

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

**RESULTADOS CONSOLIDADOS
ENERO-DICIEMBRE 2008**

TECNOCOM, Record de Facturación, Record de Beneficios en 2008

- Los Ingresos se han multiplicado por 2,7x hasta los 432,8 M euros
- El EBITDA se ha multiplicado por 2,8x hasta los 24,2 M euros
- El EBIT se ha multiplicado por 3,5x hasta los 18,4 M euros
- El Beneficio Neto se ha multiplicado por 2x hasta los 14,2 M euros
- La Deuda Neta asciende a 46,8 M euros. Esto supone un ratio DN/EBITDA de 1,9x lo que permite mejorar sustancialmente el coste de la financiación.

Madrid, 27 de Febrero de 2008- Los resultados del ejercicio 2008 confirman el significativo avance de la Compañía en todos sus parámetros.

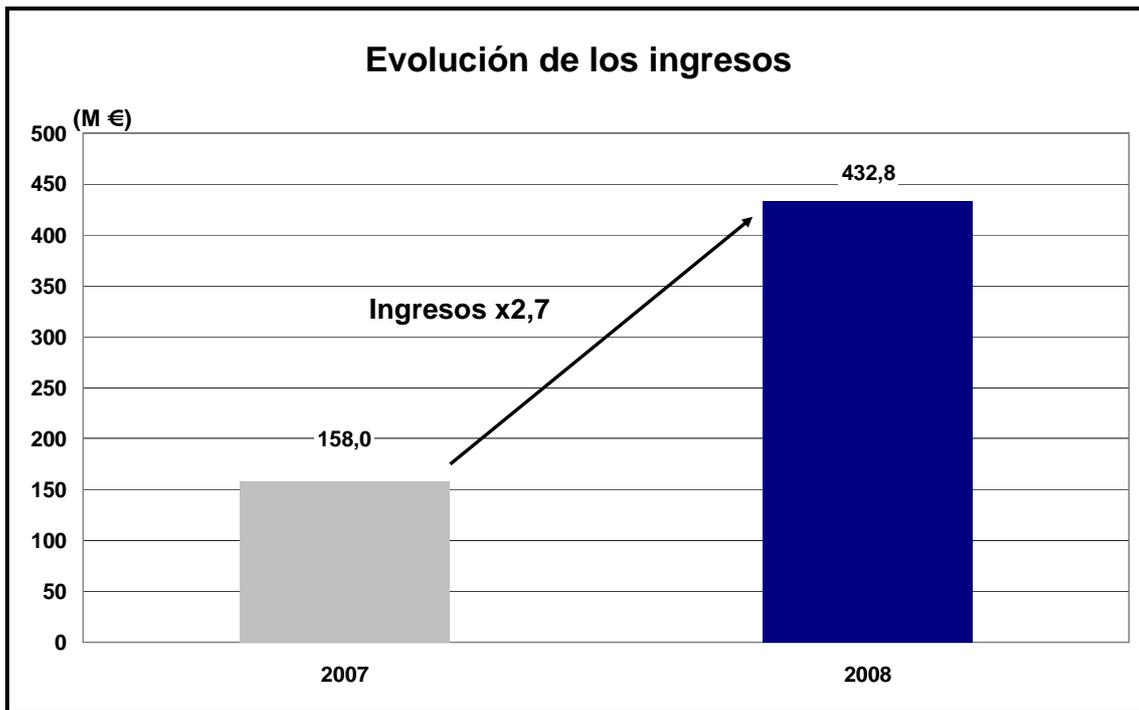
Excluyendo costes no recurrentes que han impactado negativamente las cuentas, el EBITDA asciende a 34 M euros:

- Mix de negocio favorable: Los ingresos han registrado una evolución muy positiva gracias al mayor peso de los ingresos por servicios cuyo crecimiento ha permitido más que compensar una cierta debilidad de los ingresos por producto.
- Los costes no recurrentes del ejercicio ascienden a 10 M euros y se desglosan de la siguiente manera: 6 M euros en costes salariales, 3 M euros en sistemas IT y 1 M en otros costes que se pagaban a la matriz holandesa. Sin tener en cuenta estos costes el EBITDA recurrente se sitúa en 34,2 M euros, lo que corresponde a un margen sobre ventas del 8%.

(M €)	2007	2008	Var (%)
Ingresos totales	158,034	432,792	+ 173,9%
Margen bruto	38,058	115,937	+ 204,6%
EBITDA	8,597	24,235	+ 181,9%
EBIT	5,228	18,383	+ 251,6%
Beneficio Neto	7,187	14,238	+ 98,1%

