

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

**RESULTADOS CONSOLIDADOS
ENERO-DICIEMBRE 2009**

RESULTADOS CONSOLIDADOS 2009

- El EBITDA, excluyendo costes de reestructuración, ha alcanzado los 28,7 M euros, lo que representa un margen sobre ventas del 7,3%.
- En el 4T'09 se han empezado a ver signos de estabilización en los segmentos del mercado TIC en los que operamos.
- La Deuda Neta se ha reducido en 8,1 M euros, situándose en 38,6 M euros, un 17,4% menos que a finales de 2008. Esto supone un ratio DN/EBITDA de 1,75x y un 21,4% sobre el nivel de recursos propios.
- Se han adoptado medidas organizativas para fomentar el crecimiento en 2010, especialmente en Latinoamérica.
- La Compañía espera crecimiento de los ingresos y de la rentabilidad para 2010. También se espera una reducción muy significativa del endeudamiento neto.

Madrid, 26 de Febrero de 2010- Los resultados del ejercicio 2009 reflejan un entorno económico y sectorial que ha presentado una mayor presión competitiva.

Destacamos los puntos más relevantes del ejercicio:

- En uno de los más difíciles ejercicios de los últimos años, los ingresos de la Compañía han caído un -8,8%. Esto es una **demonstración del alto grado de recurrencia de nuestros ingresos** basada en la calidad de los servicios y soluciones, y en la importancia de los mismos para el desarrollo de la actividad de nuestros clientes.
- **La generación de caja de la compañía ofrece una flexibilidad operativa y corporativa**, fundamental en el actual contexto de dificultad de acceso a los mercados de crédito.

(M €)	2008 (*)	2009	Var (%)
Ingresos totales	429,657	391,650	-8,8%
Margen bruto	116,165	102,570	-11,7%
EBITDA	25,410	22,035	-13,3%
EBIT	18,922	14,187	-25,0%
Beneficio Neto Atribuible	14,238	8,879	-37,6%

(*) Las cuentas del ejercicio 2008 se presentan reformuladas teniendo en cuenta las operaciones discontinuadas en Méjico

1. Análisis de las principales magnitudes

En un contexto económico general y sectorial marcado por una mayor presión competitiva y una desaceleración de las inversiones en TI, la Compañía considera que **el balance del ejercicio es positivo**.

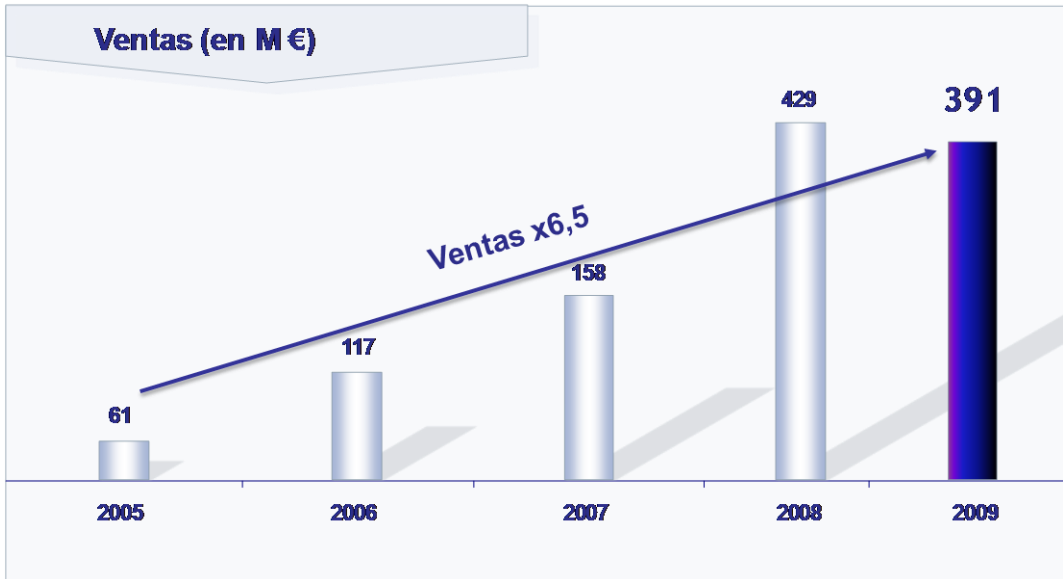
Creemos que es importante resaltar que en uno de los más difíciles ejercicios de los últimos años, los ingresos de la Compañía han caído menos de un 10%. Esto es una **demonstración del alto grado de recurrencia de nuestros ingresos** basada en la calidad de los servicios y soluciones, y en la importancia de los mismos para el desarrollo de la actividad de nuestros clientes.

