

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

**RESULTADOS CONSOLIDADOS
ENERO-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.

Madrid, 29 de Julio de 2009- 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.

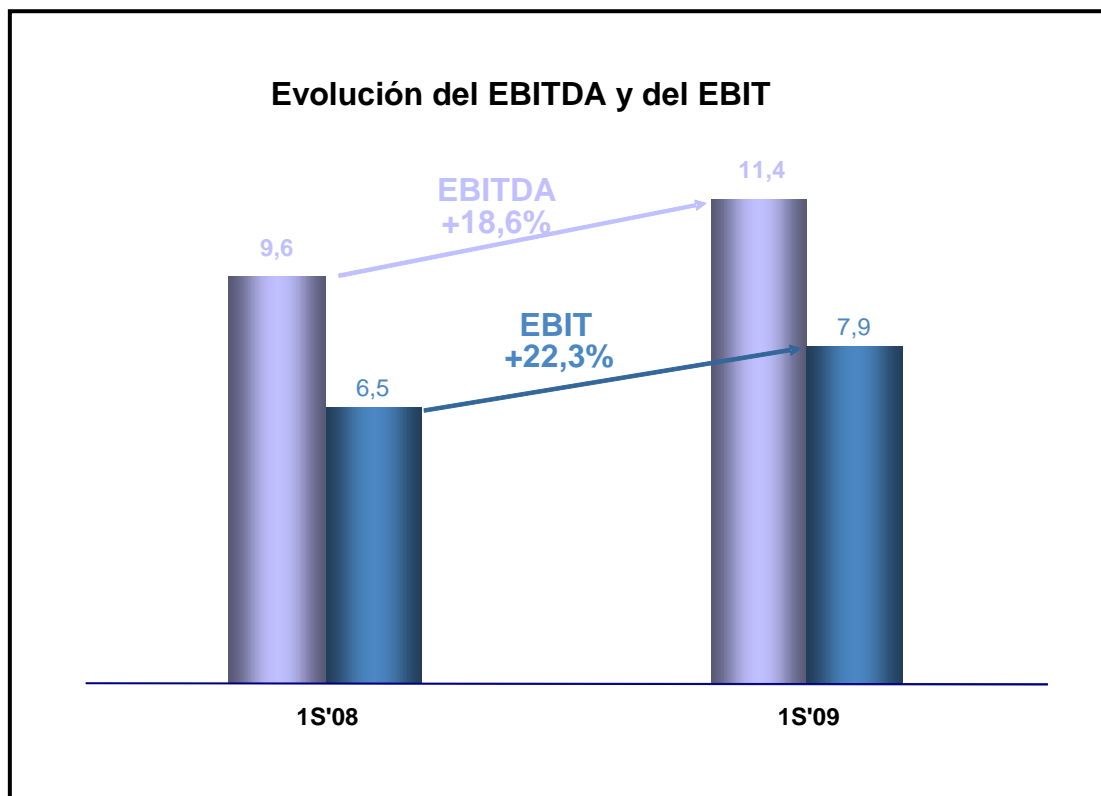
De cara a los próximos trimestres cabe destacar la **importante oportunidad de negocio que se abre para la Compañía derivado del proceso de fusión e integración de Cajas de Ahorro**. Tecnocom tiene una posición de liderazgo en las Cajas más importantes que son las que liderarán los procesos de fusión 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 no recurrentes 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%
Total	211,965	197,335	-6,9%

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, 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 renegociado 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 Getronics, 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.

