

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

**RESULTADOS CONSOLIDADOS
ENERO – JUNIO 2012**

RESULTADOS CONSOLIDADOS PRIMER SEMESTRE 2012

- Los ingresos alcanzan los 191 Millones de euros, en línea con 2011
- El EBITDA alcanza los 8,6 Millones de euros
- El mercado Latinoamericano crece por encima del 20%
- Importante reducción de costes de estructura

Madrid, 2 de agosto 2012- Durante el primer semestre del año se continúa observando una tendencia positiva en los ingresos procedentes de servicios que compensa, la caída de los ingresos procedentes de la venta de productos.

Destacamos los siguientes puntos:

- Los **ingresos** procedentes de servicios siguen mostrando una evolución positiva y crecen un 5% respecto al mismo semestre del ejercicio anterior. La buena evolución de estos ingresos, que se caracterizan por su recurrencia y estabilidad, refleja la mejora en el posicionamiento de la Compañía dado el actual escenario de concentración. Además, este crecimiento sirve para compensar, parcialmente, la caída puntual en los ingresos de productos debida al retraso en las decisiones de inversión de los clientes por la actual situación económica.
- El **mercado internacional** continúa con la misma tendencia iniciada en 2011. El mercado Latinoamericano, crece en tasas superiores al 20%. El **mercado nacional** continúa mostrando un comportamiento más débil.
- Importante reducción del 7% en costes de estructura fruto de la racionalización que se está llevando a cabo. Esta mejora, compensa parcialmente la caída experimentada en el margen bruto. Por ello, el **Margen EBITDA** retrocede en 20 puntos básicos.
- El **margen EBIT** experimenta un retroceso de 30 puntos básicos debido a que el importe de las amortizaciones continúa siendo elevado por las fuertes inversiones realizadas para la integración eficiente de las Compañías adquiridas. El importe de las amortizaciones debería reducirse a partir del año 2013 y de manera más importante a partir de 2014.
- La **cobertura de ingresos** a cierre de junio asciende al 98% de los ingresos obtenidos en 2011. La ratio de contratación sobre ingresos se sitúa en 1,05 veces, pese a que la contratación muestra una evolución más débil que en el ejercicio anterior. Destaca el importante volumen de oportunidades abiertas, que asciende a más de 1.100 Millones de euros.
- Las **perspectivas** para los próximos trimestres son de continuar creciendo en ingresos en la misma línea en Latinoamérica, compensando, de este modo, la debilidad del mercado nacional.

Cifras en Mill. €	1S'2011	1S'2012	Var (%)
Ingresos	193,8	191,1	-1,4 %
Margen Bruto	48,9	45,7	-6,5%
Margen sobre Ingresos	25,2%	23,9%	
EBITDA	9,2	8,6	-6,6%
Margen sobre Ingresos	4,7%	4,5%	
EBIT	4,7	4,0	-16,1%
Margen sobre Ingresos	2,4%	2,1%	
Beneficio Neto Atribuible	1,6	0,9	-45,8%
Margen sobre Ingresos	0,8%	0,5%	
Deuda Financiera Neta	51,6	57,8	+12,0%

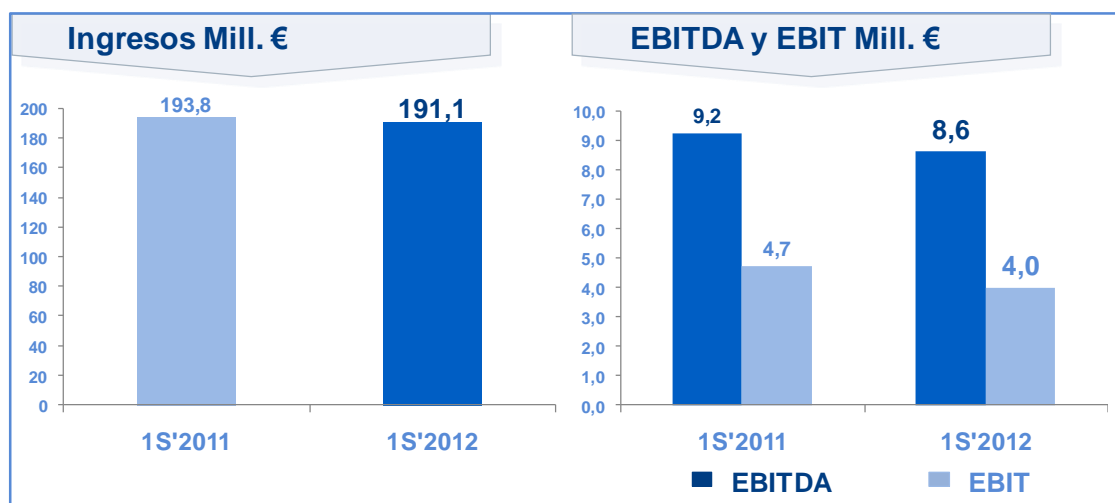
1. Análisis de las principales magnitudes

Los **ingresos** del periodo alcanzan los 191 Mill. €, frente a los 194 Mill. € obtenidos en el primer semestre de 2011. Analizando la composición de los ingresos, la componente de servicios continúa mostrando un comportamiento positivo y estable creciendo un 5%.

