

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

**RESULTADOS CONSOLIDADOS
ENERO-SEPTIEMBRE 2011**

CRECIMIENTO EN INGRESOS Y EN RENTABILIDAD

- Los ingresos de Latinoamérica se duplican respecto al año anterior
- Crecimiento en España gracias al incremento de la cuota de mercado
- Incremento de la rentabilidad con claras las mejoras en la eficiencia
- Reducción de la Deuda Financiera Neta

Madrid, 2 de Noviembre 2011- Evolución muy positiva de la compañía durante los primeros nueve meses del año mejorando en todos los indicadores económicos respecto al mismo periodo del año anterior y mostrando un importante avance en Latinoamérica.

Destacamos los siguientes puntos:

- Los **ingresos** del periodo ascienden a 285,0 Mill. €, un 11% más frente al mismo periodo del año anterior. El **mercado internacional** continúa creciendo a un ritmo muy elevado, impulsado por el buen comportamiento de Latinoamérica que duplica sus ingresos respecto al año anterior. El **mercado nacional** contribuye también de manera positiva con crecimientos por encima del 4% respecto al ejercicio anterior gracias al carácter extraordinariamente recurrente de los ingresos de la compañía (80% vinculados a servicios altamente recurrentes) y al incremento de la cuota de mercado en los diferentes sectores.
- Este crecimiento en la cifra de negocio viene acompañado por un **crecimiento de la rentabilidad**. El **margen EBITDA** aumenta en 50 ppbb y el **margen EBIT** en 60 ppbb por las mejoras en el **margen operativo** (+40 ppbb) y a la contención de costes de estructura.
- El **Beneficio Neto Atribuible** crece un 94% hasta los 3,3 Mill. € desde los 1,7 Mill. € obtenidos en el mismo período del ejercicio anterior.
- La **Deuda Financiera Neta** se reduce ligeramente respecto al mismo período de 2010 (-1,0%) por las mejoras continuas en la gestión de circulante (el período medio de cobro se reduce en 20 días respecto a los 9M'2010) y a los mejores resultados. Recordar que la cifra de Deuda Neta es tradicionalmente mayor en el tercer trimestre por el efecto estacional.
- La **contratación crece un 16%** respecto al mismo período de 2010, factor que genera confianza de cara al cierre del ejercicio y permite mirar a 2012 con optimismo. La cartera de pedidos a 3 meses, junto a los ingresos realizados en los nueve primeros meses del año, permite a la compañía presentar una ratio de cobertura de ingresos por encima de 1,1 veces sobre los ingresos obtenidos en el ejercicio 2010.

Cifras en Mill. €	9M'2010	9M'2011	Var (%)
Ingresos	255,9	285,0	+11,4 %
Margen Operativo	63,9	72,5	+13,5%
Margen sobre Ventas	25,0%	25,4 %	
EBITDA	12,1	14,9	+23,1%
Margen sobre Ventas	4,7%	5,2%	
EBIT	5,7	7,9	+38,6%
Margen sobre Ventas	2,2%	2,8%	
Beneficio Neto Atribuible	1,7	3,3	+ 94,1 %
Margen sobre Ventas	0,7%	1,2%	
Deuda Financiera Neta	60,1	59,5	-1,0%

1. Análisis de las principales magnitudes

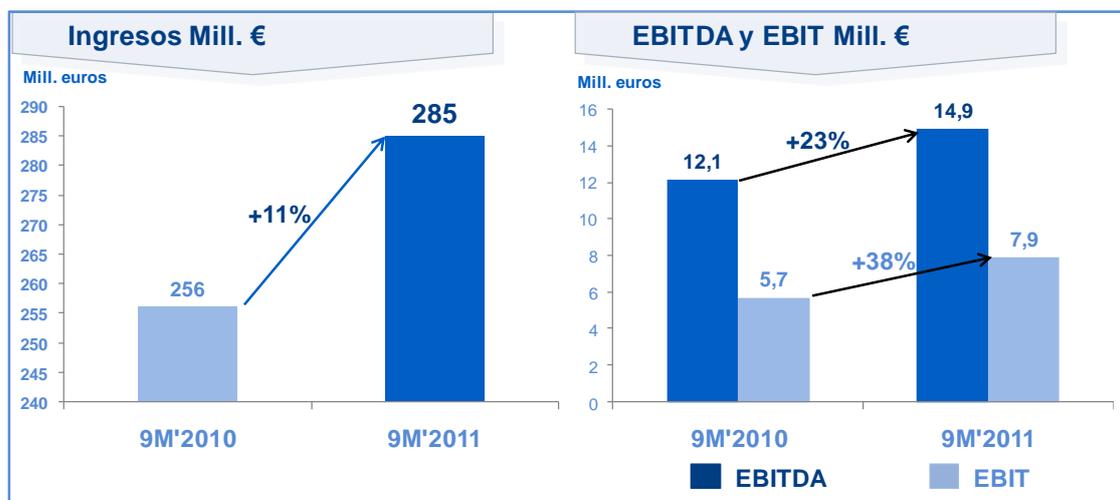
Los **ingresos** del periodo ascienden a 285,0 Mill.€, un 11% más frente a los obtenidos en el mismo periodo del ejercicio anterior.

