacional (+14% en moneda constante) en los 9M'16
- Aumento de la inversión de entidades financieras y buena evolución del negocio de Medios de Pago
- Buenas perspectivas del sector para FY 2016

TME



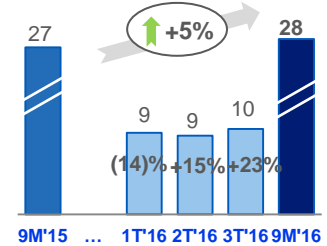
- Aumento significativo de nuestra rentabilidad operativa gracias a la estrategia de crecimiento más selectivo en Latam, en línea con lo esperado
- Reducción del 7% en ingresos del 9M'16, impactado por FX (5,5% en moneda constante)
- Importantes contratos renovados y nuevos conseguidos en el sector energético que mejoran la cartera

Industria



- Crecimiento de doble dígito en ingresos con márgenes atractivos
- Evolución positiva del negocio con principales clientes e incremento en nuevos mediante proyectos de transformación y soluciones
- Acelerando el crecimiento en Latam; aún con un peso reducido
- Perspectivas de crecimiento para FY 2016

AAPP



- Crecimiento del 5% en ingresos del 9M'16 debido a la decisión política de adelantar a julio el cierre de contratación con cargo a presupuestos 2016
- Margen de contribución ligeramente por encima vs 9M'15
- Contratación impactada negativamente hasta la formación de Gobierno
- Perspectivas 2016: resultados en línea con los alcanzados en 2015, pero sujeto a la evolución política de España.

02 - Aspectos financieros destacados

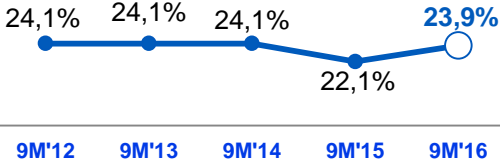
El crecimiento en ingresos, mejora de márgenes y reducción de gasto financiero se traduce en un incremento sustancial del beneficio neto atribuible

Miles de euros	9M'2016	9M'2015	Var (%)
Ingresos	300.068	291.075	+3,1%
Margen Bruto	71.632	64.362	+11,3%
% s/ ingresos	23,9%	22,1%	+180 pb
Costes Estructura	(51.043)	(47.320)	+7,9%
EBITDA	20.590	17.042	+20,8%
% s/ingresos	6,9%	5,9%	+100 pb
Amortizaciones	(7.808)	(7.468)	+4,6%
Provisiones	(938)	(436)	+115%
EBIT	11.843	9.137	+29,6%
Margen EBIT (%)	3,9%	3,1%	+80 pb
Resultado Financiero	(3.861)	(5.762)	(33,0)%
Ingresos / (Gastos) Financieros	(2.920)	(3.566)	(18,1)%
Diferencias de cambio	(941)	(2.197)	(57,2)%
Resultado antes de Impuestos	7.982	3.375	+36,5%
Impuestos	(2.659)	(2.186)	+21,7%
Resultado del ejercicio	5.323	1.189	+347,6%
Intereses minoritarios	(388)	(494)	(21,5)%
Resultado atribuible a la Sociedad Dominante	4.935	695	+610,0%

- Crecimiento en ingresos, impactado por FX
- Mejora de ~180 pb en margen bruto por incremento de rentabilidad tanto en España como en Latam
- Crecimiento de doble dígito en EBITDA y EBIT por incremento de actividad en 2016
- Mejora en margen EBITDA (~7%) en línea con la ruta establecida en Plan Horizonte 2018E
- Mejora importante en resultado financiero:
 - ✓ Gasto financiero neto (~650K€) por mejoras de las condiciones de financiación y refinanciación a menor coste
 - ✓ Mejor evolución de las diferencias de cambio en 3T'16 vs 3T'15
- Incremento sustancial del beneficio neto atribuible (+4,2 M€) gracias al crecimiento, mejoras operativas y reducción de gasto financiero

Aumento de la rentabilidad operativa en línea con nuestras previsiones

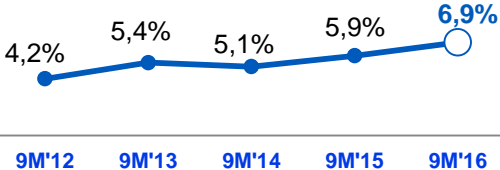
Margen Bruto



Mejora de Margen Bruto en 9M 2016 23,9% (+180 pb vs 9M'15)

- Manteniendo la tendencia positiva en incremento de márgenes en 3T'16 (24,6%)
- Incremento significativo en TME, por mejora en parámetros económicos de proyectos, con el resto de sectores también mejorando

Margen EBITDA



Mayor eficiencia en proyectos se traducen en impactos positivos

- Mayor margen EBITDA (~7%) en los últimos 10 años para el período 9M
- Margen EBITDA del 3T'16 asciende a 7,1%, confirmando la tendencia positiva
- Mejora generalizada de márgenes tanto en España como Latam