El **mercado internacional** representa un 18% sobre el total de ingresos. El mercado Latinoamericano registra un crecimiento superior al 20% y permite compensar la mayor debilidad mostrada por el **mercado nacional**.

Por sectores, **Telco & Media** continúa creciendo de forma notable en tasas de doble dígito, en línea con los últimos trimestres, por el fuerte desarrollo del negocio de consultoría, tanto en España como en Latinoamérica, y por el mantenimiento de las líneas de negocio tradicionales. El sector de **Banca y Seguros** registra un crecimiento del 3% en los ingresos de servicios mientras que continúa acusando el fuerte descenso en la venta de soluciones de automatización para oficinas bancarias. La cifra de negocio del sector **Industria** experimenta un ligero descenso respecto a la obtenida en el primer trimestre de 2011 afectada también por la caída en la venta de productos. Los ingresos ligados al sector de **Administraciones Públicas** reflejan la complicada situación presupuestaria en el mercado nacional y experimentan un retroceso superior al 10%.

Los resultados por **unidades de negocio**, muestran una clara estabilidad en las áreas con mayor peso de servicios y un mayor deterioro en las áreas más vinculadas a productos. Esta evolución en servicios, evidencia cómo Tecnocom está saliendo favorecido del proceso de concentración del sector que se está produciendo en el mercado nacional. La caída de los ingresos, se concentra fundamentalmente en las áreas de menor recurrencia. Los ingresos por servicios suponen el 84% de las ventas.



Las cifras del primer semestre de 2012 reflejan el importante esfuerzo realizado en la **racionalización de los costes de estructura**, que se reducen en un 7%. Esta positiva evolución, sin embargo, no es suficiente para compensar la caída en el margen operativo fruto del escenario de presión en precios en España y de la menor aportación de la componente de productos.

En consecuencia, el **margen EBITDA** desciende en 20 puntos básicos y representa un 4,5% de los ingresos, caída similar a la experimentada por el **margen EBIT**. El importe de las amortizaciones es elevado ya que refleja las fuertes inversiones realizadas en años anteriores para la integración eficiente de las Compañías adquiridas.

El **Beneficio Neto**, retrocede un 46% frente al obtenido en el mismo semestre del ejercicio anterior. El gasto financiero aumenta un 24% debido al actual escenario de tensiones crediticias y el encarecimiento de la financiación.

2. Ingresos por líneas de negocio

Cifras en Mill. €	1S'2011	1S'2012	Var (%)
Proyectos y Aplicaciones	42,0	48,1	+14,8%
Gestión de Aplicaciones	46,4	46,6	+0,4%
Gestión de Infraestructuras	40,4	41,4	+ 2,5%
Integración de Sistemas y Tecnología	65,0	55,0	-15,4%
TOTAL	193,8	191,1	-1,4%

Proyectos y Aplicaciones (P&A)

La componente de soluciones de negocio engloba tres líneas de actividad multisectorial:

- Consultoría de Negocio, ayudando a clientes en la toma de decisiones relacionadas con el aprovechamiento más adecuado de la tecnología y poniendo foco en aspectos como la innovación, planificación, dirección de proyectos y gobierno TIC.
- Herramientas para la Gestión Empresarial, focalizadas en labores de consultoría e implantación de soluciones SAP y Microsoft Dynamics.
- Gestión Inteligente de la Información, proporcionando la mejor cobertura en cuestiones de inteligencia de negocio, canales digitales, movilidad, gestión documental y de procesos.

La componente de operación engloba la ejecución de proyectos y servicios de soluciones de alto nivel de especialización, tanto para las tres mencionadas anteriormente, como para las específicas de los sectores de Banca-Seguros, Industria, Gobierno y Telco.

Gestión de Aplicaciones (AM)

Incluye soluciones de Gestión de Aplicaciones basadas en Acuerdos de Nivel de Servicio (ANS), Gestión de Aplicaciones Global Delivery (Software Factory), Gestión de Testing de Aplicaciones, Servicios Gestionados de Ingeniería de Procesos de Software.

Gestión de Infraestructuras (IM)

Incluye soluciones de Gestión de Infraestructura Tecnológica, Gestión Eficiente del puesto de trabajo (Microinformática y Service Desk), Alojamiento y Explotación de Sistemas y Servicios Gestionados bancarios.

Integración de Sistemas y Tecnología (IST)

Incluye soluciones de Consolidación y despliegue de infraestructura TIC, Integración de Redes, Integración de Sistemas, Sistemas audiovisuales y Multimedia ,e Infraestructura Telco.

