

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

**RESULTADOS CONSOLIDADOS
2011**

RESULTADOS CONSOLIDADOS 2011

- **Importante avance en el proceso de internacionalización**
- **Positiva evolución en el mercado nacional**
- **Mejoras operativas**
- **Reducción de la Deuda Financiera Neta**

Madrid, 28 de Febrero 2012- Tecnocom registra un importante crecimiento en las principales magnitudes gracias al importante avance en el proceso de internacionalización y a los sólidos resultados obtenidos en el mercado nacional.

Destacamos los siguientes puntos:

- Los **ingresos** del ejercicio crecen un 11% frente al mismo periodo del año anterior. Destaca el importante avance del **mercado internacional** impulsado por el fuerte crecimiento en América Latina que crece un 70%. El **mercado nacional** registra un crecimiento del 6% gracias al elevado grado de recurrencia de los ingresos y al creciente protagonismo del outsourcing que está siendo un catalizador para incrementar la cuota de mercado en un escenario de contracción sectorial.
- El **EBIT** crece un 19% y presenta una mejora del margen sobre ingresos de 20 puntos básicos. Este incremento se produce en un escenario marcado por una fuerte presión competitiva en el mercado nacional.
- El **Cash Flow Operativo** asciende a 27,2 Mill. € lo que supone una mejora del 92% respecto al mismo período del ejercicio anterior. La variación en circulante presenta un impacto positivo de 11 Mill. € gracias a las medidas de optimización en la gestión de circulante.
- Destaca positivamente la sólida posición financiera, factor que fortalece el posicionamiento de Tecnocom frente a sus competidores en un contexto de tensiones crediticias. **La Deuda Financiera Neta** se reduce un 3% y se sitúa en una ratio de 1,9x EBITDA.
- **La contratación** crece un 14% respecto al mismo período de 2010 lo que representa un ratio de contratación sobre ingresos del 1,11x, factor que genera confianza de cara a 2012. Destaca la cada vez mayor visibilidad de los ingresos en América Latina.

Cifras en Mill. €	2010	2011	Var (%)
Ingresos	355,5	395,9	+11,4 %
Margen Operativo	90,3	100,3	+11,1%
Margen sobre Ingresos	25,4%	25,3%	
EBITDA	17,7	20,2	+14,1%
Margen sobre Ingresos	5,0%	5,1%	
EBIT	9,0	10,7	+18,9%
Margen sobre Ingresos	2,5%	2,7%	
Beneficio Neto Atribuible	3,6	4,1	+ 13,9 %
Margen sobre Ingresos	1,0%	1,0%	
Deuda Financiera Neta	39,8	38,5	-3,3%

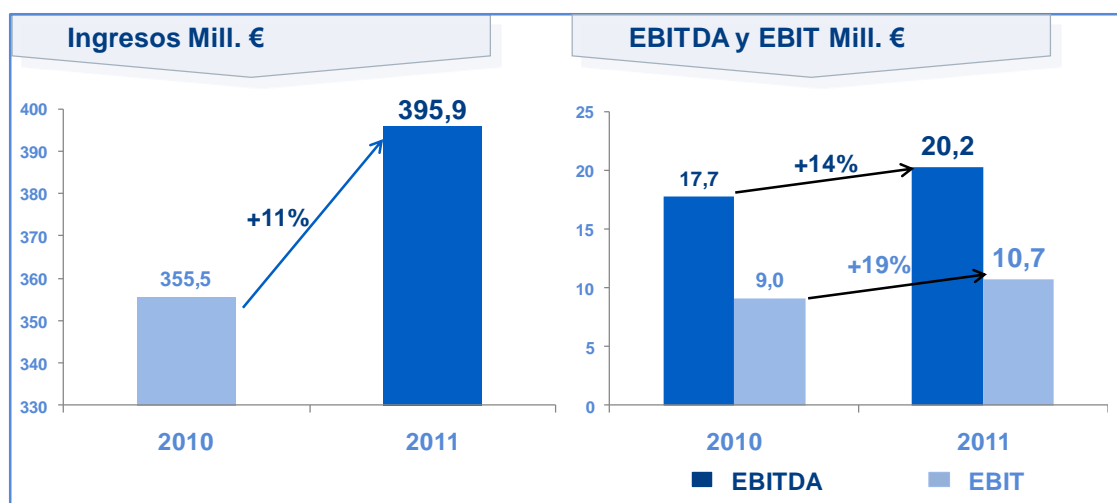
1. Análisis de las principales magnitudes

Los **ingresos** del periodo ascienden a 396 Mill. €, un 11% más frente a los obtenidos en el mismo periodo del ejercicio anterior impulsados por el importante avance en el proceso de internacionalización y los sólidos resultados obtenidos en el mercado nacional.

Siguiendo el criterio de ubicación de los clientes, el **mercado internacional** alcanza un 17% sobre el total de ingresos destacando la evolución del mercado latinoamericano que registra un crecimiento superior del 70%. El **mercado nacional** por su parte, ha contribuido al crecimiento de los ingresos con un incremento del 6% en la cifra de negocio gracias al elevado grado de recurrencia de los ingresos, al impulso de la especialización y diferenciación y al creciente protagonismo del outsourcing que está siendo un catalizador para incrementar los volúmenes gestionados.

Por **sectores**, **Telco y Media** registra un notable crecimiento impulsado por los nuevos proyectos de Latinoamérica. **Banca y Seguros** mantiene una evolución muy positiva por el crecimiento en volumen en muchas entidades financieras nacionales de primer nivel y por la contribución del mercado latinoamericano. El sector **Industria** mantuvo un buen ritmo de crecimiento en el 2011 en todas las áreas de negocio afianzándose en los clientes existentes y aprovechando la venta cruzada de tecnologías. El sector de **Administraciones públicas** destaca por su crecimiento positivo en ingresos en un entorno muy complicado gracias a la buena evolución en el cuarto trimestre.

