

COMUNICACIÓN DE HECHOS RELEVANTES

TECNOCOM Telecomunicaciones y Energía, S.A. con el presente escrito da cumplimiento, en los términos del artículo 82 de la Ley 25/1998, de 28 de julio, del Mercado de Valores y del artículo 5º de la Orden Ministerial de 22 de diciembre de 1999, a las obligaciones informativas derivadas de su carácter de entidad emisora, cuyos valores se negocian en el segmento denominado Nuevo Mercado, en lo que respecta a la obligación de informar al menos una vez al año de manera específica sobre la marcha y evolución del negocio, así como de las perspectivas del mismo.

La información que a continuación se transmite y comunica en forma de Hecho Relevante, complementa los siguientes aspectos:

- Hechos más relevantes del ejercicio 2006
- Organización
- El entorno económico en las actividades de TECNOCOM
- Evolución de los negocios:
 1. Telecomunicaciones y tecnologías de la información
 2. Empresas participadas
- Informe del comportamiento en materia de calidad y medio ambiente
- Evolución previsible
- Inversión y financiación
- Principales riesgos de la sociedad
- Evolución de los compromisos adoptados por los accionistas significativos
- Hechos significativos posteriores al cierre del ejercicio 2006

- **HECHOS MAS RELEVANTES DEL EJERCICIO 2006**

El ejercicio 2006 se ha caracterizado por la realización de los objetivos estratégicos marcados en el año anterior:

- Consolidarse como una de las empresas líderes en el sector de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC), mediante la adquisición de sociedades del sector, de reconocido prestigio, con potencial de crecimiento y complementarias entre sí.
- Culminar el proceso de desinversión de la División Industrial.

Los hechos concretos más relevantes del ejercicio a destacar, han sido:

- ✓ TecnoCom, Telecomunicaciones y Energía firma el 28 de Abril de 2006 la adquisición del 100 por cien de las acciones de tres Compañías: Eurocomercial, Informática y Comunicaciones, S.A., Scorpion Networking Solutions, S.A. y Scorpion Sistemas, S.A.
- ✓ TecnoCom, Telecomunicaciones y Energía firma el 10 de Mayo de 2006 la adquisición del 100 por cien de las acciones de Open Solutions S.L.
- ✓ El Grupo TecnoCom alcanzó un acuerdo de venta del 100% del capital de la compañía IB MEI Mercosul Ltda. al grupo industrial brasileño Metalcorte.
- ✓ El 31 de Julio se culmina el proceso de desinversión industrial tal y como decidió el Consejo de Administración el 2 de diciembre de 2005.
- ✓ La Sociedad adquiere el 4 de octubre de 2006 la totalidad de las acciones de la Compañía Softgal, Servicios de Software de Galicia, S.A.
- ✓ La Sociedad adquiere el 2 de noviembre de 2006 la totalidad de las acciones de la Compañía Softgal Gestión, S.A.
- ✓ El 20 de noviembre de 2006 la Junta General de TecnoCom aprueba la fusión por absorción entre la compañía y las sociedades adquiridas en 2006 a excepción de Softgal Gestión por motivos operativos.
- ✓ Durante el ejercicio 2006 TecnoCom, S.A. ha realizado dos ampliaciones de capital:
 - La primera ampliación se realizó el 25 de julio de 2006 mediante la emisión 1.123.503 acciones de 1 euro de valor nominal y con una prima de 8 euros. Dicha ampliación se realizó con cargo a compensación de créditos generados en la adquisición de las empresas Eurocomercial, Grupo Scorpion y Open Solutions.
 - La segunda se realizó el 28 de septiembre de 2006 mediante la emisión 2.461.637 acciones de 1 euro de valor nominal y con una prima de 8 euros. Dichas acciones fueron totalmente suscritas y desembolsadas por Corporación Caixa Galicia.

- ✓ Se suscribe una financiación sindicada a largo plazo por valor de 30 millones de euros, con la Entidad Financiera EBN Banco de Negocios, que encabeza a un grupo de once instituciones financieras. La operación tiene como objetivo la cancelación de la financiación puente obtenida para las adquisiciones realizadas a lo largo del ejercicio 2006 (Grupo Scorpion, Eurocomercial, Open Solutions y Grupo Softgal).

- **ORGANIZACIÓN**

CONSEJO DE ADMINISTRACION A 31 DE DICIEMBRE DE 2006

Presidente

D. Ladislao de Arriba Azcona

Consejero Delegado

D. Javier Martín García

Vicepresidente Primero

D. Leonardo Sánchez-Heredero Álvarez

Consejeros

Trasladama, S.L. (representada por D. Antonio Delgado Zornoza)

Bussol, S.A. (representada por D. Antonio Solera Sanz-Bustillo)

Aurantia 2000, S.L. (representada por D. Rafael Naranjo Anegón)

