

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

**RESULTADOS CONSOLIDADOS  
ENERO-SEPTIEMBRE 2009**

## EL BENEFICIO NETO CRECE UN +6,3%

- El EBITDA se sitúa en 14 M euros, lo que representa un incremento del +6,7% con una mejora de rentabilidad sobre ventas de 80 pp.bb.
- El EBIT alcanza 9,2 M euros, con un crecimiento del +10,4% sobre el mismo periodo del año anterior.

**Madrid, 03 de Noviembre de 2009-** La Compañía continúa mejorando de manera significativa la rentabilidad con una mejora de márgenes en todas las líneas de su cuenta de Resultados.

### Destacamos los siguientes puntos:

- En este entorno, hay que destacar la rápida respuesta de la Compañía, adaptando su estructura a la situación actual. Los costes de estructura han registrado una mejora significativa reduciéndose en un -20% gracias a las políticas de optimización de la organización.
- El EBITDA y las siguientes líneas de la cuenta de pérdidas y ganancias se han visto beneficiadas por los ahorros de costes generados por estas políticas.
- En los 9M'09 se han generado costes de reestructuración por valor de 3,4 M euros. Excluyendo estos costes el EBITDA hubiese alcanzado los 17,4 M euros, lo que supone un margen sobre ventas del 6,2%. El EBIT hubiese alcanzado los 12,6 M euros, lo que supone un margen sobre ventas del 4,5%.
- En un entorno macroeconómico complicado, la Compañía gana cuota de mercado, a pesar de la caída de los ingresos. Estimamos que el sector TIC en el mercado español está sufriendo una caída superior a la experimentada por la Compañía.

(M €)	9M'08	9M'09	Var (%)
Ingresos totales	313,118	280,113	-10,5%
Margen bruto	81,343	72,034	-11,4%
EBITDA	13,143	14,024	+6,7%
EBIT	8,309	9,171	+10,4%
Beneficio Neto	4,405	4,684	+6,3%

## 1. Análisis de las principales magnitudes

Los ingresos han experimentado una caída del -10,5%, mejorando la evolución de nuestros principales competidores, en un entorno marcado por una fuerte competencia.

Se siguen manteniendo las tendencias comentadas en la presentación de resultados del 1S'09. Por el lado positivo, **la Compañía está viendo incrementada su cartera de clientes**, que muestran un alto grado de satisfacción con la calidad del servicio prestado y un compromiso de futuro. **Tecnocom está ganando cuota de mercado** y está sentando las bases para un crecimiento sólido cuando el entorno macroeconómico mejore y se reactiven muchos proyectos paralizados temporalmente. Por el lado negativo, **estamos asistiendo a una fuerte ralentización de los proyectos de inversión**, especialmente en el área de integración de redes y sistemas que sin embargo deberán ser puestos en marcha durante 2010 y 2011 por necesidades operativas de los clientes.

Dentro de este contexto, también cabe destacar que la Compañía ha decidido **gestionar su cartera** de proyectos renunciando a aquellos cuyo coste pone en peligro la rentabilidad de los mismos lo que supone una pérdida de volumen, aunque no de margen.

De cara a los próximos trimestres cabe destacar la **importante oportunidad de negocio que se abre para la Compañía derivado del proceso de fusión e integración de Cajas de Ahorro**. Tecnocom tiene una posición de liderazgo en las Cajas más importantes que son las que liderarán los procesos de fusión y espera participar de manera significativa en dichos procesos.