Por **unidades de negocio**, se observa un crecimiento positivo en todas las áreas destacando el importante avance en el área de Proyectos y Aplicaciones gracias al desarrollo de la oferta de la compañía y a la consecución de los primeros grandes contratos en esta área en Latinoamérica a lo largo del ejercicio 2011. Por otro lado, los ingresos de servicios recurrentes representan cerca de un 80% de la cifra de negocio de la compañía. Los grandes contratos de outsourcing representan una de las claves en la evolución próxima de la compañía.



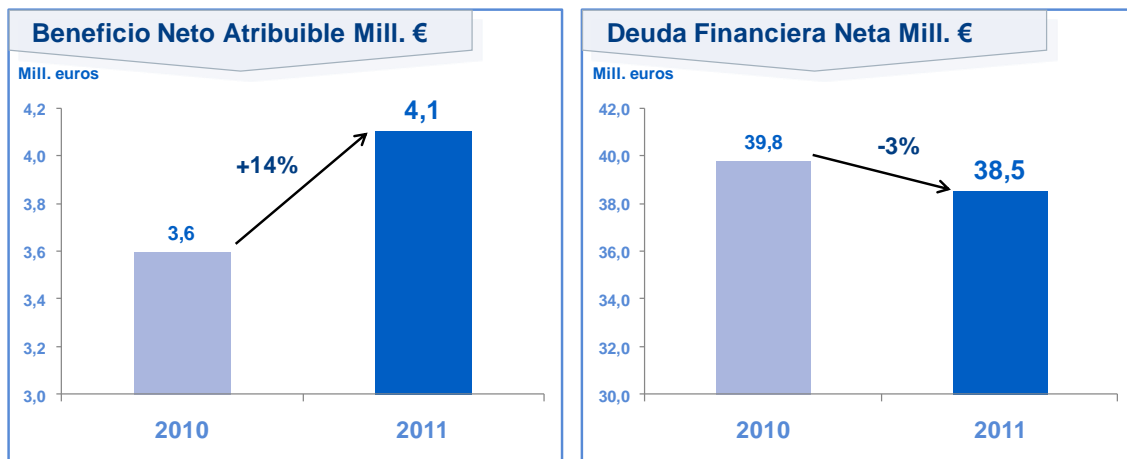
Durante el ejercicio 2011 se han producido **mejoras en la eficiencia** gracias a las medidas adoptadas para mejorar la eficiencia operativa y por el impulso de los nuevos modelos de prestación de servicios como los acuerdos basados en el nivel de servicio, la externalización completa de procesos y factorías de software.

El **EBITDA** se incrementa un 14% hasta los 20 Mill. € y presenta una mejoría en el margen EBITDA que alcanza el 5,1% a pesar de los costes de reestructuración y de los costes derivados del proceso de internacionalización. Este crecimiento se produce en un escenario marcado por una fuerte presión competitiva en el mercado nacional. Adicionalmente, Tecnocom está aplicando una política de prudencia en el reconocimiento de ingresos procedentes de los grandes proyectos de América Latina y ha incurrido en mayores costes de estructura fruto de la adecuación de la estructura productiva a las oportunidades de crecimiento orgánico en América Latina.

El **EBIT** crece un 19% y el margen EBIT experimenta un crecimiento de 20 puntos básicos. Destacar que la cifra de amortizaciones refleja el impacto de las fuertes inversiones acometidas en años precedentes para la integración eficiente de las compañías adquiridas.

Es importante destacar que la Compañía está incurriendo en costes de reestructuración y amortizaciones no recurrentes, excluyendo el efecto de estos el margen EBIT presentaría una mejora aproximada de 200 puntos básicos respecto al reportado.

El **Cash Flow Operativo** asciende a 27,2 Mill. € lo que supone una mejora del 92% respecto al mismo período del ejercicio anterior. La **variación en circulante** presenta un impacto positivo de 11 Mill. € respecto al mismo periodo del año anterior gracias a las medidas de optimización en la gestión de circulante que compensan de manera muy satisfactoria el impacto del crecimiento en ingresos.



Al cierre del ejercicio 2011, la **Deuda Financiera Neta** de la compañía se reduce un 3% hasta los 38,5 Mill. € frente a los 39,8 Mill. € reportados en el mismo período del ejercicio anterior. Esta cifra de deuda se sitúa en 1,9x EBITDA cumpliendo con los objetivos anunciados por la Compañía al inicio del ejercicio. Durante 2012 Tecnocom pondrá en marcha medidas para preservar la caja de la compañía con el consecuente impacto sobre el endeudamiento neto.

2. Ingresos por líneas de negocio

Cifras en Mill. €	2010 (*)	2011	Var (%)
Proyectos y Aplicaciones	64,5	85,1	+31,9%
Gestión de Aplicaciones	88,1	91,1	+3,4%
Gestión de Infraestructuras	74,1	81,3	+9,7%
Integración de Sistemas y Tecnologías	128,8	138,3	+7,4%
TOTAL	355,5	395,9	+11,4%

(*) Reclasificaciones:

- La imputación de ingresos procedentes de internacional en 2011 provoca la reasignación de ingresos de 2010.
- Reclasificación de la unidad de soluciones de automatización pasando desde Gestión de Infraestructuras a Integración de Sistemas y Tecnologías.