D. Enrique de Aldama y Miñón

D. Miguel Angel Aguado Gavilán

D^a. Mónica Ridruejo Ostrowska

D. Jaime Terceiro Lomba

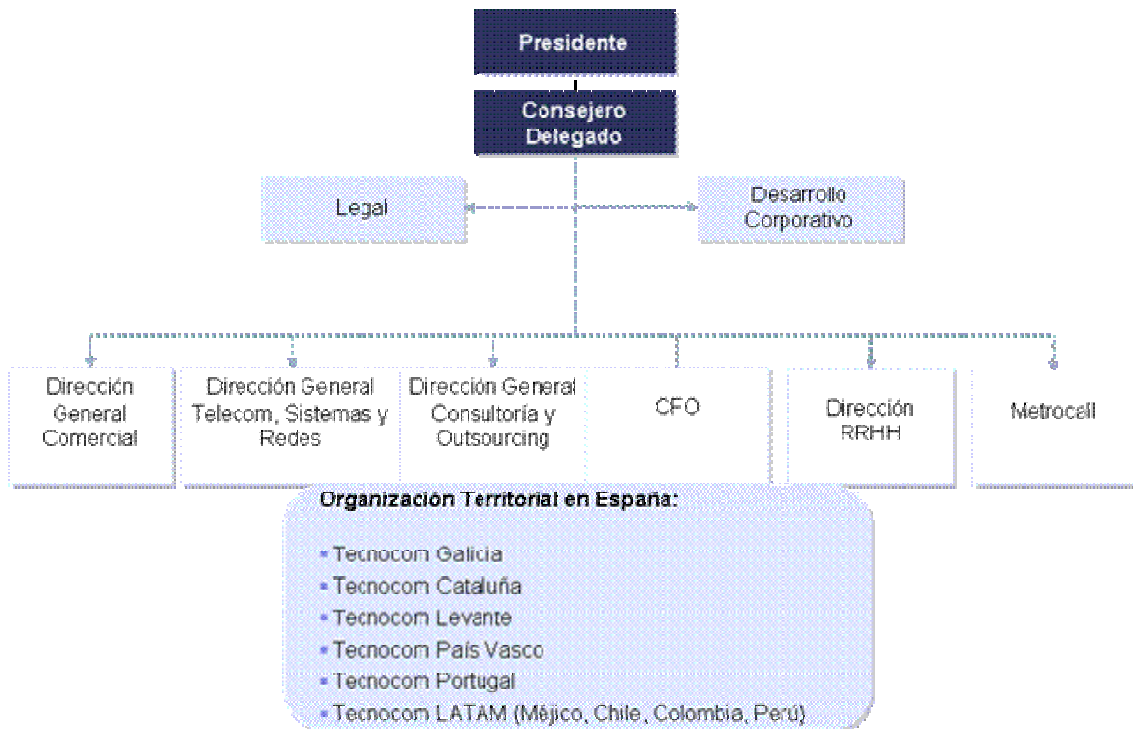
Consejero y Secretario

D. Félix Ester Butragueño

Consejero y Letrado Asesor

D. Ricardo Aragón Fernández-Barredo

- **Organigrama-**



- **EL ENTORNO ECONOMICO EN LAS ACTIVIDADES DE TECNOCOM**

- ✓ ***Economía mundial-***

En el año 2006, la evolución en el entorno exterior del área del euro vino marcada, fundamentalmente, por el mantenimiento de un elevado dinamismo, al que han contribuido una menor desaceleración económica en Estados Unidos, respecto a lo esperado y un repunte en Japón, al tiempo que en el resto de las economías desarrolladas y emergentes el comportamiento ha seguido siendo, en general, expansivo. La evolución financiera en los mercados desarrollados vino condicionada por el ciclo económico estadounidense, aunque el comportamiento fue positivo. Cabe destacar la evolución del precio del petróleo —y otras materias primas industriales—, que tras un inicio del año con incrementos notables, al cierre experimentaron descensos, así como la debilidad del yen. En los mercados emergentes se mantuvo la evolución favorable desde el inicio del año, con algunos episodios de tensión en algunos mercados aislados, que no tuvieron efectos de contagio relevantes.

En Estados Unidos, gran parte de los indicadores tuvieron un tono positivo, y al cierre del año se reforzó la impresión de que la debilidad de sectores específicos —como la construcción residencial y las manufacturas— no se ha propagado a otras ramas productivas, creciendo en el cuarto trimestre un 2,5% trimestral anualizado, en comparación con el 2,2% del tercer trimestre. El mantenimiento de un ritmo de crecimiento elevado fuera de estas actividades refleja el continuado dinamismo del gasto

de los hogares. A su sostenimiento contribuyeron la evolución benigna del precio de la gasolina y la continuidad de una situación favorable en el mercado laboral. En Japón, tras unos comienzos de año esperanzadores, se experimentó una atonía durante el tercer trimestre, recuperando, la actividad económica, un fuerte empuje en el cuarto, creciendo un 1,3% trimestral, siendo el mayor crecimiento desde Marzo de 2004. También hay que destacar el rebote del consumo privado, sustentado en el repunte de la confianza del consumidor, la holgura de las condiciones financieras y el dinamismo del mercado laboral, donde la tasa de paro del mes de diciembre se situó en el entorno del 4%, el menor nivel desde 1998, aunque se mantuvo el estancamiento de los salarios.

En el Reino Unido, el crecimiento del PIB se situó en un 3% en tasa interanual, confirmando la continuidad del momento favorable en la actividad económica, aunque se mantuvo la debilidad de los datos referidos al sector de manufacturas. Por el lado de la demanda, los indicadores apuntaron a un crecimiento robusto del consumo privado y de la inversión empresarial. La tasa de paro se mantuvo en el 2,9%, y el empleo continuó creciendo con fortaleza. La inflación mostró una significativa tendencia al alza, de tal modo que el IPC de diciembre se situó en el límite superior del objetivo del Banco de Inglaterra (3%).

La región de América Latina aceleró su crecimiento en la segunda mitad de 2006, cerrando el año con un avance del PIB del entorno del 5%. Los indicadores de actividad de finales del año apuntan a una ligera aceleración de la actividad en Argentina, Brasil y Chile, y a un mantenimiento del dinamismo en Colombia, México y Perú, por lo que se prevé que la economía crezca un 4,5%, en 2007, siete décimas más de lo previsto a principios del 2006. La inflación del conjunto de la región alcanzó en 2006 un mínimo histórico, al situarse, en media, en un 5,3%. Respecto a los tipos de interés oficiales, además de nuevas elevaciones en Argentina y Colombia y de los recortes introducidos en Brasil, destacó el primer movimiento a la baja en Chile, en este ciclo monetario.

