

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

**RESULTADOS CONSOLIDADOS
ENERO – SEPTIEMBRE 2012**

RESULTADOS CONSOLIDADOS

- Los ingresos alcanzan los 276 Mill. € y el EBITDA los 11,6 Mill. €.
- El mercado Internacional crece por encima del 20%.
- Reducción de costes de estructura derivadas del plan de eficiencia.

Madrid, 15 de noviembre 2012- Los resultados acumulados hasta septiembre muestran un comportamiento positivo en los ingresos procedentes de servicios y una caída en la componente de productos, que se ha visto afectada por la reorientación estratégica en cuanto a la venta de licencias propias y el retraso en las decisiones de inversión de los clientes.

Destacamos los siguientes puntos:

- Los **ingresos** muestran un comportamiento relativamente estable gracias al crecimiento registrado en el mercado Latinoamericano y a la positiva evolución de los ingresos de servicios, que crecen un 2% respecto a los obtenidos en el mismo periodo del ejercicio anterior. Es importante destacar que la caída experimentada por los ingresos de productos se debe, en buena medida, a la reorientación estratégica en la venta de licencias propias. Este negocio se encuentra actualmente en un periodo de transición desde la venta de licencias a un modelo basado en servicios, modelo para el que ya se han firmado importantes contratos. Este factor penaliza el corto plazo, pero contribuirá a generar un negocio de alta recurrencia y elevados márgenes en el medio plazo.
- El plan de eficiencia puesto en marcha permite **reducir un 6% los costes de estructura** a pesar del incremento de estos costes en Latinoamérica debido a la firme apuesta de la Compañía por crecer en este mercado. Estos esfuerzos compensan, en parte, la presión competitiva en el mercado nacional y el impacto en márgenes que se produce por el estado de transición hacia un modelo de procesamiento.
- El **EBITDA** alcanza los 11,6 Mill. €, si bien excluyendo los costes no recurrentes asciende a 14,2 Mill. €. El importe de las amortizaciones incluye el efecto de las fuertes inversiones acometidas para la integración eficiente de las Compañías adquiridas. Este importe debería reducirse a partir del año 2013 y de manera más importante a partir de 2014.
- La **cobertura de ingresos** es del 97% de los ingresos obtenidos en 2011. La ratio de contratación sobre ingresos se sitúa en 1,02 veces.
- La **Deuda Financiera Neta** muestra una evolución relativamente estable gracias a las políticas de optimización en la gestión del circulante.
- Las **perspectivas** de cara al cierre del ejercicio apuntan a alcanzar unos ingresos en línea con los obtenidos en 2011. En lo referente al ejercicio 2013, Tecnocom mantiene su apuesta de crecimiento en Latinoamérica con el objetivo de que este mercado suponga en 2014 aproximadamente el 30% de los ingresos. Asimismo, la reorientación estratégica en cuanto a la venta de licencias propias deberá contribuir a generar un negocio de alta recurrencia y atractivas rentabilidades.

Cifras en Mill. €	9M'2011	9M'2012	Var (%)
Ingresos	285,0	276,1	-3,1%
EBITDA Recurrente	16,7	14,2	-15,2%
Margen sobre Ingresos	5,9%	5,1%	
EBITDA	14,9	11,6	-21,9%
Margen sobre Ingresos	5,2%	4,2%	
Bº Neto Atribuible Recurrente	5,1	2,5	-50,0%
Margen sobre Ingresos	1,8%	0,9%	
Bº Neto Atribuible	3,3	0,0	-99,3%
Margen sobre Ingresos	1,2%	0,0%	
Deuda Financiera Neta	59,5	62,1	+4,4%

