

**TECNOCOM,
Telecomunicaciones y
Energía, S.A., y
Sociedades
Dependientes**

**RESULTADOS CONSOLIDADOS
ENERO-SEPTIEMBRE 2008**

Los Resultados de TECNOCOM evidencian el éxito de la integración de Getronics Iberia

- Los Ingresos se han multiplicado por 2,9x hasta los 313 M euros
- El EBITDA se ha multiplicado por 2,4x hasta los 13,1 M euros
- El EBIT se ha multiplicado por 3,1x hasta los 8,3 M euros
- El Beneficio Neto Ajustado se ha multiplicado por 8,5x hasta los 4,8 M euros

Madrid, 30 de Julio de 2008- Los resultados de los primeros nueve meses del ejercicio 2008 confirman el significativo avance de la compañía en todos sus parámetros.

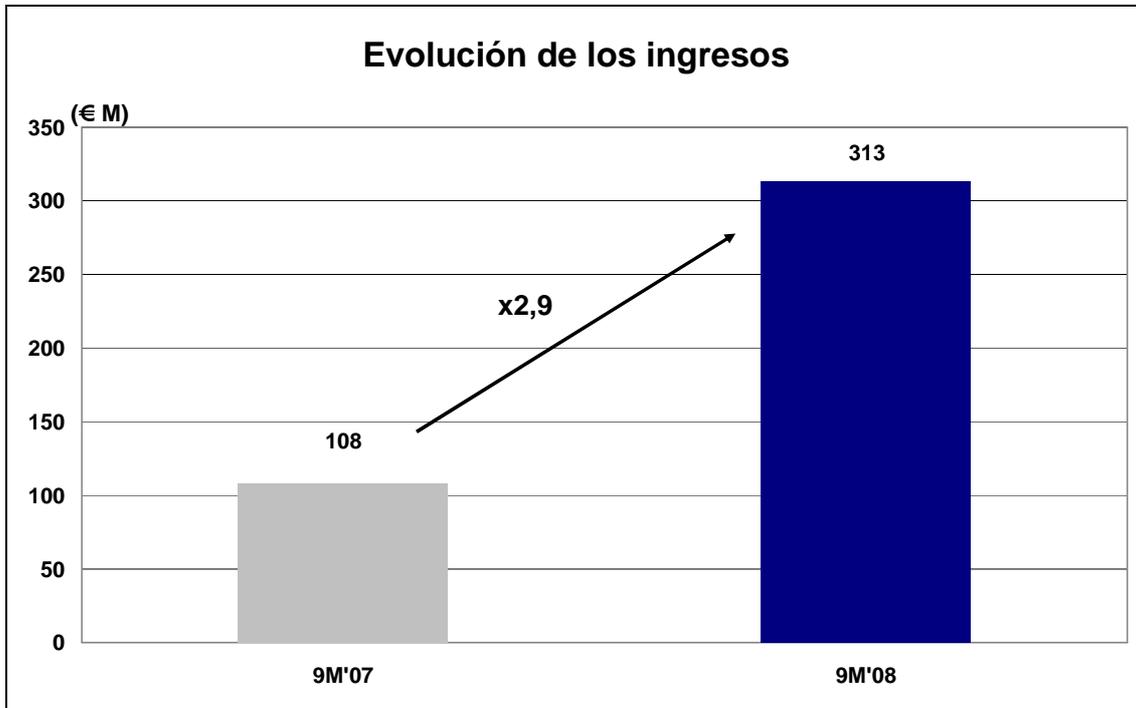
Excluyendo costes no recurrentes que han impactado negativamente las cuentas de estos nueve meses el EBITDA asciende a 22 M euros:

- 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 (20% del total).
- Los costes no recurrentes del tercer trimestre ascienden a 1 M euros y se deben a la duplicidad por el mantenimiento de unas plataformas tecnológicas en el área de Servicios Gestionados. Los costes no recurrentes en los nueve primeros meses ascienden a los 8,5 M euros. Sin tener en cuenta estos costes el EBITDA se sitúa en 22 M euros, lo que corresponde a un margen sobre ventas del 7%.
- En el 3T'08 se ha contabilizado un extraordinario negativo de 431.000 euros que corresponden principalmente a costes de reestructuración en los negocios de Portugal frente a extraordinarios positivos de 2,5 M euros contabilizados en el 3T'07.

