



# La diversificación de fuentes de financiación fortalece a la compañía ”

Tecnocom es una compañía estrechamente ligada a la Bolsa española. El día 9 de abril colocó a través del Mercado Alternativo de Renta Fija (MARF) una emisión de Bonos simples por valor de 35 millones de euros. Fue la segunda empresa en hacer uso de este nuevo mercado. Este carácter pionero en la utilización de instrumentos de financiación por la vía de los mercados de valores es parte de las señas de identidad de esta compañía. Fundada en 1967 como Corporación IB-Me española, salió a Bolsa en abril de 1987. Es, sin duda, la firma de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) de pequeño tamaño más longeva de la Bolsa española. Una larga trayectoria a sus espaldas y aún con un amplio recorrido por delante que se abre a golpe de nuevas soluciones y mercados. En el año 2005, esta empresa española renovó su apuesta por la tecnología buscando más especialización y cuota de negocio. **Tecnocom** se aventuró a una drástica transformación que la ha llevado a convertirse en líder de su segmento de negocio en el mercado ibérico. Aunque afectada como todos por la crisis, hoy por hoy es líder mundial en medios de pago, con presencia en un centenar de países, una facturación de 400 millones y una plantilla superior a las 6.000 personas. Desde noviembre de 2012 la acción se ha revalorizado un 75%.

Javier  
Martín,  
consejero  
delegado  
de **Tecnocom**



Tecnocom



Ver web





José Manuel Del Puerto

ELBOLETIN.COM

**E**ste año TecnoCom cumple 27 de cotización en la Bolsa española, confirmando su puesto como decana del sector de las TIC y, además, ahora integrante del IBEX SMALL CAP. ¿Imprime carácter esta trayectoria?

Ciertamente, tenemos una firme vocación de compañía española: capital fundamentalmente español y con nuestro corporativo radicado en España, porque es muy importante la bandera de quien toma las decisiones. Además, nuestra vocación internacional brota desde España hacia Portugal y América Latina. La historia más elocuente de lo que hoy es [TecnoCom \(cod: TEC\)](#) empezó hace nueve años, con una gran transformación en la que redirigimos la compañía hacia el negocio de la consultoría de tecnologías de la información. Desde entonces y hasta hoy, reivindicamos el papel de compañía tecnológica de esencia española con solución de continuidad y continuo crecimiento.

**¿El escenario económico y corporativo del momento en que apostaron por las TIC tiene alguna semejanza con el panorama actual?**

En 2005 había una ventana de consolidación del entonces atomizado sector de las TIC en España. Había muchas pequeñas compañías, casi microempresas, y el grueso del negocio estaba en manos de las grandes corporaciones internacionales. Era el momento de que las firmas españolas ganasen cuota de mercado si conseguían crecer y perseverar.

Ahora, y más especialmente en los años más duros de la crisis, ha habido que lidiar con cierta ralentización general en las inversiones que ha corrido paralela a la congelación o recorte de gastos de todo el entorno. Para nosotros el fuerte en este tiempo ha sido mantener la innovación como eje esencial de nuestra estrategia, la inversión en tecnología y tratar de estar



Retribuir a los accionistas es tan importante como pagar las nóminas o los intereses de la deuda. La retribución por excelencia es la que se reparte en efectivo. Así lo hemos hecho durante tres años consecutivos y, tras un tiempo de cautela para facilitar también nuestra refinanciación, estamos decididos a recuperarlo en el momento en que sea posible

a la altura de lo que demandan nuestros clientes que también tienen la necesidad de seguir innovando en productos y obtener soluciones para una gestión más eficiente e integradora.

**Al comienzo ha hecho mención a la identidad de la compañía como una TIC de capital español. Novagalicia destaca entre los abanderados de esta condición, con una participación que ronda el 20% del capital de TecnoCom. ¿Es amable su presencia con la tormenta financiera que ha golpeado la entidad?**

Caixa Galicia -primero y desde 2006-, y luego Novagalicia, ha sido y sigue siendo un excelente socio inversor y un magnífico cliente, que siempre ha estado perfectamente alineado con la estrategia de la compañía. Aunque las circunstancias que ha atravesado hacían pensar en una posible desinversión, ahora que ha sido adjudicada al grupo venezolano Banesco, pensamos que llegan con vocación de continuidad. De momento no hay razones para no estar contentos con su presencia en nuestro accionariado y encantados de ser los contratistas de una parte muy importante de su programa de gestión de sistemas e infraestructuras.