El **mercado internacional** alcanza un 16% sobre el total de ingresos destacando especialmente la evolución del mercado latinoamericano que duplica su cifra de ingresos. El **mercado nacional** por su parte, ha contribuido al crecimiento de los ingresos con un incremento de la cifra de negocio del 4% gracias al carácter extraordinariamente recurrente de los ingresos de la compañía y al incremento de la cuota de mercado en diferentes sectores.

Destaca el **elevado grado de recurrencia** de los ingresos con cerca de un 80% de los mismos vinculados a servicios de carácter recurrente. Los ingresos procedentes de esta área de actividad han crecido durante el período más de un 11%.

Por **sectores verticales**, Telco y Media continúa arrojando fuertes crecimientos por el mantenimiento del negocio tradicional en España, la buena acogida del portfolio diferencial y por los nuevos proyectos de Latinoamérica. Banca y Seguros mantiene una evolución muy positiva por el crecimiento en volumen en muchas entidades financieras nacionales, por la buena acogida de la nueva solución del sector seguros y por los nuevos contratos en Latinoamérica. El sector Industria también muestra una evolución positiva debida principalmente al incremento de volúmenes en cuentas ya existentes. En el sector de Administración pública y Sanidad se ha firmado el primer contrato en Colombia algo que contribuye a compensar la mayor debilidad del sector público nacional.

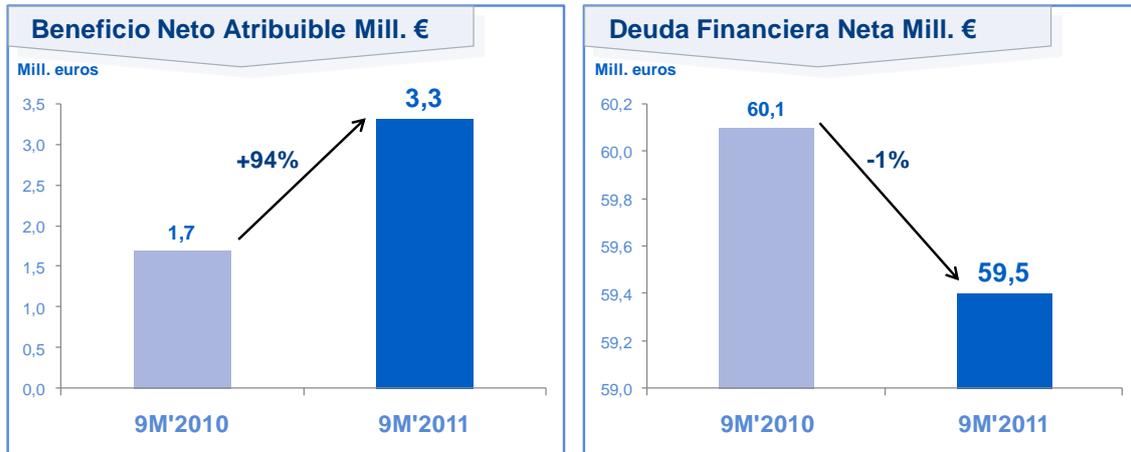
Por **divisiones**, se observa un crecimiento positivo en todas las áreas destacando el importante avance en el área de Proyectos y Aplicaciones (+31% frente a 9M'2010) gracias al desarrollo de la oferta de la compañía y a la consecución durante los primeros nueve meses de los primeros grandes contratos en esta área en Latinoamérica.



Los datos de los nueve primeros meses del año muestran como se ha producido un **incremento de la rentabilidad** en todas las líneas. El **margen operativo** se sitúa en el 25,4% frente al 25,0% del mismo período de 2010 gracias a las medidas adoptadas para mejorar la eficiencia en la gestión de proyectos, el impulso de los nuevos modelos como los acuerdos basados en el nivel de servicio, la externalización completa de procesos y factorías de software.