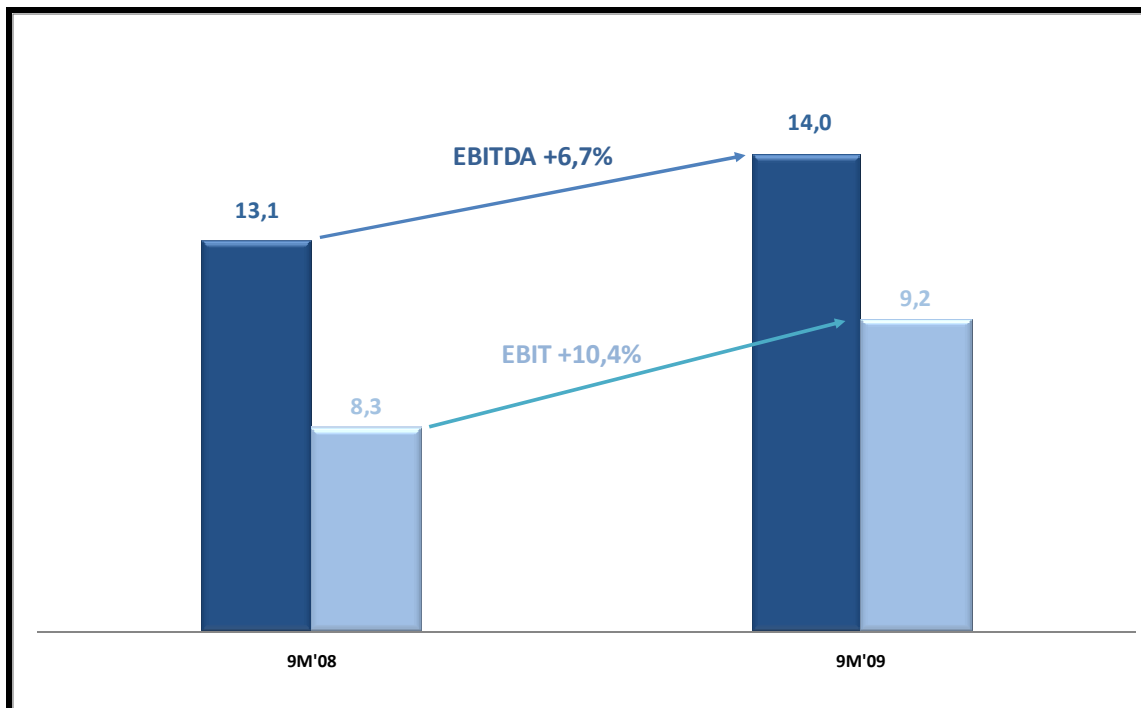
También se presenta otra **oportunidad de crecimiento derivada de la política de nuestros clientes de reducir el número de proveedores TIC**, fundamentalmente a costa de los suministradores de menor tamaño, concentrando el trabajo en compañías de mayor dimensión y solidez financiera.

**Se ha producido una mejora de márgenes en prácticamente todos los niveles**. Esto es resultado del importante esfuerzo de gestión que afecta a todas las áreas de la empresa. En las unidades de negocio, se están aplicando criterios de gestión a la cartera de proyectos de manera que las caídas de volumen sean mitigadas por la optimización de los recursos empleados. Como resultado de esto, **el margen bruto se mantiene en niveles similares a los obtenidos en el mismo periodo del ejercicio anterior**.

## MEJORA DE MÁRGENES

% ventas	9M'08	9M'09	Var.
Margen bruto	26,0%	25,7%	-0,3%
EBITDA	4,2%	5,0%	+0,8%
EBIT	2,7%	3,3%	+0,6%
Beneficio Neto	1,4%	1,7%	+0,3%

En cuanto a los costes de estructura se están llevando a cabo políticas de **optimización** (renegociación de contratos con proveedores, mejora de procesos...) por medio de un análisis continuo y exhaustivo de los recursos empleados. El resultado ha sido una **disminución superior al 20% de estos costes respecto a los 9M'08**.



**El EBITDA experimenta un avance muy significativo** alcanzando los 14 M euros (+6,7%) con un margen sobre ventas del 5% (4,2% en los 9M'08). La mejora del margen en 80 pp.bb. se explica fundamentalmente por los ahorros generados con las políticas de optimización de la estructura llevadas a cabo durante el ejercicio 2008 y 2009.

**Estos ahorros se han trasladado al resto de la cuenta de pérdidas y ganancias mejorando los márgenes en todas las líneas:** el EBIT alcanza los 9,2 M euros (+10,4%) con un margen sobre ventas del 3,3% (2,7% en los 9M'08).