**Precisamente, el sector financiero español ha sido tradicionalmente el origen de buena parte de la facturación de la compañía. ¿Esto sigue siendo así aún a pesar de las múltiples rondas de recapitalización que han tenido que afrontar las entidades?**

Sin duda la banca y el sector financiero siguen siendo el principal segmento para la compañía por lo que se refiere a volumen de negocio. Todos los sistemas de gestión de las entidades se fundamentan en una tecnología muy avanzada en la que, pese a eventuales estrecheces, deben seguir invirtiendo para estar a la última. Aunque estamos presentes en otros sectores, con clientes muy importantes como es el caso de la distribución, los bancos aglutinan el grueso de nuestra facturación. Sí que, como comentaba, se ha reducido el volumen de inversión que algunos clientes están dispuestos a asumir, pero tienen claro qué tipos de desembolso son necesarios priorizar y la innovación en soluciones tecnológicas sigue siendo uno de los factores que marcan la diferencia en unas entidades españolas que se ha colocado a la vanguardia global por eficiencia, estrategia de internacionalización y desarrollo de nuevos productos.

**En el capítulo de la internacionalización, ¿también acompañan a sus clientes en su expansión hacia el extranjero?**

Nuestra principal apuesta internacional es Latinoamérica, con especial hincapié en Chile, Colombia, Perú y México. A diferencia del mercado ibérico, se trata de un entorno menos maduro y, aunque América es un gran continente donde cada caso es particular, en general hay más oportunidades de innovación con una competencia mucho menor. Además de acompañar a nuestros clientes nacionales, focalizamos nuestro esfuerzo en el procesamiento de medios de pago, tanto a entidades financieras como a cadenas minoristas que cuentan con su propia financiera y tarjetas de compra. Estos proyectos son a largo plazo, lo que permite mejorarlos y hacerlos cada vez más rentables, además de aportar un atractivo componente de recurrencia de ingresos.

**Aparte de Latinoamérica, ¿están buscando negocio en otras áreas?**

Sí. TecnoCom está también apostando por EEUU para expandir negocio. A diferencia de sus vecinos del Sur, el estadounidense es un mercado maduro que, además, es mucho más sensible a la relación calidad/precio



que el europeo. Llevamos hasta allí las soluciones más diferenciales de nuestro catálogo. Al otro lado del Atlántico nuestros puntos fuertes son medios de pago, gestión de negocio en banca y digitalización de procesos en administración pública. Y otro sector extremadamente innovador en el que también estamos presentes es el de las telecomunicaciones. Ahí, la gran baza de TecnoCom es acompañar a las operadoras para que sus sistemas sean capaces de dar soporte a sus nuevas ofertas y transformar adecuadamente la gestión.

### **Desde esa perspectiva en contacto con agentes económicos de primera línea a ambas orillas del Atlántico, ¿existe realmente recuperación?**

Ciertamente, nuestros clientes en banca, seguros y distribución nos confirman que el consumo comienza a despuntar. Además, en los últimos seis meses, parece que desde el sector financiero vuelve a circular el crédito después de una larga temporada prácticamente ausente. Estos dos factores que, seguro, influyen en que grandes compañías españolas vuelvan a anunciar proyectos de inversión que, si bien no se están materializando aún, son un síntoma de lo que preveo que podríamos ver realizado a partir de este segundo semestre. Muchos proyectos están ahora a punto de cerrarse cuando hace unos años ni siquiera se barajaban. También hemos podido comprobar el cambio de visión de los inversores internacionales hacia España gracias a la participación en iniciativas como el [Foro MedCap de BME](#). La edición de este año ha sido otro mundo, había interés por los proyectos de las empresas presentes mientras que hace dos años se respiraba cierta tristeza en el ambiente.

### **Sin embargo, TecnoCom ha aprovechado estos años para seguir creciendo y configurar una estructura financiera más sólida y diversificada ...**

Así ha sido. Junto a hitos como la entrada en el mercado de medios de pago de Chile, hemos conseguido refinanciar nuestra ya de por sí escasa deuda. Aunque no sufríamos de ninguna tensión financiera, consideramos

que era el momento óptimo para diversificar fuentes de financiación. No fue una decisión coyuntural, sino una ventana para enmendar el exceso de dependencia del crédito que atenaza a buena parte de la empresa española. Incluso siendo unos de los pioneros en el [Mercado Alternativo de Renta Fija \(MARF\)](#) y debutantes en la emisión de títulos de deuda, hemos conseguido rebajar costes y extender vencimientos.