A continuación detallamos los principales puntos sobre la evolución de las unidades durante el primer semestre del ejercicio 2012:

Proyectos y Aplicaciones (P&A):

El volumen de ingresos alcanzado en el primer semestre registra un importante crecimiento. Esta evolución, presenta un comportamiento desigual en sus distintas componentes, siendo las soluciones de gestión empresarial, de gestión inteligente de la información, banca y seguros y medios de pago las que aportan un mayor volumen, estabilidad y crecimiento sostenido.

Los servicios crecen en tasas de doble dígito respecto a 2011, asentados sobre una base de recurrencia sólida y estable. La componente de productos de terceros, evoluciona en línea con los niveles previstos, mientras que la componente de productos propios está soportando un alargamiento en los periodos de toma de decisiones. Destaca la variación que se está produciendo hacia la prestación de servicios de procesamiento desde la compra de licencias.

Por otro lado, se está fortaleciendo la oferta de soluciones propias de alto valor añadido gracias a las inversiones realizadas en productos del área de movilidad, y del área de industria.

Las **perspectivas** para el resto del ejercicio son compensar la mayor debilidad en el mercado nacional con las oportunidades existentes en América Latina. En este sentido, la cartera actual, junto a la actividad de procesamiento de medios de pago en Colombia y Chile, así como la práctica de soluciones SAP y Portales web en Perú y Colombia, apuntan a lograr una mejora cualitativa y cuantitativa respecto al resultado obtenido en 2011.

Gestión de Aplicaciones (AM)

La actividad del primer semestre es ligeramente superior al del año anterior, evidenciando una mejora en el posicionamiento de la Compañía, dado el actual escenario de concentración.

Los esfuerzos se centran en optimizar la productividad de las personas y en la contención de costes de estructura. Gracias a ello, se consigue suavizar la presión del mercado. En este sentido, una parte importante de la estrategia, reside en el modelo en red de software factories ya que permite un mayor control de costes y de la calidad.

En el **mercado nacional** se han renovado todos los contratos previstos y se ha ganado cuota en las principales cuentas. Tecnocom está participando en la mayoría de las fusiones bancarias que se están produciendo, asesorando o dando servicio a las entidades resultantes.

Por otro lado, el **mercado internacional** registra un crecimiento importante respecto al año anterior gracias a los nuevos contratos en Colombia y México.

Las **perspectivas** de ingresos para el resto de 2012 son positivas, en parte por la reciente consecución de un importante contrato en una entidad financiera nacional, y por la consecución en estas últimas semanas de contratos en nuevos clientes.

Gestión de Infraestructuras (IM)

La actividad del semestre presenta un comportamiento positivo respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, a pesar del descenso en el negocio de mantenimiento asociado al sector bancario, y de la presión competitiva existente.

Los planes de control de costes y aumento de la eficiencia, están permitiendo corregir al alza los márgenes operativos.

Por sectores, destaca la buena evolución en el sector de Industria, mientras que Banca y Telco registran un comportamiento ligeramente positivo.

Por otro lado, cabe destacar el inicio de un plan director, con el objetivo de realizar un análisis de la situación actual, definir el catálogo de servicios y los objetivos futuros así como las acciones necesarias para la consecución de los mismos.

Las **previsiones** de ingresos son de superar ligeramente los alcanzados en 2011, y minimizar la reducción de márgenes en renovaciones.

Integración de Sistemas y Tecnologías (IST)

El volumen de ingresos alcanzado, refleja la complicada coyuntura económica actual, que se traduce en una caída respecto a las cifras de año pasado en las partidas de productos, tanto de terceros, principalmente en la línea de negocio de Sistemas y Almacenamiento, como propios, fundamentalmente en Soluciones de Automatización para oficinas bancarias.

Esta presión a la baja en la cifra de ingresos de productos se traduce también en una disminución de los márgenes operativos, especialmente en los productos propios, que se compensa por el mantenimiento de ingresos en servicios y la mejora de márgenes derivadas de las medidas de gestión de eficiencia y costes acometidas desde principios de año.

En el mercado internacional, la evolución de los negocios en Latinoamérica está siendo lenta, excepto en TTR, donde la evolución es mejor. No obstante, cabe destacar el cierre de diferentes oportunidades en Soluciones de Automatización en Colombia y Méjico, además de varios proyectos de gestión de flotas. Estas oportunidades, que todavía no tienen reflejo en la Cuenta de Resultados, constituyen un potencial pilar de crecimiento.

Por el contrario, en el mercado nacional existen ciertos riesgos sobre las renovaciones en un importante cliente debido a la agresiva reducción de precios de telefonía fija.

Las perspectivas para la segunda mitad del año son complicadas, siendo las expectativas sobre la evolución del negocio en España prudentes. No obstante, existen numerosas oportunidades, y una buena evolución en el grado de consecución de las mismas podría contribuir a cerrar el ejercicio en cifras similares a las del año pasado.