**Los costes financieros se elevan a 2,8 M euros, lo que supone una reducción del -9%** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior por los menores tipos de interés y el menor nivel de endeudamiento.

**Se han registrado diferencias negativas por tipo de cambio** por 1,4 M euros (frente a 0,2 positivos de los 9M'08) debido a la depreciación del dólar, moneda vinculada a nuestras operaciones en Latinoamérica.

**El Beneficio Neto Atribuible crece un +6,3%** hasta los 4,7 M euros lo que supone un margen sobre ventas del 1,7% frente al 1,4% de los 9M'08.

Hay que destacar que **la Compañía sigue adelante con su política de mejora de la eficiencia** y en estos 9M'09 se ha incurrido en costes de reestructuración por valor de 3,4 M euros. Excluyendo estos costes, el EBITDA hubiese alcanzado 17,4 M euros y el EBIT 12,6 M euros, lo que supone un margen sobre ventas del 6,3% y 4,5% respectivamente.

## 2. Ingresos por líneas de negocio

Dentro de un entorno económico complicado, la Compañía está ganando cuota de mercado (estimamos la caída del sector TIC en España es, en su conjunto, superior a experimentada por la Compañía), creciendo en su cartera de clientes y afianzando las bases para un crecimiento sólido, una vez que se normalice la situación macroeconómica.

Por unidades de negocio, las áreas de Servicios Gestionados y Consultoría y Outsourcing son las que menos decrecen gracias a la mayor recurrencia de los servicios prestados. El área de Integración de Redes y Sistemas es la que más está sufriendo los efectos de la paralización de las decisiones de inversión, especialmente en la venta de productos.

Se están desarrollando políticas de mejora de la eficiencia interna tendentes a preservar la rentabilidad de las operaciones.

(M €)	9M'08	9M'09	Var (%)
Consultoría y Outsourcing	127,804	118,748	-7,1%
Servicios Gestionados	61,947	61,100	-1,4%
Integración de Redes y Sistemas	123,368	100,265	-18,7%
<b>Total</b>	<b>313,118</b>	<b>280,113</b>	<b>-10,5%</b>

### Consultoría & Outsourcing

El volumen de actividad se ha mantenido relativamente estable respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, dentro de un entorno marcado por la reducción de la demanda de servicios por parte de los clientes. La disminución de ingresos está asociada fundamentalmente a la presión en precios.

La gestión de la utilización y productividad de los profesionales ha sido una labor prioritaria y se han mantenido ratios de utilización de los recursos superiores al 96% en el periodo.

Por Líneas de Negocio, los mejores resultados continúan produciéndose en las líneas de negocio de ERP, soluciones de Medios de Pago y servicios de Application Management (AM), estos últimos apoyados por la red de Factorías de Software.

El nivel de actividad con el nuevo mix de servicios, definido por la disminución de la actividad en proyectos y el mantenimiento de la actividad en AM y Factorías de Software, se ha mantenido estable durante el último trimestre.

Asimismo, se continúan los planes de mejora de la eficiencia y de la disminución de costes de estructura de la División para mantener la rentabilidad con los niveles de actividad actuales.

## **Servicios Gestionados**

Tal y como viene sucediendo desde principios de año, las Soluciones de Automatización siguen manteniendo su crecimiento respecto al mismo periodo del 2008 confirmando así la importancia que estas soluciones tienen en el sector financiero.

Se mantiene la tendencia de mejora de la eficiencia obtenida en la primera mitad del año, mediante una clara mejora de los márgenes operativos y de contribución.

Durante este periodo se han renegociado y renovado la totalidad de los contratos vencidos, y se han conseguido nuevos contratos como el del Departamento de Educación de la Generalitat Catalana o el proyecto del Santander Totta en Portugal.

Así mismo, la Alianza Internacional de Tecnocom con su socio tecnológico de referencia Getronics y otras cinco empresas, empieza a dar sus frutos mediante nuevos contratos internacionales de servicios.