Proyectos y Aplicaciones (P&A)

Incluye soluciones multisectoriales articuladas en aplicaciones ERP para la gestión empresarial, y aplicaciones eBusiness de inteligencia de negocio, portales y gestión de contenidos y soluciones específicas para los sectores de Banca y Seguros, Industria, Administración Pública y Telco & Media, como son sistemas de pago electrónico, core bancario, core de seguros, interconexión de juzgados, gestión de tributos, tarjeta ciudadano, etc.

Gestión de Aplicaciones (AM)

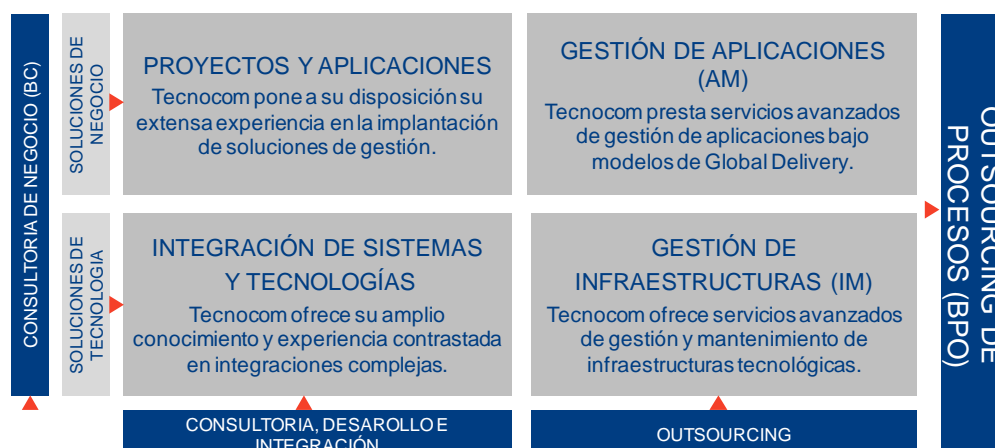
Incluye soluciones de Gestión de Aplicaciones basados en Acuerdos de Nivel de Servicio, Gestión de Aplicaciones Global Delivery (Software Factory), Gestión de Testing de Aplicaciones, Gestionados de Ingeniería de Procesos de Software.

Integración de Sistemas y Tecnologías (IST)

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

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, Servicios Gestionados bancarios.



A continuación detallamos los principales puntos sobre la evolución de las unidades durante el ejercicio 2011:

Proyectos y Aplicaciones (P&A):

Fuerte crecimiento en los ingresos que se incrementan por encima de un 30% impulsados por la contribución de los grandes contratos iniciados en América Latina. La primera parte del año destacó por el cumplimiento de las mejores previsiones de negocio, registrando una sensible variación del mix de ingresos hacia Latam. En la segunda parte del año se ha mantenido esta tendencia para lograr un resultado final muy satisfactorio.

Proyectos y Aplicaciones mantiene su apuesta de crecimiento y mejores expectativas para 2012 con foco en tres áreas principalmente: aportar un valor diferencial a los clientes, mejora continua de la eficiencia operativa y proseguir con la expansión en Latam de las distintas líneas de negocio, asentando la práctica específica y extendiendo el conocimiento acumulado en España.

Gestión de Aplicaciones (AM)

Las cifras del año 2011 registran un crecimiento en ingresos del 3,4%. Este crecimiento en la cifra de ingresos ha sido posible gracias a la clara tendencia de incremento en los volúmenes de actividad que ha permitido compensar la fuerte presión del mercado en las tarifas. Dicho crecimiento de la actividad se ha centrado principalmente en las grandes cuentas del sector financiero donde Tecnocom está ganando cuota por su buen posicionamiento en el proceso de integración que se está llevando a cabo en el sector.

En Latinoamérica, los esfuerzos se han centrado en Colombia y México habiéndose conseguido multiplicar por siete la cifra de negocio del año anterior gracias a las inversiones realizadas durante el año.

Durante el ejercicio 2011 los esfuerzos han continuado centrándose en la gestión óptima de los recursos y en la contención de costes de estructura, gracias a lo cual se ha suavizado la presión del mercado a nivel de márgenes. Para ello, ha sido básico el impulso continuado por el modelo de software factories y que permite un mayor control de costes y de calidad de los recursos de la compañía.

Las previsiones para 2012 son positivas, dada la oportunidad a corto plazo de participar en procesos de integración en el sector financiero. Adicionalmente, Tecnocom mantiene importantes perspectivas de crecimiento en Latinoamérica algo que junto con el desarrollo de una oferta de mayor valor añadido debería ser un catalizador positivo del negocio.

Integración de Sistemas y Tecnologías (IST)

El ejercicio 2011 ha supuesto un cambio de tendencia respecto a los 2 últimos años en las principales magnitudes en la cuenta de resultados registrando un notable crecimiento pese a la caída en algunas áreas más relacionadas con el equipamiento para oficinas bancarias. Destaca la buena evolución en sistemas de almacenamiento y en redes donde el crecimiento es superior al 7%, reduciendo el peso de soluciones de terceros. Los ingresos en servicios de soporte y mantenimiento evolucionan en línea con el ejercicio anterior gracias a la renovación de todos los contratos existentes.

Los márgenes de servicios mejoran tanto en sistemas como en redes gracias a la aplicación de medidas continuas de mejora de la eficiencia interna. En soportes y mantenimiento los márgenes han sufrido una mayor presión continuando con la tendencia de mercado.

Las perspectivas para el 2012, están marcadas todavía por la incertidumbre provocada por la coyuntura actual y la debilidad que muestran las economías de España y Portugal, que obligan a intensificar los esfuerzos para incrementar el volumen de negocio en Latinoamérica, reduciendo los recursos de apoyo en Iberia.

