

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

**RESULTADOS CONSOLIDADOS
2012**

RESULTADOS CONSOLIDADOS 2012

- Los ingresos alcanzan los 385 M €, con un EBITDA Recurrente de 18 M €.
- La compañía acelera el ritmo de crecimiento en Latinoamérica.
- Tecnocom ha adoptado medidas que se traducirán en mejoras de eficiencia.
- Durante 2012 la compañía ha fortalecido su estructura financiera.

Madrid, 28 de febrero 2013 - Los resultados muestran importantes avances en Latinoamérica, donde Tecnocom acelera el ritmo de crecimiento. En el mercado doméstico la compañía incrementa los volúmenes de actividad en servicios compensando la fuerte presión competitiva existente.

Destacamos los siguientes puntos:

- La evolución de los **ingresos** contrasta positivamente con el mayor deterioro sufrido por el sector en España y pone de manifiesto el **elevado grado de recurrencia** de los mismos, el incremento en el volumen de actividad de servicios en España y los importantes avances en Latinoamérica, donde los ingresos aceleran su ritmo de crecimiento.
- Los servicios demuestran su gran recurrencia (+2%) habiendo estado la reducción de ingresos concentrada en la venta de productos. Este deterioro en la línea de productos se debe al contexto general de control de costes por parte de los clientes y a la reorientación estratégica para pasar desde la venta de licencias a un modelo basado en servicios. Dicha reorientación ha tenido un efecto retraso en ingresos y márgenes, si bien, contribuye a sentar las bases de un negocio de mayor recurrencia y elevada rentabilidad.
- El **EBITDA Recurrente**, alcanza los 18 M. €, con un margen sobre ingresos del 4,8%. El EBITDA de 2012, además de los costes no recurrentes, recoge el efecto del crecimiento orgánico en Latinoamérica y el derivado de la reorientación estratégica en medios de pago. Tecnocom ha acometido medidas organizativas que se traducirán en mejoras de la eficiencia con un impacto económico que oscilará entre 6 y 8 M. € anuales a partir de 2013.
- La **cobertura de ingresos** existente actualmente para el ejercicio 2013 es un 7% superior a que existía en el ejercicio anterior. Destaca especialmente el fuerte incremento en la cobertura de ingresos de Latinoamérica. La **contratación** crece un 1% y es un 14% superior a los ingresos, lo que contribuye a fortalecer la cartera de pedidos.
- La compañía ha **fortalecido su estructura financiera** incrementando el peso de la financiación a largo plazo, lo que aumenta la estabilidad en la disponibilidad de crédito. La ratio de Deuda Neta sobre EBITDA Recurrente es de 2,4 veces. Destaca la aportación positiva del **circulante neto**. Tecnocom seguirá intensificando el foco en la gestión de circulante y acometerá medidas adicionales para favorecer la generación de caja
- **La Compañía para 2013** prevé un comportamiento estable del negocio en España y mantener ritmo de crecimiento en Latinoamérica. Las medidas adoptadas para mejorar la eficiencia junto con la mayor contribución del mercado internacional y de las áreas de nicho más la reducción de gastos extraordinarios tendrán un efecto positivo en la rentabilidad.

Cifras en Mill. €	2011	2012	Var (%)
Ingresos	395,9	385,3	-2,7%
EBITDA Recurrente	23,4	18,4	-21,6%
Margen sobre Ingresos	5,9%	4,8%	
EBIT Recurrente	13,9	9,0	-35,7%
Margen sobre Ingresos	3,5%	2,3%	
Bº Neto Atribuible Recurrente	7,3	0,4	-94,8%
Margen sobre Ingresos	1,9%	0,1%	
Bº Neto Atribuible	4,1	(-4,1)	
Margen sobre Ingresos	1,0%		
Deuda Financiera Neta	38,5	43,7	+13,5%

1. Análisis de las principales magnitudes

Los **ingresos** alcanzan los 385 Mill. €, frente a los 396 Mill. € obtenidos en 2011. Destaca positivamente el aumento alcanzado en el volumen de actividad de servicios en un ejercicio de enorme dificultad para la economía española y para el sector. Este aumento del volumen de actividad permite a Tecnocom ganar cuota de mercado y se traduce en un incremento de los ingresos por **servicios** del 2% pese a la presión competitiva.