✓ ***Economía en la Zona Euro-***

La actividad económica en el área del euro mantiene un tono de dinamismo sostenido, siendo el crecimiento del PIB de un 2,7 por ciento en 2006, 1,3 puntos más que en el ejercicio anterior. En el conjunto de la UE, el crecimiento se aceleró en 1,2 puntos, hasta el 1,7 por ciento. En todo caso, el análisis de la evolución de la situación económica con el cambio de año se ve dificultada por el impacto temporal de la elevación del tipo principal del IVA en Alemania a comienzos de 2007, aunque los favorables signos provenientes del mercado de trabajo, y en particular del empleo, están propiciando correcciones al alza en el crecimiento del PIB de dicha economía, dato que podría propiciar un impulso adicional al consumo privado en los próximos trimestres.

Por lo que respecta a la inflación, su evolución en los últimos meses de 2006 vino condicionada por sus componentes más volátiles, y en particular por el precio del petróleo. En todo caso, la inflación subyacente se mantuvo estable en el 1,6%, en un contexto en el que la moderación salarial predomina en el conjunto del área. El principal factor de riesgo para la estabilidad de precios a medio plazo está relacionado con la posible interrupción de la pauta actual de moderación salarial,

en un entorno caracterizado por el dinamismo de la demanda interna y la recuperación del mercado de trabajo.

En el año 2006, las condiciones monetarias y presupuestarias experimentaron una reducción de su grado de holgura. Así, a lo largo de los tres últimos meses de 2006 el Consejo de Gobierno del BCE continuó retirando el estímulo de la política monetaria ya que valoró que existían riesgos al alza para el mantenimiento de la estabilidad de precios. En el ámbito de la política fiscal, el déficit de las Administraciones Públicas se redujo, en 2006, en cinco décimas, hasta el 1,9%, de acuerdo con la agregación de los déficits presentados entre finales de año y comienzos de 2007 en los programas de estabilidad. Asimismo, tan solo Italia y Portugal han tenido un déficit presupuestario por encima del 3% en 2006.

En el ámbito laboral, la última información disponible es coherente con una mejora gradual de las condiciones en los mercados de trabajo del área del euro. Así, a finales del año pasado el empleo volvió a experimentar una tasa de crecimiento intertrimestral del 0,4%, lo que supuso una leve mejora en términos interanuales, hasta el 1,5%.

Desde la perspectiva de la demanda, los indicadores también anticipan la fortaleza del producto en los últimos meses de 2006, si bien la evolución de algunos está distorsionada por el adelanto del consumo que supuso la subida del IVA en Alemania a comienzos de 2007. Con respecto a la inversión en bienes de equipo, las mejoras en el cuarto trimestre de los indicadores sobre el grado de utilización de la capacidad productiva y la valoración de la cartera de pedidos permiten pronosticar buenas perspectivas para este componente del PIB. Por último, y en relación con la demanda externa, la valoración de la industria de la cartera de pedidos exteriores experimentó un notable incremento en el cuarto trimestre de 2006, en tanto que las expectativas de exportación de la encuesta trimestral de la Comisión Europea se mantuvieron inalteradas en el mismo período.

En términos generales, a pesar de la aceleración de los precios en los últimos meses del año 2006, el moderado crecimiento de los salarios y de la inflación subyacente, el abaratamiento reciente de los precios del petróleo y la apreciación pasada del tipo de cambio han podido mitigar ligeramente los riesgos inflacionistas en el corto plazo. Con mayor perspectiva, sin embargo, el dinamismo de la demanda interna y la recuperación del mercado de trabajo pueden intensificar las demandas salariales. En cualquier caso, de cara a los próximos meses, la mayor incertidumbre provendrá de la evolución de los precios del petróleo y del impacto de la reforma fiscal en Alemania.

A lo largo de los tres últimos meses de 2006, el Consejo de Gobierno del BCE volvió a moderar el carácter expansivo de las condiciones monetarias con nuevos incrementos de los tipos de interés oficiales en las reuniones de octubre y diciembre. Valoró que existían riesgos al alza para el mantenimiento de la estabilidad de precios relacionados con el encarecimiento del petróleo, la posible introducción de nuevas medidas fiscales y mayores demandas salariales. A pesar del tono más restrictivo de la política monetaria, esta continúa siendo acomodaticia.

Con respecto a la evolución de los agregados monetarios, la M3 se expandió en diciembre por encima del 9,3%, con una tendencia creciente que se está viendo confirmada en los primeros meses del 2007, con una tasa superior al 10% en el mes de marzo.

✓ ***Economía española-***

La economía española en el cuarto trimestre de 2006, elevó su ritmo de crecimiento hasta el 4%, dos décimas por encima del tercer trimestre. Esta aceleración fue resultado de un cierto repunte de la demanda nacional y de una leve mejora de la aportación del sector exterior. El consumo privado y la construcción mantuvieron tasas de avance relativamente elevadas en el cuarto trimestre, mientras que se acentuó la tendencia ascendente que venía mostrando la inversión en bienes de equipo a lo largo del año. Por el lado de la oferta, destacaron el marcado dinamismo de la actividad industrial y la fortaleza del proceso de creación de empleo. Los indicadores disponibles para los primeros meses de 2007 son todavía escasos y apuntan, en general, al mantenimiento de las tendencias observadas a finales de 2006. En términos de la tasa intertrimestral, la expansión del PIB fue del 1,2%, cifra que supuso una mejora de tres décimas en relación con la de los tres primeros trimestres del año. Siendo consecuencia tanto de una mayor expansión de la demanda nacional como de una mejora de la aportación del sector exterior. Por componentes de la demanda, lo más destacable fue la pujanza de la inversión en bienes de equipo, cuya tasa interanual se incrementó, hasta situarse por encima del 11%. El consumo público también repuntó, hasta el 4,9%. Los otros componentes de la demanda nacional, o bien se estabilizaron (como el consumo privado), o bien se ralentizaron.