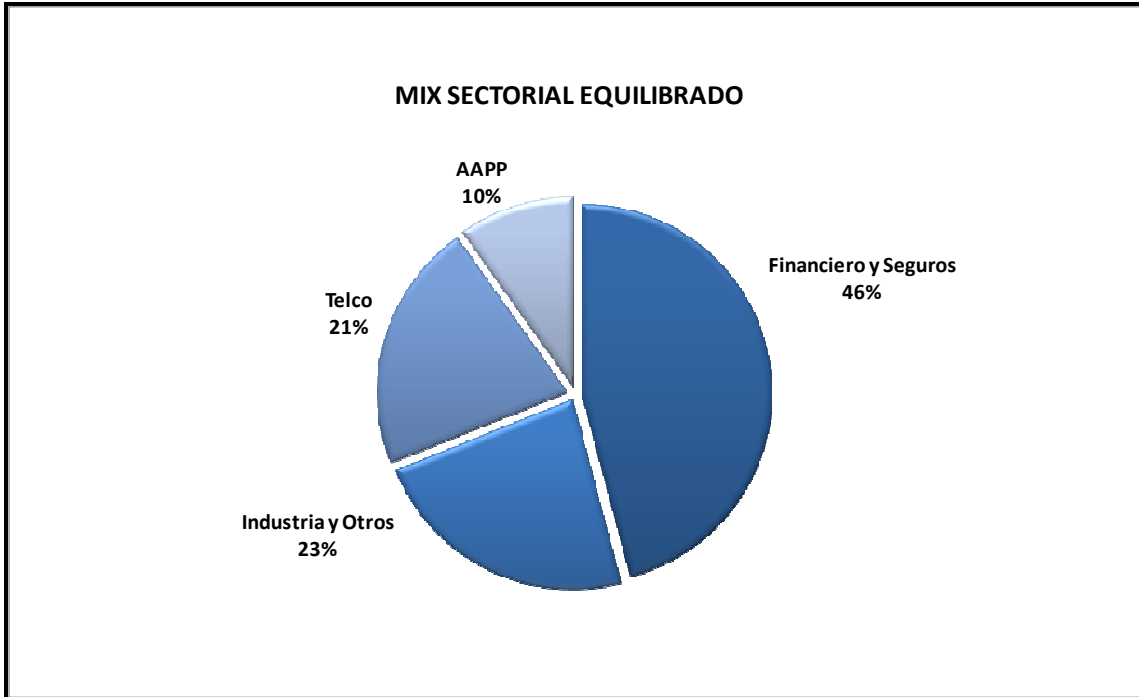
## **Integración de Redes y Sistemas**

En el tercer trimestre se ha conseguido mantener los niveles de contratación en servicios de alto valor añadido, y se ha mantenido la política de reducir presencia en los de bajo valor añadido, cuya demanda además se ha reducido claramente respecto a periodos anteriores, como consecuencia de la fuerte reducción del esfuerzo inversor de los principales clientes. Se están llevando a cabo políticas de reducción de costes. Por otro lado, hay que destacar que la ocupación de la plantilla se mantiene en buenos niveles.

La venta de productos sigue mostrando debilidad, motivada por un lado por la reducción de la demanda, y por otro lado por una política de reducción de la oferta, orientada a preservar los niveles de rentabilidad y correcto uso del capital, renunciando a proyectos que no cumplan los umbrales mínimos requeridos.

El área de Telecomunicaciones ha mostrado un moderado crecimiento en España, mientras que se mantiene el retraso de adjudicaciones en Latinoamérica. Metrocall se mantiene en la línea habitual de rentabilidad y excelente servicio. Quedan solamente por completar los proyectos de Sol y Plaza de Castilla, debido a la interferencia de las obras públicas que allí se han estado realizando. Estas obras empiezan a culminarse, por lo que se pondrán los dos proyectos en servicio en los próximos meses, dado que el grado de realización de ambos es muy alto. Continúan las conversaciones con los operadores móviles, de cara a una posible ampliación de la red Metrocall a recorridos céntricos que actualmente carecen de cobertura.