1. Análisis de las principales magnitudes

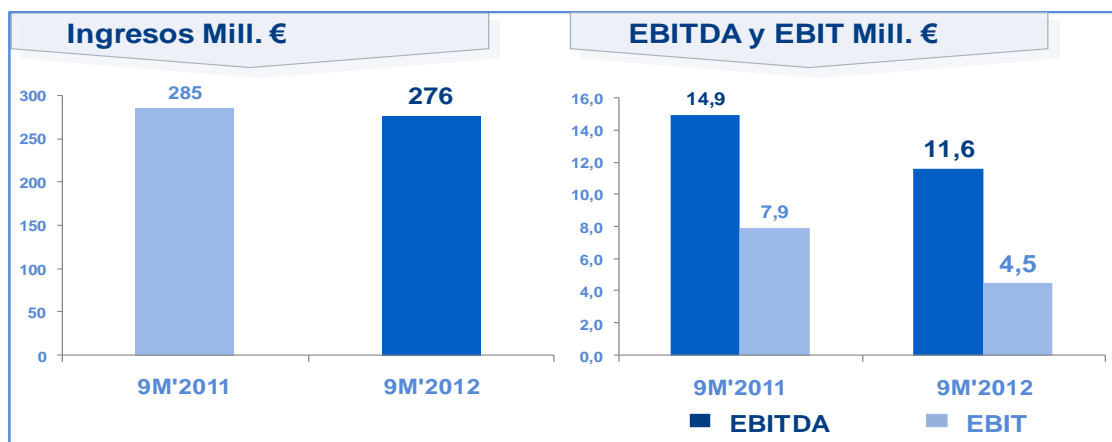
Los **ingresos** del periodo alcanzan los 276 Mill. €, frente a los 285 Mill. € obtenidos en 2011. Los servicios continúan mostrando un comportamiento positivo y estable permitiendo corregir parcialmente la caída en la venta de productos.

Es importante destacar que los ingresos de productos se ven afectados por el impacto de la decisión estratégica de no vender algunas licencias propias para pasar a un modelo basado en servicios de mayor recurrencia y elevados márgenes. Estos ingresos además reflejan el impacto del retraso en las decisiones de inversión por parte de los clientes en España.

El **mercado internacional** crece con fuerza impulsado por los resultados de Latinoamérica que registran un crecimiento del 28% y compensan la mayor debilidad del **mercado nacional**.

Por sectores, **Telco & Media** mantiene el ritmo de fuerte crecimiento gracias al desarrollo del negocio de consultoría, tanto en España como en Latinoamérica, y por el mantenimiento de las líneas de negocio tradicionales. **Banca y Seguros**, muestra un mejor comportamiento en el tercer trimestre, y mantiene la tendencia positiva en servicios compensando el descenso en la venta de soluciones de automatización para oficinas bancarias así como el impacto de la reorientación estratégica en medios de pago. Los ingresos en el sector **Industria** experimentan un ligero descenso respecto a los obtenidos en 2011 como consecuencia de la caída en la venta de productos. Por último los resultados obtenidos en el sector de **Administraciones Públicas** reflejan la complicada situación presupuestaria en el mercado nacional al tiempo que comienzan a recoger los frutos del esfuerzo de internacionalización.

Los resultados por **unidades de negocio**, reflejan una mayor 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 y refleja la apuesta por el desarrollo de un modelo de negocio altamente recurrente y de atractiva rentabilidad.



Los costes de estructura se reducen en un 6% gracias al plan de eficiencia puesto en marcha en respuesta al complicado entorno actual. Esta **racionalización de costes de estructura** se produce, además en un contexto en el que estos costes crecen en Latinoamérica fruto de la apuesta de la Compañía por crecer en este mercado. Todo ello, sirve para paliar en parte la fuerte presión competitiva en el mercado nacional, el impacto de la reorientación estratégica en cuanto a la venta de algunas licencias propias y los costes no recurrentes.

En consecuencia, el **EBITDA recurrente** muestra un ligero deterioro y representa un 5,1% de los ingresos. El importe de las amortizaciones refleja el impacto de las fuertes inversiones realizadas en años anteriores para la integración eficiente de las Compañías adquiridas, y se reducirá a partir de 2013.

Por último, el resultado financiero disminuye un 13% debido al actual escenario de incrementos en los diferenciales de los créditos y al fortalecimiento de la estructura financiera, incrementando el peso de la financiación a largo plazo, para ganar estabilidad en la disponibilidad de crédito y cubrir, las necesidades de inversión previstas, sin estar sujetos a la incertidumbre del mercado.