Gestión de Infraestructuras (IM)

Positiva evolución aumentando la cifra de negocio un 10% gracias al gran creciente protagonismo de la externalización de servicios como instrumento para mejorar la eficiencia en los negocios y procesos en los clientes. Este crecimiento de ingresos ha permitido una mejora de márgenes respecto al año anterior.

Por sectores, cabe destacar el crecimiento en Banca y Seguros donde Tecnocom sigue ganando presencia. El sector de Industria ha sido el otro gran motor de crecimiento, aumentando la presencia en las cuentas existentes por el aumento de la externalización de los servicios, por la entrada en nuevas cuentas y por el aumento de la actividad a través de la Alianza Global con Getronics especialmente en este sector.

El trabajo desarrollado de cara al próximo ejercicio está muy focalizado en la implantación de las soluciones de valor en Latinoamérica. Del mismo modo, las soluciones de Outsourcing de Impresión y Cloud Computing que proporcionan importantes ahorros en el gasto y en las inversiones de TI, sumarán potencial a la oferta a impulsar durante el 2012.

Metrocall

Resultados alineados con las previsiones internas. Se ha cubierto el pequeño hueco de sombra entre las estaciones de Opera y Príncipe Pío, que permanecía por motivos ajenos al control de la Sociedad. También se ha desplegado con éxito la ampliación conocida como Fase 2-A, que ha añadido siete estaciones a la cobertura anterior, alcanzando así nuestro máximo histórico, y manteniendo el buen grado de calidad del servicio.

La expectativa para el ejercicio 2012 es mantener a plena producción la infraestructura actual. Prevemos un plan de expansión progresivo para los años sucesivos.

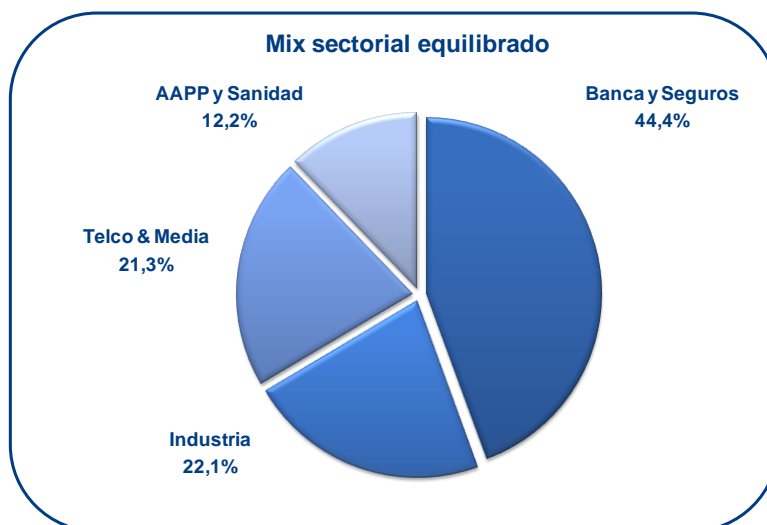
Evolución de la cartera de pedidos

A 31/12/2011 la cartera de oportunidades de Tecnocom presenta un potencial de negocio cercano a los 800 Millones de euros.

La contratación del ejercicio 2011 crece un 14% respecto a 2010 y supone una **ratio de contratación sobre ventas de 1,11x**, factor que genera confianza de cara a 2012. El incremento en la contratación ha tenido una contribución especialmente positiva en los sectores "Telco y Media" y Administraciones Públicas.

La compañía cuenta actualmente con una cartera de pedidos superior a los 400 Mill. €.

3. Ingresos por sectores de actividad



SECTOR	2010	2011
Banca y Seguros	44%	45%
Industria	24%	22%
Telco y Media	19%	21%
AAPP	13%	12%
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 45% sobre el total de ingresos, y el sector público el menor.

Telco y Media ha registrado durante 2011 un crecimiento notable en el volumen de ingresos 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.

Banca y Seguros alcanza un incremento por encima del 10% en la cifra de negocio con un comportamiento positivo tanto en el mercado nacional como en el internacional. En el mercado nacional el incremento de cuota en cuentas de primer nivel y la participación en los procesos de integración de entidades está siendo clave. Por otro lado destaca la positiva evolución en el sector asegurador y en el de procesamiento de medios de pago.

El sector **Industria** mantiene un buen ritmo de crecimiento respecto al ejercicio 2010 con crecimiento en todas las áreas de negocio por el afianzamiento en las cuentas existentes y la venta cruzada de tecnologías. Este crecimiento tuvo una ligera caída en el cuarto trimestre desplazándose las oportunidades para el siguiente ejercicio 2012.

Por último, en el sector **Administraciones Públicas y Sanidad** el volumen de actividad obtenido en el cuarto trimestre del año ha superado ampliamente los resultados alcanzados en el mismo trimestre de 2010 y permite cerrar el ejercicio con un incremento superior al 5% en la cifra de negocio, algo especialmente significativo teniendo en cuenta que el año 2011 ha sido uno de los años más complicados en la última década dentro del sector en Iberia.

Sector Banca y Seguros

Los ingresos del ejercicio 2011 registran un crecimiento superior al 10% impulsado por la importante labor de posicionamiento de la compañía en entidades de primer nivel. Estas son cifras que están por encima de la media del sector gracias a la estrategia de aportación de servicios de valor al cliente y de máxima flexibilidad ante las situaciones y exigencias de un mercado tan dinámico como el financiero.

En el mercado bancario ibérico, los resultados han venido marcados por el buen posicionamiento de Tecnocom en los procesos de integración y por la creciente preferencia por el outsourcing en aras de mejorar la eficiencia en un entorno altamente exigente para las entidades financieras.

Por otro lado, cabe mencionar el buen comportamiento de las recién adquiridas compañías Primma Software y Procecard que han mostrando una evolución por encima de las previsiones iniciales y constituyen importantes pilares para el crecimiento futuro.