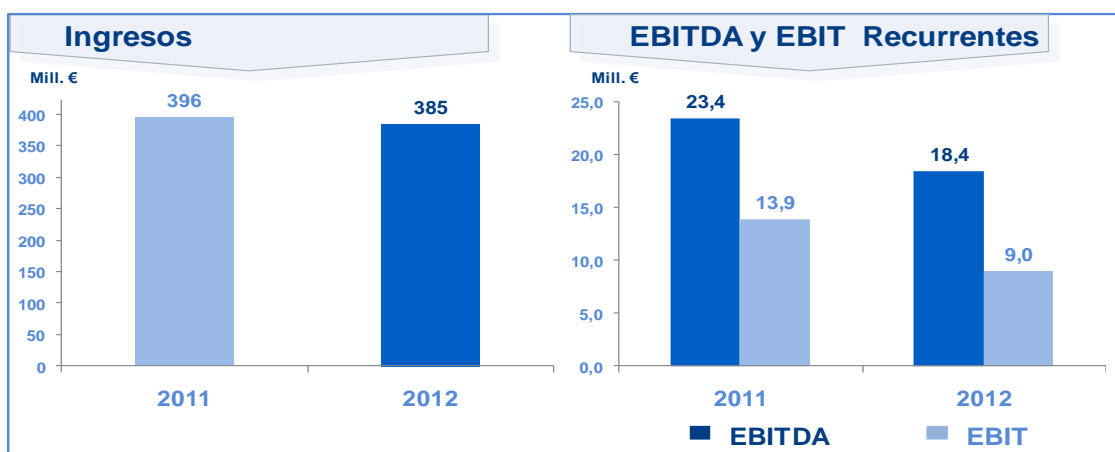
Los ingresos de **productos** consolidan la tendencia negativa mostrada durante el año y registran un retroceso superior al 20% a cierre de 2012. Este dato se debe fundamentalmente a la reducción de la inversión de los clientes en el mercado español, especialmente en oficinas bancarias, y a la decisión estratégica de la compañía de vender servicios de procesamiento en lugar de licencias de producto propio. Esta reorientación estratégica conlleva un efecto retraso en ingresos y en márgenes, pero contribuye a sentar las bases de un negocio de gran recorrido y elevada rentabilidad para el futuro. Además, en el cuarto trimestre no se ha dado el habitual efecto de fin de año, lo que ha tenido un impacto negativo en ingresos y márgenes.

El **mercado internacional** continúa creciendo con fuerza, incrementando su peso sobre el negocio de la compañía hasta el 21% de los ingresos. En Latinoamérica se acelera el ritmo de crecimiento y se han firmado importantes contratos con clientes locales. Estos nuevos contratos contribuyen a consolidar una sólida base sobre la que continuar creciendo.

Por sectores, **Telco & Media** registra un notable crecimiento tanto en España como en Latinoamérica, con una contribución muy positiva de nuevas áreas de negocio en ambos mercados al tiempo que mantiene el negocio tradicional. Los resultados alcanzados por **Banca y Seguros** muestran un fuerte crecimiento en Latinoamérica y un ligero retroceso del 2,5% en España, que contrasta positivamente con el contexto sectorial. Los resultados del sector **Industria** han sufrido un mayor deterioro en el segundo semestre del año por el traspaso a 2013 de varios proyectos de inversión debido a los resultados empresariales. Por último, en el sector de **Administraciones Públicas**, destaca la consecución de los primeros contratos relevantes en Latinoamérica, lo que supone un catalizador positivo para los próximos trimestres, si bien todavía no sirve para compensar el efecto de los recortes en España.

En cuanto a las **unidades de negocio**, destaca el buen ritmo de crecimiento en Proyectos y Aplicaciones y la gran recurrencia ofrecida por las áreas con mayor peso de **servicios** donde el buen posicionamiento de Tecnocom permite compensar la presión en precios con el incremento en el volumen de actividad, si bien se produce un impacto negativo en márgenes.

Por otro lado, los ingresos de las áreas vinculadas a productos han registrado una peor evolución por el retraso de las inversiones en España y por la reorientación estratégica que está llevando a cabo Tecnocom que penaliza los resultados de esta área.



Los **costes de estructura se reducen en un 4%** gracias al **plan de eficiencia** puesto en marcha en respuesta a las exigencias marcadas por el entorno actual. Esta reducción de costes sería mayor sin el efecto de los esfuerzos realizados en Latinoamérica para crecer orgánicamente. Este efecto se irá diluyendo a lo largo de los próximos trimestres siendo un potencial generador de economías de escala.

Durante el ejercicio 2012, Tecnocom ha incurrido en costes de reestructuración no recurrentes por valor de 4,4 M €, sin tener en cuenta estos costes, el **EBITDA Recurrente** alcanza 18 M € (-22% vs 2011) que representa un margen sobre ventas del 4,8% (5,9% en 2011), siendo el **EBIT Recurrente** de 9,0 M € que resulta en un margen sobre ventas del 2,3% (3,5% en 2011).

Por otro lado, los resultados del ejercicio están marcados por el esfuerzo que se ha realizado para crecer orgánicamente en Latinoamérica. El efecto de estos esfuerzos irá diluyendo su impacto, lo que tiene un potencial efecto positivo en los niveles de rentabilidad. Además, la mencionada reorientación estratégica en medios de pago, ha penalizado los ingresos y los márgenes en el ejercicio 2012, si bien en virtud de los acuerdos firmados, tendrá un efecto positivo en ingresos y márgenes a lo largo de los próximos ejercicios.

Adicionalmente, es importante destacar que Tecnocom está acometiendo importantes medidas de reestructuración que se traducirán en mejoras de la eficiencia a partir de 2013.

El importe de las **amortizaciones** refleja el impacto de las fuertes inversiones realizadas en años anteriores para la integración eficiente de las compañías adquiridas. Dicho importe se reducirá a partir de 2013 y de forma más evidente a partir de 2014.

Los **costes financieros** han aumentado un 34%. Este aumento se debe, en buena medida, al efecto de la operación de fortalecimiento de la estructura financiera que ha llevado a cabo Tecnocom, pasando a estar el 52% de la deuda representada por vencimientos a largo plazo frente al 27% del ejercicio anterior. Esta reordenación de la deuda financiera dota a la compañía de una mayor estabilidad en la disposición de crédito.