2. Ingresos por líneas de negocio

Cifras en Mill. €	9M'2011	9M'2012	Var (%)
Proyectos y Aplicaciones	60,1	69,4	+15,5%
Gestión de Aplicaciones	67,1	65,3	-2,7%
Gestión de Infraestructuras	59,9	59,8	-0,1%
Integración de Sistemas y Tecnología	97,9	81,6	-16,6%
TOTAL	285,0	276,1	-3,1%

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. Además se incluyen los ingresos de Metrocall y de la actividad de TTR.

A continuación detallamos los principales puntos sobre la evolución de las unidades durante los primeros nueve meses del ejercicio 2012:

Proyectos y Aplicaciones (P&A):

El volumen de ingresos acumulado en los primeros nueve meses del año es notablemente superior al registrado en el ejercicio anterior fundamentalmente gracias al fuerte crecimiento en el área de Telco especialmente en Latinoamérica.

Durante el tercer trimestre se acentúa la tendencia observada en la primera mitad del año y que muestra un crecimiento por encima del 10% en servicios mientras que la componente de productos decrece como consecuencia de el mayor gasto en mantenimiento que en nuevas soluciones y por el reenfoque estratégico hacia la prestación de servicios de procesamiento frente a la venta de licencias en busca de unos ingresos de elevada recurrencia y márgenes.

El comportamiento de las líneas de ERPs, Gestión Inteligente de la Información y Medios de Pago, continúan destacando por su aportación y evolución. Destacan las soluciones Telco, que crecen de forma exponencial en el mercado Latinoamericano, aportando proyectos muy relevantes y de gran envergadura.

Las **perspectivas** para el conjunto del ejercicio son de mantener el crecimiento registrado hasta la fecha en ingresos. En esta última parte del año, se están iniciando diversos proyectos de volumen considerable, principalmente en Latinoamérica, que en general no tendrán una gran repercusión en este ejercicio dado lo avanzado del año, pero permitirán comenzar 2013 con una buena velocidad.

Gestión de Aplicaciones (AM)

La actividad del periodo es ligeramente superior a la 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. Una parte importante de la estrategia, reside en el modelo en red de factorías de software ya que permite un mayor control de costes y de la calidad. En este sentido, durante este periodo hemos inaugurado una nueva factoría de software en Orense.

En el **mercado nacional** se han renovado todos los contratos que estaban previstos y se ha ganado cuota en las principales cuentas. La Compañía está participando en la mayoría de las fusiones bancarias que se están produciendo, básicamente desde las entidades compradoras.

Por otro lado, el **mercado internacional** registra un crecimiento exponencial respecto al año anterior por el impulso de las actividades especialmente en Colombia y México.

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

Gestión de Infraestructuras (IM)

La actividad en estos nueve meses refleja unos ingresos similares a los obtenidos en el mismo período del ejercicio anterior, a pesar de la presión generalizada existente.

El descenso en el negocio de mantenimiento, asociado a la reestructuración del sector bancario y a la presión competitiva, se ha visto paliado en gran medida por la adjudicación de un importante contrato de mantenimiento integral de oficinas con una importante entidad financiera nacional, en línea con lo previsto.

Como consecuencia de los planes de control de costes y aumento de la eficiencia puestos en marcha, se ha producido una reducción significativa de los costes de estructura y una reducción en el deterioro del margen operativo.

Por sectores, destaca la buena evolución en el sector de Industria, mientras que en banca y en telco se observa un comportamiento estable.

Las **previsiones** de ingresos son de alcanzar unos ingresos en línea con los alcanzados en 2011 y minimizar la reducción de márgenes con los planes de eficiencia y control de costes.

Integración de Sistemas y Tecnologías (IST)

La evolución del negocio de IST hasta Septiembre refleja la situación de estancamiento de las inversiones en España, y el retraso del traslado de la oferta a Latinoamérica.

Estas dos situaciones afectan principalmente a Soluciones de Automatización y a Sistemas y Almacenamiento, ya que en Redes y Colaboración-OSM evolucionan positivamente por la fortaleza de Tecnocom en el mercado Español y por el crecimiento derivado de la debilidad financiera de algunos competidores.