En el 4T'09, se ha frenado la caída de los ingresos (-4,3% comparado con -8,8% para el conjunto del año). Se están empezando a ver los primeros signos de **estabilización en el mercado nacional**. Esto nos permite ver con relativo optimismo la evolución para 2010 en España. **En Latinoamérica las perspectivas son muy positivas**, especialmente en el sector financiero.

La Compañía está viendo incrementada su cartera de clientes, que muestran un alto grado de satisfacción con la calidad del servicio prestado y un compromiso de futuro. **Tecnocom está ganando cuota de mercado** y está sentando las bases para un crecimiento sólido cuando el entorno macroeconómico mejore y se reactiven muchos proyectos paralizados temporalmente.

Por otro lado, la Compañía se está beneficiando **de la política de nuestros clientes de reducir el número de proveedores TIC**, fundamentalmente a costa de los suministradores de menor tamaño, concentrando el trabajo en compañías de mayor dimensión y solidez financiera.

De cara a los ejercicios 2010/2011 surge una **importante oportunidad de negocio derivada del proceso de fusión e integración de Cajas de Ahorro**. Tecnocom tiene una posición de liderazgo en las Cajas más importantes que son las que liderarán los procesos de fusión y espera participar de manera significativa en dichos procesos.



En las unidades de negocio, se están aplicando criterios de gestión de la cartera de proyectos de manera que las caídas de volumen sean mitigadas por la optimización de los recursos empleados. Como resultado de esto, **el margen bruto porcentual se mantiene en niveles similares a los obtenidos en el mismo periodo del ejercicio anterior.**

Los esfuerzos de gestión han permitido mantener los márgenes en niveles similares a los del ejercicio 2008 con elevados niveles de ocupación en torno al 94%.



La Compañía ha ejecutado eficazmente sus políticas de mejora de la eficiencia **reduciendo sus costes de estructura un 18,6%**. Sin embargo, hay que destacar que estas políticas no han ido en detrimento de la creación de empleo, ya que **la plantilla se ha incrementado en un 3%**, situándose el número total de empleados a finales del ejercicio en 5.148.

El EBITDA final alcanza los 22 M euros (-13,3% vs 2008) con un margen sobre ventas del 5,6% (5,9% en 2008), siendo el EBIT de 14,2 M euros con un margen sobre ventas del 3,6% (4,4% en 2008). Se han incurrido en costes de reestructuración por valor de 6,7 M euros. **Sin tener en cuenta estos costes, el EBITDA hubiese alcanzado 28,7 M euros y el EBIT 20,9 M euros, lo que supone un margen sobre ventas del 7,3% y 5,3% respectivamente.**

Los costes financieros han caído un -10% situándose en -5,4 M euros. Esto se ha debido fundamentalmente a la reducción del endeudamiento neto y de los tipos de interés. Esta reducción hubiese sido mayor sin el efecto negativo de los tipos de cambio por un total de -1,2 M euros (comparado con -0,4 en 2008).

Se han registrado unos resultados negativos de -1,28 M euros en concepto de operaciones discontinuadas. La Compañía ha decidido cerrar el área de negocio relacionada con el suministro de infraestructuras básicas de telecomunicaciones en Méjico. Este área estaba basada en un modelo de negocio obsoleto que no alcanzaba los umbrales mínimos de rentabilidad exigidos.

La deuda neta del ejercicio se sitúa en 38,6 M euros lo que supone una reducción de 8,1 M euros (-17,4%) respecto al ejercicio 2008. La Compañía se beneficia por lo tanto de una situación financiera sólida y saneada con un ratio **DN/EBITDA 1,75x** y un **21,4% sobre el nivel de recursos propios**. En este sentido hay que destacar el importante esfuerzo en el área de gestión del circulante que ha permitido disminuir el **periodo medio de cobro que se sitúa en 81,4 días respecto a los 85,4 en que se situaba a cierre del ejercicio 2008**. Esta buena evolución del circulante resulta mucho más significativa en comparación con la media de días de cobro del sector. **Para el ejercicio 2010 se estima una reducción muy significativa del endeudamiento neto.**

2. Ingresos por líneas de negocio

Dentro de los aspectos más significativos del ejercicio 2009 cabe destacar la capacidad de la Compañía para ganar cuota de mercado y consolidarse como una de las principales compañías del sector en España.

El crecimiento en la base de clientes y la colaboración en la búsqueda de soluciones innovadoras que respondan a sus necesidades operativas y financieras, sienta las bases sólidas para un crecimiento sólido y rentable de nuestra actividad.

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

(M €)	2008	2009	Var (%)
Consultoría y Outsourcing	173,833	162,596	-6,5%
Servicios Gestionados	92,505	86,703	-6,3%
IRS	163,319	142,351	-12,8%
Total	429,657	391,650	-8,8%

Consultoría & Outsourcing

El volumen de actividad se ha mantenido relativamente estable respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, dentro de un entorno marcado por la reducción de la demanda de servicios por parte de los clientes.