Para el conjunto de 2006, el crecimiento del PIB ha sido del 3,9%, cuatro décimas más que el año anterior, que es el resultado tanto del empuje de la actividad a final de año como de una ligera revisión al alza en la expansión del producto en los dos primeros trimestres del año. En particular, se ha realizado una revisión a la baja tanto de las exportaciones como de las importaciones de bienes en los tres primeros trimestres, al tiempo que se han revisado al alza las estimaciones de ingresos por turismo de esos mismos períodos. En el conjunto del año, por tanto, el PIB se ha incrementado a una tasa cuatro décimas superior a la de 2005, lo que se explica por la mejora en la aportación del sector exterior al crecimiento, que pasó de -1,7 pp en 2005 a -1 pp en 2006, que más que compensó la desaceleración de la demanda nacional. Las variables de la demanda nacional se ralentizaron en diversa magnitud, salvo la inversión en bienes de equipo, que repuntó hasta casi el 10%. El empleo mantuvo el mismo ritmo de crecimiento que en 2005 (3,1%), con lo que el mayor dinamismo de la actividad se reflejó en unas mayores ganancias de productividad, que se incrementó un 0,8%, frente al 0,4% del año precedente.

La tasa de inflación interanual continuó disminuyendo hasta un 2,7% en diciembre. La caída de los precios del petróleo desde los meses de verano es responsable, en gran medida, de esta desaceleración, aunque también se observa un cierto descenso de la inflación subyacente.

- **EVOLUCION DE LOS NEGOCIOS**

La evolución de TecnoCom a lo largo del ejercicio 2005 se vio condicionada por el desarrollo de la División Industrial, y la fuerte apuesta inversora en compañías del sector de las TIC's (Tecnologías de la Información y la Comunicación).

Durante el ejercicio 2006, TECNOCOM discontinuó la actividad de fabricación de motores eléctricos que venía realizando en sus fábricas de Brasil, China y Madrid.

El desarrollo corporativo ha tomado, mediante una política estratégica de adquisición de empresas tecnológicas, un papel especialmente relevante en el 2006, con el objetivo de permitir a TecnoCom consolidarse como una de las empresas líderes en el sector de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).

La compañía inicia esta nueva etapa con una óptima estructura de balance, lo que le permite acometer operaciones de notable envergadura optimizando su capacidad de financiación.

- ✓ **1 - Telecomunicaciones y tecnologías de la información-**

- **España-**

La actividad de España se ha visto multiplicada por la aplicación de las directrices del Consejo de Administración de transformar la compañía en uno de los principales líderes en el Sector de Tecnologías de la Información. A tal fin se han llevado a cabo una serie de adquisiciones, cada una de ellas de compañías líderes en su segmento/territorio, con una gran complementariedad y un alto potencial de sinergias entre ellas, reestructurándose en tres unidades de negocio (Telecomunicaciones-Redes y Sistemas-, Outsourcing y Consultoría), estableciéndose para las tres un única Dirección Comercial, que facilita la explotación de un gran portfolio de soluciones, y las ofertas cruzadas a todos los clientes de cada unidad de negocio. Adicionalmente, la red de oficinas en España (Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao, Sevilla, Málaga, Murcia, A Coruña, Santiago de Compostela y Vigo) permite dar cobertura a todos nuestros clientes actuales y futuros.

Con efectos económicos de 1 de enero 2007, se ha realizado la fusión (aprobada en Junta General de 20 de noviembre 2006) de seis de ellas (Eurocomercial, Scorpion Sistemas, Scorpion Networking, Análisis y Proyectos 2000, Open Solutions y SoftGal) con el fin de lograr una empresa con una sola filosofía y funcionamiento, lo que redundará en una mejor gestión y por ende en una mayor generación de valor. Esta fusión ha sido bienvenida por la plantilla, tan crítica en una operación de servicios, y hay que destacar que la totalidad de los ejecutivos de la sociedad han apostado por continuar en la misma y, en general, asumir posiciones de mayor responsabilidad dentro de la nueva organización.

No se fusionan por motivos comerciales Softgal Gestión, y se segrega de TecnoCom en octubre de 2006 la actividad histórica de la Sociedad en el segmento de telecomunicaciones en una sociedad independiente, denominada "TecnoCom, Telefonía y Redes", igualmente por motivos comerciales.

- TELECOMUNICACIONES, -REDES Y SISTEMAS-

El ejercicio 2006 ha supuesto la consolidación de la estrategia iniciada en años anteriores, de fuerte potenciación de los servicios asociados a redes de nueva generación, con especial énfasis en los sistemas de telefonía IP, redes IP y MPLS, redes ópticas y servicios de seguridad.

Es de especial interés que el crecimiento en las cifras de esta unidad, se han obtenido en operaciones corrientes, sin que haya mediado ninguna operación o contrato puntual de un valor que destaque sobre el conjunto.

Los contratos de soporte, mantenimiento y gestión externalizada con grandes clientes han tendido a crecer, siendo de especial interés las buenas relaciones mantenidas con Telefónica, Telefónica Móviles, Grupo France Telecom, Gas Natural, Enagas, Nortel Networks, IBM, HP, Grupo Auchan, etc.

