

## **IX). EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS**

### **1. Evolución del Grupo**

Al cierre de los nueve primeros meses, Tecnocom:

- Ha integrado con éxito todas las adquisiciones realizadas en el ejercicio 2006, consolidando como actividad principal la de proveer servicios de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC)
- Ha firmado el acuerdo de compra venta para la adquisición de Getronics Iberia (España y Portugal), cuya ejecución se perfeccionará con toda probabilidad en el último trimestre del año. Esta operación permitirá un incremento de escala y consolida la posición de Tecnocom como una de las principales compañías del sector.
- El avance de sus principales magnitudes ha sido ligeramente mejor de lo previsto en el área de Tecnologías de la información y sensiblemente peor en el área de telecomunicaciones.

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

- La cifra de negocios, a 30 de septiembre de 2007, alcanza los 108 millones de euros, frente a los 71 millones de euros obtenidos en el nueve primeros meses de 2006, lo que representa un incremento del 52%.
- El resultado atribuible es de 3,1 millones de euros, lo que ha permitido superar en un 78% el obtenido en los nueve primeros meses del año anterior.

El importante crecimiento en la cifra de negocio se debe al efecto de consolidación e integración de todas las adquisiciones realizadas (Open Solutions, Eurocomercial, Softgal y Grupo Scorpion).

El área de Telecomunicaciones ha sufrido un importante retraso durante el tercer trimestre fundamentalmente en Latino América que impedirá el cumplimiento de sus previsiones en el presente ejercicio, aunque serán compensadas parcialmente por la positiva evolución de la actividad de Tecnologías de la Información y por la posible incorporación de las cifras de Getronics en el último mes del año.

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

Con fecha 1 de octubre se firmó el contrato de compra venta 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, se producirá la incorporación de Getronics como socio industrial estable, proporcionando a TECNOCOM una presencia global que contribuirá a nuestra 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, y 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 (excluidos los gastos corporativos no recurrentes y el coste de los despidos en el marco de su plan de reestructuración). Las cifras correspondientes al primer semestre del año están actualmente en proceso de revisión por los auditores. Así pues, el cierre de la operación está condicionado por la revisión del EBITDA (en las condiciones descritas) y la obtención de las autorizaciones necesarias en materia de Defensa de la Competencia.

La forma de pago de esta adquisición será de un 60% al contado y en efectivo, y el otro 40% diferido, 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 convertirá a Getronics Internacional BV en un socio industrial de referencia, con una participación en Tecnocom de hasta un 12%. A su vez, Tecnocom está en el proceso de suscripción de una ampliación de capital dineraria sin exclusión de derecho de suscripción preferente totalmente garantizada por el Consejo de Administración y Fortis Bank, Banco asesor de la operación, cuyo importe será de 46,2 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 del entorno de 450 millones de euros. El EBITDA será superior a los 26 millones de euros, y la plantilla cercana a 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.

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

#### **a) Outsourcing**

La Unidad de Negocio de Outsourcing, evoluciona en el año en línea con el presupuesto respecto a la cifra de negocio y mejorando al mismo tiempo los márgenes por una mejor y más eficiente utilización de los recursos.

El comportamiento es desigual en función de las regionales.

En Noroeste, las cifras actuales y previsiones en el corto plazo nos permiten ser bastante optimistas. Esto se debe tanto a la buena evolución del negocio en los clientes existentes, como a la incorporación de nuevos clientes que aportarán negocio recurrente, especialmente en los próximos ejercicios.

En cuanto a la región Centro, es donde se produce el mayor nivel de divergencia con respecto al presupuesto. No obstante, y con la visibilidad actual, prevemos terminar el año con un crecimiento entre un 12% y 14% respecto al año anterior, crecimiento que se ha producido principalmente en los clientes tradicionales. Durante el año se ha llevado a cabo una intensa actividad comercial sectorial que empieza a dar sus frutos en el último trimestre del año, y además nos permite ser optimistas para futuros ejercicios dada la recurrencia del negocio de externalización.

En el resto de las regiones, la evolución ha sido en línea con el presupuesto, y la intensa actividad comercial llevada a cabo y que empieza a dar sus frutos aportará sin duda resultados en el futuro.

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.

## **b) Consultoría**

La actividad de servicios de consultoría está también en línea con el presupuesto y en el análisis por regiones, se puede considerar como especialmente buena en Noroeste y Levante, y ligeramente por debajo en la región Centro, Cataluña y el resto de regiones, aunque en su conjunto esperamos que se cumplirán los objetivos fijados para el año.

En consultoría tecnológica Tecnocom está participando en proyectos importantes en volumen y rentabilidad, que esperamos se traduzcan en un crecimiento importante en esta división para el próximo ejercicio.