### **¿Por qué eligieron el MARF?... ¿ha sido una experiencia positiva?**

Con un endeudamiento que apenas alcanza 1,7 veces Ebitda, elegimos el MARF por dos motivos. El primero, objetivo: por el volumen de la emisión que queríamos llevar a cabo. Los 100 millones de euros que suelen barajarse para mercados internacionales están muy lejos de lo que nosotros buscábamos. El segundo, subjetivo: con la idea de potenciar un mercado incipiente con nuestra propia historia de éxito, puesto que es muy positivo que exista una plataforma competitiva que permita a las pymes españolas diversificar sus fuentes de financiación. Además, ha sido un proceso ordenado, ni muy complicado ni excesivamente costoso: muy competitivo.

### **¿Considera que el mercado ha premiado ya este movimiento de la compañía?**

Es cierto que al conocerse nuestra intención de emitir en el MARF, y después los detalles de la operación, la acción de TecnoCom subió con fuerza como reconocimiento a una mayor solidez de balance y de unas ratios de rentabilidad de negocio ya de por sí altas. La economía tiene visos de mejorar, nosotros somos más fuertes que el año pasado y los inversores lo premian. Sin embargo, con las mejoras y avances que estamos preparando para los próximos tres años, estamos convencidos de que la acción seguirá mejorando.

### **La cotización ya ha subido un 75% en año y medio...**

Cierto, pero creemos que puede mejorar más. La compañía ha aprobado recientemente un plan de incen-

Tecnocom ha captado **35 millones de euros** con una emisión admitida en el MARF



Ficha emisión MARF



Ficha bursátil de Tecnocom



Análisis cuantitativo de Tecnocom. Realizado por Mornigstar.



Análisis independiente de Tecnocom. Realizado por el analista Miguel Jaureguizar, socio de Noesis



Contacta con Tecnocom en España y en el mundo.



tivos para la directiva fundamentado en la obtención de ciertos umbrales de negocio y rentabilidad. Aunque en términos de ratios puros la acción se mueva en línea con sus comparables, consideramos que está baja en función de lo que está por venir. Además, es posible que ahora que el panorama económico parece menos dramático, complejo y cambiante, en breve seamos algo menos prudentes que hasta ahora con los planes estratégicos que llevamos barajando desde 2009.

**Sobre el asunto de la información que se Tecnocom proporciona a los inversores, ¿qué importancia ha tenido su participación en InResearch?**

Quizá una de las asignaturas pendientes de Tecnocom es la relación con inversores; una dimensión que hasta ahora hemos trabajado poco y que queremos reforzar. Queremos dar a conocer que somos líderes mundiales en medios de pago, con presencia en un centenar de países, una facturación de 400 millones y una plantilla superior a las 6.000 personas. En esto, nuestra participación en [In Research](#), el servicio de mediación para conseguir análisis independientes e las cotizadas prestado por el Instituto Español de Analistas Financieros ([IEAF](#)) en colaboración con Bolsas y Mercados Españoles ([BME](#)), ha resultado muy positiva. Es un servicio con el que las compañías que

busquen mayor visibilidad pueden beneficiarse de una relación entre calidad y precio francamente buena.

**Para finalizar, otro asunto clave para el inversor. ¿Cómo se acerca Tecnocom a la cuestión del dividendo?**

Considero que retribuir a los accionistas es tan importante como pagar las nóminas o los intereses de la deuda. Aunque se busquen nuevas fórmulas, la retribución por excelencia es la que se reparte en efectivo. Así lo hemos hecho durante tres años consecutivos y, tras un tiempo de cautela para facilitar también nuestra refinanciación, estamos decididos a recuperarlo en el momento en que sea posible. Acabamos de emitir los bonos y reestructurar nuestra escasa deuda, por lo que consideramos prudente esperar un poco para recuperar el dividendo, pero insisto que hacerlo es una de nuestras mayores prioridades. **ⓑ**

**información complementaria**



Tecnocom presenta innovadoras soluciones para la administración pública latinoamericana centradas en el ciudadano (Noticia)



IDC sitúa a Tecnocom como segundo gran proveedor español de servicios de outsourcing de gestión de aplicaciones y el tercero en el top 10 de servicios TI (Noticia)