Los mayores incrementos de contratación se consiguieron con Telefónica (26%), Telefónica Móviles (51%), Grupo France Telecom (56%), Nortel Networks (35%), Enagas (72%), Indra (138%), HP (20%)

Como clientes de especial interés técnico y estratégico, cabe destacar a Morgan Stanley, Deutsche Bank y Cisco Systems.

En el aspecto tecnológico, es de destacar la potenciación de la relación con el grupo Alcatel, y la renovación de la certificación Silver Partner con Cisco Systems, que nos ha galardonado en varios trimestres consecutivos con la distinción "Customer Satisfaction Excellence", por las buenas puntuaciones obtenidas en las evaluaciones periódicas de calidad.

También de especial interés resulta el negocio de soporte a servicios de movilidad (especialmente Blackberry), cuyo cliente principal es Telefónica Móviles.

Adicionalmente, la fusión de las mencionadas empresas ha sido considerada positiva por aquellos clientes que deseaban ver un Grupo reforzado en la amplitud y alcance de sus servicios, por considerarnos un elemento estratégico y crítico para sus propias operaciones en el marco de relaciones de externalización de servicios.

También se ha logrado en esta unidad una mayor implantación en Cataluña y la región centro, dentro del mundo HP, siendo sus soluciones y servicios de alto valor añadido, que se dirigen principalmente a grandes corporaciones y administraciones públicas. Estando especializada también en seguridad en redes y sistemas, y además ofrece soluciones de convergencia IP (voz sobre IP, video sobre IP, etc...) y redes de empresa.

- *OUTSORCING*

Los principales focos de actividad de esta unidad se encuentran en la territorial Centro (actividad procedente principalmente de la antigua Open Solutions) y en la territorial Noroeste (procedente de la antigua Softgal).

En la territorial Centro, TecnoCom cuenta con más de 200 profesionales especializados tanto en el área de sistemas corporativos, como de atención a usuarios dando servicios a grandes corporaciones como Repsol-YPF, BBVA o Grupo Telefónica.

En la territorial Noroeste (actividad procedente de la antigua Softgal), ha compatibilizado la prestación de servicios de mantenimiento y desarrollo de aplicaciones de negocio para Caixa Galicia, con su política de crecimiento y apertura de mercado externo, que ha tenido como resultados más significativos la expansión geográfica y posicionamiento de mercado como proveedor de valor añadido.

Destacar la importancia sobre la consecución del nivel 3 de madurez del modelo CMMI (Capability Maturity Model® Integration). Siendo una de las primeras compañías españolas en alcanzar dicho nivel. Se ha realizado el diagnóstico SCAMPI para evaluar el nivel de madurez de la compañía con relación al modelo CMMI, en su versión 1.2. Este hecho permite a la compañía la posibilidad de poder ser un proveedor de servicios de Outsourcing a grandes empresas multinacionales que exigen dicho nivel de calidad en el desarrollo y soporte de procesos

- *CONSULTORÍA*

Con una implantación global en todo el territorio nacional, esta unidad es la que mayor número de clientes gestiona, más de 500 clientes activos y más de 1000 instalaciones realizadas.

En las territoriales Centro, Cataluña y Levante la principal línea de actividad, gracias a la cual la compañía tiene un fuerte posicionamiento en mercado SMB, son las soluciones ERP's/CRM's. Se cuenta con más de 800 instalaciones, y con un equipo especializado superior a 100 profesionales. Estos profesionales tienen la máxima certificación en los entornos de los fabricantes Microsoft, IBM y SAP sobre las cuales se basan las soluciones implantadas.

Otra área de alta especialización de este área es la de E-Business. En especial la territorial Noroeste cuenta con un equipo de profesionales altamente cualificados en soluciones de Portales, Gestión de Contenidos, Buscadores, Web 2.0, etc... los cuales forman los Centros de Competencias Vignette y Autonomy, junto a certificaciones sobre Oracle, IBM y Microsoft.

Fruto de esta experiencia han sido proyectos de referencia en ICEX, Caixa Galicia, Banco de España, Xunta de Galicia, La Voz de Galicia, A Estrada Dixital.

Del mismo modo se ha realizado un fuerte esfuerzo de capacitación en las tendencias de Open Source del mercado en especial dentro de proyectos en Sector Público.

Asimismo a través de las capacidades de los profesionales de la anterior Scorpion Sistemas se alcanzan un alto posicionamiento en las áreas de sistemas críticos, las redes de almacenamiento distribuido (SAN), sistemas de alta disponibilidad, sistemas GRID, y servicios de consultoría.

- *TECNOCOM, TELEFONÍA Y REDES (TTR)*

- *Despliegue y mantenimiento de redes fijas y móviles-*

Las bajas inversiones por parte de los Operadores de Móviles, tanto en las tecnologías UMTS como GSM, han sido la tónica más reseñable de la evolución de los resultados a lo largo del ejercicio 2006. El despliegue contenido de UMTS debido en una buena parte a las dificultades con licencias y permisos de Ayuntamientos, Comunidades Autónomas y Comunidades de Vecinos y, por otra parte, las inversiones en GSM que van disminuyendo año a año debido a la madurez de la red, marcan la pauta descrita. Cabe destacar en 2006 la adjudicación de proyectos por parte de Motorola y Ericsson para Operadores de Redes Móviles que, hasta este ejercicio, no se habían realizado. Para 2007 se espera una reactivación de estas inversiones y una mayor captación de proyectos por parte de Tecnom.

En Redes Fijas, reseñar la entrada en el Operador de Gibraltar (Broadband Gibraltar) con proyectos Llave en Mano para despliegue de infraestructura de radio en microondas y cobertura Wimax. Igualmente la continuidad en proyectos de DWDM para Operadores Nacionales a través de fabricantes de dicha tecnología. Por otra parte se han superado las expectativas de suministro de equipamiento de antenas y accesorios para telefonía rural de acceso celular. Para 2007 se espera seguir incorporando proyectos de instalación y mantenimiento de este tipo de redes.