Metrocall

Resultados positivos alineados con las previsiones. El grado de servicio es altamente satisfactorio en las zonas de cobertura (Fase 1 y Fase 2-A). Se mantienen las conversaciones con los operadores móviles para lograr la contratación de las ampliaciones Fase 2-B y 2-C, que llevarían a ampliar la cobertura ofrecida, aunque la complicada coyuntura económica está generando retrasos en las decisiones de inversión.

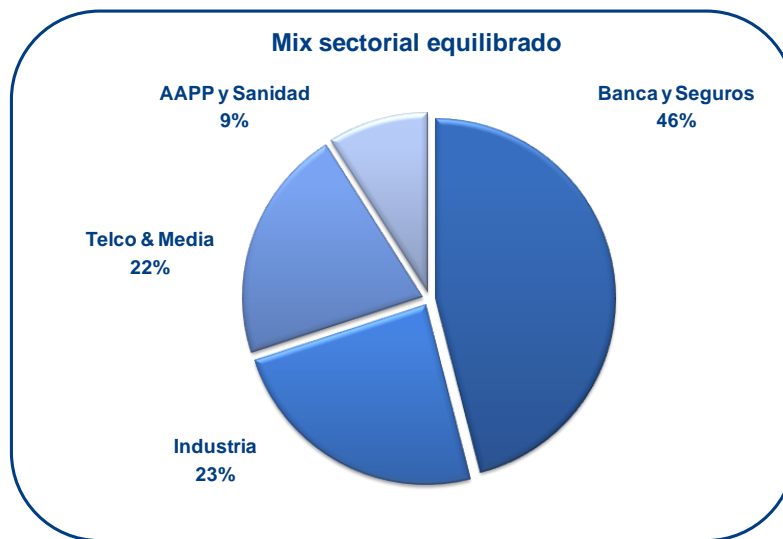
Evolución de la cartera de pedidos

A 30/06/2012 Tecnocom cuenta con oportunidades abiertas que representan un potencial de negocio superior a los 1.100 Millones de euros.

La ratio de contratación sobre ingresos correspondiente al primer semestre es de 1,05x.

La cobertura de ingresos al cierre de junio de 2012 es cercana al 98% de los ingresos obtenidos en el ejercicio completo 2011.

3. Ingresos por sectores de actividad



SECTOR	1S'2011	1S'2012
Banca y Seguros	48%	46%
Industria	23%	23%
Telco y Media	19%	22%
AAPP	10%	9%
Total	100%	100%

La compañía mantiene un mix de negocio equilibrado con presencia en los sectores de mayor demanda tecnológica, siendo el sector financiero el que mayor peso tiene en la cuenta de resultados de la compañía con un 46% sobre el total de ingresos, y el sector público el que menor porcentaje sobre el total de ingresos representa.

El sector de **Telco y Media** continúa con la tendencia mostrada en el primer trimestre del ejercicio, creciendo a tasas elevadas, impulsado por el fuerte desarrollo del negocio de consultoría tanto en España como en Latinoamérica, y por el mantenimiento de las líneas de negocio tradicionales.

La evolución del negocio de **Banca y Seguros** está marcada por los procesos de integración en el mercado nacional y por la positiva evolución en Latinoamérica. En el mercado doméstico, destaca positivamente la evolución de los ingresos vinculados a servicios mientras que se aprecia un impacto negativo por la fuerte caída en la demanda de Soluciones de Automatización para oficinas bancarias y de infraestructuras en general.

Los resultados obtenidos por el sector **Industria**, en línea con los resultados de la Compañía, evolucionan positivamente en el área de servicios donde crecen por encima del 5%, siendo la componente de productos la que muestra una peor evolución.

Por último, en el sector **Administraciones Públicas**, la actividad se ve afectada por la situación presupuestaria en el mercado ibérico, y por el alargamiento en el ciclo de venta que se observa en el mercado Latinoamericano y que hace que la contribución de esta región esté todavía por debajo de lo inicialmente previsto. En este sentido, las expectativas son que a lo largo del año se vayan concretando las oportunidades bajo gestión en Latinoamérica, permitiendo compensar en la cifra de negocio global la difícil situación reinante en España.

Sector Banca y Seguros

Los resultados del semestre están en línea con los del primer trimestre, marcados por los procesos de integración en España y por las oportunidades existentes en Latinoamérica, tanto en el negocio del procesamiento de medios de pago como en los negocios tradicionales. Por otro lado, en este primer semestre se produce un cierto deterioro del margen operativo por el esfuerzo realizado en algunos proyectos, si bien se espera corregir esta tendencia en los próximos trimestres.

El **mercado doméstico**, continúa marcado por los procesos de integración de entidades financieras que en algunos casos están evolucionando a un ritmo menor del esperado. Destaca positivamente la buena evolución en el área de Gestión de Aplicaciones, impulsada por el buen posicionamiento de la compañía las entidades que están liderando la consolidación del sector financiero. Por otro lado, la tendencia a reducir el número de entidades bancarias, está teniendo un impacto negativo en la demanda de Soluciones de Automatización para oficinas bancarias y de infraestructuras en general.