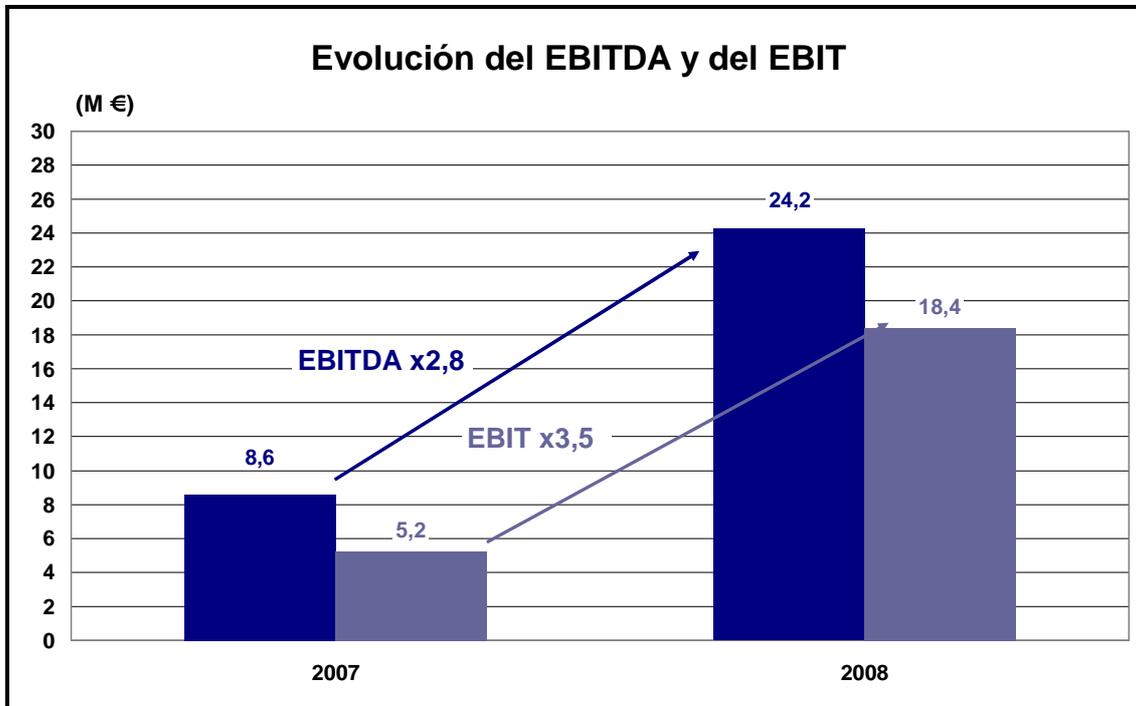
1. Análisis de las principales magnitudes

Los ingresos se multiplican por 2,7 veces hasta alcanzar los 432,8 M euros mostrando un crecimiento en los volúmenes de negocio pro-forma (+2,6%) lo que demuestra la buena respuesta de los clientes ante el proceso de integración de las actividades de Getronics Iberia llevado a cabo durante el ejercicio.



Los ingresos por servicios han experimentado un comportamiento muy favorable gracias a la externalización de los procesos de negocio como respuesta a las necesidades de mejora de la eficiencia por parte de nuestros clientes. Esta buena evolución ha permitido compensar cierta debilidad de los ingresos de producto por la congelación de las decisiones de inversión de los clientes ante la incertidumbre económica.

Destacamos la mejora del margen bruto hasta niveles del 26,8% lo que supone un incremento de 2,7 puntos porcentuales respecto a los niveles del 2007. Esta mejora se debe al positivo mix de negocios: mayor peso de los ingresos por servicios con un margen más elevado con respecto a los ingresos por producto.



El EBITDA final alcanza los 24,2 M euros (+181,5%) con un margen sobre ventas del 5,6% (5,4% en 2008), siendo el EBIT de 18,4 M euros con un margen sobre ventas del 4,2% (3,3% en 2008). Estas cuentas están impactadas negativamente por la contabilización de costes no recurrentes por valor de 10 M euros. Estos costes no recurrentes se desglosan de la siguiente manera: 6 M euros en costes salariales, 3 M euros en sistemas IT y 1 M en otros costes que se pagaban a la matriz holandesa. Sin tener en cuenta estos costes, el EBITDA del ejercicio se hubiese situado en 34,2 M euros lo que corresponde a un margen sobre ventas del 8% aproximadamente.

El Beneficio Neto se ha duplicado hasta los 14,2 M euros (+98,1%), equivalente a un margen sobre ventas del 3,3%. Este crecimiento se produce a pesar de la subida de los tipos de interés durante la mayor parte del año que ha provocado un incremento de los costes financieros.

La deuda neta del ejercicio se sitúa en 46,8 M euros obteniendo un ratio DN/EBITDA < 2x y un 27,3% sobre el nivel de recursos propios. Este nivel de endeudamiento permite a la Compañía beneficiarse de una mejora del coste de la financiación de acuerdo con las condiciones firmadas con los bancos. Este punto, junto con la bajada de tipos de interés permitirá a Tecnocom reducir significativamente sus costes financieros durante el ejercicio 2009.