### 3. Ingresos por sectores de actividad



Las principales variaciones registradas en el mix de ingresos se producen en el sector de Administraciones Públicas que incrementa su peso relativo. El sector Financiero y Seguros ha visto reducido su peso, fundamentalmente por la caída de la actividad, a pesar de que la cartera de clientes no se ha reducido. El sector Telcos ha visto también reducido su peso por el retraso en las adjudicaciones de los operadores móviles en Latinoamérica.

SECTOR	9M'08	9M'09
Financiero y Seguros	46,4%	45,9%
Industria y Otros	22,8%	23,0%
Telco	22,8%	21,3%
AAPP	8,1%	9,8%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>



#### **4. Perspectivas y Estrategia**

**Creemos que el futuro próximo va a estar marcado por los siguientes factores:**

- Elevado nivel de competencia en un entorno de mercado débil.
- La consecuencia de este primer factor va a ser la concentración en torno a los jugadores más fuertes. Los proveedores TIC más pequeños tenderán a desaparecer, especialmente aquellos que no cuentan con una diferenciación específica por mercados verticales.
- La fortaleza financiera está siendo y será un factor clave en el actual entorno económico.

**La estrategia marcada por la Compañía sigue las siguientes directrices:**

- **Mejora de la eficiencia** interna a través de la optimización de la estructura de costes. Esto nos permite mejorar nuestra competitividad y **ganar cuota de mercado**.
- **Mantener nuestra fortaleza financiera:** La Compañía disfruta de un nivel de endeudamiento bajo (DN/EBITDA'09e <2x) lo que permitirá aprovechar **oportunidades de crecimiento tanto orgánicas como inorgánicas** que se presenten. Adicionalmente, se están llevando a cabo políticas para **optimizar la gestión del circulante** con la consiguiente mejora en la utilización de recursos financieros.
- En el terreno corporativo, **la Compañía sigue interesada en crecer en Portugal y Latinoamérica** de acuerdo con su estrategia.

**ANEXO 1:**

**Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada 9 Meses 2009**

Millones €	9M'08	9M'09	Variación
<b>Ventas</b>	<b>313,1</b>	<b>280,1</b>	<b>-10,5%</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>81,3</b>	<b>72,0</b>	<b>-11,4%</b>
<b>% s/ventas</b>	<b>26,0%</b>	<b>25,7%</b>	<b>-30 pp.bb.</b>
Costes Estructura	-68,2	-54,6	-20,0%
Costes Reestructuración	0,0	-3,4	n.a.
<b>EBITDA</b>	<b>13,1</b>	<b>14,0</b>	<b>6,7%</b>
<b>% s/ventas</b>	<b>4,2%</b>	<b>5,0%</b>	<b>+80 pp.bb.</b>
Amortizaciones	-4,834	-4,853	0,4%
<b>EBIT</b>	<b>8,3</b>	<b>9,2</b>	<b>10,4%</b>
<b>% s/ventas</b>	<b>2,7%</b>	<b>3,3%</b>	<b>+60 pp.bb.</b>
Costes Financieros	-3,1	-2,8	-9,0%
Dif. por Tipos de Cambio	0,2	-1,4	n.a.
Extraordinarios	-0,4	-0,3	-29,2%
Impuestos	-0,6	0,4	n.a.
Minoritarios	0,0	-0,4	n.a.
<b>Beneficio Neto</b>	<b>4,4</b>	<b>4,7</b>	<b>6,3%</b>
<b>% s/ventas</b>	<b>1,4%</b>	<b>1,7%</b>	<b>+30 pp.bb.</b>

## **ANEXO 2: Información bursátil**

A cierre del 30/09/2009 la acción registraba una caída del -3,3% respecto al cierre del ejercicio 2008, situándose el precio en 3,38 euros/acc.