(M €)	9M'07	9M'08	Var (%)
Ingresos totales	107,728	313,118	190,7%
Margen bruto	25,932	81,343	213,7%
EBITDA	5,414	13,143	142,8%
EBIT	2,653	8,309	213,2%
Beneficio Neto	3,089	4,405	42,6%
Beneficio Neto Ajustado	0,569	4,836	749,9%

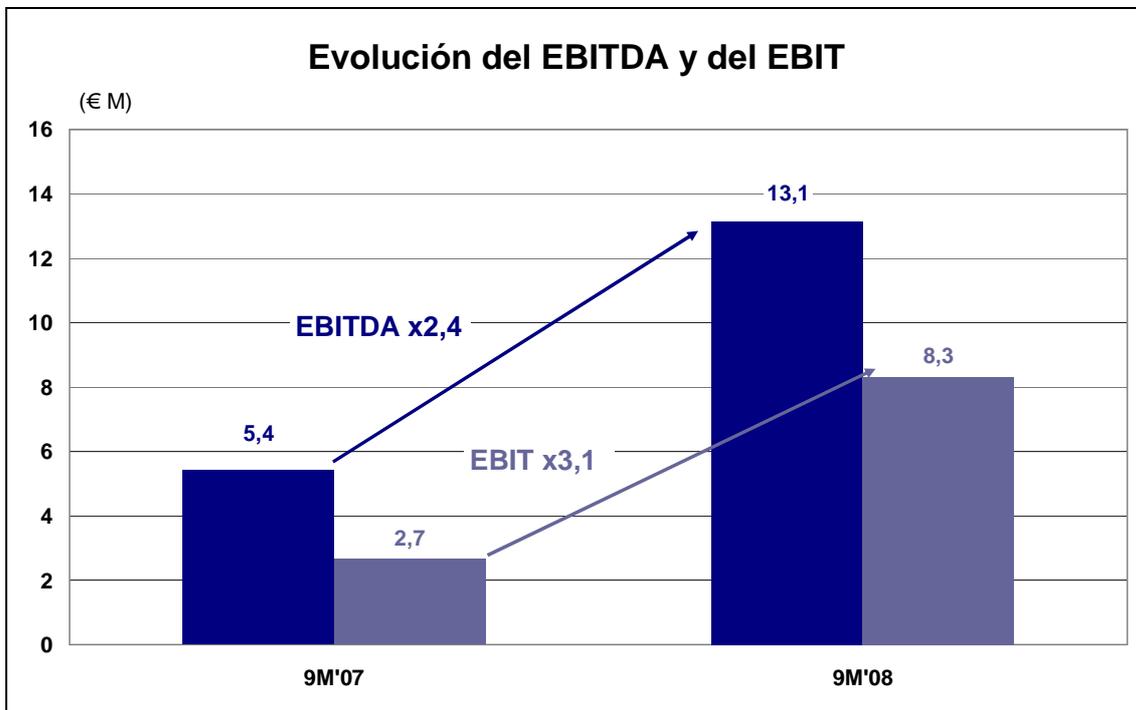
1. Análisis de las principales magnitudes

Los ingresos se multiplican por 2,9 veces hasta alcanzar los 313 M euros mostrando un ligero crecimiento en 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 las decisiones 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 26% lo que supone un incremento de 2 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.