2. Ingresos por líneas de negocio

El crecimiento orgánico pro-forma de la Compañía en 2008 se ha situado en el +2,6% lo que supone todo un éxito tratándose del primer año de integración de las actividades de Getronics Iberia. Por unidades de negocio, hay que resaltar el fuerte crecimiento del área de Outsourcing (+9,3%) favorecido por la fuerte demanda de grandes clientes de este tipo de servicio que les permite centrarse en su negocio “core” y reducir costes operativos. En el área de Servicios Gestionados se ha llevado a cabo una reconfiguración de la oferta de servicios, que ha permitido mejorar los márgenes de esta división, centrando la actividad en los servicios remotos de mayor valor añadido en detrimento de los servicios in situ, lo que explica la caída de los ingresos. El área de Integración de Redes y Sistemas ha registrado un crecimiento del +4%, con comportamiento muy positivo del área de productos y servicios en Telecomunicaciones, tanto en España (fundamentalmente gracias a Metrocall), como en Latinoamérica (donde la división se orienta fundamentalmente a los servicios para operadores de telecomunicación).

(M €)	2007 Pro forma	2008	Var (%)
Consultoría y Outsourcing	160,4	175,3	9,3%
Servicios Gestionados	101,9	91,4	-10,3%
IRS	159,7	166,2	4,0%
Total	422,0	432,8	2,6%

A partir del 01 de enero de 2008, desde el punto de vista operativo, se reorganizaron las actividades en función de las siguientes líneas de negocio: Consultoría y Outsourcing; Servicios Gestionados; e Integración de Redes y Sistemas que son atendidas con una única Dirección Comercial, lo que ha permitido maximizar las oportunidades de venta a nuestros clientes.

Consultoría & Outsourcing (41% de los ingresos totales)

Los ingresos de Consultoría y Outsourcing han continuado durante el cuarto Trimestre de 2008 la tendencia de los resultados del año, registrando un crecimiento pro-forma de +9,3%.

Este crecimiento se ha visto acompañado por una mejora de los márgenes gracias al incremento de la masa crítica y a las mejoras en la gestión de los recursos.

Por Líneas de Negocio, este crecimiento se ha producido principalmente en los ingresos relacionados con ERP, soluciones de Medios de Pago y soluciones para el Sector Finanzas y Seguros.

Servicios Gestionados (21% de los ingresos totales)

Durante el ejercicio 2008, se decidió estratégicamente reconfigurar de la oferta de servicios centrandolo en los servicios remotos de mayor valor añadido en detrimento de los servicios in situ. Esta política ha permitido conseguir una mejora de los márgenes de la división acompañándose de una caída de los ingresos pro-forma de aproximadamente un -10%.

Dentro de las políticas de mejora de la eficiencia y de la estructura organizativa, la Compañía ha acometido un proyecto de nuevas herramientas de gestión de servicio basado en las plataformas Siebel y SAP. Esto permitirá afrontar el ejercicio 2009 con un ahorro neto de 1,2 millones de euros anuales (incluidos en los costes no recurrentes en sistemas IT citados en la página 4 de este informe) sobre los costes de estructura del 2008, con una amortización inferior a un año de las inversiones realizadas.

Las perspectivas para 2009 son positivas. Tecnocom se está beneficiando de su posición de liderazgo en el área de soluciones de gestión de efectivo para oficinas bancarias (recicladores) obteniendo importantes contratos con las principales entidades financieras del país. Por otro lado, el entorno económico adverso favorece el desarrollo de este tipo de servicios como un recurso importante para la reducción de costes de nuestros clientes.

Integración de Redes y Sistemas (38% de los ingresos totales)

Esta división mantiene una buena evolución de los ingresos con un crecimiento pro-forma del +4%, a pesar de una creciente debilidad de la demanda de nueva inversión en España.

Cabe destacar el comportamiento muy positivo del área de productos y servicios en Telecomunicaciones (30% de los ingresos totales de esta división), tanto en España (fundamentalmente gracias a Metrocall) como en Latinoamérica (donde la división se orienta fundamentalmente a los servicios para operadores de telecomunicación). Metrocall ha terminado prácticamente el despliegue técnico de su Fase 1, excepto en las estaciones de Sol y Plaza de Castilla, donde el estado de avance de las obras públicas de reforma está produciendo una demora ajena a nuestro control. Nuestros clientes (Orange,

Vodafone y Telefónica) ofrecen ya servicio al público en 59 estaciones, quedando las restantes pendientes de pruebas de integración o instalaciones de los propios operadores. En el mes de Diciembre se ha alcanzado el hito del 70% de la facturación máxima para esta Fase 1.

El área de redes, sistemas y almacenamiento en España (70% de los ingresos totales de esta división) se desarrolla en unas coordenadas de inversión decreciente ante el escenario de incertidumbre económica. Tecnocom mantiene su política de no vender a cualquier coste, evitando operaciones de bajo margen o términos de financiación poco atractivos. Las ventas de servicios, por el contrario, siguen en crecimiento y mantienen márgenes sanos, con el consiguiente impacto positivo sobre el margen operativo.

La reducción de costes obtenida mediante la integración de áreas comunes con Getronics Iberia y consiguiente reestructuración, ha permitido también obtener ahorros que se harán evidentes durante 2009.