Los márgenes operativos presentan un buen comportamiento en servicios y un peor comportamiento en productos. Se está realizando un importante esfuerzo a nivel de costes de estructura gracias a lo que se consigue reducir estos costes ligeramente a pesar del incremento de costes en generación de demanda y formación que coincide con la renovación de varias certificaciones.

Las **perspectivas** para el resto del año son complicadas y dependerán en buena medida del cierre de varias oportunidades que se han ido retrasando durante todo el año.

Metrocall

Los resultados que registra Metrocall son positivos y estables en línea con las previsiones ofreciendo un nivel de servicio 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.

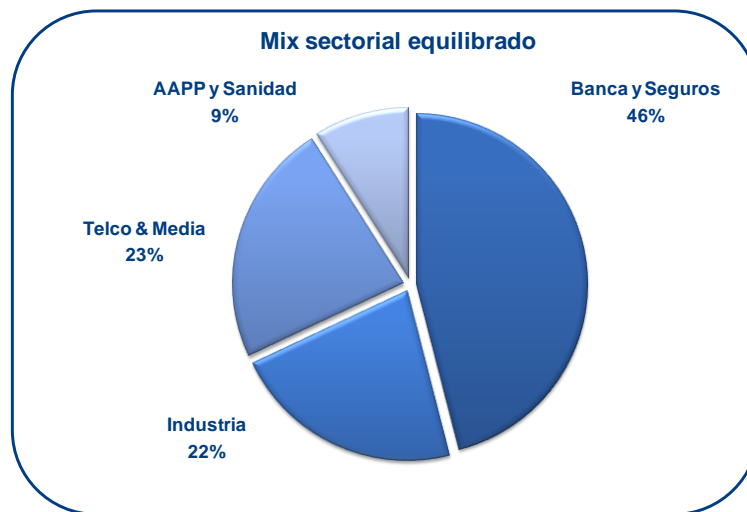
Evolución de la cartera de pedidos

A 30/09/2012 Tecnocom cuenta con oportunidades abiertas que representan un potencial de negocio superior a los 925 Millones de euros.

La ratio de contratación sobre ingresos en los nueve primeros meses del año es de 1,02 veces.

La cobertura de ingresos al cierre de septiembre de 2012 asciende al 97% de los ingresos obtenidos en el ejercicio completo 2011.

3. Ingresos por sectores de actividad



SECTOR	9M'2011	9M'2012
Banca y Seguros	46%	46%
Industria	23%	22%
Telco y Media	20%	23%
AAPP	11%	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.

Telco y Media es el sector que muestra una mejor evolución, 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. Es importante destacar la consecución durante lo que va de año de contratos de especial relevancia que se suman a los conseguidos en el ejercicio anterior y al acuerdo firmado con uno de los principales operadores de telecomunicaciones. Todo ello contribuye a fortalecer la cartera y a sentar las bases de un crecimiento sostenido.

El sector de **Banca y Seguros** sigue marcado por los procesos de integración en el mercado nacional. En este mercado destaca la evolución de los ingresos de servicios, que gracias a su carácter recurrente y al buen posicionamiento de la compañía, están llevando al sector a ganar cuota. Por su parte, la evolución en Latinoamérica continúa mostrando su tendencia positiva. Por último, resulta importante destacar que actualmente la compañía está inmersa en la reorientación estratégica de su modelo de medios de pago, pasando desde la venta de licencias hacia un modelo de procesamiento, lo que aunque penaliza el corto plazo, contribuirá a generar un negocio de alta recurrencia y elevados márgenes.

Los resultados obtenidos por el sector **Industria**, evolucionan en línea con los resultados de la Compañía a nivel de ingresos, si bien se aprecia un mejor comportamiento a nivel de margen operativo, el cual crece en 20 puntos básicos gracias renovaciones con nuevos modelos de servicios, más eficientes y económicos.

Por último, en el sector **Administraciones Públicas** la actividad se ve afectada por la situación presupuestaria en el mercado ibérico, los procesos electorales en varias CCAA, y la altísima competencia. El crecimiento de resultados en la región de Latinoamérica no compensa todavía la merma que experimentan en Iberia, si bien cabe destacar el importante avance que se ha realizado hasta la fecha.