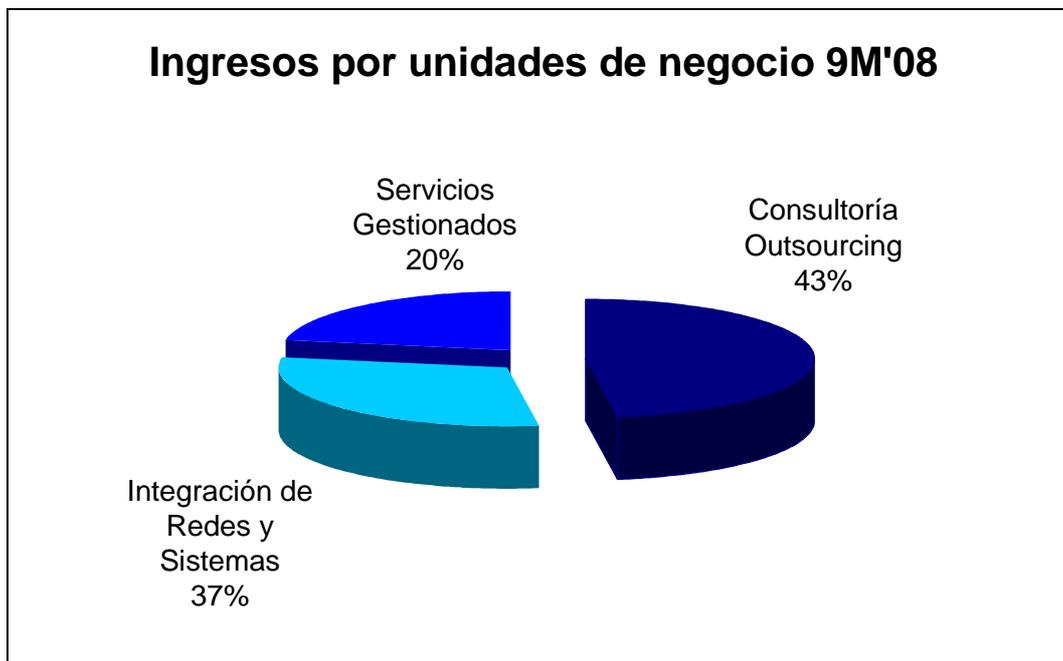
El EBITDA alcanza los 13,1 M euros (+143%) con un margen del 4,2%, siendo el EBIT de 8,3 M euros. En el primer semestre las cuentas estuvieron negativamente impactadas por unos costes no recurrentes de 7,5 M euros que corresponden a gastos de conexión de los antiguos sistemas a Getronics International, costes de despliegue de nuevos sistemas internos que sustituyen a los anteriores, y otros costes de integración. En el tercer trimestre los costes no recurrentes han ascendido a 1 M euros. Sin tener en cuenta estos costes, el EBITDA de los nueve primeros meses se hubiese situado en 22 M euros lo que corresponde a un margen sobre ventas del 7%.

El Beneficio Neto Ajustado alcanza los 4,8 M euros (+750%), equivalente a un margen sobre ventas del 1,5%. Esta mejora se produce a pesar de la subida de los tipos de interés que ha provocado un incremento de los costes financieros.

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 continuado durante el tercer Trimestre de 2008 la tendencia de los resultados del año, registrando un crecimiento pro forma de más de dos dígitos.

Este crecimiento se ha visto acompañado por una mejora de los márgenes gracias al incremento de la masa crítica y a las mejoras en la gestión de los recursos.

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.

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 (fundamentalmente gracias a Metrocall) como en Latinoamérica. debido en este caso al relanzamiento de actividades de inversión de nuestros principales clientes. Metrocall cumplirá con su previsión de terminar este año el despliegue técnico de las 75 estaciones contempladas en la Fase 1 de su contrato con los operadores móviles. Nuestros clientes (Orange, Vodafone y Telefónica) ofrecen ya servicio al público en 55 estaciones, y se espera alcanzar las 70 a fin de año, quedando las demás solamente pendientes de pruebas de integración. Esta paulatina entrada en servicio comercial ha permitido alcanzar ya cifras importantes de facturación y EBITDA.

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 en ingresos la debilidad del área de productos, sí provoca una mejora del margen operativo de los ingresos.

Finalmente, las sinergias obtenidas en la integración de áreas comunes con Getronics Iberica están ya dando frutos en términos de reducción de costes y en mejoras en economías de escala, que son claves en la prestación de este tipo de servicios, y serán más evidentes a partir del 4T'08.

Servicios Gestionados (20% de los ingresos totales)

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 Industria y Energía principalmente. El entorno económico adverso favorece el desarrollo de estos servicios como un recurso importante para la reducción de costes de nuestros clientes.

Como comentamos en los Rdos. 1S'08, estamos asistiendo a una recuperación de los proyectos en este 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. Tecnocom se está beneficiando de su posición de liderazgo en el área de soluciones de gestión de efectivo para

oficinas bancarias (recicladores) obteniendo importantes contratos con las principales entidades financieras del país. Este giro de tendencia lo vemos ya reflejado no sólo en la cartera de operaciones que se están gestionando este 2S'08 sino también de cara a 2009.

Finalmente, los ingresos en el área de despliegues masivos siguen experimentando cierta debilidad por el escenario de incertidumbre económica que ha llevado a algunos de nuestros clientes a congelar proyectos de renovación tecnológica aunque en el 2S'08 estamos asistiendo a una recuperación.

Evolución de la cartera de pedidos

A 30/09/08 Tecnocom cuenta con una importante cartera de oportunidades con un potencial de negocio superior a los 620 millones de euros. Durante el 1S'08 se procedió 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.