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 1 de octubre de 2009. Consideramos que la entrada en este índice supone un reconocimiento a la solidez y trayectoria demostrada por la empresa.

En el gráfico que sigue se muestra un comparativo de la evolución de la cotización desde inicios de 2008, frente a la evolución del IBEX 35 y del índice Small Cap. En este periodo de referencia el valor se ha comportado relativamente mejor que los dos índices con una caída del 17% frente a caídas del 21,6% y del 44,4% respectivamente.

En este periodo se han negociado una media de 60.296 títulos por sesión, equivalentes a un 0,1% del capital de la sociedad y a un volumen efectivo medio de 212.954 euros.



### **ANEXO 3: Hechos Relevantes**

Fecha: 20/08/2009 Hecho relevante número: 112910  
Admisión a cotización de la ampliación de capital liberada acordada la Junta General de Accionistas el 25 de junio de 2009.

Fecha: 21/07/2009 Hecho relevante número: 111583  
Anuncio de un Programa de Recompra de Acciones.

Fecha: 13/07/2009 Hecho relevante número: 111190  
Anuncio de la compra de la sociedad Eurovía Mantenimiento S.L.U.

Fecha: 26/06/2009 Hecho relevante número: 110519  
La sociedad remite información sobre dimisión de consejeros.

Fecha: 26/06/2009 Hecho relevante número: 110518  
Acuerdos Junta General Ordinaria de Accionistas

Fecha: 25/06/2009 Hecho relevante número: 110478  
La Sociedad remite información sobre la ampliación de capital liberada aprobada en la Junta General de Accionistas.

Fecha: 15/06/2009 Hecho relevante número: 109868  
Tecnocom ha alcanzado un principio de acuerdo con Cajamar Caja Rural S.C.C., para la adquisición de su filial de Servicios Gestionados, Eurovía Mantenimiento S.L.

Fecha: 01/06/2009 Hecho relevante número: 109261  
Tecnocom culmina la adquisición del 20 de Tecnocom Norte (antigua Open Norte), con lo que su participación en esta sociedad pasa del 80 al 100.

Fecha: 29/05/2009 Hecho relevante número: 109155  
Modificaciones en la composición de sus Comisiones Ejecutiva, de Nombramientos y Retribuciones y de Auditoría.

Fecha: 18/05/2009 Hecho relevante número: 108500  
La sociedad remite convocatoria de Junta General Ordinaria de accionistas.

Fecha: 26/03/2009 Hecho relevante número: 106151  
Tecnocom firma una alianza global con Getronics

## **ANEXO 4: Contratos relevantes por segmentos verticales**

A continuación se indican algunos de los principales contratos obtenidos a lo largo de los primeros nueve meses del presente ejercicio 2009 en cada uno de los sectores estratégicos de la Compañía:

### **1. BANCA y SEGUROS**

- Renovación de la plataforma tecnológica de medios de pago de **Interbank**. Soluciones de software SAT (para la gestión operativa de su parque de tarjetas de crédito y débito), SIA (sistema de autorizaciones para la conexión con las redes de medios de pago) y SFC (para la creación de programas de fidelización de clientes).
- **Bancolombia**, primer Banco de Colombia y uno de los principales de Latinoamérica, confía a Tecnocom la renovación de su plataforma de software de medios de pago.
- **Bancaja** adjudica a Tecnocom la instalación y puesta en marcha del sistema SIA que gestionará 2.000.000 de tarjetas de crédito en su red de 1.500 cajeros. El importe del contrato ha sido de un millón de euros.
- **Caja Rural de Granada** contrata una solución para la gestión de efectivo para dotar a las oficinas de una solución para el reciclaje y gestión automatizada del efectivo, basada en Recicladores CM14 8 HC.
- Una importante **empresa del sector asegurador** confía a Tecnocom la ampliación de su Plataforma de Atención Personalizada. Dicha ampliación implica la incorporación de nuevos servicios para el soporte del tratamiento de pagos de los servicios de siniestros cubiertos por sus pólizas.
- Desarrollo de una solución sobre plataforma data Warehouse para la generación de toda la Información Fiscal de **una entidad financiera**.
- **Acuerdo de colaboración con una empresa del sector asegurador como proveedor de Factoría de Software**. El acuerdo se desarrollará en tres áreas de proceso: la primera, contempla la verificación de requisitos y planificación general de servicios; la segunda se centra en el desarrollo, durante el cual se verifica el diseño, la construcción y verificación tanto de las pruebas unitarias como de integración de los desarrollos en el entorno tecnológico Java/Host, para finalizar con la entrega de los componentes.
- **Una importante empresa de seguros internacional** confía a Tecnocom el desarrollo integral de 7 nuevos productos de seguros específicos para el mercado de PYMES.