Sector Banca y Seguros

Los resultados del tercer trimestre evolucionan en línea con los obtenidos en los periodos anteriores, defendiendo el negocio en España y creciendo en Latinoamérica. Los mercados siguen marcados por una elevada presión competitiva lo que está teniendo efecto en los márgenes obtenidos por la Compañía.

El **mercado doméstico**, continúa marcado por los procesos de integración de entidades financieras y por el control del gasto e inversiones por parte de los clientes. Dentro de este contexto, la tendencia seguida por Tecnocom sigue siendo positiva en lo referente a servicios donde se mantiene cuota.

La cifra de negocio registrada en el **mercado internacional** continúa mostrando un elevado crecimiento a pesar del efecto de la transición desde la venta de licencias hacia un modelo de negocio de mayor recurrencia y atractivos márgenes como es el del procesamiento, donde durante el ejercicio se han firmado importantes contratos que contribuirán al desarrollo de esta área.

Las **perspectivas** para el resto del año apuntan a mantener la tendencia de negocio mostrada durante el año, tanto en el mercado doméstico como en Latinoamérica. Las principales oportunidades residen en los procesos de integración de entidades financieras, la consolidación de proveedores que esta integración está implicando, y en los procesos de adecuación de las tecnologías al modelo de negocio para mejorar la competitividad.

Sector Industria

Los ingresos del sector Industria acumulados hasta septiembre se mantienen por debajo de los obtenidos en el mismo periodo de 2011 si bien están ligeramente por encima en términos de margen operativo. Analizando la composición de los ingresos, se observa como continúa la evolución positiva en servicios tanto a nivel de ingresos como de margen operativo.

En el **mercado doméstico** se está renovando la práctica totalidad de los contratos en los grandes clientes y ganando presencia en alguno de ellos. Este hecho unido al incremento del nivel de satisfacción de los clientes con respecto a 2011, nos está llevando a gestionar renovaciones con nuevos modelos de servicios, más eficientes y económicos, lo que revierte en márgenes. Por otro lado, dada la perspectiva en el tejido Industrial de Iberia con inversiones muy puntuales en la Pequeña y Mediana Empresa, se ha potenciado la acción sobre soluciones orientadas a grandes clientes.

En el **mercado Latinoamericano** se están obteniendo buenos resultados fruto del acompañamiento en la expansión internacional de importantes clientes nacionales. Asimismo se están ganando pequeñas y medianas oportunidades afianzando la el posicionamiento de Tecnocom y se está ganando presencia en grandes oportunidades. Debido a todo ello, el crecimiento es importante respecto al ejercicio anterior.

Las **perspectivas** para el conjunto del año 2012 son positivas dentro del complejo escenario económico y apuntan hacia mantener el negocio en España y a registrar un importante crecimiento en Latinoamérica.

Sector Telco y Media

Los resultados alcanzados durante este periodo continúan siendo muy superiores a los del mismo periodo del ejercicio anterior, gracias a la buena evolución del portfolio diferencial tanto en España como en Latinoamérica y al mantenimiento de las líneas de negocio tradicionales en España.

Cabe destacar las importantes adjudicaciones que se han producido este trimestre que se unen a las obtenidas en 2011 y contribuyen a asegurar la continuidad de los resultados cara a final del ejercicio 2012 y garantizar cartera para los siguientes ejercicios.

En el **mercado ibérico** se ha consolidado la presencia en los clientes tradicionales, reforzándose la cartera de oportunidades en áreas de consultoría, desarrollo y mantenimiento de aplicaciones con los principales operadores de telecomunicaciones del mercado.

En el **mercado latinoamericano** se han obtenido adjudicaciones de gran relevancia tanto por el volumen como por la posibilidad de ampliar los proyectos por toda la región.

Las **perspectivas** de cara al cierre del ejercicio 2012 mantienen su tono positivo 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 está permitiendo optar a proyectos nacionales e internacionales de volumen. Asimismo, se mantienen buenas perspectivas de mejorar la cartera de proyectos para 2013 y siguientes gracias a los mantenimientos derivados de las adjudicaciones referenciadas y la posibilidad de expandir los proyectos adjudicados a otras regiones (Latam y Europa).