El **EBITDA** se incrementa en un 23% hasta los 15 Mill. € y el margen EBITDA muestra una clara mejoría alcanzando el 5,2% frente al 4,7% del ejercicio anterior gracias al **control sobre los costes de estructura** (pese a que estos muestran cierto incremento derivados del crecimiento en Latinoamérica). El **EBIT** crece a mayor ritmo que el EBITDA, por encima de un 38% y el margen EBIT experimenta un crecimiento de 60 puntos básicos a pesar de las mayores provisiones y amortizaciones del periodo.

Finalmente, el **Beneficio Neto Atribuible** crece más de un 94% e incrementa el margen sobre ingresos en 50 puntos básicos respecto al del ejercicio anterior.



El **Cash Flow Operativo** asciende a 14,9 Mill. € lo que supone una mejora del 26% respecto al mismo período del ejercicio anterior. La **inversión en circulante** presenta una mejoría respecto al mismo período del año anterior gracias a la reducción en más de 10 días respecto a los primeros nueve meses de 2010 del **Circulante Operativo Neto**.

Al cierre de los nueve primeros meses del ejercicio 2011, la **Deuda Financiera Neta** de la compañía se reduce un 1% hasta los 59,5 Mill. € frente a los 60,1 Mill. € existentes en el mismo período del ejercicio anterior.

2. Ingresos por líneas de negocio

Cifras en Mill. €	9M'2010 (*)	9M'2011	Var (%)
Proyectos y Aplicaciones	45,8	60,1	+31,2%
Gestión de Aplicaciones	65,9	67,1	+1,8%
Gestión de Infraestructuras (*)	54,6	59,9	+9,7%
Integración de Sistemas y Tecnologías (*)	89,6	97,9	+9,3 %
TOTAL	255,9	285,0	+11,4%

(*) Variación en IM e IST por la reclasificación de la unidad de soluciones de automatización en las líneas de negocio de IM e IST

(*) La variación en 2011 en la imputación de ingresos procedentes de internacional provoca la reasignación de ingresos de 2010.

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 Servicios, 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, 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 los primeros nueve meses de 2011:

Proyectos y Aplicaciones (P&A):

El tercer trimestre mantiene la tendencia de la primera parte del año mejorando con claridad las cifras del año anterior gracias al inicio de gran número de proyectos relevantes prácticamente en todas las líneas de negocio y regiones.

Destaca la buena evolución en el sector seguros gracias a la incorporación de la solución Aneto y de las soluciones de negocio del sector Telco especialmente en Latinoamérica. En España destaca la renovación del contrato de mantenimiento de soluciones SAP para una de las principales compañías nacionales.

La compañía prevé cerrar 2011 con un importante incremento respecto al año anterior, siendo igualmente positivas las perspectivas de negocio para el año 2012 para el cual se trabaja en paralelo en la definición de la estrategia para alcanzar los retos marcados como son incrementar el negocio en Latinoamérica y seguir creciendo en España al tiempo que se pone foco en la configuración de las mejores soluciones especializadas, en la maximización de la calidad y en la optimización de los costes.

Gestión de Aplicaciones (AM)

La evolución del año muestra una curva ascendente trimestre a trimestre. En general la evolución está siendo positiva en todas las regiones y especialmente en México y Colombia que están recogiendo los frutos de las importantes inversiones realizadas y dónde se mantienen buenas expectativas para el futuro.

El incremento de actividad se centra principalmente en el sector financiero fundamentalmente en las grandes cuentas del sector donde Tecnocom está ganando cuota por su buen posicionamiento en el proceso de integración de entidades financieras.

La mejora de márgenes se sigue basando en un control exhaustivo de los costes de estructura y en una mejora continua de los costes de producción. En esta mejora está resultando clave la potenciación de nuestro modelo de software factories (apertura de una nueva factoría en Zaragoza) y el foco gestión eficiente de nuestros recursos.

Las previsiones hasta fin de año son positivas, manteniendo la tendencia actual que nos garantiza una plena capacidad productiva de nuestros recursos hasta fin de año.

Integración de Sistemas y Tecnologías (IST)

La actividad durante los primeros tres trimestres del año se ha mantenido firme incluso durante meses tradicionalmente débiles como son los del tercer trimestre. Destaca el importante volumen de actividad alcanzado durante el mes de Julio, donde se ganaron proyectos importantes de virtualización, Redes y Multimedia.

El buen comportamiento de las líneas de Almacenamiento, Redes y Multimedia que presentan una clara mejoría respecto al año anterior permite compensar la caída en Soluciones de Automatización por la paralización temporal de inversiones en el sector financiero.

En Latinoamérica se han conseguido hitos importantes para conseguir resultados a medio plazo como el comienzo de pilotos en dos entidades financieras importantes además de nuevas gestiones iniciadas tanto en Banca como en Industria.

En cuanto al desarrollo de la oferta, se han extendido las soluciones a otros sectores, y se tienen oportunidades en Industria y en Telco.