Evolución de la cartera de pedidos

A 31/12/08 Tecnocom cuenta con una importante cartera de oportunidades con un potencial de negocio superior a los 750 millones de euros. Durante el 1S'08 se procedió a la renovación de la práctica totalidad de los contratos de servicios recurrentes que han ido venciendo, lo que demuestra la confianza de nuestros clientes en el proyecto empresarial de Tecnocom.

La cartera de pedidos a 6 meses es superior a los 225 M euros lo que en principio asegura mantener los volúmenes de negocio obtenidos el ejercicio anterior.

3. Ingresos por sectores de actividad

SECTOR	2007	2008
Financiero y Seguros	47,3%	45,2%
Industria y Otros	27,5%	24,2%
Telco	14,1%	18,2%
AAPP	11,1%	12,4%
Total	100%	100%

En 2008 el sector Financiero y Seguros continúa siendo el sector más importante en nuestra cuenta de resultados aunque el peso del mismo dentro del mix de la Compañía se ha reducido.

El sector Industrial también ha visto reducido su peso como consecuencia de la caída de los ingresos en el área de productos. En 2009 esperamos volver a crecer significativamente en este sector gracias a las políticas comerciales que se están llevando a cabo.

El sector Telcos es el que ha registrado un mayor crecimiento debido fundamentalmente a la buena evolución del área de servicios y despliegues tanto en España como en Latinoamérica.

Finalmente, también se ha aumentado el peso del sector AA.PP. respondiendo con éxito a las líneas estratégicas de la Compañía que buscan crecer de manera más significativa en este sector.

4. Perspectivas 2009

Una vez llevada a cabo la integración de las actividades de Getronics Iberia dentro del grupo, la Compañía afronta un ejercicio 2009 marcado por el deterioro económico tanto a nivel macro como sectorial.

En los siguientes puntos comentamos las previsiones de las principales consultoras del sector así como el posicionamiento de la Compañía respecto a los mismos:

- **Fuerte desaceleración en 2009** con un incremento de los ingresos del sector de entre 0% y 1% respecto al crecimiento registrado en 2008 cercano al 8%. **Tecnocom espera obtener un crecimiento mayor respecto a estas previsiones y por lo tanto ganar cuota de mercado.** La empresa se ha planteado varias vías de crecimiento. En los siguientes puntos detallamos algunas de estas vías:
 - a. **Especialización vertical** invirtiendo en el desarrollo de productos software, soluciones integradas multifabricante, servicios avanzados, etc... tanto para el sector público como para empresas privadas, gracias a la actual posición competitiva.
 - b. **Desarrollo de nuestras factorías software en España.** En la actualidad contamos con este tipo de factorías en Madrid, Barcelona, Almería, Castellón, La Coruña y Tarragona. El potencial de este servicio se basa en una estrategia “value shore” cuya diferenciación respecto a otro tipo de modelos (“near” y “off shore”) consiste en un mayor conocimiento de las aplicaciones, de las necesidades y del modelo de negocio de cliente, beneficiándose este último de una óptima relación coste/conocimiento. Se trabaja en base a un modelo mixto con personal en casa del cliente (servicios “on-site”) apoyado en las tareas más especializadas por técnicos cualificados desde las factorías (servicios “off-site”) atendiendo a los requerimientos del cliente y desarrollando y manteniendo sus aplicaciones.
 - c. **Desarrollo del área de Servicios Gestionados basado en acuerdos de calidad de servicio (SLA – Service Level Agreement).** Estamos asistiendo a un creciente interés de nuestros clientes por externalizar el mantenimiento y soporte integral de sus infraestructuras, desde las redes hasta la gestión de los puestos de trabajo. Este modelo permite mejorar los estándares de calidad prestados a los clientes, obteniendo por otro lado ahorros de costes mediante la combinación de la prestación del servicio “on-site” y “off-site”, y un compromiso de nivel de calidad de servicio (SLA).

- Las principales consultoras auguran un **crecimiento del mercado de outsourcing** por lo que Tecnocom se verá beneficiada dado el fuerte posicionamiento de la Compañía en este tipo de servicios.
- Se espera un **año complicado en el área de integración de redes y sistemas** de acuerdo a las perspectivas de los analistas del sector. Tecnocom llevará a cabo importantes esfuerzos comerciales para mitigar la debilidad de esta área. Estos esfuerzos ya se han traducido en los primeros compases del año en la consecución de importantes contratos nuevos.
- A pesar de la esperada dispersión en los crecimientos dependiendo de las áreas de actividad, se espera que **el sector TIC siga siendo como en el pasado un fuerte generador de empleo**. Tecnocom sigue viendo importantes oportunidades de negocio que permitirán incorporar a su plantilla más de 500 nuevos profesionales, de los cuales la mayoría corresponderá a titulados superiores y medios, fundamentalmente ingenieros de telecomunicaciones, y el resto a técnicos cualificados, especialistas en informática, y desarrolladores de software.
- Se espera en 2009 una **fuerte concentración del sector, al estar muy atomizado** con multitud de pequeños operadores que afrontan un período de incertidumbre financiera y operativa en un entorno de elevada competencia. Considerando la posición financiera saneada de la Compañía, se analizarán todas aquellas oportunidades que se presenten, pudiendo en algunos casos llevarse a cabo alguna adquisición, siempre de acuerdo con los criterios de generación de valor para el accionista y que no se deterioren las ratios financieras.
- La Compañía **espera beneficiarse de su bajo nivel de endeudamiento**. Por un lado el calendario de vencimientos es fácilmente asumible: en 2009 los vencimientos se aproximan a los 8 M euros. Por otro lado, los ratios de endeudamiento alcanzados en 2008 ayudarán a rebajar el coste de la financiación en el nivel mínimo establecido en las condiciones de los préstamos.