Una año más, en cuanto al Proyecto Spica, Tecnom sigue posicionado como suministrador preferente. Dicho proyecto consiste en la instalación y mantenimiento de Centros de una red trunking para el servicio de las Fuerzas de Seguridad del Estado, centrándose en este último ejercicio en los servicios de mantenimiento. Para 2007 se espera asimismo la continuidad de dichos servicios en este proyecto.

En 2006 Tecnom inició la primera fase del despliegue de red para el cliente Metrocall, S.A. y entre los ejercicios 2007 y 2008, una vez superados los problemas entre las partes, se completará la inversión en infraestructura de la red de Metro de Madrid prevista para la primera fase de unos 20 millones de euros, de los cuales se realizarán en el 2007 una cifra del entorno de 10/15 millones de euros.

En lo referente al Proyecto Azul del cliente Red Eléctrica (REE), en el que Tecnom ha diseñado una gama específica de productos en el 2006, se ha incrementado la producción llegando a duplicar la cifra de ventas esperada según el presupuesto anual. Para 2007 se espera un nivel de inversiones por parte de REE similar al del 2006.

En paralelo, el Grupo ha venido desarrollando y homologando varios productos y soluciones de mimetización de infraestructuras con los principales agentes (Operadores de telefonía móvil y fija), desarrollando tanto la ingeniería como la construcción de mimetización de emplazamientos para

dichos operadores. En 2006 se han cumplido las expectativas y para 2007 se espera un nivel de ingresos similar a 2006.

En su conjunto, la actividad desarrollada por TecnoCom, Telefonía y Redes ha finalizado el ejercicio de 2006 con una cifra de ingresos por encima de los 9,5 millones de euros y para 2007 se espera una cifra de ingresos cercana a los 15 millones de euros.

- *SOFTGAL GESTION*

Su actividad es la consultoría e implantación de soluciones SAP. El ejercicio 2006 ha supuesto para Softgal Gestión el comienzo de un periodo ordenado de crecimiento en el que se ha reorganizado la compañía y con una cifra de negocio no muy superior a la del ejercicio 2005 se ha conseguido poner en positivo la cifra de resultado. Así las cosas e incidiendo en estos aspectos comentados el futuro de la compañía es bastante prometedor, de cara al 2007 se ha planteado un crecimiento superior al 30% en cifra de negocio y en un 300% en resultado, cifras alcanzables y que no tienen que ser más que el primer paso de una senda ascendente.

➤ **Latinoamérica-**

- *Despliegue y mantenimiento de redes fijas y móviles-*

Euroinsta México, S.A. cerró el ejercicio 2006 con una cifra de ingresos por encima de los 3 millones de euros, en franca disminución respecto a años anteriores, debido fundamentalmente a que el despliegue de red de Telefónica Móviles México se está viendo afectado por la dificultad en la obtención de nuevos permisos donde establecer estaciones radio base así como por la bajada de inversiones, dados los stocks importantes de Telefónica en equipamiento de infraestructuras.

Para 2007 se espera una cifra significativamente superior en despliegues y mantenimiento de infraestructuras para Operadores de Telefonía Móvil y Telefonía Fija, así como en Construcción y Mantenimiento para Control de Tráfico en Autopistas, siendo importante destacar la diversificación de clientes que disminuirá sensiblemente la dependencia del principal cliente de años anteriores.

En el ejercicio de 2006 Euroinsta México, en UTE con Indra, ha seguido realizando el proyecto de Control de Tráfico para la Autopista del Circuito Exterior Mexiquense esperando para 2007 incrementar especialmente los servicios de Mantenimiento.

Euroinsta Perú, S.A. bajó su cifra de ingresos sensiblemente respecto de 2005, debido principalmente a los continuos retrasos por parte de Telefónica del Perú en el despliegue de la Telefonía Rural Satelital de la que TecnoCom es adjudicataria de un 50%. Por otra parte también América Móvil paró su despliegue de telefonía móvil lo que afectó igualmente a la bajada de ingresos que ascendió a algo más de 600 mil euros. Durante 2006 Euroinsta Perú ha trabajado en la preparación de varios proyectos que, con carácter regional, se implantarán en Latino América en el 2007, como Mantenimientos Integrales para edificios del Grupo Telefónica.

Para 2007, en Euroinsta Perú se espera un fuerte incremento de los ingresos que se centrarán en despliegue de infraestructuras de Banda Ancha Rural Satelital, de Telefonía Móvil y Mantenimiento integral de edificios.

El primer año de **Tecnocom Colombia** ha resultado de extraordinarios resultados al superar ampliamente las expectativas presupuestadas llegando a unos ingresos cercanos a los 8 Millones de Euros. Este ejercicio ha supuesto la implantación en un país con muy fuertes inversiones en Telecomunicaciones, completando además la consolidación de Tecnocom en la región andina.

Para el 2007 Tecnocom Colombia espera superar ligeramente los ingresos de 2006 en proyectos de despliegue de infraestructuras de telefonía móvil y de telefonía fija, así como en mantenimientos integrales de edificios para el Grupo Telefónica.

