



Presentación a Inversores

Resultados 9M' 2011

Tecnocom

Claves del Período

Ingresos de Latinoamérica x 2,5 veces

Crecimiento en España por el incremento en cuota de mercado

Mejoras en la eficiencia

Situación financiera saneada

Elevada cobertura de ingresos y crecimiento en contratación

Resumen

Ingresos

- Ingresos de Latinoamérica x 2,5
- Crecimiento en España: incremento de la cuota de mercado
- Mix sectorial equilibrado
- Ingresos altamente recurrentes

Rentabilidad

- Mejora continua en la gestión de proyectos
- Nuevos modelos oferta (Acuerdos basados en el nivel de servicio, software factories, externalización global de servicios,...)
- Sinergias por mayor volumen gestionado en cuenta
- Contención de costes de estructura

Solvencia

- Reducción de la Deuda Financiera Neta
- Reducción del período medio de cobro
- Mejoras en el Cash Flow Operativo
- Renovación de los límites disponibles de crédito a corto plazo

Perspectivas de futuro

- Presencia en los sectores más intensivos en gasto TIC
- Presencia en mercados de elevado crecimiento
- Elevada cobertura de ingresos – Book to bill 1,1x
- Crecimiento en contratación (+16%)

Crecimiento en ingresos

Hemos duplicado los ingresos procedentes de Latinoamérica

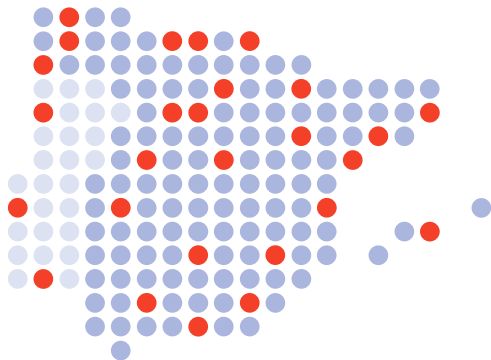


Los ingresos de LatAm ascienden a 29,2 Mill.€ en los 9M' 2011 y suponen un 13% sobre el total de ingresos por origen del cliente

9M' 2010	9M' 2011	Var (%)
11,7	29,2	148%

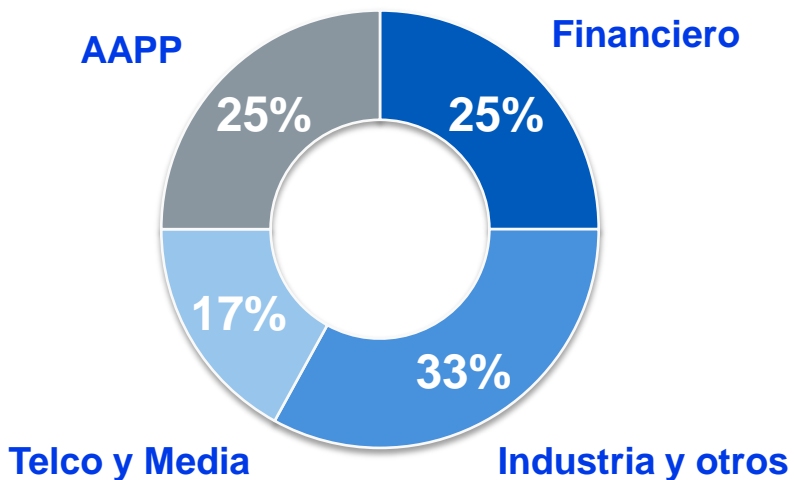
Crecimiento en ingresos

En España crecemos en cuota de mercado



9M' 2010	9M' 2011	Var (%)
235	246	4%

Mercado TIC España por sectores 2010

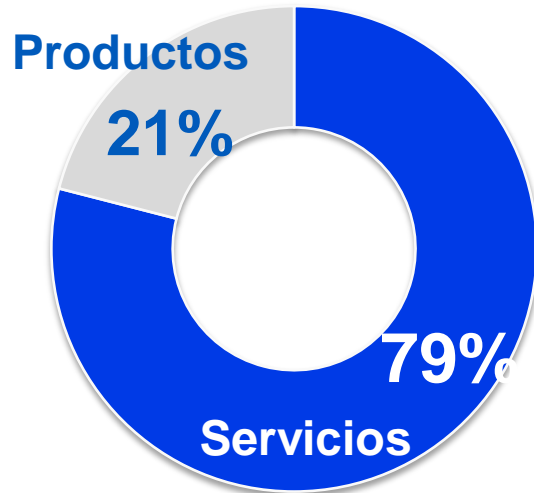


Fuente:AEC

Tecnocom está saliendo fortalecido de la tendencia actual de racionalización de la base de proveedores TIC por parte de los diferentes sectores de clientes