Las Líneas de Negocio de Soluciones de Medios de Pago y ERPs son las que mejores resultados han presentado en el año, sobre todo en la gama de servicios de soluciones sectorializadas, fundamentalmente en Banca, Energía y Alimentación.

Hay que destacar la buena evolución de nuestras Soluciones de Medios de Pago en los mercados extranjeros que ha permitido generar una cartera de pedidos significativa para el año 2010. Estas soluciones suponen la fuente principal de ingresos fuera de España.

Las líneas de servicio de AM (Gestión de Aplicaciones) han conseguido de manera significativa mantener su rentabilidad gracias a la mejora de la productividad mediante el cambio del modelo de relación con los clientes y, consecuentemente, del modelo de producción basado en ANS (Acuerdos de Nivel de Servicios) y Factorías de Software.

Dentro de este área, las prioridades para 2010 se pueden resumir en los siguientes puntos:

- **Industrializar la producción:** Renovar y ampliar los contratos de AM e incrementar el volumen de la producción en Factorías de Software en base a ANS, permitiendo que las mejoras en productividad mantengan y mejoren los niveles de rentabilidad.
- **Incrementar la Cuota de Mercado:** Incrementar la cuota de mercado mediante la integración de nuestro catálogo de servicios y aprovechando los procesos de concentración de proveedores que están realizando nuestros principales clientes.
- **Desarrollar el catálogo de Soluciones especializadas:** Continuar con el desarrollo de soluciones flexibles y adaptadas a los diferentes Sectores en los que operan nuestros clientes. Esta estrategia se apoya sobre las alianzas de nuestro ecosistema de partners tecnológicos.
- **Expandir nuestra presencia territorial:** La ejecución de proyectos en Latinoamérica nos está dotando de una presencia cada vez más consolidada en la región que nos permite contar con una estructura sólida para incrementar la base de clientes. En un futuro estas capacidades completarán el ciclo de la oferta de “sourcing” de Tecnocom (“On site”, “near-shore” y “off- shore”).

Servicios Gestionados

Durante el ejercicio 2009, las Soluciones de Automatización han mantenido su volumen de ingresos respecto a 2008, confirmando así la importancia que estas soluciones tienen en el sector financiero. Hay que destacar también que es el año de las primeras ventas de la impresora financiera multifunción MB2 que esperamos tenga una buena acogida en este mercado.

Se continúa desarrollando un proceso de sustitución de servicios “on-site” por servicios remotos con el objetivo de conseguir una mayor eficiencia y por tanto la reducción de costes para nuestros clientes.

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

Durante el ejercicio, se han desarrollado dos soluciones para penetrar en los mercados de la pequeña empresa y residencial mediante un modelo de venta a través de canal. Se trata de las soluciones de “Informático en tu Empresa” e “Informático en casa” que permiten ofrecer la infraestructura de Servicios Remotos a estos segmentos de mercado.

Se ha lanzado también la solución Renovatio que pretende ofrecer al sector de las Cajas de Ahorros una solución a la problemática que originan las fusiones y adquisiciones al integrar las diferentes infraestructuras de sus organizaciones.

La compra de la empresa Eurovía Mantenimiento al Grupo Cajamar ha supuesto la completa externalización de los Servicios de Mantenimiento de Infraestructuras del grupo mediante un contrato a cinco años.

El balance de la Alianza Global con Getronics International y otros partners tecnológicos (*Getronics Workspace Alliance- GWA*) es muy positivo. Desde su lanzamiento hace 9 meses varios clientes internacionales han renovado sus contratos con Getronics International y miembros de la GWA por un montante de 75 millones de euros. Adicionalmente, la Alianza ha ganado nuevos contratos por 40 millones de euros lo que implica gestionar 50.000 nuevos puestos de trabajo en Europa, América y Asia.

Integración de Redes y Sistemas

Se ha conseguido mantener los niveles de contratación en servicios de alto valor añadido, continuando a la vez la política de reducir presencia en los de bajo valor añadido, cuya demanda además se ha reducido claramente respecto a periodos anteriores, como consecuencia de la fuerte reducción del esfuerzo inversor de los principales clientes. La plantilla se ha ajustado en perfiles y contingentes para mantener un buen nivel de ocupación.