Por otro lado, la permanente intensificación en las políticas de optimización del circulante permite a la compañía **registrar un impacto positivo en el circulante neto**, algo que contrasta muy positivamente con el contexto económico general y entrono sectorial. En este sentido, Tecnocom prevé llevar a cabo nuevas medidas durante 2013 para favorecer el ritmo de generación de caja lo que tendrá un impacto positivo sobre el endeudamiento neto.

2. Ingresos por líneas de negocio

A continuación detallamos los ingresos alcanzados por líneas de negocio en base a la misma estructura con la que se han venido reportando en los últimos ejercicios, si bien, a partir del próximo ejercicio la compañía realizará cambios en la estructura de la información a reportar.

Cifras en Mill. €	2011	2012	Var (%)
Proyectos y Aplicaciones	85,1	97,1	+14,1%
Gestión de Aplicaciones	91,1	88,4	-3,0%
Gestión de Infraestructuras	81,3	80,7	-0,8%
Integración de Sistemas y Tecnología	138,3	119,1	-13,9%
TOTAL	395,9	385,3	-2,7%

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.

Incluye las actividades de Tecnocom Procesadora de medios de pago

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 ejercicio 2012:

Proyectos y Aplicaciones (P&A):

La unidad registra un importante crecimiento en los ingresos impulsados por la buena evolución de los servicios y especialmente por la aportación de los sectores de Telco y Banca en Latinoamérica.

Por otra parte, los ingresos de productos muestran un comportamiento negativo por el bajo nivel de nuevas inversiones en España y por la reorientación estratégica llevada a cabo por Tecnocom, que desplaza en el tiempo los ingresos por licencias, pero que asegura la recurrencia a medio-largo plazo, y mejora la calidad de la cartera.

Las **perspectivas** para el ejercicio 2013 apuntan a alcanzar un crecimiento de doble dígito y mejoras en la eficiencia operativa. En Latinoamérica se prevé un crecimiento más rápido fruto de la evolución de los proyectos de procesamiento de Medios de Pago y de la experiencia adquirida en distintos países.

Gestión de Aplicaciones (AM)

Los resultados alcanzados en el período muestran una evolución relativamente estable, algo especialmente positivo teniendo en cuenta el actual escenario de concentración. Esto es posible gracias a la extraordinaria recurrencia que ofrece esta línea de negocio junto con el incremento en los volúmenes de actividad en Iberia y al rápido y continuado avance en el proceso de internacionalización de la compañía.

En **Iberia** se ha podido compensar la fuerte presión en los precios con un importante crecimiento en el volumen de actividad. Este incremento de actividad se ha centrado en las cuentas más importantes y en los procesos de integración de entidades financieras en España.

En **Latinoamérica**, el foco se ha centrado en Colombia y México donde se ha conseguido triplicar la cifra de negocio y se han incorporado nuevos clientes importantes del sector financiero y del sector público. Además, durante 2012 se ha iniciado actividad en Perú y Chile donde se espera poder empezar a obtener resultados en 2013.

Durante el ejercicio 2012 los esfuerzos han continuado orientados hacia la gestión óptima de los recursos y la contención de costes de estructura. Entre estos esfuerzos, destaca el impulso del modelo de software factories que permite suavizar la presión del mercado a nivel de márgenes gracias a un mayor control de los costes y de la calidad de los servicios.

Las **previsiones para 2013** son moderadas en Iberia, y muy positivas en Latinoamérica, donde hay la posibilidad de conseguir importantes crecimientos, especialmente en Colombia.

Gestión de Infraestructuras (IM)

La actividad llevada a cabo en el ejercicio 2012 refleja unos ingresos en línea con los obtenidos en el ejercicio anterior, lo que refleja el carácter estable de la actividad de esta unidad.

Los planes de control de costes y mejora de la eficiencia puestos en marcha en el ejercicio 2012 han permitido a la unidad presentar una reducción significativa de los costes de estructura y una reducción del deterioro del margen operativo.

Por sectores, destaca la buena evolución de los sectores de Industria y Banca que son los sectores con mayor peso dentro de la unidad. La caída, por tanto, ha estado concentrada en el sector de Administraciones Públicas por la actual situación presupuestaria.

Las **previsiones para 2013** son moderadas para Iberia, y contemplan la renovación de los contratos existentes. Las perspectivas para Latinoamérica son de crecer especialmente en las áreas de Banca, Telco e Industria.

Integración de Sistemas y Tecnologías (IST)

El negocio de esta unidad disminuye en ingresos respecto a 2011, principalmente en productos, debido al retraso de las inversiones, tanto de la red de oficinas bancarias como del sector público en España. En servicios la caída es menor y está relacionada principalmente con la actividad de infraestructuras de telecomunicaciones en España.

Destaca la mejora respecto a 2011 del margen operativo como porcentaje de ingresos, que se ha producido principalmente en servicios como consecuencia de la gestión activa para reducir los costes operativos asociados a los mismos.

Las **perspectivas para el 2013**, siguen la misma tendencia existente en el 2012 y que consiste en compensar la mayor debilidad en la demanda en proyectos de inversión en España y Portugal con un mayor desarrollo del negocio en América Latina.