La cartera de pedidos a 6 meses es superior a los 220 M euros lo que permite por lo menos asegurar mantener los volúmenes de negocio obtenidos el ejercicio anterior.

3. Hechos posteriores

- ✓ No se han producido Hechos Relevantes posteriores.

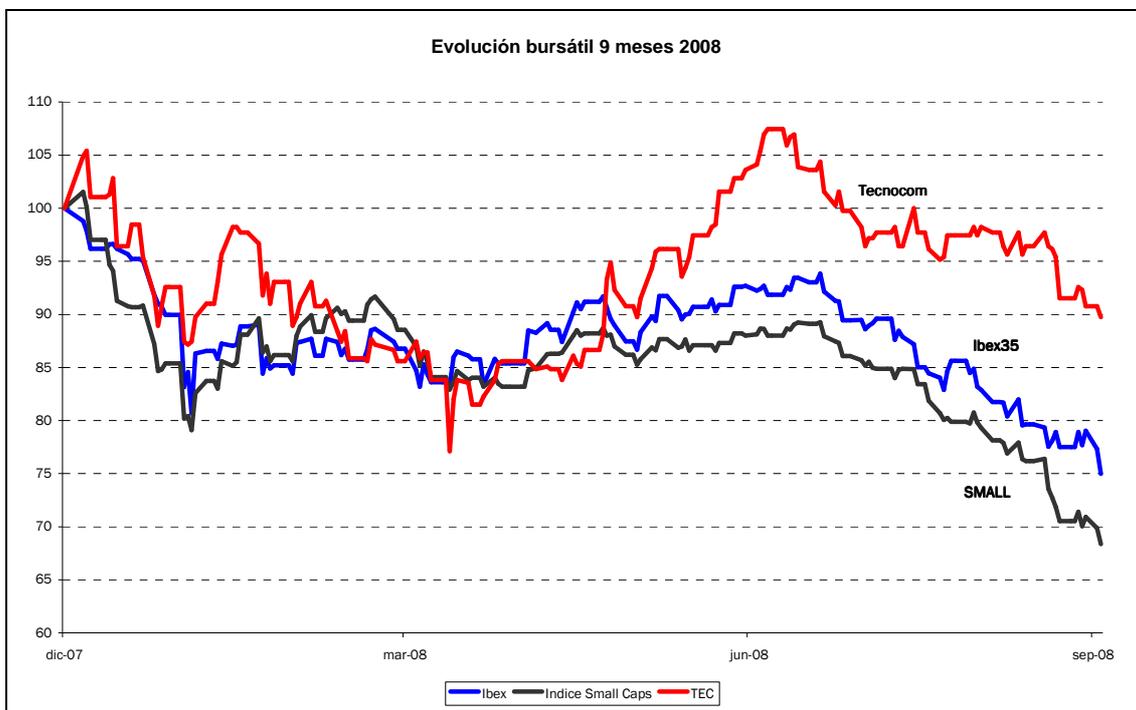
ANEXO 1: Cuenta de Pérdidas y Ganancias

Millones €	9M'07	9M'08	Variación
Ingresos Totales	107,728	313,118	190,7%
Margen Bruto	25,932	81,343	213,7%
% s/ ventas	24,1%	26,0%	
EBITDA	5,414	13,143	142,8%
% s/ ventas	5,0%	4,2%	
Amortizaciones	-2,761	-4,834	75,1%
EBIT	2,653	8,309	213,2%
% s/ ventas	2,5%	2,7%	
Resultado financiero	-1,649	-2,827	71,4%
Resultados extraordinarios	2,520	-0,431	-117,1%
Impuesto sobre sociedades	-0,283	-0,623	120,1%
Intereses Minoritarios	-0,075	-0,002	-97,3%
Beneficio Neto Atribuible	3,089	4,405	42,6%
% s/ ventas	2,9%	1,4%	
Beneficio Neto Ajustado	0,569	4,836	749,9%
% s/ ventas	0,5%	1,5%	

ANEXO 2: Información bursátil

A pesar de la caída de la acción de Tecnocom con respecto a la cotización al cierre del ejercicio 2007 (caída 10% hasta el 30/09/2008) 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 25% y el índice Small Cap un 31%.

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.