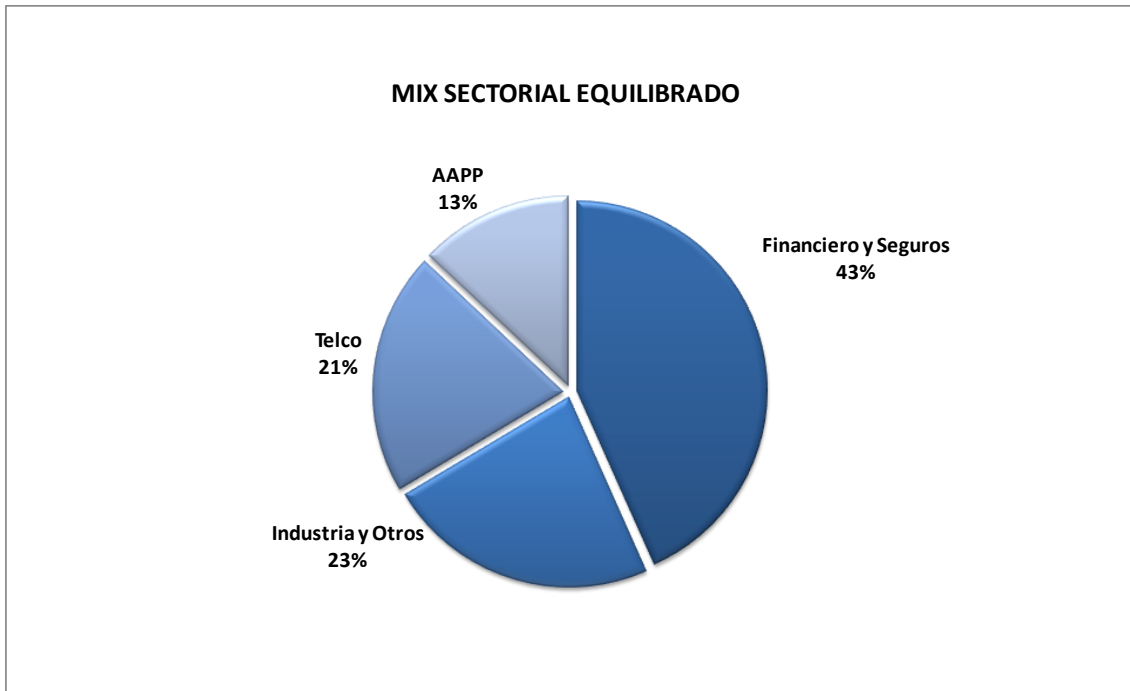
La venta de productos de Redes ha crecido ligeramente respecto al ejercicio anterior, basado en una mejor demanda y una posición sólida en proyectos. La venta de productos de Sistemas y Almacenamiento ha mostrado debilidad, tanto por la reducción de la demanda, como por una política de reducción de la oferta, orientada a preservar los niveles de rentabilidad y correcto uso del capital, renunciando a proyectos que no cumplen los umbrales mínimos requeridos.

El área de Telecomunicaciones ha registrado un moderado crecimiento en España, mientras que se mantiene el retraso de adjudicaciones en Latinoamérica.

Metrocall

Metrocall se mantiene en la línea habitual de rentabilidad y excelente servicio. Durante el ejercicio, el despliegue de Fase I ha llegado casi a su fin. El proyecto de Plaza de Castilla y una parte importante del de Sol se pondrán en facturación en el 1T 2010, quedando solamente pendientes algunas obras por realizar en la zona de Ópera, que se completarán en 2010, a medida que lo permitan las obras de Metro de Madrid. Continúan las conversaciones con los operadores móviles, de cara a una posible ampliación de la red Metrocall a recorridos céntricos que actualmente carecen de cobertura.

3. Ingresos por sectores de actividad



En el ejercicio 2009 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. Tanto este sector como el industrial han sufrido las consecuencias negativas de una mayor presión competitiva, especialmente por el lado de los precios.

Se ha reducido ligeramente el peso del sector Telcos debido fundamentalmente a los retrasos en el despliegue de antenas móviles en Latam.

Finalmente, se ha aumentado el peso del sector AA.PP. respondiendo con éxito a una de las líneas estratégicas de la Compañía.

SECTOR	2008	2009
Financiero y Seguros	44,6%	43,3%
Industria y Otros	23,9%	23,1%
Telco	21,1%	20,6%
AAPP	10,3%	13,0%
Total	100%	100%

4. Perspectivas/Estrategia 2010

La estrategia de la empresa para el ejercicio 2010 se fundamenta en los siguientes puntos:

1. **Potenciar el crecimiento de los ingresos.** Las medidas que se han tomado son las siguientes:
 - a. **Nueva organización matricial por mercados verticales y por soluciones horizontales.**
 - b. **Apuesta por las soluciones propias** de reconocido valor añadido con una amplia experiencia: medios de pago, soluciones para el control de expedientes jurídicos, soluciones de automatización... tanto en los mercados existentes como en nuevos mercados (Reino Unido, Brasil...).
 - c. **Renovación del equipo directivo de Latinoamérica.** Incorporación de directivos relevantes para una nueva fase de fuerte crecimiento en la región.
 - d. **Intensificar las conversaciones con los operadores de telecomunicaciones** (Telefónica, Vodafone y Orange) para la ampliación de la cobertura móvil dentro de la red de túneles del Metro de Madrid.