Metrocall

Los resultados de Metrocall son positivos y estables en línea con las previsiones, manteniendo sin dificultad los márgenes habituales, y ofreciendo un nivel de servicio altamente satisfactorio en las zonas de cobertura (Fase 1 y Fase 2-A). La compleja situación económica ha hecho que las decisiones de inversión de los clientes se dilaten en el tiempo en línea con las previsiones. Sin embargo a cierre de 2012 existen oportunidades con un importante grado de avance en relación con los contratos para la Fase 2-B y la Fase 2-C y Línea 2.

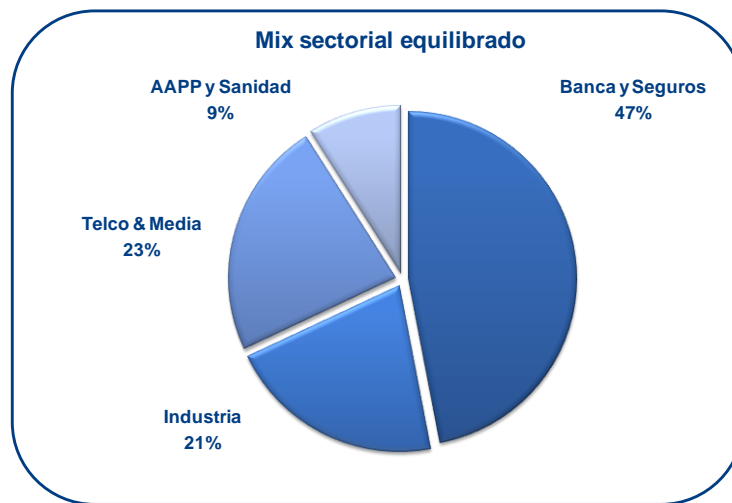
Evolución de la cartera de pedidos

A 31/12/2012 Tecnocom cuenta con **oportunidades** abiertas que representan un potencial de negocio superior a los 800 Millones de euros.

La **contratación** asciende a 438 Millones de euros, un 1% más que en el 2011 y es un 14% superior a los ingresos del período.

La cifra de **cobertura de ingresos** existente actualmente es un 7% superior a la que existía en el mismo momento del ejercicio anterior. En este sentido destaca muy especialmente el crecimiento de la cifra de cobertura de ingresos de Latinoamérica, que crece un 78%.

3. Ingresos por sectores de actividad



SECTOR	2011	2012
Banca y Seguros	45%	47%
Industria	22%	21%
Telco y Media	21%	23%
AAPP	12%	9%
Total	100%	100%

Tecnocom cuenta con un mix de negocio equilibrado y bien diversificado 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 47% sobre el total de ingresos, y el sector público el que menor porcentaje sobre el total de ingresos representa.

Telco y Media ha registrado un notable crecimiento en España y Latinoamérica que ha sido posible gracias a la buena marcha de nuevas áreas de negocio y al mantenimiento de las líneas de negocio tradicionales. En este sentido, destaca especialmente la mejora que se ha producido en la calidad de la cartera de proyectos en España y América Latina.

Banca y Seguros crece en tasas de doble dígito en Latinoamérica mientras que registra un ligero descenso en España (-2%), si bien este dato contrasta positivamente con la media sectorial, más afectada por el escenario de contención de gastos e inversiones. Este resultado demuestra el carácter recurrente de los ingresos de Tecnocom y el buen posicionamiento de la compañía como una de las consultoras de referencia en el mercado nacional. Además, es importante tener en cuenta que este ha sido un año de transformación de una parte del negocio, lo que ha penalizado el resultado, pero tendrá una contribución positiva desde 2013.

Los resultados obtenidos por el sector **Industria** han tenido un peor comportamiento que en el ejercicio anterior en ingresos aunque se sitúan por encima en margen operativo. La caída de los ingresos recae fundamentalmente en la venta de productos frente al comportamiento estable de los servicios. Esta menor venta de productos se debe, en buena medida, al retraso hasta 2013 de las decisiones de inversión ante los peores resultados empresariales.

El sector de **Administraciones Públicas** ha crecido de forma muy relevante en Latinoamérica, principalmente debido a la aportación de Colombia, sin embargo esta aportación todavía no es suficiente para sustentar la debilidad del mercado en Iberia que ha sido mayor incluso que la observada en el ejercicio anterior.

Sector Banca y Seguros

Los resultados obtenidos en el ejercicio 2012, en línea con lo comentado en los informes anteriores, registran un ligero descenso, reflejando un escenario de mayor debilidad en el mercado nacional y de fuerte crecimiento en Latinoamérica.

El **mercado ibérico** registra un ligero descenso del 2% en la cifra de negocio, dato que refleja la debilidad en el mercado nacional marcada por la fuerte presión competitiva, la contención del gasto y la concentración sectorial. Sin embargo, estos datos están por encima de los obtenidos por la media del sector y contienen una evolución positiva en servicios, estando el retroceso concentrado en el descenso de ingresos en Soluciones de Automatización para oficinas bancarias y en la línea de productos.

El **mercado internacional** continúa siendo un motor de crecimiento y registra unos ingresos un 11% por encima de los alcanzados en el ejercicio anterior. Es importante destacar que, este incremento se produce en pleno proceso de transición en el modelo de negocio relacionado con los medios de pago, lo que ha penalizado las cifras del ejercicio pero que está contribuyendo a generar un negocio de alta recurrencia y elevados márgenes.