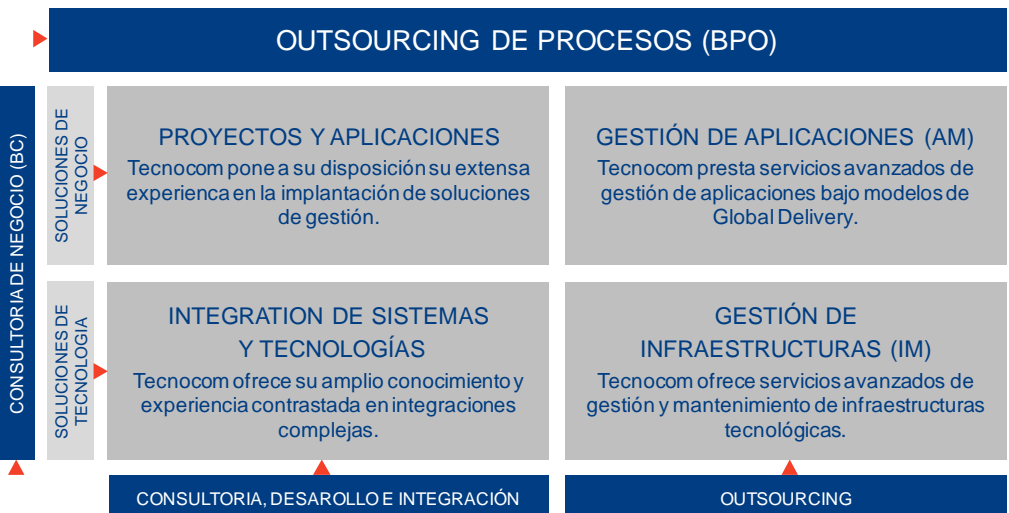
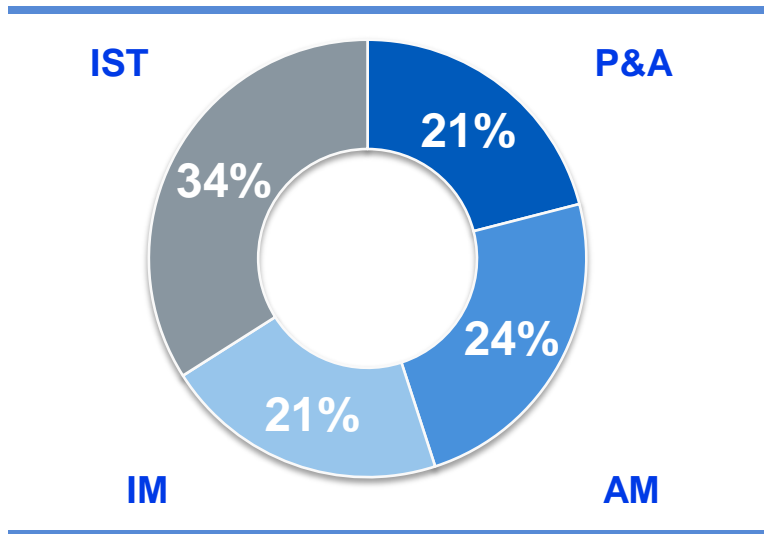
Elevada recurrencia de ingresos

El 79% de nuestros ingresos proceden de servicios altamente recurrentes



Tecnocom mantiene una fuerte presencia en servicios que se caracterizan por un elevado grado de recurrencia y estabilidad y por unos mayores márgenes que la venta de productos. Estos ingresos por servicios se han incrementado un 11% en los 9M'11

Ingresos por divisiones



Incremento de la Rentabilidad

Traspaso a la cuenta de resultados de las medidas adoptadas para mejorar la eficiencia interna en los últimos años