2. **Mejorar la eficiencia de la organización.**
 - a. La Compañía sigue apostando por el desarrollo de nuestras **factorías de software en España** y por un nuevo modelo de relación con los clientes basado en **acuerdos de calidad de servicio** (Service Level Agreement- SLA).
 - b. **Implantación de factorías de software en Latinoamérica.**
 - c. **Políticas de mejora continua** de los procesos internos, racionalización de costes...

3. **Mantener nuestra posición financiera saneada.** Seguir reduciendo el nivel de endeudamiento neto hasta niveles < 1x EBITDA (sin tener en cuenta posibles operaciones corporativas).

4. **Aprovechar oportunidades de crecimiento corporativo.**
 - a. Empresas pequeñas de nicho con soluciones de alto valor añadido.
 - b. Empresas de tamaño grande en Latinoamérica que permitan acelerar nuestro crecimiento en la región.

5. Hechos posteriores

- ✓ No se han producido Hechos Relevantes posteriores.

ANEXO 1: Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Balance y EOAF (2008-2009)

1. Cuenta de Pérdidas y Ganancias 2008-2009 (en miles de euros)

Millones €	2008 (*)	2009	Variación
Ventas	429,7	391,7	-8,8%
Margen Bruto	116,2	102,6	-11,7%
% s/ventas	27,0%	26,2%	-80 pp.bb.
Costes Estructura	-90,8	-73,9	-18,6%
Costes Reestructuración	0,0	-6,7	n.a.
EBITDA	25,4	22,0	-13,3%
% s/ventas	5,9%	5,6%	-30 pp.bb.
Amortizaciones	-5,9	-7,3	23,9%
Provisiones	-0,6	-0,6	-6,1%
EBIT	18,9	14,2	-25,0%
% s/ventas	4,4%	3,6%	-80 pp.bb.
Costes Financieros	-5,6	-4,2	-25,8%
Dif. por Tipos de Cambio	-0,4	-1,2	241,7%
BAI	12,9	8,8	-32,1%
Impuestos	2,1	1,6	-25,2%
Beneficio Actividades Continuas	15,1	10,4	-31,1%
Operaciones Discontinuas	-0,7	-1,3	91,2%
Minoritarios	-0,2	-0,2	28,5%
Beneficio Neto	14,2	8,9	-37,6%
% s/ventas	3,3%	2,3%	-100 pp.bb.

(*) Las cuentas del ejercicio 2008 se presentan reformuladas teniendo en cuenta las operaciones discontinuadas en Méjico

2. Balance de Situación Consolidado a 31 de diciembre de 2008-2009 (en miles de euros)

	31-12-2009	31-12-2008
ACTIVO		
Activo no corriente:		
Fondo de comercio	88.560	88.340
Activo intangible	13.144	9.340
Inmovilizado material	16.704	16.837
Inversiones inmobiliarias	4.323	4.383
Activos financieros no corrientes	2.583	1.237
Activos por impuestos diferidos	45.454	41.738
Total activo no corriente	170.768	161.875
Activo corriente:		
Existencias	27.158	38.152
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	121.233	147.666
Activos por impuestos corrientes	5.078	5.443
Otros activos corrientes	4.521	6.617
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	18.600	12.689
Total activo corriente	176.590	210.567
TOTAL ACTIVO	347.358	372.442
PATRIMONIO NETO Y PASIVO		
Patrimonio neto		
De la Sociedad Dominante	177.898	170.902
Intereses minoritarios	913	775
Total patrimonio neto	178.811	171.677
Pasivo no corriente:		
Provisiones no corrientes	2.954	2.048
Deudas con entidades de crédito	33.931	41.965
Otros pasivos financieros	1.095	-
Pasivos por impuestos diferidos	1.867	1.907
Otros pasivos no corrientes	6.832	6.010
Total pasivo no corriente	46.679	51.930
Pasivo corriente:		
Deudas con entidades de crédito	24.377	20.937
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	51.339	60.362
Pasivos por impuestos corrientes	15.858	16.451
Otros pasivos corrientes	30.294	51.085
Total pasivo corriente	121.868	148.835
Operaciones discontinuadas:		
Pasivos procedentes de operaciones discontinuadas (Nota 15)	-	-
Total pasivos procedentes de operaciones discontinuadas	-	-
TOTAL PASIVO	347.358	372.442