Las **perspectivas para 2013** muestran continuidad en la contención del gasto y las inversiones en el ámbito asegurador y bancario español. En este contexto la posición de Tecnocom en el sector permite mantener un cierto optimismo de cara a los resultados del año. El mercado Latinoamericano, por su parte, sigue ofreciendo importantes perspectivas de crecimiento apoyadas en una cartera cada vez más sólida y de mayor calidad que se ha visto fortalecida en los últimos meses por importantes contratos a largo plazo en áreas de negocio muy atractivas.

Sector Industria

Los ingresos del sector Industria están por debajo de los obtenidos en 2011 aunque ligeramente por encima en términos de margen operativo. Destacar el desplazamiento hasta 2013 de muchas oportunidades previstas para este ejercicio debido que los resultados empresariales han estado, en general, por debajo de las previsiones iniciales.

En el **mercado doméstico** los ingresos de servicios han mostrado un comportamiento estable y por tanto la caída de negocio recae fundamentalmente en el descenso de ventas de productos tecnológicos, en muchos casos ligada al desplazamiento de inversiones previstas para 2012 y que previsiblemente se acometerán en 2013.

En **Latinoamérica**, los mayores periodos de maduración de las oportunidades han trasladado la consecución de ingresos previstos para 2012. Tecnocom ha conseguido proyectos importantes y de alto valor añadido en áreas de gestión de flotas, soluciones de negocio de construcción y conservas, y plataformas de movilidad, lo que permite afrontar 2013 con una cartera y un posicionamiento fortalecidos en este mercado.

Las **perspectivas para el año 2013** apuntan a un resultado similar en España y Portugal, y de crecimiento en la región de Latinoamérica, donde existen buenas perspectivas de negocio en Perú, Chile y Colombia

Sector Telco y Media

Durante 2012 el sector ha registrado importantes crecimientos en España y en Latinoamérica, destacando especialmente la mejora que se ha producido en la calidad de la cartera de proyectos de la compañía en España y en América Latina derivada del impulso del portfolio diferencial en ambos mercados.

En el **mercado ibérico** se ha consolidado el negocio en las líneas y clientes tradicionales y se ha crecido dentro de los principales operadores de telecomunicaciones ibéricos en las áreas consultoría, desarrollo y mantenimiento de aplicaciones dónde la presencia era menor.

El **mercado latinoamericano** registra un importante crecimiento gracias a los contratos de gran calado firmados en el ejercicio anterior y a las nuevas adjudicaciones alcanzadas que contribuyen a fortalecer la cartera existente y que además suponen una oportunidad por la posibilidad de ampliar los proyectos por toda la región.

Las **perspectivas para 2013** son de mantener la línea de crecimiento actual gracias a la buena evolución del sector durante 2012, que ha permitido mejorar y estabilizar la cartera disponible para 2013 en contraste con la incertidumbre económica general esperada, con una línea base de proyectos y servicios que aseguran la continuidad de las operaciones en todos los mercados, proporcionando el apalancamiento necesario para consolidar el crecimiento experimentado hasta la fecha y mejorar la rentabilidad.

Sector Administración Pública

El ejercicio 2012 ha sido más complicado que el ejercicio anterior como consecuencia de los mayores recortes presupuestarios en las administraciones, por la bajada de precios y de volúmenes en los contratos en curso y por el complejo escenario competitivo. En consecuencia, la cifra de negocio alcanzada por el sector experimenta un importante retroceso.

El último trimestre del año ha mostrado una mejor evolución que los anteriores, en línea con lo previsto, si bien no se ha producido el habitual efecto de fin de año.

Analizando la composición de los ingresos en **España**, se observa una mejor evolución de los servicios, especialmente en gestión de aplicaciones, mientras que se observa una caída relevante en las unidades de proyectos de soluciones y productos tecnológicos por el retraso de los proyectos de inversión en las distintas administraciones.

La región de **Latinoamérica**, ha crecido muy significativamente en cartera y oportunidades, principalmente debido a la aportación de Colombia, donde se ha consolidado la cartera de clientes, si bien, la aportación no es suficiente para sustentar la pérdida de negocio en Iberia.

Las **perspectivas para el año 2013** apuntan a alcanzar una cifra de negocio similar en España y Portugal, y un crecimiento importante en la región de Latinoamérica, apoyado en la mejor cartera de proyectos con la que se inicia el año, y en las buenas perspectivas en Colombia y Perú.

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

Millones €	2011	2012	Variación (%)
Ingresos	395,9	385,3	(2,7%)
Margen Bruto	100,3	92,0	(8,3%)
% s/ingresos	25,3%	23,9%	(140 pp.bb.)
Costes Estructura	(76,9)	(73,6)	(4,3%)
Costes Reestructuración	(3,2)	(4,4)	38,2%
EBITDA	20,2	13,9	(31,1%)
% s/ ingresos	5,1%	3,6%	(150 pp.bb.)
Amortizaciones	(8,9)	(9,1)	2,5%
Provisiones	(0,6)	(0,3)	(54,5%)
EBIT	10,7	4,5	(57,8%)
% s/ ingresos	2,7%	1,2%	(150 pp.bb.)
Costes Financieros	(4,1)	(5,6)	36,6%
Dif. por Tipos de Cambio	(0,2)	0,5	n.a.
BAI	6,4	(0,6)	n.a.
Impuestos	(1,7)	(2,9)	74,4%
Beneficio Actividades Continuas	4,7	(3,5)	n.a.
Operaciones Discontinuas	0,0	0,0	n.a.
Minoritarios	(0,6)	(0,6)	(7,2%)
Beneficio Neto Atribuible	4,1	(4,1)	n.a.
% s/ ingresos	1,0%		