Mejoras continuas en la gestión de proyectos

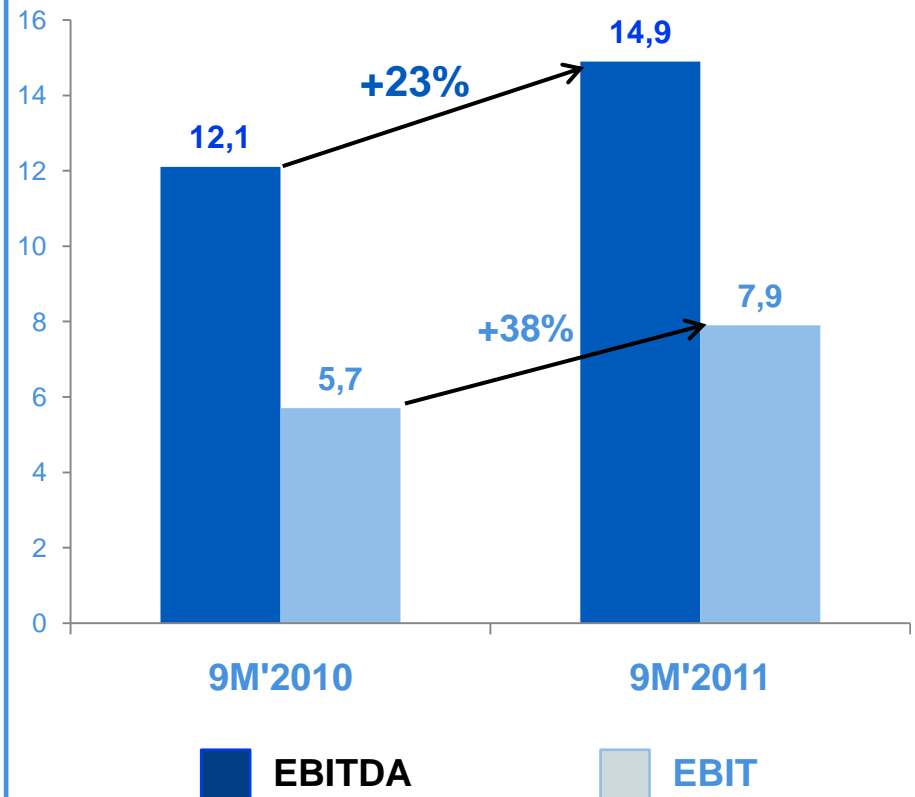
Nuevos modelos de oferta:

Acuerdos basados en el nivel de servicio, factorías de software, externalización completa de procesos,...

Sinergias por mayores volúmenes gestionados por cliente

Contención de costes de estructura

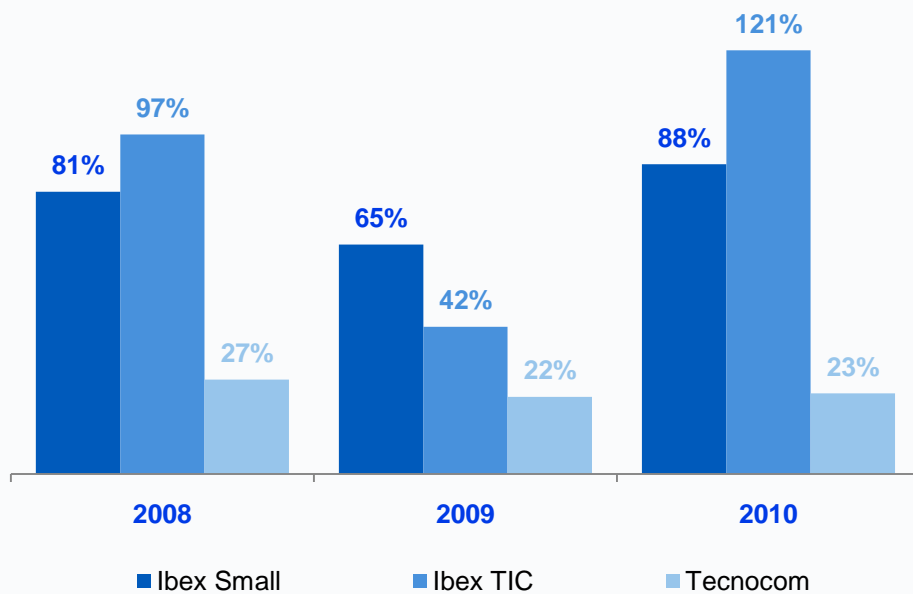
EBITDA y EBIT Mill. €



Situación Financiera saneada

Prudencia financiera constante

DFN/FFPP Tecnocom vs índices de referencia (*)



FY2011E
DFN / EBITDA

<2x

(*) Incluidas compañías según los índices de la Bolsa de Madrid. En el Ibx TIC excluida Amadeus. Información recogida de los registros de CNMV