5. Hechos posteriores

- ✓ No se han producido Hechos Relevantes posteriores.

ANEXO 1: Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Balance y EOAF (2007-2008)

1. Cuenta de Pérdidas y Ganancias 2007-2008 (en miles de euros)

	Ejercicio 2008	Ejercicio 2007	Crecimiento %
Importe neto de la cifra de negocios (Nota 17.1)	432.792	158.034	173,9%
Variación de existencias	474	3.126	-84,8%
Aprovisionamientos	(164.110)	(85.706)	91,5%
	269.156	75.454	256,7%
Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado (Nota 5)	2.628	1.277	105,8%
Otros ingresos de explotación	3.029	772	292,4%
Gastos de personal (Nota 17.2)	(206.262)	(52.684)	291,5%
Dotaciones a la amortización del inmovilizado (Notas 5, 6 y 7)	(5.852)	(3.369)	73,7%
Variación de las provisiones de tráfico	(617)	12	n.a.
Otros gastos de explotación (Nota 17.3)	(43.699)	(16.234)	169,2%
	18.383	5.228	251,6%
Ingresos financieros (Nota 17.4)	583	253	130,4%
Gastos financieros (Nota 17.4)	(6.208)	(2.089)	197,2%
Diferencias de cambio (ingresos y gastos) (Nota 17.4)	(435)	(238)	82,8%
	12.323	3.154	290,7%
<i>Resultados no recurrentes-</i>			
Otros ingresos	-	3.446	
(Dotaciones) / reversiones de provisiones no corrientes (Nota 12)	-	540	
Pérdidas por deterioro de activos (Notas 4 y 7)	(19)	(4.633)	-99,6%
	12.304	2.507	390,8%
Impuesto sobre las ganancias (Nota 16)	2.146	4.834	-55,6%
Beneficio procedentes de actividades continuadas	14.450	7.341	96,8%
Beneficios / (pérdidas) procedentes de operaciones discontinuadas (Nota 15)	(33)	(89)	-62,9%
RESULTADO DEL EJERCICIO	14.417	7.252	98,8%
Atribuible a:			
Accionistas de la Sociedad Dominante	14.238	7.187	98,1%
Intereses minoritarios (Nota 11.5)	179	65	175,4%
Beneficios / (pérdidas) por acción- Básico = diluido	0,222	0,151	47,0%

2. Balance de Situación Consolidado a 31 de diciembre de 2007-2008 (en miles de euros)

	31-12-2008	31-12-2007	Crecimiento %
Activo no corriente:			
Fondo de comercio (Nota 4)	88.340	110.787	-20,3%
Activo intangible (Nota 5)	9.340	2.641	253,7%
Inmovilizado material (Nota 6)	16.837	12.644	33,2%
Inversiones inmobiliarias (Nota 7)	4.383	4.446	-1,4%
Activos financieros no corrientes (Nota 8)	1.237	2.620	-52,8%
Activos fiscales (Nota 16)	41.738	8.870	370,6%
Total activo no corriente	161.875	142.008	14,0%
Activo corriente:			
Existencias (Nota 9)	38.152	32.738	16,5%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar (Nota 10)	147.666	142.821	3,4%
Activos fiscales (Nota 16)	5.443	3.055	78,2%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	16.103	34.876	-53,8%
Otros activos corrientes	3.203	2.087	53,5%
Total activo corriente	210.567	215.577	-2,3%
Operaciones discontinuadas:			
Activos procedentes de operaciones discontinuadas (Nota 15)	-	1.338	
Total activos procedentes de operaciones discontinuadas	-	1.338	
TOTAL ACTIVO	372.442	358.923	3,8%
Patrimonio neto (Nota 11):			
De la Sociedad Dominante	170.902	128.184	33,3%
Intereses minoritarios	775	1.309	-40,8%
Total patrimonio neto	171.677	129.493	32,6%
Pasivo no corriente:			
Provisiones no corrientes (Nota 12)	2.048	3.260	-37,2%
Deudas con entidades de crédito (Nota 13)	41.965	26.358	59,2%
Pasivos por impuestos diferidos (Nota 16)	1.907	-	
Otros pasivos no corrientes (Nota 12)	6.010	4.503	33,5%
Total pasivo no corriente	51.930	34.121	52,2%
Pasivo corriente:			
Deudas con entidades de crédito (Nota 13)	20.937	42.006	-50,2%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar (Nota 14)	60.362	114.550	-47,3%
Pasivos fiscales (Nota 16)	16.451	14.823	11,0%
Otros pasivos corrientes	51.085	23.808	114,6%
Total pasivo corriente	148.835	195.187	-23,7%
Operaciones discontinuadas:			
Pasivos procedentes de operaciones discontinuadas	-	122	
Total pasivos procedentes de operaciones discontinuadas	-	122	
TOTAL PASIVO	372.442	358.923	3,8%