Las **perspectivas** para el año 2012 en el mercado doméstico apuntan al mantenimiento o ligero crecimiento de los presupuestos de tecnología. En este escenario, las principales oportunidades residen en la participación en los procesos de integración de entidades financieras, la consolidación de proveedores que esta integración implicará y en los procesos de adecuación de las tecnologías al modelo de negocio para mejorar la competitividad. El mercado internacional continúa presentando grandes oportunidades de crecimiento tanto en el negocio del procesamiento de medios de pago como en los negocios tradicionales en los sectores bancario y asegurador. La compañía cuenta con una elevada cobertura de ingresos en Latam.

Sector Industria

El sector **Industria** mantiene un buen ritmo de crecimiento del 5% respecto al mismo periodo de 2010 con crecimiento en todas las áreas de negocio gracias al afianzamiento en clientes actuales de primer nivel donde Tecnocom gana cuota por la venta cruzada de tecnologías y por los buenos resultados procedentes de Latinoamérica.

En el **mercado nacional** el subsector energético es el que concentra un mayor volumen de ingresos. Además durante 2011 se han ganado contratos importantes en grandes clientes de diferentes sectores como alimentación, comercio, fabricación.

En **Latinoamérica** se están produciendo significativos avances fruto del acompañamiento a los clientes de Iberia en su expansión internacional, especialmente relevante en el sector turismo. Adicionalmente el proceso de cualificación y oferta de valor generan oportunidades en clientes locales, basadas en una oferta diferenciadora para sectores como la construcción, conservas, transportes, gestión de Efectivo, gestión de Precios y de la gestión de Estaciones de Servicio.

Las **perspectivas** para el año 2012 apuntan a un año complicado, si bien la Compañía parte con una importante cobertura respecto a los ingresos de 2011, especialmente en las áreas de gestión de aplicaciones y gestión de infraestructuras. Además América Latina presenta importantes oportunidades de crecimiento.

El foco en las ofertas de valor, y la velocidad de gestión y adaptación al cambio serán las puntas de lanza para continuar creciendo. Los clientes necesitan de la tecnología para ser competitivos y el outsourcing se perfila como un importante área de crecimiento.

Sector Telco y Media

Crecimiento considerable en el volumen de **ingresos** por encima del 20% respecto a los obtenidos en el ejercicio anterior, gracias a la buena aceptación del portfolio de servicios de consultoría tanto en España como en Latinoamérica, así como por el desarrollo de proyectos y aplicaciones principalmente en Latinoamérica. En esta región la cartera de oportunidades se ha incrementado de forma notable.

En el **mercado Ibérico** se ha producido una mejora en la calidad de la cartera de oportunidades y en el negocio desarrollado durante el año 2011. El mantenimiento de las líneas de negocio tradicionales y la mayor presencia en los operadores de telecomunicaciones conseguido tras la consecución de nuevos contratos y acuerdos marco de suministro de equipamiento, son factores que contribuyen positivamente al crecimiento de la Compañía en los próximos meses.

En línea con lo anterior, se ha cerrado un acuerdo marco con una importante operadora en virtud del cual Tecnocom se convertirá en el socio tecnológico de la misma, participando con ella en el desarrollo de los negocios financieros en todos los países donde está presente.

El **mercado Latinoamericano** continúa con su buena evolución con nuevos clientes en países como Paraguay, Colombia, El Salvador, Guatemala, Honduras y Bolivia, y consiguiendo nuevos proyectos y ampliaciones sobre los contratos existentes en México y Colombia. Estos dos factores suponen una importante mejora de la cartera de pedidos para el año 2012.

Las **perspectivas** se presentan de forma muy favorable de cara al ejercicio 2012 dado el volumen de oportunidades y que la calidad de las mismas continúa mejorando cada mes. La estrategia de crecimiento se basa en el desarrollo y crecimiento de las áreas de consultoría, proyectos y aplicaciones, manteniendo el negocio de productos y servicios tradicionales.

Sector Administración Pública y Sanidad

El volumen de actividad obtenido en el cuarto trimestre del ejercicio 2011 en el Sector Público y Sanidad ha superado ampliamente los resultados alcanzados en el mismo trimestre de 2010 lo que ha permitido a la compañía cerrar el ejercicio con un incremento superior al 5% en la **cifra de negocio** de este sector, algo especialmente significativo teniendo en cuenta que el año 2011 ha sido uno de los más complicados en la última década dentro del sector en Iberia.

El principal catalizador de los ingresos han sido algunos proyectos de volumen ganados en la Administración General del Estado, ya que las autonomías y entidades de ámbito local han continuado mostrando presión presupuestaria.

Por otro lado, en contraste con la evolución de los ingresos, los márgenes se han visto penalizados por un mayor componente de productos y por cierta presión de precios.

La **contratación** continúa registrando un importante crecimiento por encima del 38% respecto al ejercicio anterior, lo que evidencia la buena salud de la cartera de pedidos pendiente de producción para el año 2012 y sucesivos. Parte de estas nuevas ventas además se ha producido en nuevos clientes como el CNI, IFEMA, VEIASA o el Tribunal de Cuentas.

Las **perspectivas** para el año 2012 apuntan a un resultado similar en España y Portugal, y un mayor crecimiento en la región de Latinoamérica, especialmente en la venta de soluciones especializadas del sector (Justicia, Sanidad, e-gobierno, Tributos y Educación), en contratos multianuales de outsourcing de gestión de aplicaciones e infraestructuras y en software factories. Para ello se ha reforzado el equipo tanto de especialistas de Desarrollo de Negocio de soluciones, como de Gestores de cuenta en la región.