Perspectivas de futuro

Presencia creciente en mercados de elevado crecimiento

El objetivo es lograr que en 2013 un 30% de ingresos procedan de Internacional

MÉXICO

REPUBLICA DOMINICANA

COLOMBIA

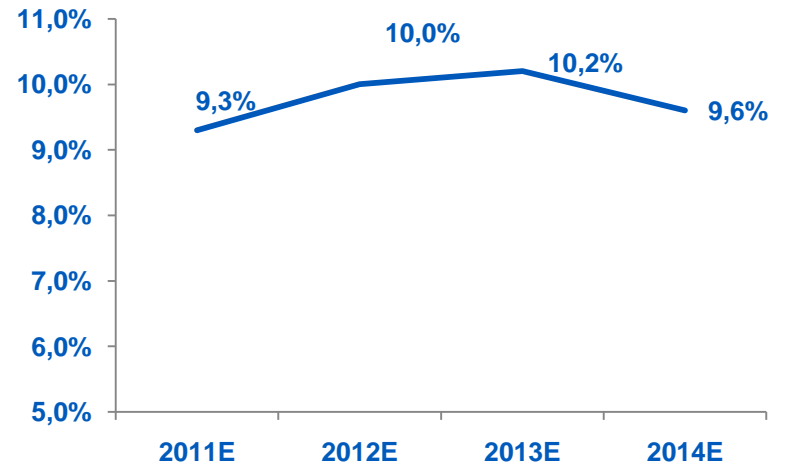
PERÚ

BRASIL

CHILE

16%
INTERNACIONAL

Previsión crecimiento sector TIC en LatAm

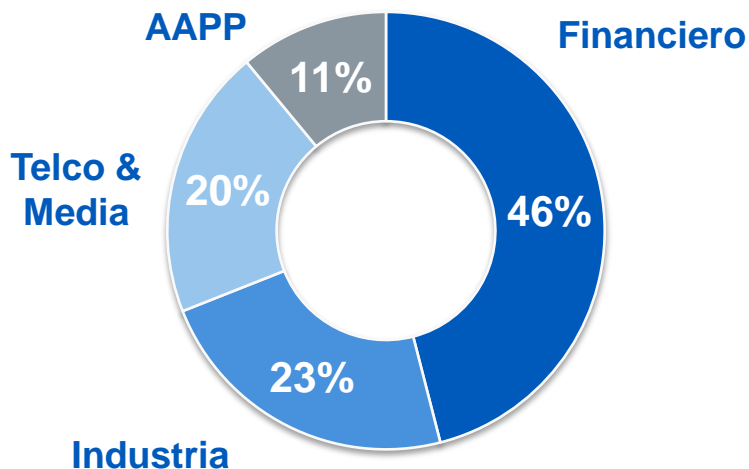


Fuente IDC Iberia

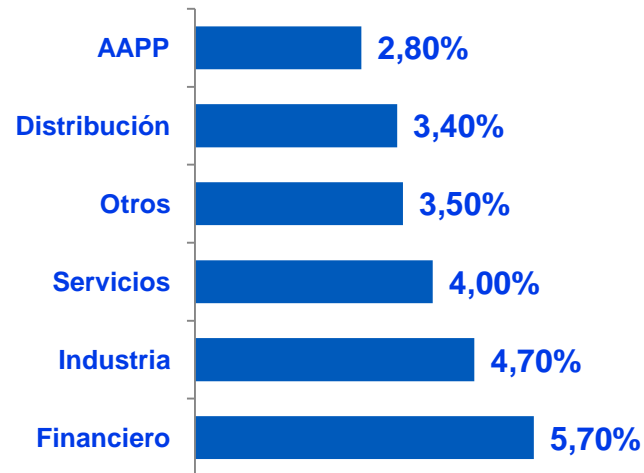
Perspectivas de futuro

Presencia en los sectores más intensivos en gasto TIC

Ingresos Tecnocom por sectores



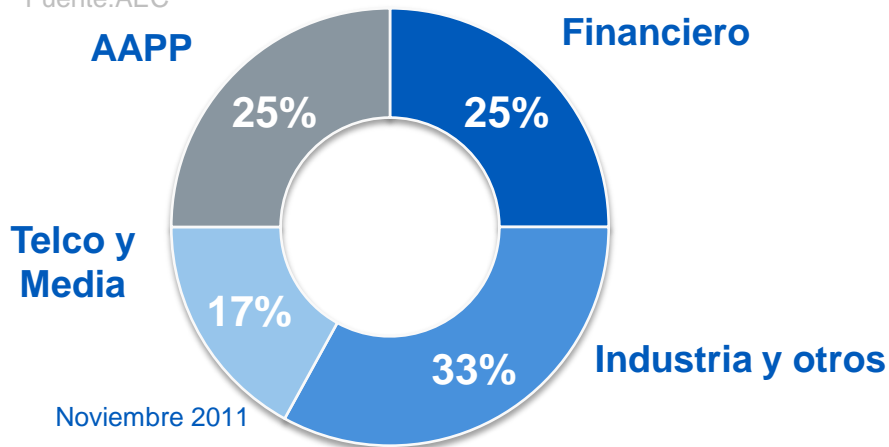
Incremento inversiones TIC 2011E/2010



Fuente:CB Consulting

Mercado TIC España por sectores 2010

Fuente:AEC



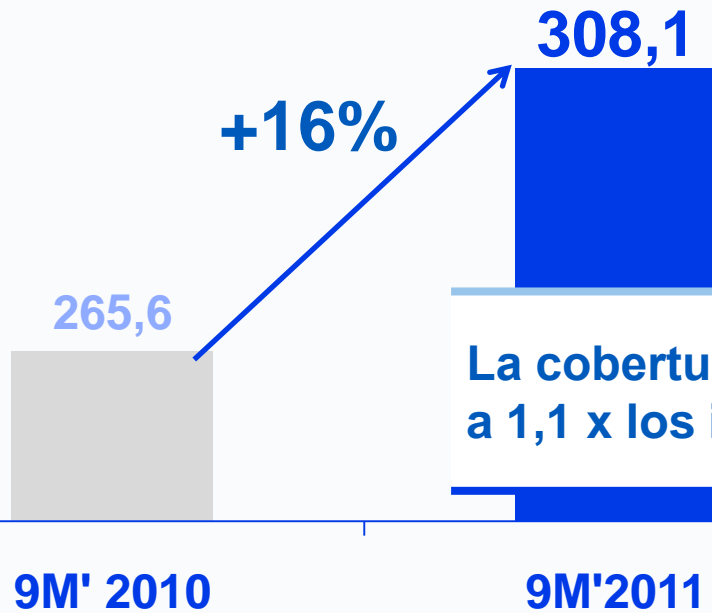
Noviembre 2011

La inversión en tecnología es un factor clave para la competitividad de muchos sectores de actividad, especialmente el financiero. Asimismo la Administración pública afronta el reto de adecuar su estructura a las exigencias de la realidad económica

Perspectivas de futuro

Elevada cobertura de ingresos y crecimiento en la contratación

EVOLUCIÓN DE LA CONTRATACIÓN (Mill. €)



1,1x
Book to Bill

La cobertura de ingresos a los 9M'2011 es superior a 1,1 x los ingresos de 2010

Fortalezas

Capacidades y Habilidades

Presencia Global

Sólido *Track Record*

Oferta diferenciada frente a la *commoditización*

Solvencia Financiera

Estrategia

Crecimiento en Ingresos

- **Ganar cuota de mercado en España** aprovechando nuestro buen posicionamiento, fortaleza financiera y operativa
- **Crecimiento en Latinoamérica** sustentado sobre la cartera de pedidos actual, las referencias de éxito en España desplegando nuestro portfolio diferencial acompañando a las multinacionales españolas y a clientes potentes locales

Mejoras de la eficiencia

- Mejora continua en la gestión de proyectos
- Nuevos modelos de oferta (ANS, software factories, ...)
- Sinergias por mayor volumen gestionado en cuenta
- Contención de costes de estructura

Ofrecer Soluciones de valor añadido