Tecnocom en Latino América consolidará su presencia regional en 2007 con la apertura de Tecnocom Chile de forma que se cubren las tres grandes regiones: México y Centroamérica, Región Andina y Cono Sur, con unos ingresos globales previstos que rondarán los 20 Millones de Euros superando la cifra de los 11,6 Millones de 2006. Los proyectos clave serán los de despliegue de infraestructura móvil y fija, mantenimientos de edificios, redes y sistemas para telefonía móvil y fija, despliegue de Redes VSat y Redes Wimax, consolidando asimismo la diversificación de clientes comenzada en 2006

✓ **2 - Empresas participadas-**

- *METROCALL*

En el mes de diciembre del 2006 Metrocall comenzó a facturar a los Operadores de Telefonía Móvil, en concepto de alquiler mensual de infraestructura de la red, propiedad de nuestra filial. Los trabajos de instalación ya se intensificaron a finales del 2006, y confiamos que el ritmo de despliegue se acrecienta a lo largo del ejercicio 2007, máxime teniendo en cuenta el importante retraso acumulado por la complejidad del arranque de este proyecto. Es importante reseñar que la Primera Fase de despliegue acordada entre los operadores de telefonía móvil y Metrocall contempla una inversión de aproximadamente, 25 Millones de euros, estando previsto finalizar su implantación en el ejercicio 2008.

- *OPEN NORTE*

Sociedad implantada especialmente en el País Vasco, procedente del mundo IBM, de la que Tecnocom posee el 51%. Su actividad se centra principalmente en la consultoría, implantación y venta de Sistemas y Soluciones (Hardware y Software) en el área de Sistemas, Redes y Telecomunicaciones a grandes clientes (Iberdrola, Lantik, Gobierno Vasco).

- *PROFESIONALIA*

Secretaria Plus, S.A. cambió de nombre a Profesionalia, S.A. Es una empresa especializada en la creación y gestión de "comunidades profesionales influyentes", que se convierten en un referente, en un punto de encuentro para colectivos profesionales que comparten los mismos intereses y aspiraciones.

Profesionalia ya tiene 2 comunidades profesionales en marcha: secretariaplus.com (94.000 secretarias afiliadas) y directivosplus.com (20.000 directivos afiliados).

Su cifra de negocios aumentó en el ejercicio 2006 un 16,5% con respecto al año anterior. Esta compañía ha crecido de manera constante desde sus inicios, y hoy gestiona 200.000 usuarios únicos a los que ofrece sus contenidos con más de 2.500.000 páginas visitadas al mes. Los usuarios registrados son más de 114.000 (entre secretarias y directivos) y el ritmo de crecimiento es de 1.500 altas mensuales.

Para el ejercicio 2007 y gracias a la experiencia adquirida se lanza un servicio de pago de noticias a medida (personal clipping) que se llama Earlybird Vip. Se lanza también el servicio de consultoría de comunidades para terceros.

- *CEC*

CEC Portugal, S.A., empresa participada al 40% por Tecnocom, ha cerrado el ejercicio 2006 con un incremento del 14'1 % en su cifra de negocios con respecto a la obtenida el año anterior, y un EBITDA del 7'21 % de la cifra de facturación, mejorando el 6'75 % del 2005.

Pese al estancamiento de la economía portuguesa, CEC Portugal, S.A. ha conseguido aumentar su cuota de participación en el mercado de despliegue de infraestructura para los Operadores de telefonía móvil locales.

- *DIVISIÓN INDUSTRIAL*

Durante el ejercicio 2006, TECNOCOM ha discontinuado la actividad de fabricación de motores eléctricos que venía realizando en sus fábricas de Brasil, China y Madrid.

El proceso de desinversión se ha llevado a cabo, mediante la venta de la Sociedad a un grupo industrial en el caso Brasil, y mediante la realización de activos y pasivos (incluidas las indemnizaciones a los trabajadores) en el caso de las fábricas de Madrid y China, sin tener ninguna problemática laboral, ni tampoco con nuestros clientes o proveedores.

Al cierre del ejercicio 2006 quedaban activos de estas actividades interrumpidas por valor de 1,741 millones de euros (básicamente tesorería y cuentas a cobrar pendientes de vencimiento); y pasivos pendientes de pago por valor de 1,253 millones de euros.

El resultado del proceso de desinversión ha generado para Tecnocom un beneficio de 4,5 millones de euros, respecto a las provisiones realizadas con anterioridad.

- **INFORME DEL COMPORTAMIENTO EN MATERIA DE CALIDAD Y MEDIO AMBIENTE**

Los días 14 y 15 de junio de 2006, Tecnocom pasó con éxito, la auditoria de renovación realizada por AENOR al Sistema de Gestión de Calidad UNE-EN ISO 9001:2000, con lo cual se confirma que Tecnocom sigue manteniendo unos altos estándares de calidad en relación con los productos y servicios que presta a sus clientes. Esta certificación data del año 1998, y cada año se fue consiguiendo un incremento paulatino en lo que concierne a la mejora continua del Sistema Implantado, como certifica AENOR, para todos los procesos de comercialización, planificación, diseño, implementación, gestión, mantenimiento y optimización de equipos, redes y Sistemas de Telecomunicación.

Tecnocom, también superó con éxito la Auditoría de seguimiento que realizó AENOR, los días 16 y 17 de junio de 2006, al Sistema de Gestión Medioambiental implantado con la norma de referencia UNE-EN ISO 14001:2004. Ello pone de manifiesto el compromiso de Tecnocom en ser respetuosa con el Medio Ambiente mediante el desarrollo sostenible, comprometiéndose más allá del estricto cumplimiento legal en esta materia marcando objetivos de ahorro energético, estableciendo procesos e instrucciones que de forma eficaz consigan el ahorro de materia prima, utilizando como recursos las nuevas tecnologías de la comunicación, de las que además es una de las más importantes organizaciones proveedora de estos servicios. Y para el tratamiento y reciclado de los equipos electrónicos que pone en el mercado, Tecnocom Telecomunicaciones y Energía se ha adherido al SIG cuyo titular y gestor es "Asimelec".