ANEXO 3: Hechos relevantes

Fecha: 11/09/2008 Hecho relevante número: 93557
Aprobación del folleto informativo de admisión a negociación de acciones procedentes de ampliación de capital

Fecha: 18/07/2008 Hecho relevante número: 95865
Anuncio de la venta de la autocartera

Fecha: 02/07/2008 Hecho relevante número: 95268
Acuerdos de la Junta General de Accionistas

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 4: CONTRATOS RELEVANTES POR SEGMENTOS VERTICALES

A continuación se indican algunos de los principales contratos obtenidos a lo largo del segundo trimestre del presente ejercicio 2008 en cada uno de los sectores estratégicos de la Compañía:

1. BANCA

- Servicios de actualización y mantenimiento del backbone de la red de transmisión de datos para **Cajasol**
- Implantación de una plataforma para la autorización de todas las transacciones realizadas con tarjetas para **Bancaja**
- Implantación de un sistema de reconocimiento de voz en lengua gallega para **Caixa Galicia**
- Suministro e instalación de una solución para el reciclaje y gestión automatizada del efectivo para **Banco Guipuzcoano**
- Rediseño los sistemas de gestión empresarial para **Caixa Girona**
- Consultoría, diseño e implantación de un servicio de soporte a usuarios para una Entidad Financiera.
- Integración de la operativa de negocio y migración de los sistemas para una Entidad Financiera.

2. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- Asistencia técnica para el desarrollo y mantenimiento de los diversos sistemas de información en el área de contabilidad y control del **IGAE**
- Desarrollo y reprogramación de los módulos de Gestión Tributaria para la **Agencia Municipal de Recaudación del Excelentísimo Ayuntamiento de Sevilla**.
- Puesta en marcha de la primera página web que incorpora el lenguaje de signos como idioma principal en España para la **Federación de Asociaciones de Persoas Xordas de Galicia (FAXPG)**
- Instalación y puesta en marcha de una red de banda ancha para el **término municipal de Vilanova de Arousa**, que aglutina aproximadamente a 10.000 habitantes del entorno rural.
- Servicio de Atención a Usuarios del sistema educativo gallego no universitario vinculados a la Consejería de Educación de la Xunta de Galicia.
- Desarrollo de un sistema de vigilancia de contenidos de TDT para la **Xunta de Galicia**.
- Mantenimiento y Nuevos Desarrollos del Sistema de Gestión Integral de Centros Educativos, englobado en el marco del proyecto Plumier XXI. Para la **Consejería de Educación, Ciencia e Investigación de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia**.
- La gestión y administración de las Infraestructuras y Sistemas de Comunicaciones del **ICEX**.
- Modernización de la infraestructura de comunicación de la **UNIVERSIDAD ALFONSO X EL SABIO**.

- Agilización de la navegación web e incremento de la seguridad de los 22.000 usuarios de la **Junta de Comunidades de Castilla La Mancha**.
- Servicios de gestión y mantenimiento de la infraestructura informática 7x24 del **Ministerio de Fomento**.
- Servicios de gestión de la infraestructura de Red de las distintas dependencias del **Tribunal de Cuentas**.
- Desarrollo de la infraestructura de comunicaciones para los servicios críticos de un nuevo Aeropuerto en España.

3. INDUSTRIA

- Servicios de soporte a 2.400 usuarios y a la red de ventas de **Bayer**.
- Integración de la plataforma cliente de Scottish Power en la del **Grupo Iberdrola**.
- Integración de una solución de movilidad para la unificación de las comunicaciones de voz y datos de tres oficinas comerciales del **Grupo inmobiliario Coperfil**.
- Implantación de una plataforma ERP (Planificación de Recursos Empresariales) orientada a los procesos de negocio como finanzas, producción, compras, inventario, distribución y logística para **Caritas Madrid**.
- Migración a Microsoft Dynamics a más de 60 **Federaciones deportivas**.
- Implantación de un sistema RFID para la automatización de carga/descarga de contenedores en el **puerto de Valencia** en MSC Terminal Valencia.

4. TELCOS

- Ampliación de la Red Corporativa y la actualización del equipamiento de red de un importante teleoperador.
- Acuerdo de colaboración con Telefónica Sistemas para dar servicios de mantenimiento y gestión de oficinas bancarias a importantes clientes de la operadora.

5. SEGUROS

- Suministros de servicios de soporte en remoto a usuarios y servicio on site a una importante compañía aseguradora.



RELACIONES CON INVERSORES

Agustín Alberti
Tfno: (+34) 901 900 900
agustin.alberti@tecnocom.es

OFICINA DEL ACCIONISTA
Tfno: (+34) 901 900 900
accionistas@tecnocom.es

TECNOCOM
C/ Josefa Valcárcel 26
28027 Madrid
www.tecnocom.es