Sector Administración Pública

El sector continúa marcado por la debilidad en el mercado nacional debido a la actual situación presupuestaria, a los procesos electorales en varias CCAA, y la elevada presión competitiva. Destaca el importante crecimiento en ingresos en Latam, si bien este es todavía insuficiente para compensar la caída de ingresos en Iberia.

Por negocios, los servicios de aplicaciones crecen con respecto al año anterior, en concreto con el aporte de las soluciones especializadas. Por otro lado se aprecia una caída en los ingresos de soluciones y servicios de infraestructuras tecnológicas debido al temporal deterioro de la rentabilidad que es previsible obtener en estas áreas actualmente. La consecuencia principal de esta variación es de caída en ingresos pero con un efecto positivo en márgenes.

Las **perspectivas** para el cuarto trimestre no permiten atisbar un efecto estacional similar al que se ha venido dando históricamente. Por tanto, se espera una importante caída de ingresos en España y un crecimiento notable en Latinoamérica.

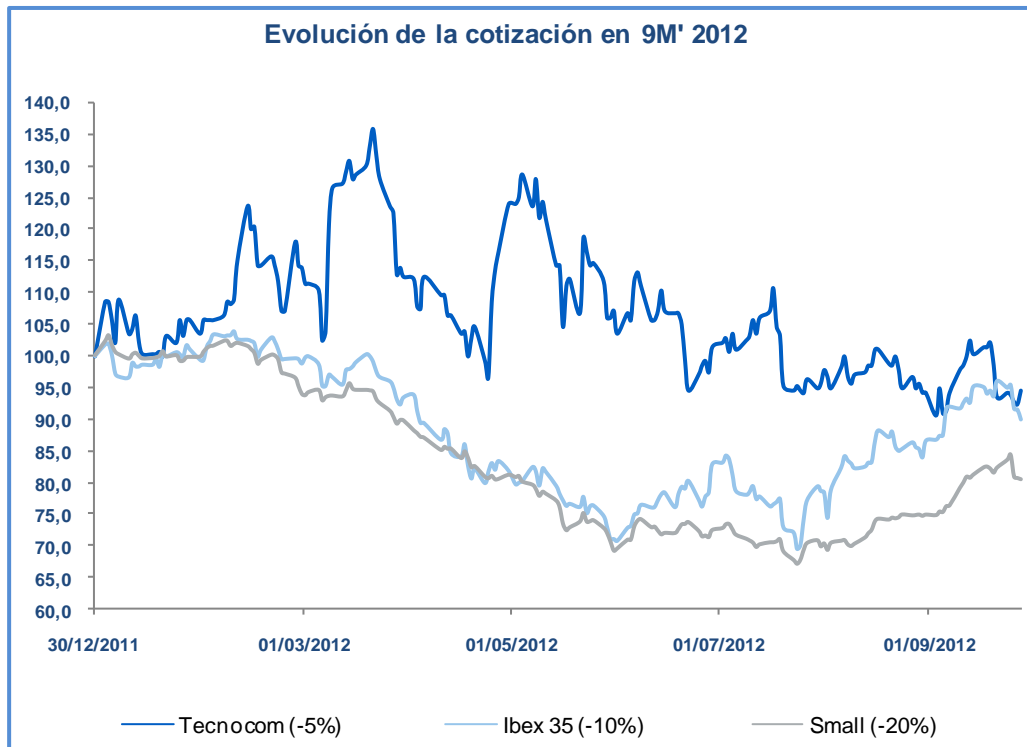
ANEXO 1: ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada 9 Meses 2012