- Diferenciación vía especialización vs Commoditización
- Profundo conocimiento funcional
- Reflejo inmediato en la cuenta de PyG de nuestros clientes
- Soluciones propias de alto valor

Operaciones Corporativas

- **España:** empresas de nicho
- **LatAm:** Compañías de tamaño grande que permitan acelerar la venta de nuestro catálogo de soluciones y servicios
- **Alianzas:** potenciar nuestro alcance geográfico y entrada en nuevas áreas maximizando nuestra propuesta de valor

Factores de crecimiento

- **Crecimiento en América Latina:**

- Despliegue el portfolio de soluciones y servicios gracias a las relaciones existentes con las multinacionales españolas presentes en esa región. Ya se han conseguido importantes contratos con bancos: Bancolombia, Interbank (Perú), UNE, Colpatria, Colfondos, Credibanco,...
- Entrada en el negocio del procesamiento de tarjetas de crédito

- **Proceso de concentración de proveedores TIC en el sector financiero**

- Tecnocom es uno de los principales proveedores de los bancos y cajas más importantes del país
- Este proceso que se está llevando a cabo implica oportunidades en el corto plazo y mejorar el posicionamiento en el medio plazo

- **Desarrollo del mercado Telco**

- La convergencia de los mercados, la elevada competitividad operadoras, la necesidad de asegurar la capacidad, los costes de adecuación frente a la oportunidad de nuevos negocios y la globalización de los mercados implican la necesidad de nuevos mecanismos para agilizar el impulso de iniciativas y servicios y maximizar la visibilidad del negocio, el ahorro de costes y el posicionamiento en el medio plazo

- **Posibilidad de operaciones corporativas**

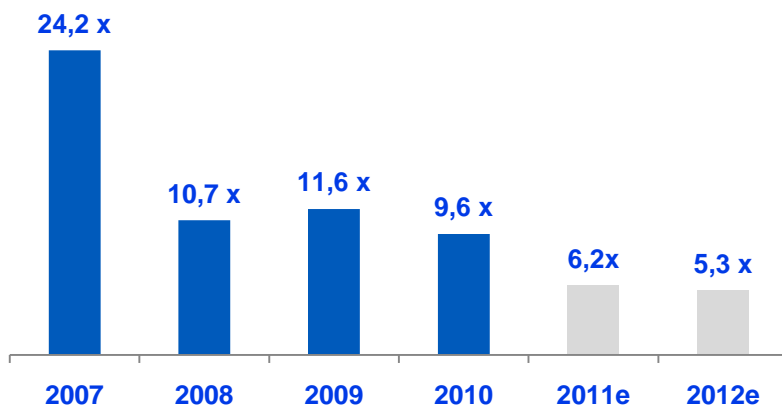
- Requisito básico: Generación de valor para el accionista mediante la adquisición de empresas sólidas con una cartera de clientes consolidada y soluciones reconocidas por el mercado
- Posibles targets: Compañías de tamaño grande en LatAm que permitan acelerar la venta de nuestro catálogo de soluciones y servicios en la región.