Las perspectivas para el último trimestre del año son buenas, ya que tradicionalmente el cuarto es el trimestre más fuerte del año debido al mayor conocimiento de las posibilidades presupuestarias hasta el cierre de nuestros clientes. En cualquier caso la situación económica nos hace ser cautos de cara al cierre del cuarto trimestre aunque existen numerosas oportunidades abiertas.

Gestión de Infraestructuras (IM)

Se mantiene la evolución positiva en este tercer trimestre, pudiendo haber sido aún mejor si no hubiesen sufrido retrasos la puesta en marcha de algunos nuevos contratos. Este crecimiento está permitiendo compensar el estrechamiento de márgenes que afecta al sector, que junto con un control exhaustivo de los costes de operación y de estructura, mejora los márgenes respecto al año anterior, dentro del proceso de mejora continua de la eficiencia.

Por sectores, Banca y Seguros continúa creciendo respecto al ejercicio anterior por el incremento en la cuota de Tecnocom en las nuevas entidades financieras.

El sector de Industria ha sido el otro gran motor de crecimiento durante estos primeros nueve meses del año. En este último trimestre se ha incorporado un nuevo gran contrato que proviene de la Alianza Global con Getronics.

Finalmente, Telco y Media, aunque todavía con un volumen pequeño, crece en la misma proporción que los dos primeros sectores y compensa la ralentización en la administración.

El trabajo desarrollado de cara al próximo ejercicio está muy focalizado en la implantación de nuestras soluciones en Latinoamérica como la implantación de las soluciones de efectivo.

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

Metrocall cierra el tercer trimestre con resultados perfectamente alineados con las previsiones.

Todos los proyectos de Fase 1 estaban ya a plena producción, y durante el tercer trimestre hemos puesto en producción comercial, seis de las siete estaciones que forman la fase 2-A, con el consiguiente aumento de ingresos.

Continúan por otro lado las conversaciones para ir logrando paulatinos aumentos de cobertura, cabiendo destacar la buena calidad de servicio en la ya existente.

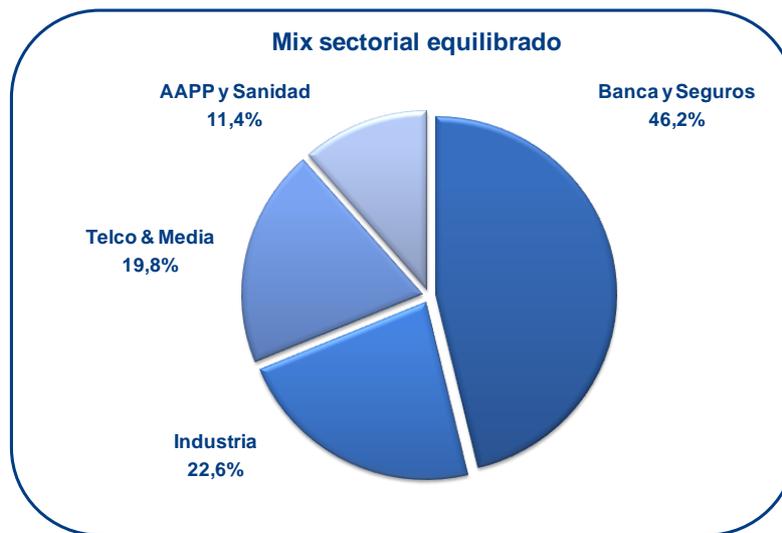
Evolución de la cartera de pedidos

A 30/09/2011 la cartera de oportunidades de Tecnocom crece más de un 20% respecto a la existente en el mismo periodo de 2010 siendo además el potencial de negocio superior a los 950 Millones de euros frente a los cerca de 800 Millones de euros del ejercicio anterior.

La cartera de pedidos a 3 meses junto a los ingresos realizados en los nueve primeros meses del año permite a la compañía presentar una ratio de cobertura de ingresos por encima de 1,1 veces sobre los ingresos obtenidos en el ejercicio 2010.

La contratación en los nueve primeros meses del año crece más de un 16% respecto al mismo periodo de 2010, factor que genera confianza de cara al cierre del ejercicio y permite mirar a 2012 con optimismo. El incremento en la contratación ha tenido una contribución positiva de todos los sectores aunque viene en gran medida explicado por la importante mejora de nuevas ventas en los sectores Telco y Media y de Administraciones Públicas y Sanidad.