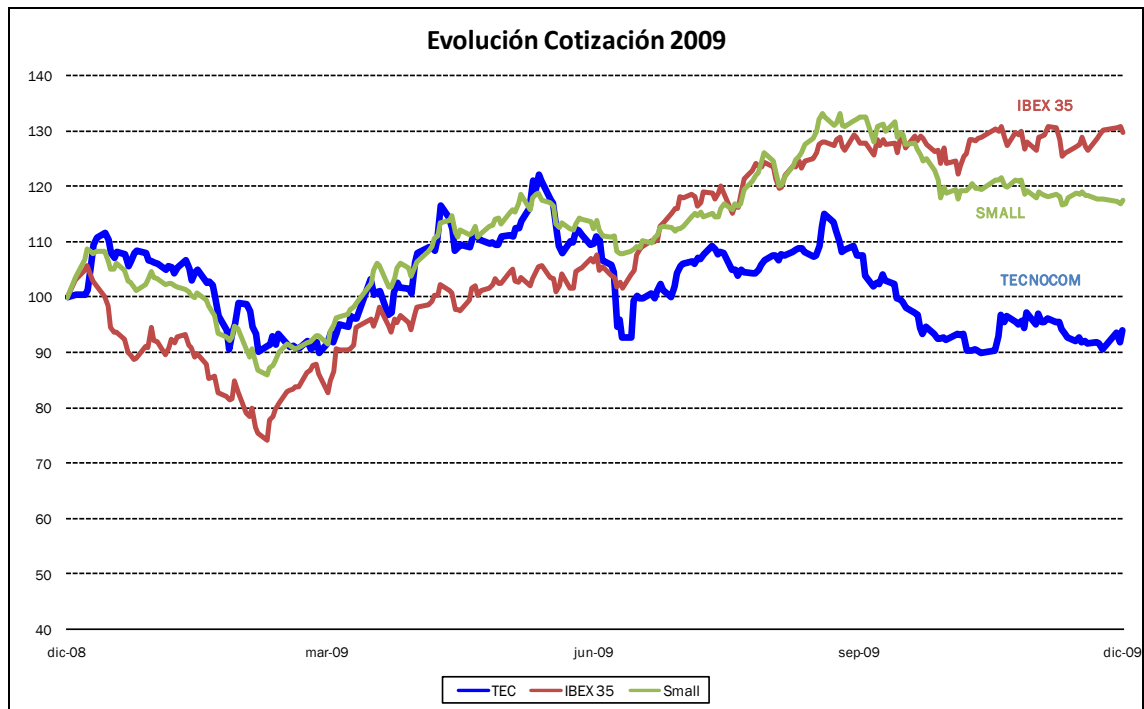
(*) A 31/12/2009 se han clasificado depósitos líquidos por valor de 2,132 M euros dentro del epígrafe de Otros activos corrientes. Estos depósitos computan en el cálculo de deuda neta total que en el ejercicio 2009 se sitúa en 38,671 M euros.

3. Estado de Flujos Consolidado 2008-2009 (en miles de euros)

	Ejercicio 2009	Ejercicio 2008
1.- FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE EXPLOTACIÓN:	26.402	11.141
Resultado consolidado del ejercicio antes de impuestos (beneficios / (pérdidas))-	8.790	12.944
Ajustes del resultado-	11.904	10.739
Amortizaciones	7.252	5.852
(Dotaciones) / reversiones de provisiones no corrientes	542	(724)
Gastos por intereses	4.648	6.208
Ingresos por intereses	(481)	(583)
Diferencias de cambio	1.230	
Pérdidas por deterioro de activos	-	19
Pérdidas por operaciones discontinuadas	(1.287)	(33)
Cambios en el capital circulante-	6.035	(10.613)
Existencias	10.994	(6.458)
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar, activos fiscales y otros activos corrientes	27.125	(8.650)
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar, pasivos fiscales y otros pasivos corrientes	(30.079)	3.279
Activos y pasivos corrientes en sociedades discontinuadas	(2.005)	1.216
Otras	(327)	(1.929)
Diferencias de conversión y Otras variaciones operativas	-	553
Impuestos sobre las ganancias pagados	(327)	(2.482)
Flujos netos de efectivo de las actividades de explotación (I)	26.402	11.141
2.- FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:	(9.692)	(52.903)
Inversiones-	(9.692)	(52.903)
Activos intangibles		
Activos materiales e intangibles	(8.323)	(16.894)
Activos financieros		-
Pagos por compras de sociedades	(1.369)	(34.425)
Compra minoritarios	-	(1.584)
Desinversiones de activos	-	-
Flujos netos de efectivo de las actividades de inversión (II)	(9.692)	(52.903)
3.- FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN:	(10.799)	22.398
Ampliaciones de capital, entrada de efectivo neta	-	31.713
Acciones propias, compras netas	(2.290)	262
Gastos e ingresos financieros bancarios cobrados y pagados	(2.513)	(5.858)
Otros pasivos a largo plazo no corrientes	-	1.507
Dividendo minoritarios	-	(112)
Deudas con entidades de crédito no corrientes, neto	(7.235)	15.607
Deudas con entidades de crédito corrientes, neto	1.239	(20.721)
Flujos netos de efectivo de las actividades de financiación (III)	(10.799)	22.398
AUMENTO /DISMINUCIÓN NETA DEL EFECTIVO O EQUIVALENTES (I+II+III)	5.911	(19.364)
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes al comienzo del ejercicio	12.689	32.053
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes al final del ejercicio	18.600	12.689