3. Estado de Flujos Consolidado 2007-2008 (en miles de euros)

	Ejercicio 2008	Ejercicio 2007	Crecimiento %
1.- FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN:			
Resultado consolidado del ejercicio antes de impuestos (beneficios /(pérdidas))-	12.304	2.507	390,8%
<i>Ajustes del resultado-</i>			
Trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado			
Amortizaciones	5.852	3.369	73,7%
(Dotaciones) / reversiones de provisiones no corrientes	(724)	(540)	34,1%
Gastos por intereses	6.208	2.089	197,2%
Ingresos por intereses	(583)	(253)	130,4%
Pérdidas por deterioro de activos	19	4.633	-99,6%
Pérdidas por operaciones discontinuadas	(33)	(89)	-62,9%
Resultado de la venta de activos	-	(3.446)	-100,0%
Cambios en el capital circulante-			
Existencias	(6.458)	(7.175)	-10,0%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar, activos fiscales y otros activos corrientes	(7.419)	(1.049)	607,2%
Activos financieros corrientes	0	407	-100,0%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar, pasivos fiscales y otros pasivos corrientes	3.279	(6.837)	n.a.
Activos y pasivos corrientes en sociedades discontinuadas	1.216	290	319,3%
Otras			
Diferencias de conversión y Otras variaciones operativas	553	(679)	n.a.
Impuestos sobre las ganancias pagados	(2.482)	(682)	263,9%
Flujos netos de efectivo de las actividades de explotación (I)	11.732	(7.455)	-257,4%
2.- FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:			
Inversiones-			
Activos intangibles	(7.944)	(1.703)	366,5%
Activos materiales	(8.950)	(5.861)	52,7%
Activos financieros	-	-	
Pagos por compras de sociedades	(34.425)	(34.019)	1,2%
Compra minoritarios	(1.584)	(1.122)	41,2%
Desinversiones de activos	-	3.704	-100,0%
Flujos netos de efectivo de las actividades de inversión (II)	(52.903)	(39.001)	35,6%
3.- FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN:			
Ampliaciones de capital, entrada de efectivo neta	31.713	45.199	-29,8%
Acciones propias, compras netas	262	(1.253)	n.a.
Gastos e ingresos financieros bancarios cobrados y pagados	(5.858)	(1.836)	219,1%
Otros pasivos a largo plazo no corrientes	1.507	(443)	-440,2%
Dividendo minoritarios	(112)	(35)	220,0%
Deudas con entidades de crédito no corrientes, neto	15.607	9.001	73,4%
Deudas con entidades de crédito corrientes, neto	(20.721)	22.333	n.a.
Flujos netos de efectivo de las actividades de financiación (III)	22.398	72.966	-69,3%
AUMENTO /DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III)	(18.773)	26.510	n.a.
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes al comienzo del ejercicio	34.876	8.366	316,9%
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes al final del ejercicio	16.103	34.876	-53,8%