Millones €	9M'2011	9M'2012	Variación (%)
Ingresos	285,0	276,1	(3,1%)
Margen Bruto	72,5	66,7	(8,0%)
% s/ingresos	25,4%	24,1%	(130 pp.bb.)
Costes Estructura	(55,8)	(52,5)	(5,9%)
Costes Reestructuración	(1,8)	(2,5)	40,5%
EBITDA	14,9	11,6	(21,9%)
% s/ ingresos	5,2%	4,2%	(100 pp.bb.)
Amortizaciones	(6,6)	(6,9)	4,9%
Provisiones	(0,4)	(0,2)	(53,1%)
EBIT	7,9	4,5	(42,7%)
% s/ ingresos	2,8%	1,6%	(120 pp.bb.)
Costes Financieros	(2,9)	(4,0)	38,7%
Dif. por Tipos de Cambio	(0,1)	0,6	n.a.
BAI	4,9	1,2	(76,3%)
Impuestos	(1,1)	(0,7)	(41,6%)
Beneficio Actividades Continuas	3,8	0,5	(86,6%)
Operaciones Discontinuas	0,0	0,0	n.a.
Minoritarios	(0,5)	(0,5)	(0,7%)
Beneficio Neto Atribuible	3,3	0,0	(99,3%)
% s/ ingresos	1,2%	0,0%	(120 pp.bb.)

ANEXO 2: Información bursátil

La acción de Tecnocom experimenta una caída del 5% durante los nueve primeros meses del ejercicio 2012 frente a la caída del 10% del Ibex 35 y del 20% 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: 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 en sustitución de D. Antonio Solera Sanz-Bustillo 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 en sustitución de D. Andreas M. Ziegenhain 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 Tecnocom suscribe una financiación sindicada a largo plazo con diez grandes bancos 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 tercer trimestre del ejercicio 2012 en cada uno de los sectores estratégicos de la Compañía:

1. BANCA y SEGUROS

- Acuerdo para externalizar la gestión de los pagos con tarjeta en todos los centros comerciales de España de una compañía líder del sector del consumo. Este proyecto es fruto del acuerdo global suscrito con Telefónica, para ofertar servicios financieros conjuntamente.
- Acuerdo para la externalización de los pagos con tarjeta de algunas tiendas de importante gran cadena comercial. Este proyecto forma parte del procesamiento de adquirencia conjunto con Telefónica.
- Adjudicación del contrato de gestión de las operaciones de financiación de automoción con importante sociedad especializada en la financiación de bienes de consumo, créditos personales y tarjetas de crédito.
- Acuerdo para establecer un modelo de colaboración para el desarrollo e implantación de aplicaciones móviles con compañía de seguros nacional.
- Proyecto de integración de una entidad financiera dentro de la entidad compradora, realizándose trabajos de migración de los datos de las aplicaciones de pagos domiciliados, bienes muebles, convenios VPO, préstamos moneda extranjera, préstamos (clasificación riesgos), transferencias y carteras.
- Proyecto de integración de una entidad financiera dentro de la entidad compradora con importante grupo bancario nacional.
- Acuerdo para el suministro de equipos de automatización de efectivo Da Vinci para la red de oficinas de importante entidad financiera global. Este proyecto se enmarca dentro del plan que tiene la entidad bancaria para realizar la renovación tecnológica de los equipos de su red de oficinas de toda España.
- Acuerdo de mantenimiento correctivo, preventivo y evolutivo de de las aplicaciones de activo de un importante grupo bancario nacional.
- Diseño, desarrollo e implantación de la web corporativa en Colombia para uno de los principales bancos globales.
- Análisis y Construcción de Servicios para incorporar la Directiva Europea MIFID para importante entidad financiera global.
- Proyecto de seguimiento de inversiones y presupuestación para la Dirección Financiera de Tecnología y Operaciones en entidad financiera global.
- Contrato de suministro, instalación y mantenimiento durante 4 años de 100 recicladores de efectivo, para la red de un importante banco global.
- Contrato de suministro, instalación y mantenimiento durante 4 años, de lectores de cheques y caracteres CMC7, modelo L40 para banco global.
- Adjudicación del servicio de mantenimiento de la plataforma de gestión de seguros Aneto bajo la modalidad de acuerdo de nivel de servicio hasta finales de 2015 con importante compañía de seguros.
- Acuerdo de nivel de servicio para el mantenimiento de las aplicaciones del núcleo de Negocio de importante compañía aseguradora global.
- Proyecto de Mobile Banking con Android para entidad nacional en Chile.
- Conversión de las aplicaciones de una entidad financiera para su integración en la resultante.
- Integración del outsourcing de los servicios de workplace y service desk para el Centro de Atención de Usuarios (CAU) de compañía aseguradora.
- Servicio de administración, gestión y soporte del entorno de sistemas distribuidos en oficinas para Compañía de seguros nacional.