ANEXO 1: ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada 2011

Millones €	2010	2011	Variación (%)
Ingresos	355,5	395,9	11,4%
Margen Bruto	90,3	100,3	11,1%
% s/ingresos	25,4%	25,3%	(10 pp.bb.)
Costes Estructura	(68,4)	(76,9)	12,4%
Costes Reestructuración	(4,2)	(3,2)	(23,8%)
EBITDA	17,7	20,2	14,1%
% s/ ingresos	5,0%	5,1%	+ 10 pp.bb.
Amortizaciones	(8,6)	(8,9)	3,5%
Provisiones	(0,0)	(0,6)	n.a.
EBIT	9,0	10,7	18,9%
% s/ ingresos	2,5%	2,7%	+20 pp.bb.
Costes Financieros	(3,4)	(4,1)	20,6%
Dif. por Tipos de Cambio	(0,0)	(0,2)	n.a.
BAI	5,7	6,4	12,3%
Impuestos	(1,2)	(1,7)	41,7%
Beneficio Actividades Continuas	4,4	4,7	6,8%
Operaciones Discontinuas	(0,5)	0,0	n.a.
Minoritarios	(0,4)	(0,6)	50,0%
Beneficio Neto Atribuible	3,6	4,1	13,9%
% s/ ingresos	1,0%	1,0%	+ 0 pp.bb.

Balance Consolidado 2011 (Miles de euros)

Millones €	Dic. 2010	Dic. 2011	Var Mill.€
Fondo de Comercio	92,5	95,7	3,2
Activo intangible	12,5	15,3	2,8
Inmovilizado manterial	14,1	13,4	(0,7)
Inversiones Inmobiliarias	4,2	4,2	0,0
Activos financieros no corrientes	2,4	1,8	(0,6)
Activos fiscales	44,7	44,1	(0,6)
Activo no corriente	170,4	174,5	4,1
Existencias	39,2	42,6	3,4
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	99,6	105,4	5,8
Activos fiscales	4,6	4,1	(0,5)
Otros activos corrientes	7,8	4,1	(3,7)
Efectivo y equivalentes	11,9	11,9	0,0
Activo corriente	163,1	168,2	5,1
TOTAL ACTIVO	333,5	343,0	9,5
Patrimonio de la Sociedad Dominante	172,8	173,9	1,1
Minoritarios	1,4	2,0	0,6
Patrimonio Neto	174,2	175,9	1,7
Provisiones no corrientes	2,3	2,2	(0,1)
Deudas con entidades de crédito	21,9	13,9	(8,0)
Otros pasivos financieros	1,0	1,0	0,0
Pasivos por impuestos diferidos	0,8	0,8	0,0
Otros pasivos no corrientes	5,2	3,1	(2,1)
Pasivo no corriente	31,2	20,9	(10,3)
Deudas con entidades de crédito	34,5	38,5	4,0
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	44,0	47,9	3,9
Pasivos fiscales	15,4	17,4	2,0
Otros pasivos corrientes	34,1	42,1	8,0
Pasivo corriente	128,1	145,9	17,8
TOTAL ACTIVO	333,5	343,0	9,5

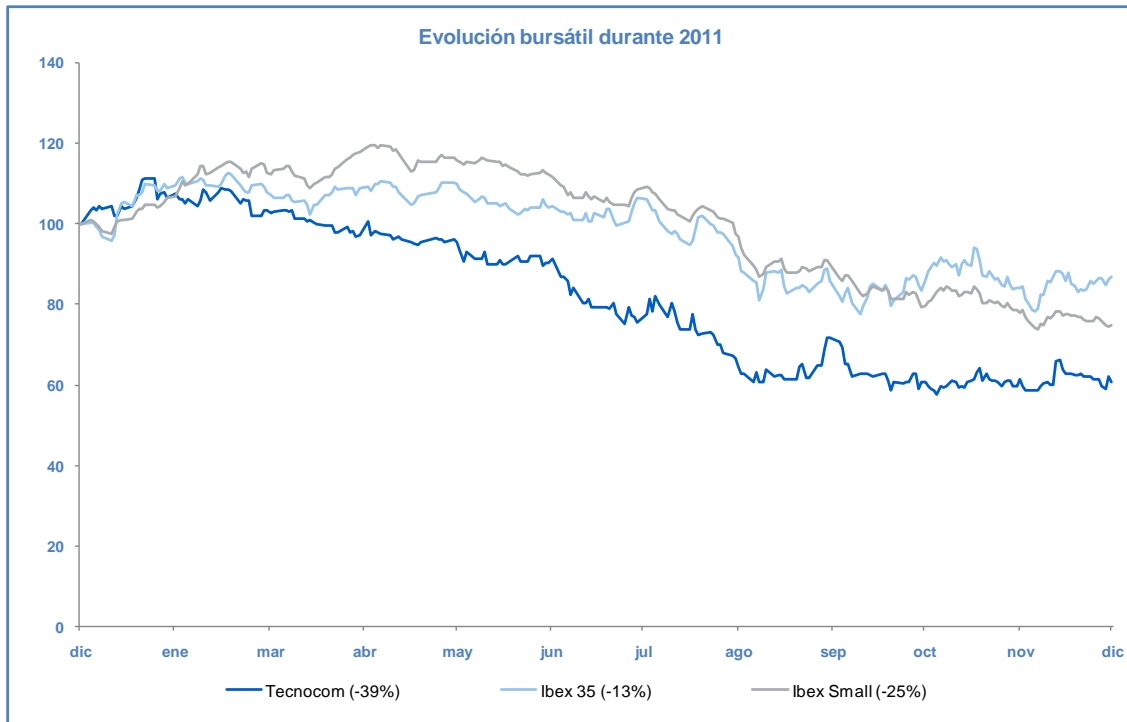
Estado de Flujos de Tesorería Consolidado 2011 (miles de euros)