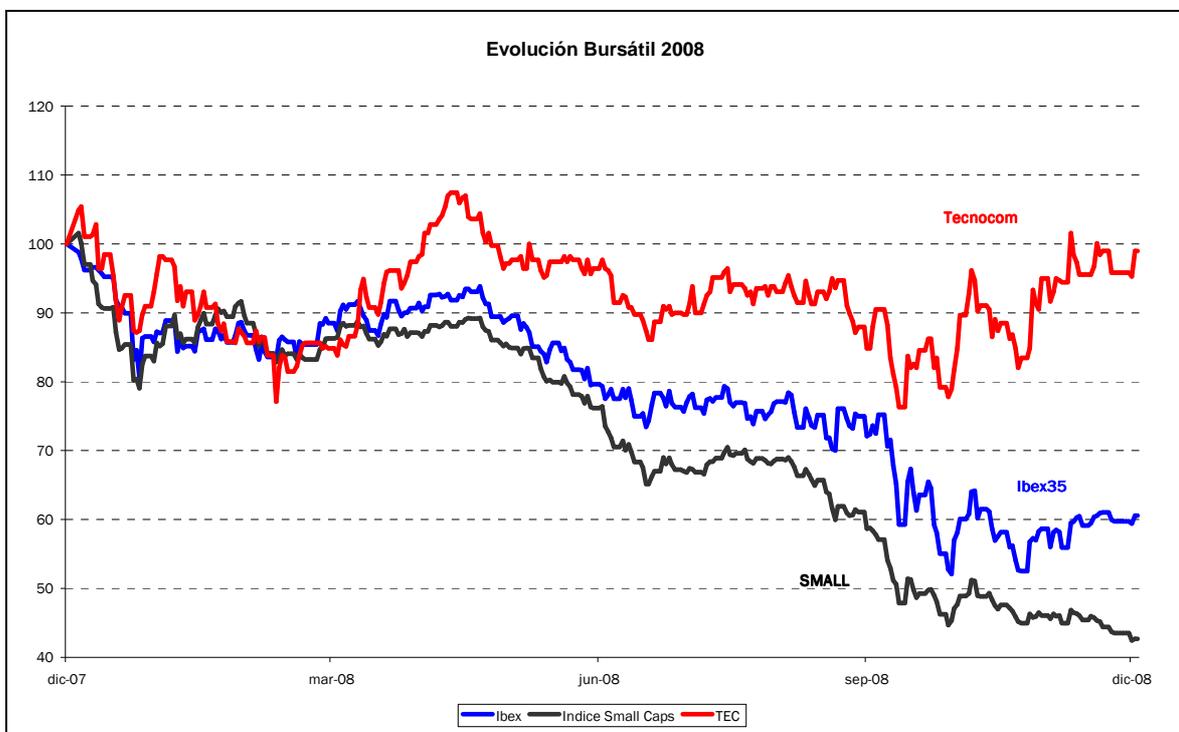
ANEXO 2: Información bursátil

A pesar de la caída de la acción de Tecnocom con respecto a la cotización al cierre del ejercicio 2007 (caída 1% hasta el 31/12/2008) cabe resaltar el mejor comportamiento relativo del valor respecto a los principales índices de referencia. En el mismo periodo mencionado el IBEX 35 cayó un 39,4% y el índice Small Cap un 57,3%. Tecnocom fue el tercer mejor valor de la bolsa española en el ejercicio 2008.

De acuerdo con las Normas Técnicas para la Composición y Cálculo de los Índices IBEX®, el Comité Asesor Técnico de los Índices IBEX®, reunido con fecha 10 de diciembre de 2008, decidió dar entrada a Tecnocom, en el Índice Small Cap. La nueva composición del Índice Small Cap entró en vigor a partir del día 2 de enero de 2009.

Consideramos que la entrada en este índice supone un reconocimiento a las positivas perspectivas generadas tras la integración de las actividades de Getronics Iberia, a la buena salud operativa y financiera, y a la estabilidad y compromiso de los accionistas mayoritarios de la sociedad.

En el gráfico que sigue se muestra un comparativo de la evolución de la cotización en el 2008 de TECNOCOM, frente a la evolución del IBEX 35 y del índice Small Cap.



ANEXO 3: Hechos Relevantes

Fecha: 05/11/2008 Hecho relevante número: 99827
Acuerdo para la adquisición del 20 de Tecnocom Norte (antigua Open Norte) que todavía no poseía.

Fecha: 31/10/2008 Hecho relevante número: 99543
Admisión a cotización de las acciones procedentes de la última ampliación de capital liberada

Fecha: 11/09/2008 Hecho relevante número: 93557
Aprobación del folleto informativo de admisión a negociación de acciones procedentes de ampliación de capital

Fecha: 11/09/2008 Hecho relevante número: 93557
Aprobación del folleto informativo de admisión a negociación de acciones procedentes de ampliación de capital

Fecha: 18/07/2008 Hecho relevante número: 95865
Anuncio de la venta de la autocartera

Fecha: 02/07/2008 Hecho relevante número: 95268
Acuerdos de la Junta General de Accionistas

Fecha: 20/05/2008 Hecho relevante número: 93557
Informe Anual de Gobierno Corporativo

Fecha: 20/05/2008 Hecho relevante número: 93554
Anuncio Convocatorias y Acuerdos de Juntas

Fecha: 29/04/2008 Hecho relevante número: 92550
Tecnocom ha firmado esta mañana un crédito sindicado a largo plazo por importe de 47 millones de euros

Fecha: 17/04/2008 Hecho relevante número: 92091
Anuncio de cotización de las 236.431 acciones procedentes de la ampliación de capital del 10/01/08

Fecha: 01/04/2008 Hecho relevante número: 91287
Nombramiento de Consejero

Fecha: 08/01/2008 Hecho relevante número: 87933
Verificación requisitos previos para admisión a cotización y comunicación de inicio de cotización

Fecha: 08/01/2008 Hecho relevante número: 87941
Convocatoria de junta general extraordinaria para ampliación de capital

ANEXO 4: Contratos relevantes por segmentos verticales

A continuación se indican algunos de los principales contratos obtenidos a lo largo del segundo trimestre del presente ejercicio 2008 en cada uno de los sectores estratégicos de la Compañía:

