

## **IX). EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS**

### **1. Evolución del Grupo**

Al cierre del primer semestre, Tecnocom:

- Ha integrado con éxito todas las adquisiciones realizadas en el ejercicio 2006, consolidando como única actividad la de proveer servicios del sector TIC.
- Ha llegado a un acuerdo para la adquisición de Getronics Iberia (España y Portugal), que se culminará en el segundo semestre del año, permitiendo un incremento de escala y liderazgo.
- El avance de sus principales magnitudes ha sido ligeramente mejor de lo previsto.

La evolución de estas principales magnitudes, respecto al mismo periodo del año anterior ha sido:

- La cifra de negocios, a 30 de junio de 2007, alcanza los 80 millones de euros, frente a los 45,7 millones de euros obtenidos en el primer semestre de 2006, lo que representa un incremento del 75%.
- El EBITDA se sitúa en 4,72 millones de euros, un 151% más que en los primeros seis meses del año anterior, que ascendió a 1,88 millones de euros.
- El resultado atribuible es de 1,22 millones de euros, lo que ha permitido superar el del año anterior, a pesar de que en el primer semestre de 2006 se reconocieron ingresos extraordinarios por importe de 1,5 millones de euros.

Esta positiva evolución se debe al efecto de consolidación e integración de todas las adquisiciones realizadas (Open Solutions, Eurocomercial, Softgal y Grupo Scorpion), lo que ha permitido la obtención de sinergias en el grupo, reforzando las líneas de negocio y ampliando la base de clientes.

A la vista de la marcha de la compañía y teniendo en cuenta la estacionalidad de las ventas Tecnocom espera alcanzar todos los objetivos fijados para el ejercicio completo e incluso superar alguno de ellos.

## **2. Adquisición de Getronics Iberia**

Con la firma del acuerdo para la adquisición de Getronics Iberia podemos afirmar que esta operación supone un paso muy importante en la estrategia de crecimiento y consolidación de Tecnocom en el sector TIC. Getronics Iberia aporta una importante cartera de contratos con un alto valor añadido, y un equipo de profesionales de primer nivel. Además, la muy probable incorporación de Getronics como socio industrial estable, proporciona a TECNOCOM una presencia global que contribuirá a la estrategia de crecimiento futura. Con esta operación, Tecnocom da un importante paso en la realización de su Plan Estratégico aprobado por el Consejo de Administración a finales de 2005, cuyas principales líneas de actuación son: crecimiento orgánico en el mercado ibérico y latinoamericano, una política de adquisición de empresas que permita un rápido aumento de las cifras de negocio y resultados de la compañía en el sector TIC.

El acuerdo para adquirir la filial Ibérica de la multinacional Getronics se ha establecido por un importe de entre 80 y 95 Millones de Euros. La cantidad variable de 15 Millones, concebida como “earn out”, está sujeta a la consecución por parte de Getronics Iberia de un resultado operativo “EBITDA” de 7,75 Millones de Euros en el primer semestre del año 2007. El cierre de la operación está condicionado a la realización de una “due diligence” en la Compañía y las autorizaciones necesarias en materia de Defensa de la Competencia.

La forma de pago será de un 60% al contado y en efectivo, y el otro 40% diferido, que podrá pagarse, a opción de Tecnocom, en acciones de Tecnocom de nueva creación. Dichas acciones se emitirían, en su caso, en condiciones de mercado previo acuerdo de la Junta General de Accionistas. Esto podría convertir a Getronics Internacional BV en el socio industrial de referencia con una participación en Tecnocom de hasta un 12%. A su vez, Tecnocom realizará una ampliación de capital dineraria totalmente garantizada por el Consejo de Administración y Fortis Bank, Banco asesor de la operación, cuyo importe será de 48 millones de euros para hacer frente al tramo de pago en efectivo que contempla la transacción.

En 2007, los ingresos pro forma estimados de Tecnocom tras la adquisición de Getronics Iberia serán superiores a 450 millones de euros. El EBITDA se situará en torno a los 26 millones de euros, y la plantilla superará los 5.000 profesionales. El Grupo español, que actualmente cuenta con más de 20 sucursales en España, y opera con infraestructura propia en Portugal, Chile, Colombia, Perú y Méjico, se consolidará como una de las Compañías españolas líderes en el sector TIC en España, Portugal y Latinoamérica.

La filial ibérica de Getronics, que cuenta con más de 3.000 profesionales y está presente directamente en las principales ciudades de España y Portugal, está

especializada en la prestación de servicios de gestión y mantenimiento de aplicaciones y sistemas utilizados por entidades financieras y administraciones públicas, además de servicios para automatización de oficinas bancarias e integración de infraestructuras, y aplicaciones de medios de pago. Entre sus principales clientes se encuentran empresas de los sectores financiero, industrial, distribución, telecomunicaciones y administraciones públicas. Su catálogo de soluciones y servicios y su presencia sectorial son absolutamente complementarios con el actual de Tecnocom.

En el ejercicio 2007 Getronics Iberia prevé una facturación de 275 millones de euros con un EBITDA estimado de 13 millones de euros y cuenta con una completa red de 18 oficinas en la Península Ibérica incluyendo oficinas en Lisboa y en las Islas Canarias y Baleares.

### **3. Evolución por Actividades de Negocio.**

#### **a) Outsourcing**

La Unidad de Negocio de Outsourcing, está a un nivel de cumplimiento similar al presupuesto.

El crecimiento es desigual por unidades territoriales, hay mayor crecimiento en Noroeste que en Centro. Hoy en día podemos considerar que el presupuesto para el ejercicio 2007 se va a realizar, pues la cifra de cartera y los nuevos contratos cerrados nos permitirán su cumplimiento.