Otros "KPI's" Operativos 9M'16

- Ratio "Book-to-bill": **1,02x**
- Peso servicios: **82%** del mix

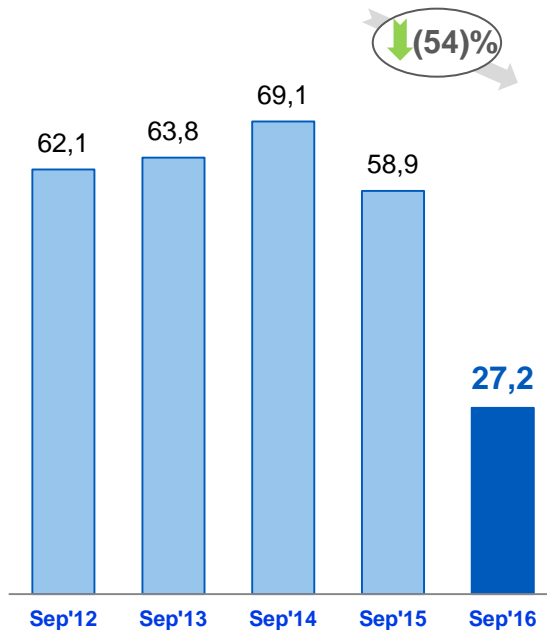
Construyendo cartera gracias al buen nivel de nueva contratación

- Incremento del 10% en contratación durante el 9M'16 hasta alcanzar +307 M€
- Mix de servicios/productos en línea con los trimestres anteriores

Reducción interanual de deuda financiera neta gracias a la fuerte generación de caja

Evolución Deuda Neta (Sept)

Millones de Euros



Reducción significativa de deuda neta vs Sept. 2015, en línea con una política conservadora de endeudamiento

- Reducción de ~32 M€ en deuda neta vs sept. 2015
- Manteniendo el ratio de apalancamiento en niveles en torno a ~1,0x
- Reducción del gasto financiero por mejoras de las condiciones de financiación y refinanciación a menor coste
- refinanciación de nuestros vencimientos de deuda con un coste menor
- Mejoras significativas en flujo de caja operativa bruta y gestión del circulante en 9M 2016 vs 9M 2015
- Gran flexibilidad financiera para aprovechar oportunidades de crecimiento

03 - Objetivos 2016-2018E

Confirmación de los objetivos establecidos en el Plan Horizonte 2018

Crecimiento Orgánico	Ingresos	TACC(%) 2015 – 2018E 7,5% - 10,0%
	Margen EBITDA (%)	Objetivo 2018E 7,5% - 8,5%
	Endeudamiento	Objetivo 2018E DFN/EBITDA < 1 x
	ROCE ⁽¹⁾ (%)	Objetivo 2018E ROCE > 12%

- Objetivos 2016-2018E son consistentes con una política conservadora de endeudamiento y una atractiva remuneración al accionista
- Nuestro plan podría ser complementado con adquisiciones selectivas siempre que creen valor al accionista



Tecnocom es una oportunidad de inversión en Valor (“Value”) con grandes expectativas de crecimiento

Líderes en industria con sólidos fundamentales

- Operamos en atractivos sectores con expectativas de crecimiento
- Presencia en mercados de nicho con fuertes barreras de entrada
- Posición de liderazgo en España y creciendo en cuota internacional

Modelo de negocio contrastado y solidez financiera

- Negocio creciente, rentable y resistente
- Diversificación y alta recurrencia
- Reducido endeudamiento y generación de caja sostenible
- Base accionarial estable y equipo directivo con experiencia

Soluciones Propias y Especialización

- Especialización y soluciones propias en la parte alta de la cadena de valor
- Socio estratégico clave para nuestros clientes “Blue chip”
- Innovación como fuente de crecimiento y sostenibilidad a largo plazo

Etapas de creación de valor a largo plazo

- Crecimiento sostenible del negocio
- Incremento de rentabilidad, retorno y eficiencia
- Reducción de deuda y generación de caja libre
- Incremento de la remuneración al accionista

04 - Anexos



Anexo – Glosario de Términos

Medidas Alternativas de Rendimiento	Definición
Ingresos	Importe Neto de la Cifra de Negocios + Variación de existencias.
Costes Operativos	Costes imputados a proyectos facturables.
Margen Bruto	Ingresos menos costes operativos.
EBITDA	Beneficio de explotación + amortizaciones y provisiones.
Margen EBITDA	EBITDA dividido entre ingresos.
Costes de Estructura	Costes imputados a proyectos no facturables o a centros de coste.
EBIT	Beneficio de explotación.
Deuda Financiera Neta	Deuda financiera (préstamos y otros) + instrumentos de capital con características de pasivo financiero – efectivo y otros medios equivalentes - Inversiones financieras temporales a corto plazo.
Apalancamiento Neto	Deuda financiera neta dividido por el EBITDA de los últimos 12 meses, en este caso el del periodo 1 octubre 2015 y 30 septiembre 2016.
Ratio "Book-to-Bill"	Contratación registrada sobre los ingresos registrados en el mismo periodo.
ROCE	EBIT dividido entre los fondos propios más deuda financiera neta.

Tecnocom



Proyectando juntos el futuro

www.tecnocom.es