Millones €	2010	2011	Var Mill.€
Resultado antes de impuestos	5,7	6,4	0,7
Ajustes			
- Amortizaciones	8,6	8,9	0,3
- Resultado por deterioro de activos	0,0	0,0	0,0
- Resultados financieros	3,4	4,3	0,9
- Resultados operaciones discontinuadas	0,5	0,0	(0,5)
- Otros ingresos y gastos	(0,1)	0,6	0,8
Cash flow Operativo antes de circulante	18,0	20,3	2,3
Clientes y otros activos corrientes y no corrientes	15,3	(2,3)	(17,6)
Existencias	(12,1)	(3,4)	8,7
Proveedores y otros pasivos corrientes	(6,7)	15,7	22,4
Otros activos y pasivos corrientes	0,4	(2,9)	(2,5)
Variación en el capital circulante	(3,8)	7,1	10,9
Otras variaciones Operativas	0,0	(0,2)	(0,2)
Cash Flow generado por la operaciones (I)	14,2	27,2	13,0
Material e Inmaterial	(7,9)	(11,1)	(3,6)
Pagos por compra de sociedades	(1,3)	(6,7)	(3,9)
Cobros por desinversiones	1,9	0,0	(1,9)
Variaciones de perímetro	0,0	2,0	2,0
Cash Flow generado / (aplicado) en inversión (II)	(7,4)	(15,8)	(8,4)
Aportación socios	0,0	0,0	0,0
Acciones Propias	(4,8)	0,3	5,1
Dividendos	(3,6)	(3,6)	0,0
Emisiones de deuda con entidades de crédito	9,6	8,2	(1,4)
Amortizaciones de deuda con entidades de crédito	(11,5)	(12,5)	(1,0)
Gastos e ingresos financieros cobrados y pagados	(3,2)	(3,8)	(0,6)
Cash Flow generado / (aplicado) en financiación (III)	(13,5)	(11,4)	2,1
Variación Neta Efectivo y Equivalentes (I+II+III)	(6,7)	0,0	6,7

ANEXO 2: Información bursátil

La acción de Tecnocom ha experimentado un descenso del 39% a lo largo del ejercicio 2011 frente al 13% de caída del Ibex 35 y al 25% de caída del Ibex Small Caps.

El volumen total de títulos negociados durante el año ha sido de 5.776.042 títulos (18% del Free-Float) siendo el volumen medio diario de 22.475 títulos (0,07% del Free-Float).



Fuente: Bolsa de Madrid

ANEXO 3: Hechos Relevantes

Fecha: 29/11/2011	Hecho relevante número: 153990 Nombramiento de D. Carlos Vidal como miembro del Consejo de Administración.
Fecha: 08/11/2011	Hecho relevante número: 153006 Información trimestral sobre el Programa de recompra de acciones
Fecha: 28/10/2011	Hecho relevante número: 152612 Nombramiento de D. Dominique Riberolles como miembro del Consejo de Administración.
Fecha: 05/07/2011	Hecho relevante número: 146897 Información trimestral sobre el Programa de recompra de acciones
Fecha: 22/06/2011	Hecho relevante número: 146096 Acuerdos adoptados en la Juta General de Accionistas
Fecha: 20/05/2011	Hecho relevante número: 144200 Convocatoria de Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas 2011
Fecha: 05/04/2011	Hecho relevante número: 141806 Información trimestral sobre el Programa de recompra de acciones
Fecha: 17/02/2011	Hecho relevante número: 138264 Comunicación del nombramiento el día 23 de Junio de 2010 de la compañía mercantil REVERTER 17, S.L. como Consejero de TECNOCOM TELECOMUNICACIONES Y ENERGIA, S.A., por el período estatutario de cinco años
Fecha: 10/02/2011	Hecho relevante número: 137968 Información trimestral sobre el Programa de recompra de acciones
Fecha: 26/01/2011	Hecho relevante número: 137038 Elevación a público del contrato de compra venta para la adquisición del 100% de PRIMMA Software, S.L.
Fecha: 04/01/2011	Hecho relevante número: 136088 Nombramiento de D. Andreas Ziegenhain en sustitución de D. Josef A. Schoemaker como Consejero de la Sociedad

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 2011 en cada uno de los sectores estratégicos de la Compañía:

1. BANCA y SEGUROS

- Servicios de mantenimiento integral de oficinas de importante Caja de Ahorros.
- Diseño y realización de la nueva plataforma de oficinas para la integración de las Cajas que forman la nueva entidad resultante de una de integración.
- Diseño e implantación del Core de Comunicaciones para importante banco nacional.
- Desarrollo de los interfases de activo nuevos para la migración entre entidades integradas en nuevo grupo bancario.
- Asistencia técnica para el área de operaciones y procesos y servicios informáticos de desarrollo y mantenimiento en nuevo grupo bancario.
- Mantenimiento de equipos informáticos en 2012 para nuevo grupo bancario.
- Adecuación de las aplicaciones de pensiones y de seguros a los cambios derivados de la integración de dos entidades financieras nacionales.
- Servicios de outsourcing global 2012 para entidad financiera.
- Mantenimiento del parque informático de nueva grupo financiero.
- Proyecto de generación de cuadros de mando para la dirección médica en entidad aseguradora.
- Suministro, instalación y configuración de un nuevo servidor corporativo para los entornos de desarrollo y producción de las aplicaciones Core de negocio en importante entidad de seguros.
- Incorporación en el aplicativo ANETO de las funcionalidades necesarias para la implantación de nuevos productos y migración de pólizas en compañía de seguros nacional.
- Proyecto de integración de cajas, desconectando y migrando todos sus datos al servidor financiero seleccionado.
- Migración de los aplicativos de Cajas participantes de integración a la plataforma de seguros final en el grupo resultante.
- Migración Domiciliaciones/Conversión Datos Core y Migración de aplicativos entre grupos integrados.
- Ampliación del contrato de mantenimiento integral de oficinas a importante Caja Rural derivado de su incorporación a nuevo grupo bancario.
- Desarrollos evolutivos en módulos del Servidor Financiero de importante Caja de Ahorros.
- Suministro e implantación de solución para reforzar la seguridad de entornos virtuales para entidad líder nacional.
- Proyecto de Medios de Pago para conexión de la plataforma de adquirencia de entidad nacional con VISA Europa.

2. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y SANIDAD

- Construcción de la sede electrónica, que incluye los últimos avances en administración electrónica en cuanto a arquitectura, seguridad y firma electrónica para el Centro Nacional de Inteligencia.
- Proyecto para la gestión de la dependencia de la Agencia de Servicios Sociales de Andalucía.
- Proyecto de almacenamiento en el Centro Informático Municipal de Donosti.
- Proyecto de migración de software de control de redes en la Tesorería de la Seguridad Social.
- Proyecto de prestación de servicios de atención, seguimiento y resolución de incidencias, peticiones y consultas relacionadas con los Sistemas de Información de VEIASA.
- Desarrollo del módulo de notificaciones de la solución de Gestión Tributaria ALBA.
- Prestación de la oficina técnica de soporte a la gestión de infraestructuras de telecomunicaciones para servicios de televisión digital e internet de banda ancha.
- Proyecto para la implantación de un sistema de información piloto para la gestión electrónica de expedientes para el Centro Informático Municipal del Ayuntamiento de Donostia-San Sebastián.
- Renovación del proyecto de mantenimiento de los sistemas de Aragonesa de Servicios telemáticos.
- Proyecto de mantenimiento de los sistemas de información SAP de IFEMA.
- Proyecto de mantenimiento de los servicios de comunicaciones de red local de la Tesorería General de la Seguridad Social
- Proyecto de Mantenimiento de Infraestructuras del Tribunal de Cuentas
- Proyecto de Mantenimiento de Infraestructuras de la secretaría de Estado de Administraciones públicas del Ministerio de Hacienda y AAPP.

3. INDUSTRIA

- Contrato con importante empresa de seguridad para la migración de más de 5.000 usuarios a Windows 2008/Exchange 2010 quedando para una segunda fase el resto de delegaciones mundiales con unas 16.000 cuentas repartidas entre EMEA y América.
- Contrato de soporte y mantenimiento, actualización y optimización del sistema de ERP de una importante compañía nacional.
- Proyecto de migración a Office 2010 e implantación de entorno colaborativo con importante compañía nacional del sector energético.
- Proyecto de 5 años para el desarrollo de una solución de movilidad integral para compañía del sector transportes por importe de 1,75 Millones de euros.
- Contrato dentro del ámbito de la Alianza Global con Getronics para el despliegue e instalación del equipamiento para usuarios con una compañía europea líder del sector químico.
- Contrato dentro del ámbito de la Alianza Global con Getronics para proporcionar el servicio de soporte a usuarios y operación avanzada de sistemas en España y Portugal a una compañía líder del sector farmacéutico.
- Contrato para la gestión de las redes locales de más de 5.000 oficinas, de la telefonía y de los Call Centre de un importante grupo energético nacional.
- Proyecto para la renovación de toda la infraestructura de sistemas y redes para importante compañía del sector automovilístico con una duración de tres años.

4. TELCO Y MEDIA

- Acuerdo marco con un importante operadora en virtud del cual Tecnocom se convertirá en socio tecnológico de la misma, participando con ella en el desarrollo de los negocios financieros en todos los países donde está presente. En una primera fase se abordarán los proyectos en España y Latam.
- Despliegue de una red WiFi con más de 500 puntos de acceso que dará cobertura a todo el estadio de equipo de fútbol nacional, permitiendo la distribución de contenidos en el estadio de una importante entidad deportiva.
- Acuerdo marco de suministro, instalación y mantenimiento de CPEs y telefonía IP para clientes corporativos de importante operador de telecomunicaciones.
- Adjudicación del sistema core del principal operador de cable para la gestión de video, cuyo desarrollo se acometerá en 2012.
- Proyecto de consultoría para definir y diseñar tanto funcional como técnicamente la nueva arquitectura empresarial de un gran operador de telecomunicaciones latinoamericano
- Implantación del nuevo sistema de facturación convergente para gran operador de Telecomunicaciones latinoamericano.
- Proyecto de implantación de un nuevo sistema de facturación para los negocios de telefonía fija, Internet y móvil de operadora de telecomunicaciones Latinoamericana en Paraguay y Colombia por importe de más de dos millones de dólares.
- Primer proyecto para desarrollar el catálogo de productos y servicios en América Latina en países como El Salvador, Guatemala, Honduras, Paraguay, Colombia y Bolivia en uno de los principales operadores de la región.
- Importante proyecto en la Comunidad Valenciana para la distribución de vídeo y contenidos digitales bajo demanda para compañía de ocio.
- Proyecto de consultoría para la implantación de una solución informática integrada de Sistema de Información Geográfico (GIS) Corporativo por un importe de 3,2 millones de dólares con importante operadora de telecomunicaciones Latinoamericana.



RELACIONES CON INVERSORES

OFICINA DEL ACCIONISTA

Tfno: (+34) 901 900 900

accionistas@tecnocom.es

TECNOCOM

C/ Josefa Valcárcel 26

28027 Madrid

www.tecnocom.es