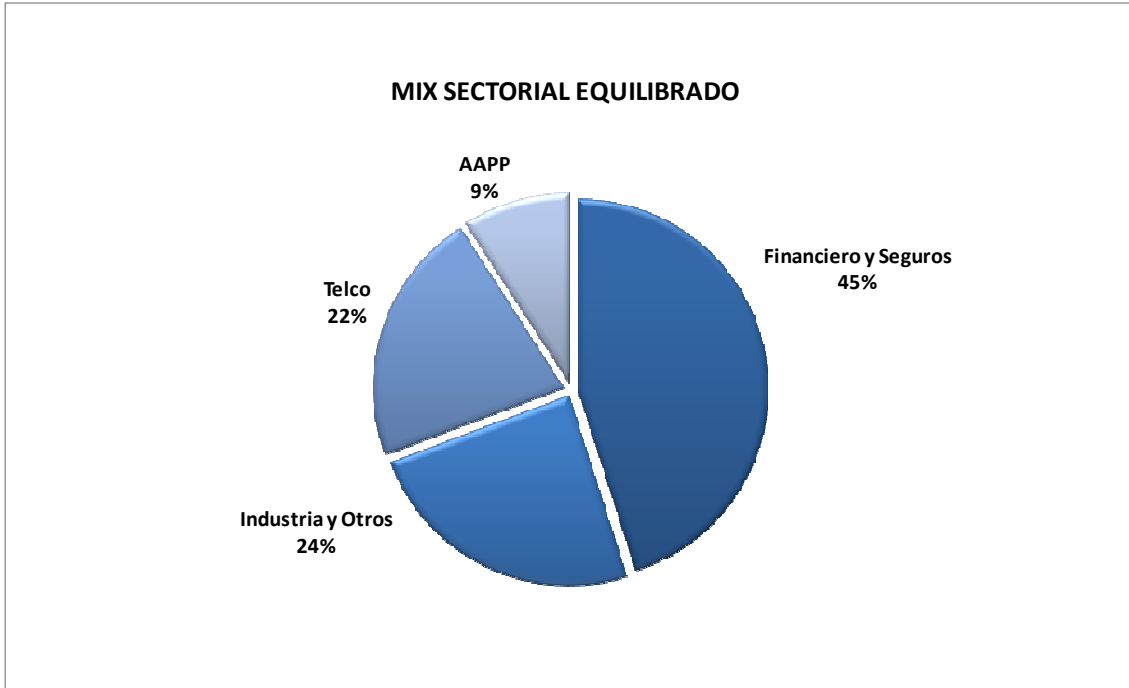
El área de Telecomunicaciones ha mantenido un comportamiento relativamente estable en España y en Latinoamérica, aunque se ha producido cierto retraso en el proceso de adjudicaciones en esta última región, que esperamos se realicen en la segunda mitad del año.

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 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%
Total	100%	100%

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 sector Financiero. 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 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.

ANEXO 1:

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada Primer Semestre 2009

M €	1S'08	1S'09	Variación
Ventas	212,0	197,3	-6,9%
Margen Bruto	54,1	50,7	-6,3%
% s/ventas	25,5%	25,7%	+20 pp.bb.
EBITDA	9,6	11,4	18,6%
% s/ventas	4,5%	5,8%	+130 pp.bb.
Amortizaciones	-3,092	-3,427	10,8%
EBIT	6,5	7,9	22,3%
% s/ventas	3,1%	4,0%	+90 pp.bb.
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%
% s/ventas	1,9%	2,5%	+60 pp.bb.