## 2. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y SANIDAD

- Contrato de modernización del sistema informático de los **Centros Educativos Públicos Gallegos**. Se llevará a cabo el análisis de las aplicaciones actuales y de los nuevos requerimientos funcionales, la corrección y adaptación a los cambios normativos y tecnológicos, así como las tareas de desarrollo asociadas.
- **Red.es** ha adjudicado a Tecnocom el suministro de 231.000 unidades de lectores de DNI electrónico destinados a los ciudadanos de la Comunidad Autónoma de Andalucía por un importe de 1,3 millones de euros.
- **El Departamento de Educación del Gobierno Vasco** adjudica a Tecnocom el concurso público para el mantenimiento microinformático de 41.000 equipos distribuidos en los 700 centros educativos de la red pública. El contrato tendrá una duración de dos años, prorrogable por otros dos más, y un importe de 5 millones de euros.
- **El Departamento de Educación de una Comunidad Autónoma** ha confiado en Tecnocom para que realice el soporte técnico, la gestión y el mantenimiento software de su plataforma TIC durante los próximos dos años, por un importe de 1,2 millones de euros.
- Adjudicación por el **Ayuntamiento de Madrid** de un concurso de servicios de outsourcing por 4,6 millones de euros para el mantenimiento de 15.000 equipos multimarca.
- Implantación de una solución en colaboración con una empresa del sector, para la localización permanente de expedientes judiciales en el **Departament de Justicia de Catalunya**. Se aplicará en 156 juzgados que actualmente tienen 7 millones de expedientes abiertos.
- El **Ayuntamiento de Ourense** ha adjudicado a Tecnocom el proyecto "Ourense WIFI" que consiste en la instalación y puesta en marcha de una red inalámbrica de transmisión de datos y acceso a Internet en esta localidad por 998.000 euros.
- El **Ayuntamiento de Alcorcón** ha adjudicado el proyecto de la 'tarjeta ciudadana' a Tecnocom por un presupuesto de 940.000 euros y un plazo de implantación de 14 meses.
- La **Consellería de Educación y Ordenación Universitaria de la Xunta de Galicia** adjudica a Tecnocom dos Concursos: uno para la prestación del servicio de soporte a usuarios de TI por importe de 1.045.000 euros y otro para la prestación de desarrollo de aplicaciones informáticas por importe de 230.000 euros.