En relación al **mercado internacional**, la cifra de negocio continúa creciendo en tasas por encima del 15%. Tecnocom está consolidando especialmente el modelo de procesamiento de tarjetas, estableciendo, de este modo, las bases del crecimiento futuro de un negocio recurrente y con alta generación de margen operativo. Esta apuesta se ha visto reforzada por la consecución de dos importantes contratos que ponen de manifiesto las capacidades de Tecnocom en este área.

Las **perspectivas** para el año 2012 en el mercado doméstico apuntan al mantenimiento o ligero crecimiento de los presupuestos de tecnología. En este escenario, las principales oportunidades residen en la participación en los procesos de integración de entidades financieras, la consolidación de proveedores que esta integración implicará, y en los procesos de adecuación de las tecnologías al modelo de negocio para mejorar la competitividad.

Por último, destacar el cierre de un contrato a siete años, con un gran banco español, para el mantenimiento de sus aplicaciones y la gestión de sus infraestructuras por más de 90 Millones de euros, algo que permitirá mejorar el posicionamiento de Tecnocom como outsourcer global.

Sector Industria

Los ingresos del sector Industria en el primer semestre del año están ligeramente por debajo de los obtenidos en el primer semestre de 2011, aunque por encima en términos de margen operativo. La componente de servicios continúa mostrando una evolución positiva, creciendo por encima de un 5%.

En el **mercado nacional**, es importante destacar la renovación de la práctica totalidad de los contratos existente durante este primer semestre, lo que refleja la elevada recurrencia del negocio de Tecnocom.

En el mercado **Latinoamericano** se están obteniendo buenos resultados fruto del acompañamiento en la expansión internacional de importantes clientes nacionales, especialmente en los ligados al sector del turismo, la energía, la distribución y el comercio.

La cobertura de ingresos de 2012 ha continuado mejorando a lo largo del trimestre hasta situarse por encima del 100% de los ingresos alcanzados en el total del ejercicio 2011.

Por otro lado, cabe destacar el avance en las soluciones especializadas para los diferentes subsectores de clientes, y que contribuyen a mejorar el posicionamiento de Tecnocom en los Subsectores de Fabricación, Comercio, Energía, Transportes y Turismo.

Las **perspectivas** para el conjunto del año 2012 son positivas, dentro del complejo escenario económico, y apuntan hacia un ligero crecimiento en Iberia y un importante crecimiento en Latinoamérica.

Sector Telco y Media

El volumen de ingresos obtenido durante el primer semestre del ejercicio crece de forma considerable, en línea con la tendencia observada en los últimos trimestres. Esta buena evolución viene marcada por el arranque de proyectos adjudicados a finales del ejercicio anterior y por las nuevas adjudicaciones alcanzadas durante el periodo, entre las que destacan dos adjudicaciones con operadores de telecomunicaciones ibéricos.

En el **mercado Ibérico** se están recogiendo los frutos de la cartera de oportunidades y negocio desarrollado a finales de 2011, lo que explica crecimiento experimentado en este trimestre. El mantenimiento de las líneas de negocio tradicionales y la mayor presencia en los operadores de telecomunicaciones, son factores que han contribuido a registrar un importante crecimiento en la región y que seguirán contribuyendo positivamente al negocio.

El mercado **Latinoamericano** continúa registrando una evolución positiva apoyado por el desarrollo de los clientes conseguidos en países como México, Paraguay, Colombia, El Salvador, Guatemala, Honduras y Bolivia, ampliando los proyectos existentes y mejorando los contratos firmados.

En el mercado **Estadounidense** se han conseguido las primeras adjudicaciones a raíz de la ejecución del plan de negocio establecido para la apertura de la oficina de Tecnocom USA en Miami. Estas adjudicaciones, suponen la primera fase de los proyectos a desarrollar en Estados Unidos, tras la firma del Acuerdo Marco para la prestación de servicios globales por un período de cinco años con el principal operador de telecomunicaciones español. La firma del citado acuerdo ha motivado la apertura de la primera oficina de Tecnocom en Estados Unidos con el doble objetivo de acompañar a dicho operador en la prestación de servicios a sus clientes, además de potenciar la oferta de servicios y soluciones de Tecnocom en nuevos clientes de esta región.

Las **perspectivas** se presentan de forma muy favorable de cara al resto del ejercicio 2012 ya que, al volumen de oportunidades existentes, se suma la homologación a nivel internacional de Tecnocom con uno de los principales operadores globales de telefonía, lo que permite optar a proyectos nacionales e internacionales de volumen. Se mantiene la estrategia de crecimiento basada en el desarrollo y crecimiento de las áreas de consultoría, proyectos y aplicaciones, manteniendo el negocio de productos y servicios tradicionales. La cobertura de ingresos se sitúa más de un 10% por encima de de la cifra de negocio obtenida en el ejercicio anterior.