3. Ingresos por sectores de actividad



SECTOR	9M'10	9M'11
Banca y Seguros	47%	46%
Industria	24%	23%
Telco y Media	15%	20%
AAPP	14%	11%
Total	100%	100%

La compañía mantiene un mix de negocio equilibrado con presencia en los sectores de mayor demanda tecnológica, siendo el sector financiero el que mayor peso tiene en la cuenta de resultados de la compañía con un 46% sobre el total de ingresos y siendo el sector público el que menor peso tiene sobre los ingresos de la compañía.

Telco y Media, continúa creciendo a ritmos muy elevados gracias a la aportación positiva de los nuevos contratos firmados en Latinoamérica y al mantenimiento del negocio tradicional en España a lo que se le une la buena acogida del portfolio diferencial en el mercado nacional.

Banca y Seguros mantiene la misma línea positiva con crecimientos en el entorno del 10% respecto al mismo período del ejercicio anterior. Los factores claves para esta buena evolución están siendo el incremento de la cuota de mercado en España por la participación de Tecnocom en los procesos de integración de entidades, la aportación positiva de la nueva solución de seguros Aneto y los nuevos contratos en Latinoamérica.

El sector **Industria** mantiene un buen ritmo de crecimiento respecto al mismo periodo de 2010 con crecimiento en todas las áreas de negocio. Este crecimiento tiene su origen en el afianzamiento de los clientes actuales dónde estamos ganado cuota por la venta cruzada de tecnologías y en los buenos resultados de Latinoamérica.

Por último, en el sector de **Administraciones públicas y Sanidad** mantiene las buenas cifras de contratación creciendo cerca del 50% respecto al mismo período del ejercicio anterior. Destaca la adjudicación del primer contrato en Colombia y las nuevas oportunidades surgidas en este mercado. Todo ello lleva a unas previsiones de cierre en línea con al año precedente en España y de crecimiento en LatAm ya que se partía de cero.

Sector Banca y Seguros

Los resultados de nueve primeros meses del año son reflejo del trabajo activo que Tecnocom ha venido realizando para mejorar su posicionamiento y sacar partido a la situación de concentración del mercado financiero nacional.

El tercer trimestre de 2011 continúa marcado por la consolidación y crecimiento de los contratos servicios de alta recurrencia y recorrido en ingresos, y por el impulso de los contratos de externalización de procesos de entidades financieras en busca de mejoras de la eficiencia y reducción de costes operativos. Durante este período además cabe destacar el debate acerca del volumen de las entidades financieras y acerca de las exigencias de capitalización.

En el mercado bancario ibérico Tecnocom logra mejorar su posicionamiento en muchos de los principales actores, estableciéndose como proveedor estratégico de referencia de varias entidades firmando acuerdos a medio y largo plazo.

El negocio de la Banca continúa creciendo a buen ritmo respecto a datos del mismo período del año anterior, y los márgenes operativos se han mantenido prácticamente estables a pesar de la presión a la baja del mercado, de las tarifas y la dura competencia.

Por otro lado, destaca la buena evolución en el sector asegurador tanto en España como en Latinoamérica donde recientemente se ha ganado un contrato de core de seguros en Argentina. Los primeros nueve meses del año nos ha posicionado como una de las compañías de referencia en el ámbito de seguros, que se ha traducido en una mejora significativa de todos los indicadores, los cuáles consideramos tienen recorrido y situarán a Tecnocom como líder indiscutible en soluciones de seguros en un futuro muy próximo.

En relación con el negocio, seguimos nuestra estrategia de posicionamiento en clientes clave y muy atentos a los movimientos del mercado, en la consolidación del sector financiero. Destacan especialmente algunos acuerdos firmados con un nuevo grupo bancario además de otros acuerdos firmados en Argentina y Colombia que fortalecen nuestro posicionamiento.

Nuestras previsiones para el cierre del ejercicio a pesar de ser conservadoras para el cuarto trimestre apuntan a un importante crecimiento respecto al ejercicio anterior y muy por encima de nuestros competidores nacionales que se han visto más afectados por la actual situación.

Sector Industria

El sector **Industria** mantiene un buen ritmo de crecimiento respecto al mismo periodo de 2010 con crecimiento en todas las áreas de negocio. Este crecimiento tiene su origen en el afianzamiento en los clientes actuales dónde estamos ganado cuota por la venta cruzada de tecnologías y por los buenos resultados de Latinoamérica.

En el mercado nacional el subsector energético continúa siendo prioritario por el volumen de ingresos que aportan clientes como Repsol, Gas Natural, Gamesa, etc. Por otro lado, durante 2011 se han ganado importantes clientes en el subsector de comercio y en el de fabricación.

En Latinoamérica se están produciendo significativos avances fruto del esfuerzo comercial realizado, a la focalización en países y a la gestión internacional de cuentas.