En esta división el crecimiento viene motivado por la ampliación del portfolio de servicios que ofrecemos a nuestros clientes actuales e igualmente por la entrada en nuevos clientes y proyectos de las Administraciones Públicas.

La cartera de pedidos ha crecido un 13%, con respecto al mes de enero.

En Madrid, las acciones previstas están encaminadas a fortalecer la selección de recursos que nos permita atender la fuerte demanda de nuestros principales clientes, así como diferentes acciones para reforzar nuestra presencia en las restantes cuentas.

#### **b) Consultoría**

La actividad de servicios de consultoría está también a niveles del presupuesto y como en Outsourcing se puede considerar como buena en Noroeste y Levante, y ligeramente peor en la región Centro, si bien entendemos que también se cumplirán los objetivos fijados para el año.

Se está potenciando la actividad comercial en la región Centro y se han generado las primeras oportunidades íter territoriales sobre todo en la implantación de ERPs.

## **c) Telecomunicaciones, Redes y Sistemas**

En esta línea de negocio, se ha conseguido incrementar el margen operativo de forma significativa, pues se ha situado en el primer semestre del año 2007 en un 21% cuando estaba presupuestado al 17%. Este incremento en margen ha permitido compensar la caída en cifra de negocio, donde la actividad en servicios de sistemas ha sido floja, existiendo gran dificultad para la contratación de nuevo personal cualificado.

Los márgenes deberán seguir siendo buenos pues la plantilla se encuentra ocupada a plena capacidad.

Durante el primer semestre no se han producido grandes proyectos de integración de sistemas, si bien es cierto, que tenemos identificadas oportunidades para el segundo semestre.

En el conjunto de todas las unidades de negocio se han incrementado los servicios y han disminuido las ventas de producto, lo que se traduce en una mejora de márgenes

## **d) Filiales Españolas**

La evolución de nuestras filiales en el semestre, en conjunto, está marcada por los siguientes puntos:

- la desviación en márgenes e ingresos en la actividad de telecomunicaciones (Tecnocom, Telefonía y Redes (antigua Euroinsta),
- las cifras de Softgal Gestión, en línea con el presupuesto,
- retraso en el proyecto de Metrocall, aunque esperamos que la evolución en el segundo semestre, especialmente el último trimestre, sea mucho mejor,
- buena evolución de los ingresos de Open Norte, que sigue mes a mes en línea con el presupuesto, y acumula en el año ingresos por encima del presupuesto.

En conjunto, podemos decir que la aportación de las filiales en el semestre ha estado en línea con el presupuesto en ingresos, aunque ligeramente por debajo en márgenes. La tendencia es a mejorar levemente por la recuperación del ritmo de ingresos de Tecnocom, Telefonía y Redes.

Entrando un poco más en el detalle de la evolución de Metrocall podemos comentar que en el mes de junio se ha avanzado bastante en el despliegue de Gran Vía y Alonso Martínez, estando en calendario, y se han entregado ya materiales críticos para proyectos sucesivos.

Los ajustes y pruebas iniciales en Cuatro Caminos van a muy buen ritmo, y un poco más despacio en Nuevos Ministerios.

Estimamos que el alquiler de Cuatro Caminos se empezará a facturar a principios de Septiembre, y Nuevos Ministerios a mediados del mismo mes, una vez superadas las pruebas formales que se harán en julio, y concluidos los plazos de prueba prescritos en el Contrato Marco

## **e) Filiales Latinoamericanas**

Las principales desviaciones negativas a nivel de cifra de negocio se han registrado en las filiales de Latinoamérica, pero pese al lento inicio de año en las contrataciones que ha experimentado el área, podemos afirmar que en este primer semestre se han firmado nuevas adjudicaciones por un volumen cercano a los 20MM de dólares, siendo esta cifra equivalente al 75% presupuesto 2007 para la región.

El detalle de estas adjudicaciones es:

- PERU (3,5 Millones de USD)
- COLOMBIA (9 Millones de USD)
- MEXICO (1,2 Millones de USD)
- CHILE (6,1 Millones de USD)

Adicionalmente, estamos en fase de calificación técnica en importantes concursos que nos permiten estar confiados para alcanzar, e incluso superar, las magnitudes presupuestadas en el conjunto del año.

## **f) Otras Filiales**

El Capítulo de sociedades participadas se compone por Profesionalia (la antigua Secretaria Plus), y CEC (con actividades únicamente en Portugal).

Respecto a Profesionalia, tal y como se comunico en Hecho Relevante de fecha 26 de julio de 2007, se ha llegado a un acuerdo con la compañía holandesa USG People para venderle el 64,5% del capital que Tecnocom poseía.

El valor empresa neto de deuda es de 6 millones de euros, lo que permitirá a Tecnocom el registro de una plusvalía en el 3<sup>er</sup> trimestre, además de generación de tesorería.

Para Tecnocom esta operación está en línea con las directrices marcadas por su Consejo de Administración, consiguiendo dar un paso más en el cumplimiento del plan estratégico, consistente en centrar sus actividades en el sector TIC.

## 4. Información bursátil

La acción de Tecnocom cerró el 1<sup>er</sup> semestre 2007 con una revalorización del 8,06 % (13,28 euros por acción) con respecto a la cotización de la acción al cierre del ejercicio 2006 (12,29 euros por acción). Además hay que destacar el volumen medio de contratación registrado en el año, 86.456 acciones/día, lo que representa una rotación diaria del 0,42% del capital.

En el gráfico que sigue se muestra un comparativo de la evolución de la cotización en el 2007 de TECNOCOM, frente a la evolución del IBEX 35, IBEX NM e IBEX Small Caps.