ANEXO 2: Información bursátil

La acción de Tecnocom cerró el ejercicio 2009 a 2,95 euros/acc. Considerando la ampliación de capital liberada, la cotización ha caído un 5,9% en el año. En el mismo periodo el IBEX 35 ha subido un 29,8% y el Índice Small Caps un 17,5%



La negociación total se ha situado en 9,85 millones de acciones y 33,5 millones de euros. Esto supone una rotación anual del 13% del capital total y del 34,6% del capital flotante. La rotación media diaria se sitúa en el 0,05% del capital total y en el 0,14% del capital flotante. La cotización media del año se sitúa en 3,40 euros/acc.

ANEXO 3: Hechos Relevantes

Fecha: 19/11/2009 Hecho relevante número: 116409
Tecnocom anuncia que acelera la ejecución de su Programa de Recompra de acciones.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ANEXO 4: Contratos relevantes por segmentos verticales

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

1. BANCA y SEGUROS

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

entorno tecnológico Java/Host, para finalizar con la entrega de los componentes.

- **Una importante empresa de seguros internacional** confía a Tecnocom el desarrollo integral de 7 nuevos productos de seguros específicos para el mercado de PYMES.

2. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y SANIDAD

- Contrato de modernización del sistema informático de los **Centros Educativos Públicos Gallegos**. Se llevará a cabo el análisis de las aplicaciones actuales y de los nuevos requerimientos funcionales, la corrección y adaptación a los cambios normativos y tecnológicos, así como las tareas de desarrollo asociadas.
- **Red.es** ha adjudicado a Tecnocom el suministro de 231.000 unidades de lectores de DNI electrónico destinados a los ciudadanos de la Comunidad Autónoma de Andalucía por un importe de 1,3 millones de euros.
- **El Departamento de Educación del Gobierno Vasco** adjudica a Tecnocom el concurso público para el mantenimiento microinformático de 41.000 equipos distribuidos en los 700 centros educativos de la red pública. El contrato tendrá una duración de dos años, prorrogable por otros dos más, y un importe de 5 millones de euros.
- **El Departamento de Educación de una Comunidad Autónoma** ha confiado en Tecnocom para que realice el soporte técnico, la gestión y el mantenimiento software de su plataforma TIC durante los próximos dos años, por un importe de 1,2 millones de euros.
- Adjudicación por el **Ayuntamiento de Madrid** de un concurso de servicios de outsourcing por 4,6 millones de euros para el mantenimiento de 15.000 equipos multimarca.
- Implantación de una solución en colaboración con una empresa del sector, para la localización permanente de expedientes judiciales en el **Departament de Justicia de Catalunya**. Se aplicará en 156 juzgados que actualmente tienen 7 millones de expedientes abiertos.
- **Departamento de Educación de la Generalitat de Cataluña:** soporte On-Site a los 300 centros y servicios educativos del departamento, ubicados en la ciudad de Barcelona; gestión y mantenimiento software de su plataforma durante los próximos dos años, por un importe de 1,2 millones de euros.
- El **Ayuntamiento de Alcorcón** ha adjudicado el proyecto de la 'tarjeta ciudadana' a Tecnocom por un presupuesto de 940.000 euros y un plazo de implantación de 14 meses.