El Objetivo a medio plazo es ser Líder en Iberia y LatAm



Perfil que combina valor y crecimiento

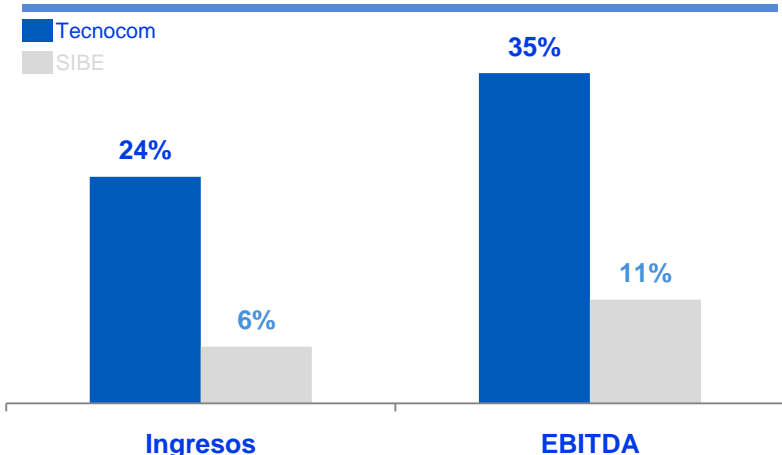
EV/EBITDA Histórico de Tecnomcom



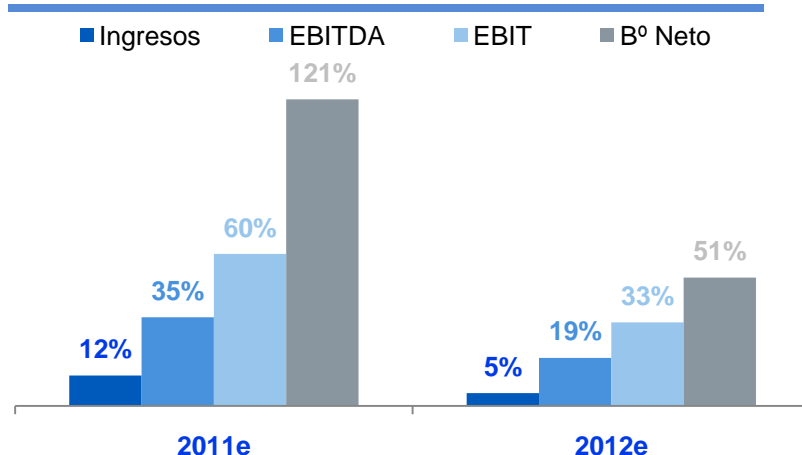
•**Valor:** Top player en España con un negocio estable, presencia consolidada en los sectores de mayor demanda tecnológica y un catálogo de soluciones diferenciado

•**Crecimiento:** Creciendo en mercados de elevado crecimiento y posicionamiento de cara al proceso de consolidación sectorial en España

TACC (%) 2006/2010



Estimaciones del consenso (%) crecimiento

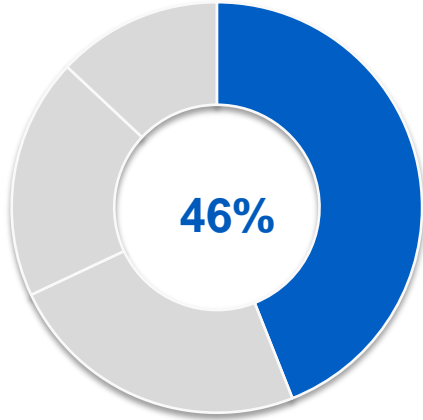


(*) Data as of 01/11/2011
Noviembre 2011

Cuenta de Pérdidas y Ganancias: 9M' 2011

Cifras en Millones de euros	9M'2010	9M'2011	Var (%)
Ingresos	255,9	285,0	+11,4%
Margen Bruto (%) s/ Ingresos	63,9 25,0%	72,5 25,4%	+13,5% + 40 ppbb
Costes de Estructura	(51,8)	(57,6)	+ 11,2%
EBITDA (%) s/ Ingresos	12,1 4,7%	14,9 5,2%	+23,1% + 50 ppbb
Amortizaciones y Provisiones	(6,4)	(7,0)	+9,4%
EBIT (%) s/ Ingresos	5,7 2,2%	7,9 2,8%	+38,6% + 60 ppbb
Resultado Financiero	(2,4)	(3,0)	+25,6%
Extraordinarios	(0,5)	(0,0)	n.a.
Impuestos	(0,8)	(1,1)	+37,5%
Minoritarios	(0,2)	(0,5)	+150,0%
Resultado Neto Atribuible	1,7	3,3	+ 94,1%