Sector Administración Pública

La cifra de negocio alcanzada en el primer semestre del año experimenta un importante retroceso frente al mismo período del ejercicio anterior por la difícil situación presupuestaria en España.

Por el contrario, en la región de Latinoamérica, se ha producido un incremento sustancial de ingresos respecto al año 2011, y sigue siendo el principal foco de crecimiento para el presente ejercicio. Las oportunidades de la región siguen creciendo en número y en madurez, y deben suponer una mejora de ventas e ingresos en el segundo semestre del año.

En el ámbito de soluciones, la tendencia sigue siendo la mejora de expectativas en servicios y soluciones especializadas del sector, y peores en las soluciones de equipamiento de infraestructuras.

Las **perspectivas** para el conjunto del año siguen estando marcadas por cierta incertidumbre, aunque apuntan a una ligera bajada de ingresos en España y un crecimiento importante en Latinoamérica, que compensaría la debilidad del mercado nacional permitiendo mantener los niveles de actividad del ejercicio anterior.

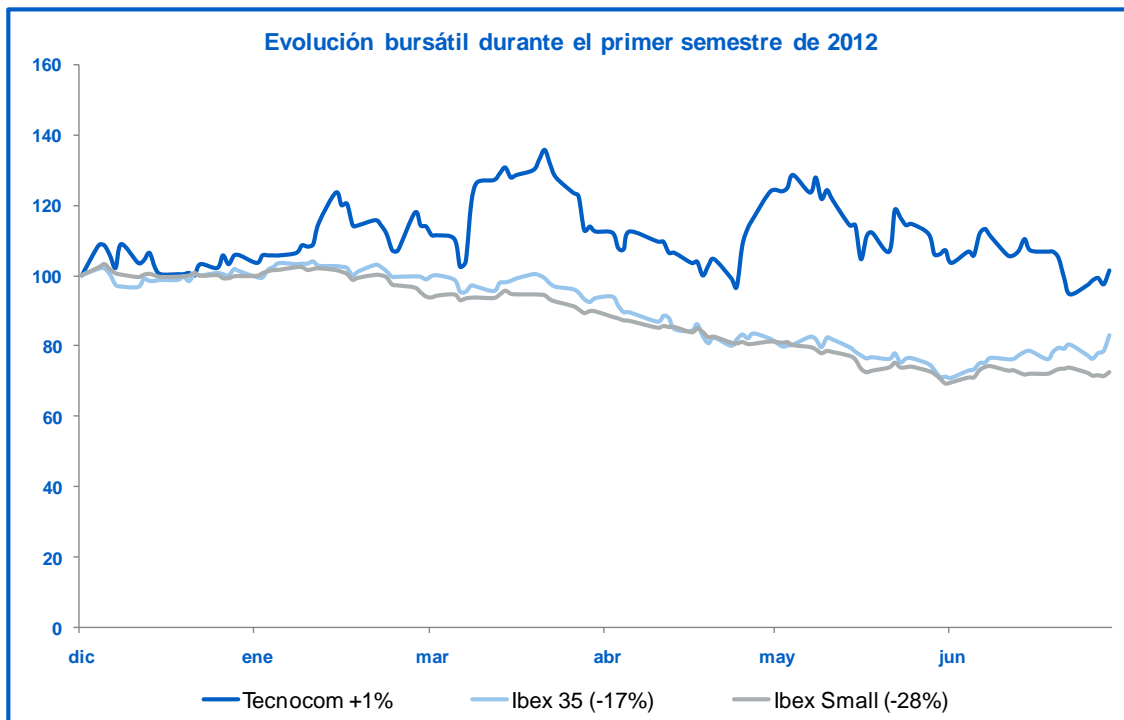
ANEXO 1: ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
Cuenta de Pérdidas y Ganancias Primer Semestre 2012

Millones €	1S'2011	1S'2012	Variación (%)
Ingresos	193,8	191,1	(1,4%)
Margen Bruto	48,9	45,7	(6,5%)
% s/ingresos	25,2%	23,9%	(130 pp.bb.)
Costes Estructura	(38,7)	(35,8)	(7,3%)
Costes Reestructuración	(1,0)	(1,2)	25,4%
EBITDA	9,2	8,6	(6,6%)
% s/ ingresos	4,7%	4,5%	(20 pp.bb.)
Amortizaciones	(4,3)	(4,5)	6,1%
Provisiones	(0,2)	(0,1)	(53,7%)
EBIT	4,7	4,0	(16,1%)
% s/ ingresos	2,4%	2,1%	(30 pp.bb.)
Costes Financieros	(1,6)	(2,5)	52,6%
Dif. por Tipos de Cambio	(0,0)	0,5	n.a.
BAI	3,1	1,9	(37,5%)
Impuestos	(1,1)	(0,7)	(34,5%)
Beneficio Actividades Continuas	2,0	1,2	(39,1%)
Operaciones Discontinuas	0,0	0,0	n.a.
Minoritarios	(0,3)	(0,3)	(7,0%)
Beneficio Neto Atribuible	1,6	0,9	(45,8%)
% s/ ingresos	0,8%	0,5%	(30 pp.bb.)