Respecto al área de multimedia y audiovisual, que englobamos dentro del negocio de Consultoría Tecnológica, el resultado ha sido menor al esperado por el retraso en la implantación de dos proyectos muy importantes en volumen que han impactado de manera significativa en las cifras de esta unidad. En ambos casos, el retraso se ha debido a causas que nos son ajenas. El volumen de elaboración y presentación de propuestas comerciales es bueno, incluso mejor del habitual, por lo que somos optimistas a medio plazo.

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

En esta unidad de negocio, se ha conseguido incrementar el margen operativo (margen bruto después de costes directos) de forma significativa, pues se ha mejorado dos puntos porcentuales respecto al presupuesto. Este incremento en margen ha permitido compensar la desviación en cifra de negocio respecto a dicho presupuesto. La principal desviación se ha producido en productos, y en servicios en el área de infraestructura de sistemas, y se encuentra en línea en servicios de integración de redes.

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

Otro factor determinante para explicar la desviación en la línea de ingresos es la escasez de grandes proyectos de integración de sistemas, especialmente significativa en el primer semestre del año, y con una cierta recuperación en el segundo.

En su conjunto, la evolución positiva del mix producto/servicio explica la mejora de los márgenes y compensa en parte la desviación producida en la línea de ingresos.

#### **d) Filiales Españolas**

La evolución de nuestras filiales en los primeros nueve meses, en conjunto, está marcada por los siguientes puntos:

- la desviación negativa en ingresos y márgenes en la actividad de telecomunicaciones (Tecnocom, Telefonía y Redes, antigua Euroinsta).
- las cifras de nuestra filial especializada en consultoría de sistemas de gestión del fabricante SAP, Softgal Gestión, se mantienen en línea con el presupuesto,
- el retraso en el desarrollo de proyecto Metrocall, que aunque se ha producido una recuperación en el tercer trimestre que será especialmente importante en el cuarto trimestre, no permitirá recuperar el volumen de actividad presupuestado para el año.
- Open Norte, Compañía que opera en el negocio de servicios TIC en el País Vasco, mantiene una evolución muy positiva y en el año acumula ingresos por encima del presupuesto. Tecnocom adquirió un 29% del capital con fecha 24 de julio incrementando su participación hasta un 80%, por un importe de 2,3 millones de euros.

En conjunto, podemos decir que la aportación de las filiales en los nueve primeros meses está por debajo del presupuesto en ingresos y márgenes, que ello es principalmente por la actividad de Telecomunicaciones y por el retraso en el desarrollo de Metrocall.

#### **e) Filiales Latinoamericanas**

La evolución de las filiales latinoamericanas en el año 2007 se está viendo afectada por el cambio de la política de contratación de nuestro principal cliente, y aunque el efecto de dicho cambio creemos que será positivo para Tecnocom en el 2008 y sucesivos, va a repercutir negativamente de manera significativa en los ingresos del año en curso.

En el otro sentido, ha empezado a dar frutos la diversificación de actividades y clientes en la región. Se ha conseguido un nuevo contrato para prestar servicios de mantenimiento en Colombia, durante tres años y con un importe anual superior a los 3 millones de dólares. Este servicio ha comenzado a prestarse el 1 de octubre, por lo que no aporta cifras al cierre de Septiembre. Además, se está negociando un contrato de similares características para Chile.

Adicionalmente, estamos en fase de calificación técnica en importantes concursos y proyectos especiales de remodelación de infraestructuras.

Por todo ello, y a pesar de que en este año las filiales en América Latina se desvían de manera significativa con respecto al presupuesto, todo lo expuesto nos permite ser moderadamente optimistas para los ejercicios 2008 y 2009.

#### **f) Otras Filiales**

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

En el mes de julio, se produjo la desinversión en Profesionalia, lo que ha permitido la obtención de una plusvalía próxima a los 2,5 millones de euros. Esta desinversión está en línea con las directrices marcadas por el Consejo de Administración de transformar y consolidar a Tecnocom en uno de los líderes del sector de Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC).

Además, esta plusvalía ha permitido compensar los importantes gastos no recurrentes incurridos en el periodo por reestructuración e integración.

#### **4. Información bursátil**

Teniendo en cuenta el efecto dilutivo de la ampliación de capital liberada realizada por Tecnocom en el pasado mes de septiembre, la acción cerró los nueve primeros meses del ejercicio 2007 con una revalorización del 5,4% con respecto a la cotización de la acción al cierre del ejercicio 2006. Además hay que destacar el volumen medio de contratación registrado en el año, 165.000 acciones/día, lo que representa una rotación diaria del 0,36% del capital.