Banca y Seguros



- La tecnología es crucial para las entidades financieras a la hora de ahorrar costes, al tiempo que aumentan la rentabilidad de sus operaciones e impulsan la fidelización de sus clientes, facilitando la puesta en marcha de nuevos canales más eficientes y rentables

Principales Clientes

- BBVA
- Santander
- La Caixa
- Caixa Galicia
- Popular
- Caja Madrid
- Barclays
- CEF Brasil
- El Corte Inglés
- Mapfre
- Bancolombia
- Falabella
- Allianz
- CECA
- Pastor
- Colpatria
- Aviva
- BES
- BCP
- BPI
- AXA
- Cajamar
- Sabadell
- BCP Perú

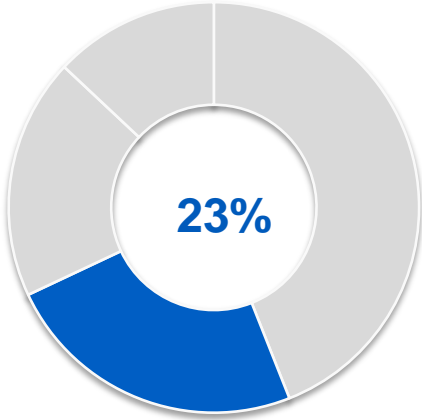
Oferta Principal

- Core de Medios de Pago (SAT-SIA)
- Core Bancario (GLOBAL BANKING)
- Core de Seguros (ANETO)
- Fidelización de clientes (SFC)
- Integración Tecnológica de entidades
- Movilidad
- Virtualización
- Mantenimiento integral oficinas
- Soluciones de Automatización
- BPO Procesamiento de tarjetas
- Factoring & Confirming
- Gestión Económico - Financiera

Factores Clave

- Cambios en las condiciones de competitividad y globalización
- Grado de avance integración de entidades financieras
- Concentración de proveedores TIC
- Procesos de renovación tecnológica
- Tendencia a la externalización completa de servicios
- Nuevas exigencias regulatorias en el sector bancario y en el de seguros
- Proceso de bancarización en LatAm
- Pagos a través de móviles

Industria



Especialización por subsectores

Fabricación	Energía	Servicios	Construcción
Comercio	Turismo	Transportes	Farmacia

- Verticalización
- Generación de valor a través de la especialización
- Acelerar la innovación y replicabilidad

Principales Clientes

- Repsol
- Cepsa
- Iberdrola
- Gas Natural
- Enagás
- Ecopetrol
- Bayer
- Heineken
- Danone
- Ford
- Damm
- BMW
- Bayer
- Roche
- ADIF
- Abertis
- MRW
- Logista
- El Corte Inglés
- Mercadona
- Alcampo
- Inditex
- Carrefour

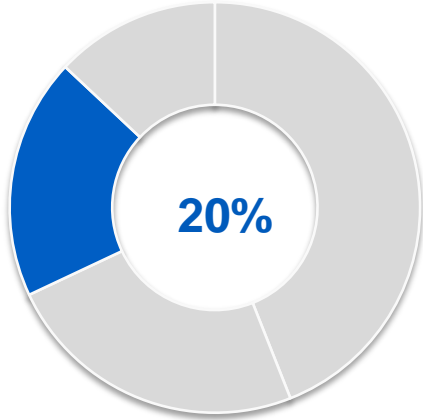
Oferta Principal

- Implantación de ERP
- Outsourcing Infr. y Aplicaciones
- BPO de Procesos de Negocio
- Soluciones de Almacenes y Planta
- Soluciones Cadena de suministros
- Soluciones de Calidad y Laboratorio
- Soluciones Desarrollo Nuevos Productos
- Soluciones Sostenibilidad
- Soluciones Marketing y Ventas
- Soluciones Inteligencia de Negocio
- Soluciones Punto de Venta

Factores Clave

- Introducción de mejoras en la operativa de los negocios
- Visibilidad e Inteligencia del Negocio y Márgenes de Operación
- Nuevas áreas estratégicas: eficiencia Logística y Mejora SCM
- Imagen de Marca, Multicanal, Movilidad y Marketing Dinámico (1:1)
- Nuevas exigencias derivadas de la Internacionalización e Integración de los Negocios
- Sostenibilidad y Medio Ambiente

Telco y Media



- Las redes sociales, las telecomunicaciones y los medios de comunicación y entretenimiento están evolucionando hacia modelos de actuación en los que la convergencia permite el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio en mercados globales. La clave es la deslocalización y el conocimiento