### 3. INDUSTRIA Y OTROS

- **Empresa de ámbito internacional del sector del turismo centrada en la gestión de reservas** adjudica el proyecto de suministro de un servicio de auditoría inicial y servicios de Gestión y Monitorización 24x7, de los equipos críticos de la red (Routers, Firewalls y Switches) junto con el soporte de segundo nivel de las incidencias que pudieran originarse, por un período de un año.
- **Empresa multinacional del sector de alimentación** otorga un proyecto que consiste en el diseño, suministro e implementación de una nueva infraestructura de virtualización que permite reducir el espacio ocupado de 20 m<sup>2</sup> de superficie a tan solo 2 racks una vez virtualizados, lo que implica un ahorro de los costes mensuales de hospedaje.
- Firma de un acuerdo de servicios para la implantación del sistema de gestión de nóminas SAP HCM en una **empresa de medios de comunicación** con implantación nacional.
- **Empresa de gestión de infraestructura de transportes** adjudica a Tecnocom los servicios de mantenimiento de su parque informático. El contrato incluye la realización de los servicios de mantenimiento, en la modalidad “per call”, que cubre el equipamiento informático compuesto por 18.000 PC's y 8.000 impresoras de toda su red española, así como el soporte on site en las sedes principales.
- **Contrato de servicios con una empresa del sector textil** para la administración y monitorización bajo entorno SAP. El Servicio se suministrará en modalidad 24x7 y consiste en la monitorización y administración remota del sistema cluster IBM, en el ámbito de explotación de negocio bajo plataforma AIX y solución de Negocio SAP.
- Contrato de outsourcing con **Danone** para cubrir el desarrollo, despliegue y mantenimiento del entorno de Business Intelligence corporativo.
- Un **importante grupo de comunicación nacional** confía a Tecnocom la contratación de sus servicios de cableado y sistemas de comunicaciones por importe de 1,1 millón de euros.
- Una empresa **líder a nivel nacional en el sector del medio ambiente y la energía** adjudica un proyecto para el Control y Monitorización de calidad de las aguas de uno de los principales ríos de la geografía española.
- **Un importante grupo hotelero internacional** confía a Tecnocom un contrato de cinco años para el outsourcing de servicios TIC por valor de 2 millones de euros.

#### 4. TELCOS

- **Importante empresa de telecomunicaciones colombiana** adjudica a Tecnocom el despliegue de Terminales 2G y 3G fijos-inalámbricos en varias zonas del país.
- Ampliación de la Red Corporativa y la actualización del equipamiento de red en España de una **importante empresa de telecomunicaciones internacional**.
- Actualización de la red de servicios de un **importante operador de telecomunicaciones**. El proyecto consiste en el diseño de la solución de red y suministro de equipamiento Cisco que se distribuirá en siete centros ubicados en toda la geografía española.
- Acuerdo con un **teleoperador** para el suministro, instalación y mantenimiento de soluciones de Telefonía IP basadas en tecnología Cisco a PYMES. El servicio ofrece entre otras ventajas, diseñar una solución adaptada a la necesidad específica de cada cliente.
- Contrato para ofrecer servicios de Mantenimiento y servicios asociados de auditorías, aceptaciones, reingenierías y despliegues de las redes de **uno de los principales operadores de telecomunicaciones** por un periodo de 5 años.

#### 5. CERTIFICACIONES

Tecnocom obtuvo en septiembre la recertificación de Cisco Authorized Technology Provider - Unified Contact Center Enterprise al cumplir con todos los requisitos necesarios. Mediante esta recertificación, una de las más exigentes en lo que a requisitos se refiere, Cisco Systems reconoce que Tecnocom dispone de los procedimientos y de los recursos técnicos y humanos necesarios para desplegar con éxito sus soluciones de Contact Center de gama alta.

Por otro lado, Tecnocom ha vuelto a obtener la certificación Gold Partner de Cisco, gracias al cumplimiento de todos los requisitos exigidos en el programa, que incluyen tanto certificaciones personales como capacidad de soporte, especializaciones de Compañía y satisfacción de los clientes. Esta certificación, que es la de máximo nivel que tiene Cisco, garantiza a nuestros clientes que Tecnocom dispone de los medios (técnicos y humanos) y de la metodología adecuada para llevar a cabo con éxito las tareas de preparación, planificación, diseño, instalación, operación y optimización de soluciones basadas en la tecnología de Cisco.





## RELACIONES CON INVERSORES

Agustín Alberti  
Tfno: (+34) 901 900 900  
[agustin.alberti@tecnocom.es](mailto:agustin.alberti@tecnocom.es)

**OFICINA DEL ACCIONISTA**  
Tfno: (+34) 901 900 900  
[accionistas@tecnocom.es](mailto:accionistas@tecnocom.es)

**TECNOCOM**  
C/ Josefa Valcárcel 26  
28027 Madrid  
[www.tecnocom.es](http://www.tecnocom.es)