Balance Consolidado 2012 (Miles de euros)

Millones €	Dic. 2011	Dic. 2012	Var Mill.€
Fondo de Comercio	95,7	95,9	0,2
Activo intangible	15,3	16,7	1,4
Inmovilizado manterial	13,4	11,3	(2,1)
Inversiones Inmobiliarias	4,2	4,1	(0,1)
Activos financieros no corrientes	1,8	2,6	0,8
Activos fiscales	44,1	43,7	(0,4)
Activo no corriente	174,5	174,4	(0,1)
Existencias	42,6	48,5	5,9
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	105,4	86,1	(19,4)
Activos fiscales	4,1	5,5	1,4
Otros activos corrientes	4,1	8,2	4,1
Efectivo y equivalentes	11,9	16,5	4,6
Activo corriente	168,2	164,8	(3,4)
TOTAL ACTIVO	342,7	339,2	(3,5)
Patrimonio de la Sociedad Dominante	173,9	166,1	(7,7)
Minoritarios	2,0	2,6	0,6
Patrimonio Neto	175,9	168,8	(7,1)
Provisiones no corrientes	2,2	1,9	(0,3)
Deudas con entidades de crédito	13,9	31,9	18,0
Otros pasivos financieros	1,0	0,8	(0,1)
Pasivos por impuestos diferidos	0,8	0,0	(0,8)
Otros pasivos no corrientes	3,1	2,0	(1,1)
Pasivo no corriente	20,9	36,6	15,6
Deudas con entidades de crédito	38,5	30,0	(8,6)
Otros pasivos financieros corrientes	0,0	0,3	0,3
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	47,9	50,9	3,1
Pasivos fiscales	17,4	18,8	1,4
Otros pasivos corrientes	42,1	33,9	(8,2)
Pasivo corriente	145,9	133,9	(12,0)
TOTAL PASIVO	342,7	339,2	(3,5)

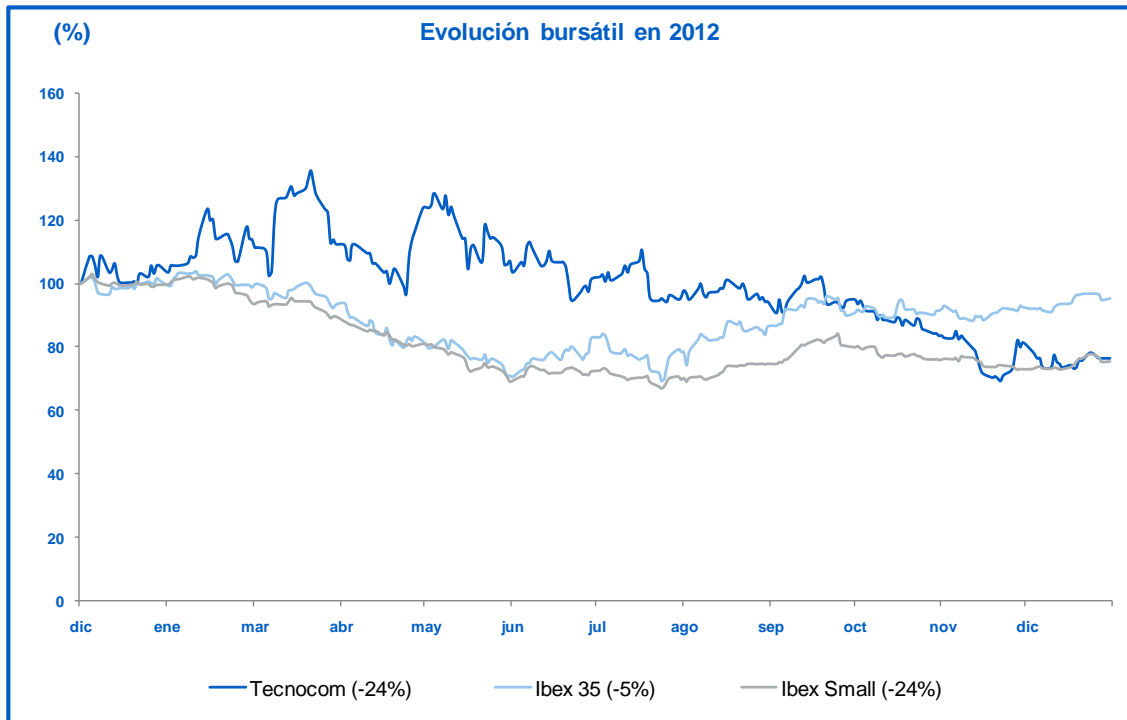
Estado de Flujos de Efectivo Consolidado 2012 (miles de euros)