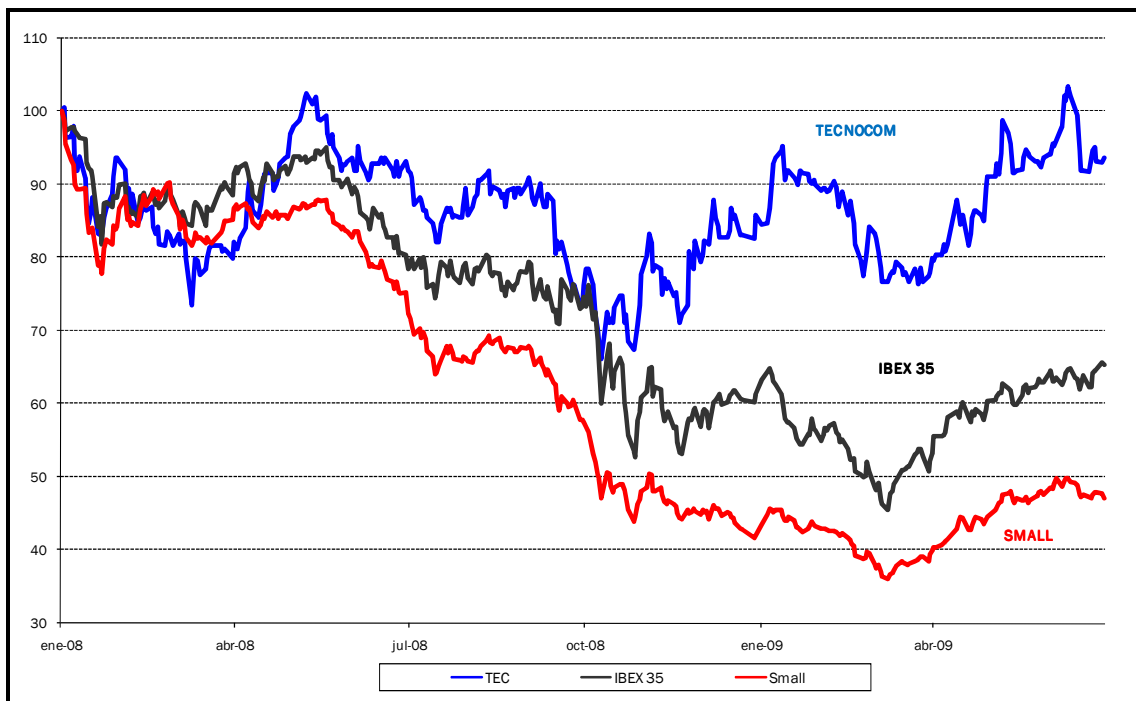
Notas:

En la línea de costes financieros, se incluye una partida negativa por diferencias de cambio de 0,9 M euros.

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

ANEXO 4: Contratos relevantes por segmentos verticales

A continuación se indican algunos de los principales contratos obtenidos a lo largo del primer semestre del presente ejercicio 2009 en cada uno de los sectores estratégicos de la Compañía:

1. BANCA y SEGUROS

- Renovación de la plataforma tecnológica de medios de pago de **Interbank**. Soluciones de software SAT (para la gestión operativa de su parque de tarjetas de crédito y débito), SIA (sistema de autorizaciones para la conexión con las redes de medios de pago) y SFC (para la creación de programas de fidelización de clientes).
- **Bancolombia**, primer Banco de Colombia y uno de los principales de Latinoamérica, confía a Tecnocom la renovación de su plataforma de software de medios de pago.
- **Bancaja** adjudica a Tecnocom la instalación y puesta en marcha del sistema SIA que gestionará 2.000.000 de tarjetas de crédito en su red de 1.500 cajeros. El importe del contrato ha sido de un millón de euros.
- **Caja Rural de Granada** contrata una solución para la gestión de efectivo para dotar a las oficinas de una solución para el reciclaje y gestión automatizada del efectivo, basada Recicladores CM14 8 HC.
- Una importante **empresa del sector asegurador** confía a Tecnocom la ampliación de su Plataforma de Atención Personalizada. Dicha ampliación implica la incorporación de nuevos servicios para el soporte del tratamiento de pagos de los servicios de siniestros cubiertos por sus pólizas.
- Desarrollo de una nueva solución de intercambio de información SWIFT para una importante **entidad financiera**.
- Desarrollo de una solución sobre plataforma data Warehouse para la generación de toda la Información Fiscal de **una entidad financiera**.
- **Acuerdo de colaboración con una empresa del sector asegurador como proveedor de Factoría de Software**. El acuerdo se desarrollará en tres áreas de proceso: la primera, contempla la verificación de requisitos y planificación general de servicios; la segunda se centra en el desarrollo, durante el cual se verifica el diseño, la construcción y verificación tanto de las pruebas unitarias como de integración de los desarrollos en el entorno tecnológico Java/Host, para finalizar con la entrega de los componentes

2. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y SANIDAD

- **El Departamento de Educación del Gobierno Vasco** adjudica a Tecnocom el concurso público para el mantenimiento microinformático de 41.000 equipos distribuidos en los 700 centros educativos de la red pública. El contrato tendrá una duración de dos años, prorrogable por otros dos más, y un importe de 5 millones de euros.
- Adjudicación por el **Ayuntamiento de Madrid** de un concurso de servicios de outsourcing por 4,6 millones de euros para el mantenimiento de 15.000 equipos multimarca.
- Implantación de una solución en colaboración con una empresa del sector, para la localización permanente de expedientes judiciales en el **Departament de Justicia de Catalunya**. Se aplicará en 156 juzgados que actualmente tienen 7 millones de expedientes abiertos.
- El **Ayuntamiento de Ourense** ha adjudicado a Tecnocom el proyecto "Ourense WIFI" que consiste en la instalación y puesta en marcha de una red inalámbrica de transmisión de datos y acceso a Internet en esta localidad por 998.000 euros.
- El **Ayuntamiento de Alcorcón** ha adjudicado el proyecto de la 'tarjeta ciudadana' a Tecnocom por un presupuesto de 940.000 euros y un plazo de implantación de 14 meses.
- La **Consellería de Educación y Ordenación Universitaria de la Xunta de Galicia** adjudica a Tecnocom dos Concursos: uno para la prestación del servicio de soporte a usuarios de TI por importe de 1.045.000 euros y otro para la prestación de desarrollo de aplicaciones informáticas por importe de 230.000 euros.

3. INDUSTRIA Y OTROS

- **Empresa de gestión de infraestructura de transportes** adjudica a Tecnocom los servicios de mantenimiento de su parque informático. El contrato incluye la realización de los servicios de mantenimiento, en la modalidad "per call", que cubre el equipamiento informático compuesto por 18.000 PC's y 8.000 impresora de todas su red española, así como el soporte on site en las sedes principales.
- **Contrato de servicios con una empresa del sector textil** para la administración y monitorización bajo entorno SAP. El Servicio se suministrará en modalidad 24x7 y consiste en la monitorización y administración remota del sistema cluster IBM, en el ámbito de

explotación de negocio bajo plataforma AIX y solución de Negocio SAP.

- Contrato de outsourcing con **Danone** para cubrir el desarrollo, despliegue y mantenimiento del entorno de Business Intelligence corporativo.
- Un **importante grupo de comunicación nacional** confía a Tecnocom la contratación de sus servicios de cableado y sistemas de comunicaciones por importe de 1,1 millón de euros.
- Una empresa **líder a nivel nacional en el sector del medio ambiente y la energía** adjudica un proyecto para el Control y Monitorización de calidad de las aguas de uno de los principales ríos de la geografía española.
- **Un importante grupo hotelero internacional** confía a Tecnocom un contrato de cinco años para el outsourcing de servicios TIC por valor de 2 millones de euros.
- Soporte y mantenimiento de aplicaciones SAP por una duración de 3 años a una **empresa del sector de la construcción**.
- Desarrollo de una solución de virtualización para la optimización de los sistemas de información de una **entidad benéfica**.

4. TELCOS

- Ampliación de la Red Corporativa y la actualización del equipamiento de red de una **importante empresa de telecomunicaciones**.
- Actualización de la red de servicios de un **importante operador de telecomunicaciones**. El proyecto consiste en el diseño de la solución de red y suministro de equipamiento Cisco que se distribuirá en siete centros ubicados en toda la geografía española.
- Acuerdo con un **teleoperador** para el suministro, instalación y mantenimiento de soluciones de Telefonía IP basadas en tecnología Cisco a PYMES. El servicio ofrece entre otras ventajas, diseñar una solución adaptada a la necesidad específica de cada cliente.
- Contrato para ofrecer servicios de Mantenimiento y servicios asociados de auditorías, aceptaciones, reingenierías y despliegues de las redes de **uno de los principales operadores de telecomunicaciones** por un periodo de 5 años.

ANEXO 5: Hechos posteriores

Fecha: 13/07/2009 Hecho relevante número: 111190
Tecnocom comunica la compra de Eurovía Mantenimiento, S.L.U



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