3. INDUSTRIA Y OTROS

- **Federación Española de Baloncesto (FEB):** acuerdo por el cual Tecnocom se convierte proveedor oficial exclusivo de la FEB de servicios de IT y adquiere, en exclusiva, la comercialización del Modelo FEB de consultoría de servicios de gestión hasta diciembre de 2012. El acuerdo se firma por 3 años y se prevé promover un volumen de negocio superior a los 3 millones de euros.
- **Heineken España:** Contrato de 3 millones de euros por 3 años para ser único proveedor de servicios TI en las áreas funcionales de los departamentos de finanzas, control de operaciones, compras, ventas, producción y distribución, así como en las aplicaciones Web, autorizaciones, integración entre sistemas y reporting integrado.
- **Empresa de ámbito internacional del sector del turismo centrada en la gestión de reservas** adjudica el proyecto de suministro de un servicio de auditoría inicial y servicios de Gestión y Monitorización 24x7, de los equipos críticos de la red (Routers, Firewalls y Switches) junto con el soporte de segundo nivel de las incidencias que pudieran originarse, por un período de un año.
- **Empresa multinacional del sector de alimentación** otorga un proyecto que consiste en el diseño, suministro e implementación de una nueva infraestructura de virtualización que permite reducir el espacio ocupado de 20 m2 de superficie a tan solo 2 racks una vez virtualizados, lo que implica un ahorro de los costes mensuales de hospedaje.
- Firma de un acuerdo de servicios para la implantación del sistema de gestión de nóminas SAP HCM en una **empresa de medios de comunicación** con implantación nacional.
- **Empresa de gestión de infraestructura de transportes** adjudica a Tecnocom los servicios de mantenimiento de su parque informático. El contrato incluye la realización de los servicios de mantenimiento, en la modalidad “per call”, que cubre el equipamiento informático compuesto por 18.000 PC's y 8.000 impresoras de toda su red española, así como el soporte on site en las sedes principales.
- **Contrato de servicios con una empresa del sector textil** para la administración y monitorización bajo entorno SAP. El Servicio se suministrará en modalidad 24x7 y consiste en la monitorización y administración remota del sistema cluster IBM, en el ámbito de explotación de negocio bajo plataforma AIX y solución de Negocio SAP.

- Contrato de outsourcing con **Danone** para cubrir el desarrollo, despliegue y mantenimiento del entorno de Business Intelligence corporativo.
- Un **importante grupo de comunicación nacional** confía a Tecnocom la contratación de sus servicios de cableado y sistemas de comunicaciones por importe de 1,1 millón de euros.
- Una empresa **líder a nivel nacional en el sector del medio ambiente y la energía** adjudica un proyecto para el Control y Monitorización de calidad de las aguas de uno de los principales ríos de la geografía española.
- **Un importante grupo hotelero internacional** confía a Tecnocom un contrato de cinco años para el outsourcing de servicios TIC por valor de 2 millones de euros.

4. TELCOS

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

5. CERTIFICACIONES Y PREMIOS

- Tecnocom Servicios y Aplicaciones recibe **premio al mejor partner de canal de SAP**. Este premio se concede a la empresa que recibe las mejores valoraciones en las encuestas de satisfacción que SAP envía a sus clientes. En palabras de los responsables de SAP Iberia, este aspecto es fundamental para la estrategia de negocio de SAP en la filial ibérica y uno de los objetivos que se han planteado para 2010, es mejorar este índice de satisfacción. Este premio y los resultados de 2009, fortalecen a Tecnocom Servicios y Aplicaciones, en su posición de Channel Gold Partner de SAP, distintivo éste que sólo disfrutaban tres empresas en España.
- **Premio al mejor asociado especial del año 2009 de AUSAPE**. Este premio se concede al mejor Asociado Especial del año 2009. AUSAPE (Asociación de Usuarios de SAP España) reconoció en su Asamblea General a Tecnocom, su esfuerzo por la integración de nuevos clientes SAP a la Asociación.
- **Obtención del grado Systems Integrator de IBM** que cualifica a Tecnocom con el nivel necesario como asesor de soluciones. Esta certificación posiciona a Tecnocom en el nivel de Premier Partner, equiparándose a las grandes consultoras del sector y diferenciándose por su capacidad de prescribir las soluciones, acreditado no solo por la consecución de los proyectos realizados, sino también por haber sido el Partner que ha prescrito las soluciones necesarias para cada proyecto. Esta certificación se suma a las ya obtenidas anteriormente por Tecnocom: Information Management Lotus Software, Rational Software Tivoli Software y WebSphere Software.
- Certificación **Gold Partner de Cisco**, gracias al cumplimiento de todos los requisitos exigidos en el programa, que incluyen tanto certificaciones personales como capacidad de soporte, especializaciones de Compañía y satisfacción de los clientes. Esta certificación, que es la de máximo nivel que tiene Cisco, garantiza a nuestros clientes que Tecnocom dispone de los medios (técnicos y humanos) y de la metodología adecuada para llevar a cabo con éxito las tareas de preparación, planificación, diseño, instalación, operación y optimización de soluciones basadas en la tecnología de Cisco.
- Tecnocom obtuvo en septiembre la **recertificación de Cisco Authorized Technology Provider - Unified Contact Center Enterprise** al cumplir con todos los requisitos necesarios. Mediante esta recertificación, una de las más exigentes en lo que a requisitos se refiere, Cisco Systems reconoce que Tecnocom dispone de los procedimientos y de los recursos técnicos y humanos necesarios para desplegar con éxito sus soluciones de Contact Center de gama alta.

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