Millones €	2011	2012	Var Mill.€
Resultado antes de impuestos	6,4	(0,6)	(7,0)
Ajustes			
- Amortizaciones	8,9	9,1	0,2
- Resultado por deterioro de activos	0,0	0,1	0,0
- Resultados financieros	4,3	5,1	0,8
- Resultados operaciones discontinuadas	0,0	0,0	0,0
- Otros ingresos y gastos	0,6	(0,1)	(0,7)
Cash Flow Operativo antes de circulante	20,3	13,6	(6,7)
Clientes y otros activos corrientes y no corrientes	(2,3)	14,2	16,5
Existencias	(3,4)	(6,3)	(2,9)
Proveedores y otros pasivos corrientes	15,7	(2,4)	(18,1)
Otros activos y pasivos corrientes	(2,9)	(2,0)	1,0
Variación en el capital circulante	7,1	3,5	(3,6)
Otras variaciones Operativas	(0,2)	(0,4)	(0,2)
Cash Flow generado por la operaciones (I)	27,2	16,6	(10,5)
Material e Inmaterial	(11,1)	(8,6)	2,5
Pagos por compra de sociedades	(6,7)	(1,3)	5,4
Cobros por desinversiones	0,0	0,0	0,0
Variaciones de perímetro	2,0	0,0	(2,0)
Cash Flow generado / (aplicado) en inversión (II)	(15,8)	(9,9)	5,9
Aportación socios	0,0	0,0	0,0
Acciones Propias	0,3	0,0	(0,3)
Dividendos	(3,6)	(3,6)	0,0
Emisiones de deuda con entidades de crédito	8,2	35,0	26,8
Amortizaciones de deuda con entidades de crédito	(12,5)	(28,6)	(16,1)
Gastos e ingresos financieros cobrados y pagados	(3,8)	(4,9)	(1,1)
Cash Flow generado / (aplicado) en financiación (III)	(11,4)	(2,1)	9,4
Variación Neta Efectivo y Equivalentes (I+II+III)	0,0	4,6	4,6

ANEXO 2: Información bursátil

La acción de Tecnocom experimenta una caída del 24% durante el ejercicio 2012 similar a la experimentada por el 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.

De acuerdo con las Normas Técnicas para la Composición y Cálculo de los Índices IBEX®, el Comité Asesor Técnico de los Índices IBEX® decidió dar entrada a Tecnocom en el Índice Small Cap. La nueva composición del Índice Small Cap entró en vigor a partir del día 2 de enero de 2013.

Consideramos que la entrada en este índice supone una noticia positiva con potencial de contribuir positivamente a mejorar la visibilidad de Tecnocom en el mercado de valores y por ende goza de un potencial impacto positivo en la liquidez de la compañía.

ANEXO 3: Hechos Relevantes

Fecha: 21/12/2012	Hecho relevante número: 179363 Acuerdo de financiación con COFIDES, S.A.
Fecha: 02/10/2012	Hecho relevante número: 174319 Información trimestral Contratos de liquidez y contrapartida.
Fecha: 01/10/2012	Hecho relevante número: 174280 Nombramiento de D. Javier Carral Martínez como representante de NCG Corporación Industrial, S.L. en el Consejo de Administración.
Fecha: 01/10/2012	Hecho relevante número: 174275 Nombramiento de D. Luis Solera Gutiérrez como representante de Reverter 17, S.L. en el Consejo de Administración.
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.
Fecha: 06/06/2012	Hecho relevante número: 166134 Nombramiento de D. Alexander Van der Hooft como representante de Getronics International B.V. en el Consejo de Administración.
Fecha: 17/05/2012	Hecho relevante número: 164926 Convocatoria de Junta General de Accionistas 2012.
Fecha: 25/04/2012	Hecho relevante número: 162267 Suscripción de una financiación sindicada por 30 Millones de euros.
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 cuarto trimestre del ejercicio 2012 en cada uno de los sectores estratégicos de la Compañía:

1. BANCA y SEGUROS

- Importante compañía de seguros selecciona a Tecnocom como su proveedor de aplicaciones de movilidad para los próximos dos años.
- Renovación del contrato de servicio de mantenimiento de las aplicaciones PSS Portal de Proveedores Sanitarios y de Soluter para importante compañía de seguros. Esta aplicación, facilita la gestión de clínicas y hospitales que prestan servicios de asistencia a los asegurados.
- Proyecto para importante aseguradora mejicana para colaborar en el desarrollo y mantenimiento del aplicativo de administración de pólizas de clientes.
- Desarrollo de diferentes productos de seguros para su posterior comercialización para importante aseguradora internacional.
- Proyecto de resolución de incidencias sobre la plataforma SAT de una de las principales compañías de distribución de Chile. El proyecto contempla tareas de análisis para la solución de las incidencias, desarrollos funcionales y las correcciones de información en las bases de datos corporativa.
- Acuerdo de nivel de servicio para el mantenimiento correctivo y preventivo de los recicladores de efectivo de una entidad financiera nacional a través de un importante operador de telecomunicaciones.
- Desarrollos y mantenimiento del Centro de Información en Servidor Financiero en entidad financiera nacional.
- Proyecto de adaptaciones a la Directiva Europea en materia de mercados de instrumentos financieros (MIFID) para importante grupo bancario.
- Proyecto de emisión para pago de cheques para importante grupo bancario.
- Proyecto de adaptaciones a la ley hipotecaria de transparencia inversa en importante grupo bancario. El proyecto contempla el análisis, diseño, pruebas, implantación y soporte post implantación de los procesos necesarios para adaptar la contratación de las hipotecas a la orden de transparencia y protección del cliente de servicios bancarios dictada por el Ministerio de Economía y Hacienda.
- Participación en diferentes proyectos de integración entre diferentes entidades financieras españolas.
- Contrato para dar el servicio de mantenimiento de todo el parque de recicladores de importante banco nacional.
- Contrato para realizar desarrollos de software para la contratación de nuevas tarjetas y una nueva aplicación de gestión de juntas de accionistas para importante banco nacional.
- Diseño, desarrollo e implantación de la web corporativa en Colombia para uno de los principales bancos globales.
- Proyecto de externalización de los pagos con tarjeta para un importante cadena de distribución.
- Proyecto para el diseño, desarrollo e implantación de los portales para una importante compañía internacional del ámbito de los medios de pago.
- Proyecto para el procesamiento integral de los nuevos productos de Medios de Pago de una importante entidad financiera latinoamericana.
- Renovación con organismo del sistema financiero del servicio de operación de las salas de ordenadores y del centro de control de red.