Principales Clientes

- Telefónica
- ONO
- Vodafone
- R
- Orange
- Abertis
- Jazztel
- NEO Sky
- RTVE
- Yell
- Prisa
- Real Madrid
- UNE
- Grupo Televisa
- Portugal Telecom
- ZON
- ONI
- BT
- Telefónica Latam
- Colt
- Telecable
- Euskaltel
- Telecinco

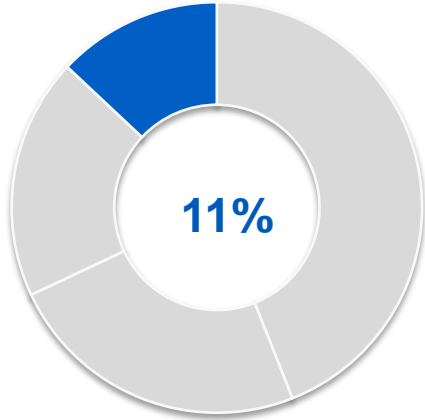
Oferta Principal

- Business Support Systems (BSS)
- Operations Support Systems (OSS)
- Operadores móviles virtuales
- M2M (Machine to Machine)
- M-Business (M-payments, access,..)
- Business Intelligence (BI)
- Soluciones de Movilidad
- Gestión del puesto de trabajo
- Soluciones para Medios y Ocio
- Servicios Outsourcing & BPO
- Explotación y desarrollo de sistemas
- Portabilidad numérica

Factores Clave

- Convergencia de los mercados
- Elevada competitividad operadoras
- Necesidad de asegurar la capacidad
- Costes de adecuación frente a la oportunidad de nuevos negocios
- Globalización de los mercados
- Necesidad de nuevos mecanismos para agilizar el impulso de iniciativas y servicios
- Maximizar la visibilidad del negocio
- Ahorro de costes

Administración Pública y Sanidad



- El sector público se encuentra inmerso en un proceso de transformación, determinado por cambios sociales, presupuestarios, políticos y tecnológicos
- España es un referente en algunos ámbitos de la modernización de las Administraciones Públicas

Principales Clientes

- IGAE
- ICEX
- INE
- Mº Justicia
- Mº Fomento
- Mº Economía
- Mº Sanidad
- Mº Cultura
- Mº Educación
- Mº Trabajo
- Turespaña
- Junta Andalucía
- Xunta de Galicia
- Generalitat Catalunya
- Generalitat Valenciana
- Principado Asturias
- Junta Extremadura
- Gob. Aragón
- Mº Presidencia

Oferta Principal

- Administración electrónica
- Tarjeta ciudadana
- Gestión tributaria
- e- Educación
- Soporte procesal
- Interconexión de juzgados
- Cuadro de mando judicial
- Portales de salud
- Historial clínico digital
- Telemedicina
- Control de costes farmacéuticos

Factores Clave

- Adecuación a la normativa UE
- Canales adecuados para empresas y ciudadanos
- Cooperación entre las AAPP
- Necesidad de mejorar los procesos de trabajo en el sector público
- El sector sanitario se enfrenta al reto de mejorar su eficiencia
- Evolución hacia una administración proactiva
- Mejorar y medir la calidad del servicio

Advertencia

•Este documento contiene o puede contener manifestaciones o estimaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones de Tecnocom o de su dirección a la fecha del mismo, que se refieren a diversos aspectos como la evolución del negocio y los resultados de la entidad. Dichas manifestaciones responden a nuestras intenciones, opiniones y expectativas futuras, por lo que determinados riesgos, incertidumbres y otros factores relevantes pueden ocasionar que los resultados o decisiones finales difieran de dichas intenciones, previsiones o estimaciones. Entre estos factores se incluyen, sin carácter limitativo, (1) la situación de mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias, políticas o gubernamentales, (2) movimientos en los mercados de valores nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés, (3) presiones competitivas, (4) cambios tecnológicos, (5) alteraciones en la situación financiera, capacidad crediticia o solvencia de nuestros clientes, deudores o contrapartes. Estos factores podrían condicionar y determinar que lo que ocurra en realidad no se corresponda con los datos e intenciones manifestados, previstos o estimados en este documento y otros pasados o futuros, incluyendo los remitidos a las entidades reguladoras incluyendo la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Tecnocom no se obliga a revisar públicamente el contenido de este documento, ni de ningún otro, tanto en el caso de que los acontecimientos no se correspondan de manera completa con lo aquí expuesto, como en el caso de que los mismos conduzcan a cambios en la estrategia e intenciones manifestadas.

•Lo expuesto en esta declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por Tecnocom y, en particular, por los analistas que manejen el presente documento. Se advierte que el presente documento puede contener información no auditada o resumida, de manera que se invita a sus destinatarios a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por Tecnocom en entidades de supervisión de mercados de valores, en particular, los folletos informativos y la información periódica registrada ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores de España (CNMV).

Tecnocom



Proyectando juntos el futuro

www.tecnocom.es