ANEXO 2: Información bursátil

La acción de Tecnocom se ha revalorizado un 1% a lo largo del primer semestre del ejercicio 2012 frente al 17% de caída del Ibex 35 y al 28% de caída del Ibex Small Caps.

El día 12 de julio de 2012 se procedió al pago de un dividendo líquido con cargo a prima de emisión de acciones por importe de 0,05 euros por título.



Fuente: Bolsa de Madrid

El Consejo de Administración de Tecnocom, en su reunión celebrada el día 28 de junio de 2012, decidió la cancelación del Programa de Recompra de Acciones, y la firma de un contrato de liquidez.

ANEXO 3: Hechos Relevantes

Fecha: 09/07/2012	Hecho relevante número: 169428 Información trimestral sobre el Programa de recompra de acciones
Fecha: 04/07/2012	Hecho relevante número: 168986 Anuncio de pago de dividendo
Fecha: 03/07/2012	Hecho relevante número: 168852 Información sobre sistemas retributivos
Fecha: 02/07/2012	Hecho relevante número: 168786 Ratificación y reelección de miembros del Consejo de Administración y dimisión de Consejero
Fecha: 28/06/2012	Hecho relevante número: 168508 Aprobación de un contrato de liquidez
Fecha: 28/06/2012	Hecho relevante número: 168500 Acuerdos adoptados en la Junta General de Accionistas
Fecha: 28/06/2012	Hecho relevante número: 168446 Cancelación del Plan de Recompra de Acciones aprobado por el Consejo el día 17 de Julio de 2009
Fecha: 06/06/2012	Hecho relevante número: 166134 Nombramiento de D. Alexander Van der Hooft en sustitución de D. Andreas M. Ziegenhain
Fecha: 17/05/2012	Hecho relevante número: 164926 Convocatoria de Junta General de Accionistas 2012
Fecha: 25/04/2012	Hecho relevante número: 162267 Tecnocom suscribe una financiación sindicada a largo plazo con diez grandes bancos por 30 Millones de euros con vencimiento a cinco años y un año de carencia.
Fecha: 10/04/2012	Hecho relevante número: 161422 Información trimestral sobre el Programa de recompra de acciones
Fecha: 26/03/2012	Hecho relevante número: 160768 Nombramiento de D. Carlos Marino Arzúa como persona física representante de CXG CORPORACION NOVACAIXAGALICIA, S.A., en el Consejo de Administración
Fecha: 11/01/2012	Hecho relevante número: 156334 Información trimestral sobre el Programa de recompra de acciones

ANEXO 4: Contratos relevantes por segmentos verticales

A continuación se indican algunos de los principales contratos obtenidos a lo largo del segundo trimestre del ejercicio 2012 en cada uno de los sectores estratégicos de la Compañía:

1. BANCA y SEGUROS

- Contrato por el que Tecnocom pasa a ser el proveedor principal en una importante entidad financiera nacional. El contrato incluye desarrollo y mantenimiento de aplicaciones y mantenimiento de oficinas, SSCC y TPV's.
- Contrato para el procesamiento informático de las tarjetas de crédito para entidad financiera Latinoamericana. Este proyecto será gestionado por la procesadora creada en Colombia por Tecnocom y su socio Credibanco.
- Proyecto de personalización e incorporación a la procesadora de Credibanco de entidad Latinoamericana para permitir la emisión de tarjetas financieras en Colombia.
- Proyecto para el diseño de los sistemas audiovisuales de la nueva sede corporativa de una importante entidad financiera nacional.
- Contrato de mantenimiento del área de seguros de vida y ahorro en importante entidad financiera nacional.
- Proyecto de colaboración en la integración de entidades en una importante entidad financiera nacional.
- Mantenimiento del core de la red de datos en España de importante entidad financiera internacional. El contrato consiste en el soporte y mantenimiento, con cobertura 24x7 del equipamiento que conforma el core de su red de comunicaciones.
- Proyecto de actualización y mantenimiento de los Centros de Procesamiento de Datos (CPD) de entidad financiera nacional.
- Ampliación de la plataforma de virtualización del puesto de trabajo para las factorías de desarrollo en importante entidad financiera nacional.
- Contrato de desarrollo de la infraestructura tecnológica para la comercialización de una nueva tarjeta de crédito para una importante compañía nacional.
- Proyecto para la comercialización y gestión de seguros sanitarios con vencimiento variable para importante entidad aseguradora nacional.
- Instalación de de puestos de trabajo para la fusión de dos importantes entidades nacionales.
- Definición de un plan de desarrollo de proyecto que garantice una implantación exitosa de la solución de gestión de datos Maestros de importante entidad financiera nacional.
- Estudio y plan para la implantación de una solución de gestión integral de inmuebles adjudicados para la sociedad inmobiliaria de entidad financiera líder nacional.
- Contrato para la puesta en marcha y prestación de un servicio de mantenimiento de las aplicaciones de ahorro individual en importante Compañía de seguros nacional.
- Proyecto bajo modalidad de acuerdo de nivel de servicio en entidad financiera mexicana.
- Proyectos de banca electrónica con entidad financiera líder nacional.
- Proyecto de adecuación de recicladores para importante entidad financiera nacional.
- Proyecto para el desarrollo de nuevos servicios que permitirán la integración de las aplicaciones corporativas de una importante compañía de seguros con las aplicaciones de los dispositivos móviles desarrolladas para sus agentes.