- **EVOLUCION PREVISIBLE**

La estrategia marcada por el Consejo de Administración para el periodo 2007-2008 es la de duplicar la cifra de ventas de Tecnocom, alcanzando una facturación anual del orden de los 400 Millones de Euros. Y ello a través de una combinación de crecimiento orgánico, y de una decidida, pero cuidadosa, política de nuevas adquisiciones en el sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC's).

Con las sociedades adquiridas en el 2006, ya integradas totalmente en el Grupo Tecnocom, se ha planteado un ambicioso presupuesto para el 2007 compartido por todos los responsables de la Sociedad, que permitirá un importante crecimiento en ventas, EBITDA y resultado neto, al poner de manifiesto todas las sinergias de la fusión, tanto en el incremento de ventas por el aumento de nuestro porfolio de soluciones, como por los ahorros de costes de todo tipo que se están consiguiendo.

- **INVERSION Y FINANCIACION**

Durante el 2006 se ha realizado un importante esfuerzo inversor. El Grupo TecnoCom ha mantenido su actividad de investigación y desarrollo de productos y sistemas. Adicionalmente, se ha realizado un importante crecimiento vía adquisición de empresas, que ha sido financiado con ampliación de capital y deuda financiera. También, se han reforzado los sistemas de gestión internos siendo implantados en todo el grupo.

- **PRINCIPALES RIESGOS DE LA SOCIEDAD**

En opinión de la compañía, el principal riesgo se centra en el riesgo país, a pesar de haberse disminuido notablemente la presencia internacional con el cese de la actividad en un gran número de países donde TECNOCOM operaba.

- **EVOLUCION DE LOS COMPROMISOS ADOPTADOS POR LOS ACCIONISTAS SIGNIFICATIVOS**

En la actualidad no existe ningún acuerdo o compromiso con los accionistas significativos en relación con su permanencia en el capital de la Sociedad o de su pertenencia al Consejo de Administración.

- **HECHOS SIGNIFICATIVOS POSTERIORES AL CIERRE DEL EJERCICIO 2006**

- ✓ CXG Corporación Caixa Galicia, S.A.U., representada por D. José Luís Méndez López, Director General de la Caja de Ahorros de Galicia, se ha incorporado al Consejo de Administración de TecnoCom, ocupando una Vicepresidencia del Consejo y formando parte del Comité Ejecutivo de la Sociedad.
- ✓ Comienzan los trabajos de la filial de TecnoCom en Chile donde prevé trabajar en importantes proyectos de redes fijas y móviles.
- ✓ Acuerdo para la adquisición de la filial ibérica de la multinacional Getronics por un importe de entre 80 y 95 millones de euros. El cierre de la operación está condicionado a la realización de una “due diligence” en la Compañía y las autorizaciones necesarias en materia de Defensa de la Competencia.

En 2007, los ingresos proforma estimados de TecnoCom tras la adquisición de Getronics serán superiores a 450 millones de euros. El EBITDA se situará entorno a los 26 millones de euros, y la plantilla superará los 5.000 empleados.

- ✓ La Junta General celebrada el pasado 27 de junio aprobó entre otros temas:
 - Desdoblar en dos las acciones de la sociedad, que pasarán a ser 41.633.198 acciones, mediante la reducción de su valor nominal a cincuenta céntimos de euro.
 - Ampliar el capital social en 2.081.659,50 euros, es decir, en la proporción de una acción nueva por cada diez acciones antiguas, mediante la emisión y puesta en circulación, con el carácter de liberadas y con cargo a las reservas disponibles de la sociedad, de 4.163.319 acciones, de cincuenta céntimos de euro de valor nominal cada una de ellas, y con derecho preferente de suscripción por parte de los accionistas de la sociedad.
- ✓ Tecnocom ha adquirido el 29 por ciento de Open Norte. Tras esta operación, cuyo coste asciende a 2,3 millones de euros, Tecnocom incrementa su participación del 51 al 80 por ciento de esta Compañía, lo que le permite entre otras cosas, consolidar sus resultados dentro de su perímetro fiscal y mejorar de esa manera la fiscalidad del grupo.
- ✓ Con fecha 26 de julio Tecnocom, accionista mayoritario de Profesionalia, S.A. (antigua Secretaria Plus, S.A.) ha vendido su participación del 64,9 por ciento de la Compañía holandesa USG People. El valor de la empresa neto de deuda es de 6 millones de euros por el 100% de las acciones.
- ✓ El Consejo de Administración de TECNOCOM, TELECOMUNICACIONES Y ENERGIA, S.A., en su reunión del día 24 de Julio de 2007 y haciendo uso de la autorización concedida por la Junta General celebrada el día 27 de Junio de anterior, acordó por unanimidad ampliar el capital social en CUATRO MILLONES QUINIENTOS SETENTA Y NUEVE MIL SEISCIENTOS CINCUENTA IÚN EUROS CON CINCUENTA CÉNTIMOS (4.579.651,50 €), mediante la emisión y puesta en circulación de 9.159.303 acciones nuevas.

Los actuales accionistas tendrán derecho preferente de suscripción de las nuevas acciones en la proporción de una acción nueva por cada cinco antiguas, la emisión será con un descuento del quince por ciento sobre el precio medio ponderado de cotización de las últimas cuarenta y cinco sesiones de bolsa anteriores al día de verificación del folleto de ampliación de capital. El inicio de esta operación de ampliación de capital se llevará a cabo una vez se inscriba en el Registro Oficial de la C.N.M.V, el correspondiente Folleto informativo, lo que se espera tenga lugar en el próximo mes de septiembre.