La especialización vertical en Soluciones de Energía, Transportes, Comercio y Fabricación, nos permite posicionarnos con Soluciones de valor, en ámbitos donde Tecnocom no solía estar: Soluciones de Autocompra, Gestión de Precios, Soluciones de Gestión de Efectivo, Solución de Aguas, Solución Integral de Tiendas de Estaciones de Servicio o de Hoteles, por poner ejemplo significativos.

Las perspectivas de cara al cierre del ejercicio son de clara mejoría en la cifra de negocio dado que la cobertura de ingresos ya supera los ingresos obtenidos en el año 2010 y que la focalización en el crecimiento de nuevos clientes y el desarrollo de la oferta especializada como elemento de diferenciación nos permite tener un volumen de Oportunidades que nos da visibilidad en el medio plazo con la proyección y tendencia iniciada en este año 2011.

Sector Telco y Media

Crecimiento considerable en el volumen de ingresos obtenidos respecto al mismo período del ejercicio anterior por 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 donde aumenta el nivel de éxito en la obtención de oportunidades.

En el mercado Ibérico se ha producido una mejora en la calidad de la cartera de oportunidades y en el volumen de negocio a desarrollar en el último trimestre de 2011. Además, el mantenimiento de las líneas de negocio tradicionales y la mayor presencia en los operadores de telecomunicación con la consecución de nuevos contratos y acuerdos marco de suministro de equipamiento son factores que deberán contribuir positivamente al crecimiento de la Compañía en los próximos trimestres. En esta línea se ha ganado un importante proyecto para la distribución de vídeo y contenidos digitales bajo demanda (publicidad y contenidos especiales), teniendo en cuenta parámetros como la ubicación del usuario, tipo de receptor, tipo de contenido y modelo de negocio a considerar.

El mercado Latinoamericano continúa con su buena evolución habiéndose ganado clientes en países como Paraguay, Colombia, El Salvador, Guatemala, Honduras y Bolivia, consiguiendo nuevos proyectos y ampliaciones sobre los existentes en México y Colombia. Esto supone una importante mejora de la cartera de pedidos para el año 2012 y siguientes.

Las perspectivas se presentan de forma muy favorable de cara al cierre del ejercicio dado el volumen de oportunidades y que la calidad de las mismas continúa mejorando cada mes.

Sector Administración Pública y Sanidad

El volumen de actividad obtenido durante los primeros nueve meses de 2011 en el Sector Público y Sanidad se ha visto afectado en la faceta de ingresos por la reducción presupuestaria en las distintas Administraciones Públicas en Iberia, que ha provocado una situación de recortes generalizados que han provocado sucesivas cancelaciones y retrasos de proyectos.

Sin embargo, destaca positivamente el fuerte incremento en la contratación que se ha producido en este período (+50% respecto al mismo período del año anterior). Estas ventas están generando nuevos ingresos en el segundo semestre del año y fortalecen nuestra cartera de pedidos para el próximo ejercicio.

El margen operativo se mantiene en porcentajes similares a los del año 2010, y es esperable que se mantenga al final de año.

Es el mercado internacional donde seguimos intensificando el foco y la actividad comercial, la compañía ha cerrado ya una primera venta en Colombia en el ámbito de la gestión de pensiones, y existe alta de probabilidad de cerrar alguna venta más dentro del ámbito de la Sanidad. En este caso, cumpliríamos las expectativas de ventas del año en la región. No obstante el retraso producido en la consecución de dichas ventas, tiene un efecto negativo sobre los ingresos del sector en el año.

La previsión de resultados de cara a final de año es de ligero incremento de ingresos y margen operativo sobre el año anterior. El reparto por zonas geográficas, supondría la repetición de resultados en España, ligera bajada en Portugal, y un alto crecimiento en Latinoamérica, ya que se partía de cero.

ANEXO 1:

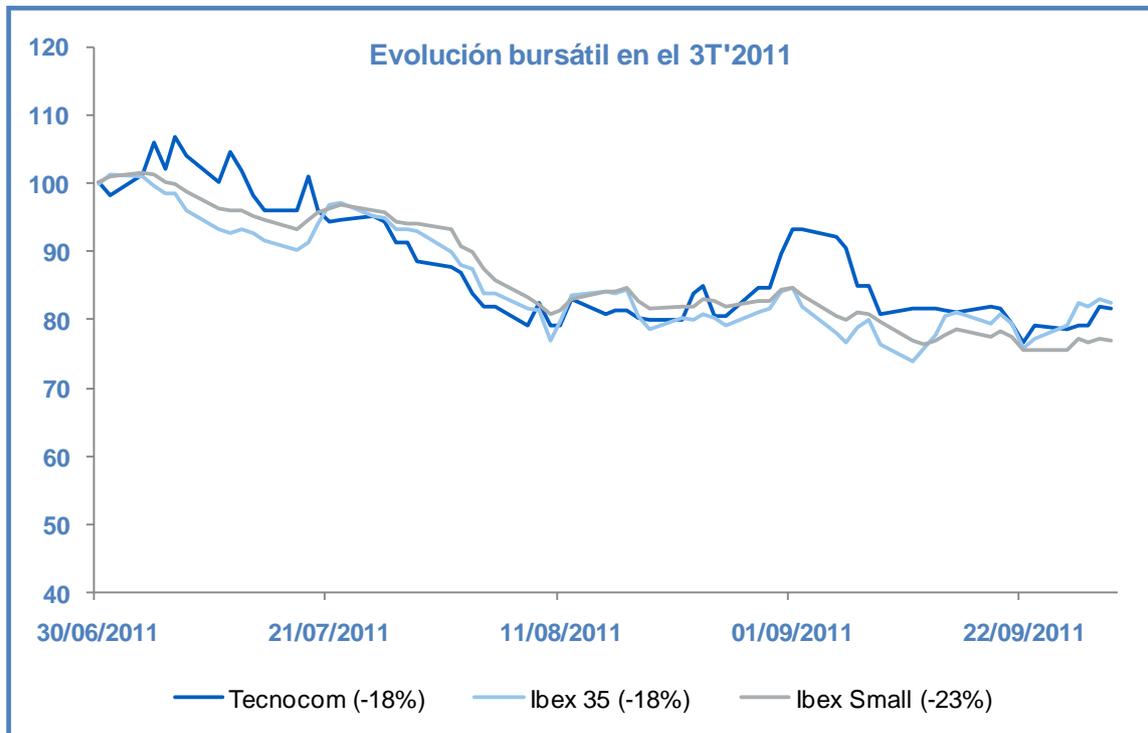
Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada 9 Meses 2011

Millones €	9M'2010	9M'2011	Variación (%)
Ingresos	255,9	285,0	11,4%
Margen Bruto	63,9	72,5	13,5%
% s/ingresos	25,0%	25,4%	+ 40 pp.bb.
Costes Estructura	-49,3	-55,8	13,2%
Costes Reestructuración	-2,5	-1,8	-28,0%
EBITDA	12,1	14,9	23,1%
% s/ ingresos	4,7%	5,2%	+ 50 pp.bb.
Amortizaciones	-6,4	-6,6	3,1%
Provisiones	-0,1	-0,4	300,0%
EBIT	5,7	7,9	38,6%
% s/ ingresos	2,2%	2,8%	+60 pp.bb.
Costes Financieros	-2,3	-2,9	26,1%
Dif. por Tipos de Cambio	-0,1	-0,1	0,0%
BAI	3,3	4,9	48,5%
Impuestos	-0,8	-1,1	37,5%
Beneficio Actividades Continuas	2,5	3,8	52,0%
Operaciones Discontinuas	-0,5	0,0	n.a.
Minoritarios	-0,2	-0,5	150,0%
Beneficio Neto Atribuible	1,7	3,3	94,1%
% s/ ingresos	0,7%	1,2%	+50 pp.bb.

ANEXO 2: Información bursátil

Durante el tercer trimestre del año la acción de Tecnocom ha evolucionado en línea con el resto de los principales índices de referencia.

El volumen total de títulos negociados durante el año hasta el 30/09/2011 es de 5.227.524 títulos (18% del Free-Float) siendo el volumen medio diario de 27.086 títulos (0,10% el Free-Float).



Fuente: Bolsa de Madrid

ANEXO 3: Hechos Relevantes

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 tercer trimestre del presente ejercicio 2011 en cada uno de los sectores estratégicos de la Compañía:

1. BANCA y SEGUROS

- Servicio de mantenimiento de equipamiento Cisco para compañía de servicios financieros.
- ANS Medios de Pago: Servicio de mantenimiento durante 3 años en importante banco nacional.
- Servicio de mantenimiento durante 3 años de sistemas informáticos en Banco nacional.
- Diseño y desarrollo de un nuevo Sistema de gestión de Garantías para importante banco nacional.
- Adecuación de los sistemas actuales de Medios de pago para banco nacional
- Servicio de Call Center para la atención a clientes finales de importante compañía aérea durante un período de 5 años.
- Consultoría de negocio para la renovación de los sistemas de información en compañía de seguros en Argentina.
- Optimización de los procedimientos de Desarrollo Software en Grupo de Colombia.
- Desarrollo e implantación de la nueva aplicación CRM para importante compañía de sanidad.
- Contratación del despliegue masivo de una solución de Virtualización del Puesto de Trabajo (VDI) en todas las oficinas nacionales e internacionales de una importante compañía de seguros.
- Ampliación del contrato de mantenimiento integral de oficinas en una caja rural.
- Mantenimiento evolutivo de la aplicación de seguros en una caja rural.
- Ampliación del contrato de mantenimiento integral de oficinas debido a la incorporación de las entidades correspondientes a caja rural tras su fusión.
- Desarrollo de la fase III del proyecto de Banca empresas para permitir a las compañías operar con el Banco de forma consolidada independientemente del país para importante banco global español.
- Implantación de la plataforma de adquirencia en medios de pago para Visa Europa en banco global español.
- Mantenimiento del parque de equipos informáticos para nuevo grupo bancario.
- Nuevas funcionalidades para mejorar la operatividad y reducir el riesgo operativo en el área de inversiones en compañía de seguros extranjera.
- Desarrollo nuevas funcionalidades de seguros en importante banco extranjero.
- Desarrollo nuevas funcionalidades de Cash Services banco extranjero.
- Desarrollo nuevas funcionalidades de Local Bonds banco extranjero.
- Renovación Manutención Recicladores en dos bancos portugueses.
- Desarrollo nuevos módulos de funcionalidades de Swift Automation.
- Soporte de Correo Google en banco global español.

2. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y SANIDAD

- Proyecto de creación de un nuevo portal basado en tecnología web 2.0 para Colfondos, la Sociedad Administradora de Fondos de Pensiones de Colombia con una duración de 5 meses.
- Adjudicación del concurso para el mantenimiento y desarrollo de nuevas funcionalidades de los sistemas de Business Intelligence del Servicio Valenciano de Empleo y Formación (SERVEF) por un período de dos años.
- Adjudicación del concurso de Servicios de Gestión de Aplicaciones del Ayuntamiento de Madrid para los próximos tres años.
- Proyecto de Suministro de equipamiento Multimedia y servicios de implantación para los centros escolares de primaria secundaria en Baleares enmarcados dentro del programa escuela 2.0.
- Proyecto de Implantación de la Administración electrónica en la Diputación de Pontevedra por un período de tres años.
- Renovaciones: Oficina Técnica del Ministerio de Asuntos Exteriores, Soporte de gestión presupuestaria farmacéutica del SESCAM, Soporte de Business Intelligence de Funció Pública en la Generalitat de Catalunya, el mantenimiento de aplicaciones a la Agencia Española del Medicamento, gestión de la infraestructura tecnológica del Parlamento de Galicia por un período de 2 años.

3. INDUSTRIA

- Proyecto con una importante empresa del sector de la automoción para la renovación de toda la infraestructura de sistemas y redes. El proyecto consta de dos fases una de implantación y otra de mantenimiento por un período de 3 años.
- Renovación del contrato con un importante grupo energético español de soporte mantenimiento y mantenimiento funcional de todas las aplicaciones SAP financieras orientadas al control de la contabilidad general y de la información financiera a nivel mundial bajo la modalidad de ANS.
- Contrato con compañía petrolera para el desarrollo de una aplicación de soporte y automatización para la migración de sistemas de usuarios.
- Proyecto para la actualización del core de electrónica de red de una importante compañía de ingeniería.
- Implantación de Microsoft Dynamics Navisión en Brasil para compañía de seguridad española en la que Tecnocom ya ha colaborado en proyectos similares acompañando a la compañía en su expansión internacional.
- Adjudicación de diferentes proyectos enmarcados dentro del área de la gestión hotelera con una firma del sector turístico español.
- Proyecto de Redes en una cadena de Supermercados.

4. TELCO Y MEDIA

- Adjudicación del proyecto para la implantación de los sistemas de CRM y aprovisionamiento en el principal operador en Paraguay y Bolivia.
- Adjudicación del proyecto de definición e implantación de la portabilidad numérica en el principal operador de Paraguay.
- Primer proyecto para desarrollar el catálogo de productos y servicios a nivel regional de LATAM en países como El Salvador, Guatemala, Honduras, Paraguay, Colombia y Bolivia en uno de los principales operadores de la región.
- Acuerdo marco para el suministro de equipamiento para los clientes corporativos de uno de los principales operadores europeos de telecomunicaciones.
- Proyecto de gestión de contenidos y distribución de video digital bajo demanda en uno de las principales empresas de entretenimiento de España.



RELACIONES CON INVERSORES

OFICINA DEL ACCIONISTA

Tfno: (+34) 901 900 900

accionistas@tecnocom.es

TECNOCOM

C/ Josefa Valcárcel 26

28027 Madrid

www.tecnocom.es