2. INDUSTRIA

- Renovación del servicio de soporte y desarrollo SAP en importante compañía del sector de alimentación y bebidas.
- Contrato con empresa del sector de logística para proporcionar el servicio de administración, monitorización, gestión y operación avanzada de su electrónica de red y sistema de telefonía IP en España.
- Renovación del servicio de soporte y atención a usuarios para la red de estaciones de servicio de importante compañía petrolera en España y Portugal.
- Renovación del acuerdo de mantenimiento de los sistemas de las tiendas y centros logísticos de compañía líder de distribución nacional.
- Renovación del servicio internacional de atención a usuarios (Service Desk) con importante compañía nacional.
- Renovación del contrato para la prestación de los servicios de soporte del área de infraestructuras y ampliación los servicios de Help Desk y servicios de aplicaciones con importante compañía del sector de automoción.
- Adjudicación de un concurso público para la prestación del servicio on-site de desarrollo y mantenimiento de las aplicaciones internas de una importante compañía energética nacional.
- Contrato para la prestación del servicio de soporte de centro de atención a usuarios con importante compañía de logística de hidrocarburos.

3. TELCO Y MEDIA

- Renovación del contrato de ingeniería (diseño, arquitectura, gestión e implantación de proyectos de infraestructura) con el principal operador portugués.
- Firma del Acuerdo Marco para la prestación de servicios financieros globales por 5 años con el principal operador de telecomunicaciones español. En virtud de este acuerdo, Tecnocom se convertirá en socio tecnológico del mismo, participando en el desarrollo de los negocios financieros.
- Apertura de la primera oficina en USA con el objetivo de acompañar al principal operador de telecomunicaciones español en la prestación de servicios.
- Adjudicación de los primeros proyectos en Estados Unidos por importe superior a los 1,3 Mill. USD.
- Inicio del contrato de gestión de aplicaciones para el soporte y mantenimiento de aplicaciones corporativas de un operador de telecomunicaciones nacional.
- Desarrollo de los proyectos derivados de la adjudicación de la renovación del backbone de video para el principal operador de cable español.
- Firma del contrato de homologación internacional con uno de los principales operadores globales de telecomunicaciones, lo que permite a Tecnocom optar a proyectos nacionales e internacionales de gran volumen.
- Adjudicación de los primeros proyectos sujetos al acuerdo de homologación descrito en el punto anterior por importe cercano al millón de euros.
- Adjudicación de un contrato de licencias y servicios para el desarrollo de los nuevos sistemas de gestión de uno de los principales Contact Centers hispanos, en su proceso de segregación con respecto al grupo multinacional de comunicaciones al que pertenece.
- Ampliación de alcance de los proyectos en ejecución en Colombia, México, Paraguay y Bolivia.
- Desarrollo de los proyectos derivados del catálogo de productos y servicios para Latam, en países como El Salvador, Guatemala, Honduras, Paraguay, Colombia y Bolivia en uno de los principales operadores de la región.

- Adjudicación de un proyecto de BRM en uno de los principales operadores latinoamericanos.
- Acuerdo para la gestión de los pagos con tarjeta en los centros comerciales españoles de una importante multinacional fruto del acuerdo suscrito con Telefónica para ofertar servicios financieros conjuntamente.

4. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y SANIDAD

- Adjudicación del contrato de servicios de mantenimiento de aplicaciones y de la Oficina Técnica de Proyectos del Instituto de Comercio Exterior.
- Adjudicación de la Oficina Técnica de Proyecto de la UNED.
- La Sociedad Andaluza para el Desarrollo de la Sociedad de la Información, SADESI, ha confiado a Tecnocom el soporte y mantenimiento de Microsoft Dynamics NAV.
- La Empresa Municipal de la Vivienda y Suelo de Madrid, EMVS, ha adjudicado a Tecnocom el mantenimiento e integración de sus sistemas informáticos.



RELACIONES CON INVERSORES

OFICINA DEL ACCIONISTA

Tfno: (+34) 901 900 900

accionistas@tecnocom.es

TECNOCOM

C/ Josefa Valcárcel 26

28027 Madrid

www.tecnocom.es