1. BANCA

- **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.
- Entidad Financiera renueva su confianza en Tecnocom prorrogando su contrato de mantenimiento para los servicios por importe de un millón de euros anual.
- Adjudicación de una Entidad Financiera para dotar a sus Oficinas de una solución para el reciclaje y gestión automatizada del efectivo.
- Servicios de actualización y mantenimiento del “backbone” de la red de transmisión de datos para **Cajasol**.
- Implantación de una plataforma para la autorización de todas las transacciones realizadas con tarjetas para **Bancaja**.
- Implantación de un sistema de reconocimiento de voz en lengua gallega para **Caixa Galicia**.
- Suministro e instalación de una solución para el reciclaje y gestión automatizada del efectivo para **Banco Guipuzcoano**.
- Rediseño los sistemas de gestión empresarial para **Caixa Girona**.
- Consultoría, diseño e implantación de un servicio de soporte a usuarios para una Entidad Financiera.
- Integración de la operativa de negocio y migración de los sistemas para una Entidad Financiera.
- Proyecto de implantación de soluciones financieras en una importante Entidad Financiera.: SAT – Sistema de autorización de Tarjetas; SIA – conexión con las redes de medios de pago y SFC – para la creación de programas de fidelización de clientes, por valor de 3 millones de euros.
- Proyecto de ampliación de fibras de cableado estructurado para las dos principales CPD’s en Madrid de una Entidad Financiera.
- Proyecto de una solución de infraestructura Telefonía IP para 1.000 usuarios de una Entidad Financiera.

2. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- 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.
- Desarrollo de la administración electrónica de la **Xunta de Galicia**, adjudicación concurso e-administración por un millón de euros.
- Asistencia técnica para el desarrollo y mantenimiento de los diversos sistemas de información en el área de contabilidad y control del **IGAE**.
- Desarrollo y reprogramación de los módulos de Gestión Tributaria para la **Agencia Municipal de Recaudación del Excelentísimo Ayuntamiento de Sevilla**.
- Puesta en marcha de la primera página web que incorpora el lenguaje de signos como idioma principal en España para la **Federación de Asociaciones de Persoas Xordas de Galicia (FAXPG)**.
- Instalación y puesta en marcha de una red de banda ancha para el **término municipal de Vilanova de Arousa**, que aglutina aproximadamente a 10.000 habitantes del entorno rural.
- Servicio de Atención a Usuarios del sistema educativo gallego no universitario vinculados a la Consejería de Educación de la Xunta de Galicia.
- Desarrollo de un sistema de vigilancia de contenidos de TDT para la **Xunta de Galicia**.
- Mantenimiento y Nuevos Desarrollos del Sistema de Gestión Integral de Centros Educativos, englobado en el marco del proyecto Plumier XXI. Para la **Consejería de Educación, Ciencia e Investigación de la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia**.
- La gestión y administración de las Infraestructuras y Sistemas de Comunicaciones del **ICEX**.
- Modernización de la infraestructura de comunicación de la **UNIVERSIDAD ALFONSO X EL SABIO**.
- Agilización de la navegación web e incremento de la seguridad de los 22.000 usuarios de la **Junta de Comunidades de Castilla La Mancha**.
- Servicios de gestión y mantenimiento de la infraestructura informática 7x24 del **Ministerio de Fomento**.
- Servicios de gestión de la infraestructura de Red de las distintas dependencias del **Tribunal de Cuentas**.
- Desarrollo de la infraestructura de comunicaciones para los servicios críticos de un nuevo Aeropuerto en España.
- Tecnocom renovará la electrónica de red de todas las delegaciones de una Administración Autonómica.
- Implantación de un sistema para la gestión del mantenimiento de la red de centros sanitarios del **Servicio Gallego de Salud**.

3. INDUSTRIA

- Servicios de soporte a 2.400 usuarios y a la red de ventas de **Bayer**.
- Integración de la plataforma cliente de Scottish Power en la del **Grupo Iberdrola**.
- Integración de una solución de movilidad para la unificación de las comunicaciones de voz y datos de tres oficinas comerciales del **Grupo inmobiliario Coperfil**.
- Implantación de una plataforma ERP (Planificación de Recursos Empresariales) orientada a los procesos de negocio como finanzas, producción, compras, inventario, distribución y logística para **Caritas Madrid**.
- Migración a Microsoft Dynamics a más de 60 **Federaciones deportivas**.
- Implantación de un sistema RFID para la automatización de carga/descarga de contenedores en el **puerto de Valencia** en MSC Terminal Valencia.
- Ejecución de un proyecto de Networking y Telefonía IP para una empresa del sector turístico.
- Solución de virtualización para la optimización de los sistemas de información de un Hospital.
- Implantación de una solución Wireless para una empresa del sector logístico, para dotar de cobertura y disponibilidad del sistema 24 x 7 a sus 20 plataformas logísticas, oficinas y sede central.
- Implantación, en una empresa del sector inmobiliario, de ToIP, destinada a remplazar la telefonía pública y las tradicionales PBX, una opción más económica, que reducirá costes internos y mucho más funcional que las PBX tradicionales.

4. TELCOS

- Ampliación de la Red Corporativa y la actualización del equipamiento de red de un importante teleoperador.
- Acuerdo de colaboración con Telefónica Sistemas para dar servicios de mantenimiento y gestión de oficinas bancarias a importantes clientes de la operadora.

5. SEGUROS

- Suministros de servicios de soporte en remoto a usuarios y servicio on site a una importante compañía aseguradora.



RELACIONES CON INVERSORES

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

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

TECNOCOM
C/ Josefa Valcárcel 26
28027 Madrid
www.tecnocom.es