2. INDUSTRIA

- Renovación del contrato de outsourcing de service desk / help desk para una de las principales compañías farmacéuticas.
- Renovación del servicio de desarrollo de aplicaciones para una de los principales grupos energéticos nacionales.
- Renovación de varios contratos con un gran grupo del sector oil & gas por 2'6M €. Entre ellos destaca la renovación del contrato soporte y mantenimiento funcional las aplicaciones orientadas al control de la contabilidad general y de la información financiera.
- Contrato para la renovación de los sistemas de un grupo de gestión de tratamiento de aguas y que dará servicio a 41 países.
- Ampliación del contrato de servicios de inteligencia de Negocio de importante cliente del sector de la alimentación.
- Renovación a largo plazo del contrato de servicio de mantenimiento de los puestos de venta con una importante compañía de transportes nacional.
- Tecnocom junto con la Getronics Workspace Alliance (GWA) firmó un contrato a largo plazo con los Laboratorios de una importante multinacional del sector farmacéutico para proporcionar el servicio de soporte a usuarios y microinformática en todas las sedes de la compañía en España y Portugal.
- Proyectos de instalación y mantenimientos de la infraestructura Wifi en los hoteles de un grupo turístico nacional.
- Adjudicación de Los Portales de la Solución de Negocio SAP@Cons para la Implantación de sus Procesos de Construcción. Después de la realización por Tecnocom de su Proyecto de Análisis de Solución Tecnológica y después de un Proceso de Evaluación a otros proveedores, la empresa Los Portales ha vuelto a depositar su confianza en Tecnocom.

3. TELCO Y MEDIA

- Adjudicación de los servicios de monitorización y gestión de las redes de un gran grupo español de comunicación. Dichas redes soportan en la actualidad la infraestructura que utilizan las distintas aplicaciones de negocio para crear valor en las empresas del grupo. Este contrato supone un hito dentro de este grupo y supone una oportunidad única de posicionarse en uno de los grupos mediáticos más importantes de España.
- Adjudicación de distintos proyectos con una importante compañía nacional para su segregación con respecto al anterior grupo de control.
- Contrato con importante operadora de telecomunicaciones nacional para la gestión de la operación y el mantenimiento externalizado de los servicios que "onthespot" ofrece a sus clientes, tanto del segmento PyMes como de Grandes Cuentas.
- Adjudicación de los servicios de gestión personalizada de importante operadora de telecomunicaciones nacional en un contrato a largo plazo. Este acuerdo supone la renovación y ampliación del contrato de servicios existente, gestionándose todos los servicios TIC que esta operadora presta a sus clientes
- Adjudicación del proyecto para el arranque del servicio de mantenimiento correctivo y evolutivo de sus aplicaciones CRM Siebel y Middleware TIBCO para empresa de telecomunicaciones latinoamericana.
- Adjudicación con un importante grupo de empresas colombiano del contrato para la implantación de todos los sistemas de información de un operador (CRM, Billing, inventario, aprovisionamiento, work force management, etc.) para ofrecer al mercado residencial servicios de internet prepago y pospago así como IPTV y VoIP. Este proyecto se ejecutará para todo el grupo, comenzando en primer lugar por su operación en Colombia.

4. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y SANIDAD

- Prestación de servicios de gestión de aplicaciones en el Ministerio de Educación.
- Ampliación de Contrato de los servicios de Mantenimiento del Control de Gasto Farmacéutico del Servicio de Salud de Castilla la Mancha.
- Proyecto de instalación de equipamiento de redes y telefonía IP para el Ministerio de Asuntos Exteriores
- Proyecto de Innovación de la Gestión Documental aplicada a expedientes contratación de servicios y obras de infraestructuras de Transporte para la empresa pública de Gestión de Infraestructuras de la Junta de Andalucía.
- Proyecto de Desarrollo e Implantación de un Software para la plataforma de Recaudadores de Internet de la Superintendencia de Transportes y Puertos del Ministerio de Transporte de Colombia.
- Proyecto de Software Factory para el desarrollo de los sistemas de información del Ministerio de Hacienda de Colombia.
- Proyecto Desarrollo del Portal de la Rama Judicial para el Consejo Superior de la Judicatura de Colombia



RELACIONES CON INVERSORES

OFICINA DEL ACCIONISTA

Tfno: (+34) 901 900 900

accionistas@tecnocom.es

TECNOCOM

C/ Josefa Valcárcel 26

28027 Madrid

www.tecnocom.es