2. INDUSTRIA

- Desarrollo de la factoría de pagos para todas las empresas en Portugal de Grupo Textil líder
- Contrato para realizar el mantenimiento tecnológico de las tiendas de un importante Grupo de cosmética.
- Adjudicación del contrato servicio de soporte a usuarios y microinformático en todas las sedes de España y Portugal de importante compañía de consumo.
- Renovación del contrato de mantenimiento bajo la modalidad de acuerdo de nivel de servicio para dar soporte y mantenimiento funcional a las aplicaciones SAP financieras orientadas al control de la contabilidad general y de la información financiera a nivel mundial con importante compañía petrolera.
- Adjudicación de un proyecto de servicios de programación en SAP para la integración de una empresa adquirida por una importante compañía del sector de alimentación y bebidas.
- Renovación del contrato de mantenimiento de aplicaciones con empresa líder del sector de la distribución.
- Renovación del contrato de gestión del puesto de trabajo con grupo químico.
- Adjudicación del contrato de gestión de aplicaciones con empresa líder en el sector de las energías renovables.

3. TELCO Y MEDIA

- Servicio para la gestión de los nodos de red de uno de los principales operadores globales de telecomunicaciones móviles.
- Implantación de todos los sistemas de información de un operador de telecomunicaciones (CRM, facturador, inventario, aprovisionamiento, work force management, etc.) para uno de los principales grupos empresariales mexicanos. Este proyecto se ejecutará para todo el grupo, comenzando en primer lugar por su operación en Colombia.
- Proyecto de segregación de los sistemas de gestión del principal operador de servicios de call y contact center de España con respecto a su compañía matriz, siguiendo el proceso de desinversión iniciado en los últimos meses.
- Servicio de mantenimiento correctivo y evolutivo de las aplicaciones de atención a clientes (CRM) y de interconexión de aplicativos para el principal operador de Telecomunicaciones de Colombia. Esta adjudicación permite asentar la presencia en Colombia y mejora el posicionamiento para la adjudicación de los mantenimientos de estos proyectos.
- En EEUU, tras instalar la plataforma para gestionar el procesamiento de pagos y ejecutar la formación asociada necesaria, se va a poner en marcha el software de autorizaciones (SIA) y se espera producir los primeros ingresos derivados del mismo antes de final de año.

4. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y SANIDAD

- Adjudicación de la prestación del servicio de Centro de Gestión Informática y Oficina Técnica de Proyectos durante dos años de Portos de Galicia.
- Grupo IMO confía a Tecnocom la implantación de Microsoft Dynamics NAV con el objetivo de mejorar su productividad.
- Adjudicación del proyecto de Migración de servidores Novell para la Tesorería de la Seguridad Social.
- Tecnocom, junto a InDenova y GSE, ha firmado un proyecto para la puesta en marcha de una plataforma de gobierno electrónico “sin papeles” que implemente un Sistema de Gestión de Documentos Electrónicos Administrativos (SGDEA) en el Ministerio de Defensa de Colombia.
- Proyecto para el diseño, implementación y mantenimiento de una solución de Business Intelligence para la Unidad Administrativa Especial de Gestión Pensional y Contribuciones Parafiscales de la Protección Social de Colombia.
- Adjudicación del servicio de Administración de redes y Sistemas de seguridad perimetral para el Ministerio de Exteriores de España.
- Renovación anual del contrato de mantenimiento de de Infraestructuras del puesto de trabajo del Ayuntamiento de Madrid.
- Renovación anual del contrato de soporte a los sistemas de control del Gasto farmacéutico y Sistemas Core del Instituto de Gestión Sanitaria INGESA.



RELACIONES CON INVERSORES

OFICINA DEL ACCIONISTA

Tfno: (+34) 901 900 900

accionistas@tecnocom.es

TECNOCOM

C/ Josefa Valcárcel 26

28027 Madrid

www.tecnocom.es