

Madrid, a 1 de agosto de 2013

C.N.M.V.

Departamento Informes Financieros y Contables

c/ Edison, 4

28006 Madrid

Muy señores nuestros:

Adjunto remitimos la siguiente documentación original:

Modificaciones a la contestación a la solicitud de información remitida por la CNMV, con registro de salida 28 de junio de 2013 y num. 2013107/46 y presentada el 19 de julio de 2013.

Atentamente

~~TECNOCOM, S.A.~~

19 de julio de 2013

COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES

Departamento Informes Financieros y Contables

c/ Edison, 4

28006 Madrid

Muy señores nuestros:

Atendiendo a la solicitud de información remitida con registro de salida 28 de junio de 2013 y nº 2013107/46 les adjuntamos aclaraciones sobre las cuestiones planteadas:

1. La nota 4.5 de la memoria consolidada describe el método seguido por Tecno-com para analizar si se ha producido algún deterioro de los fondos de comercio con ocasión de cada cierre contable o cuando existen indicios de que los mismos pueden no ser totalmente recuperables.

A este respecto, señalan que para la estimación del valor recuperable, el valor en uso es el criterio utilizado por el Grupo, entendiéndose éste como el valor actual de los flujos de caja futuros estimados. Para su cálculo, la dirección del grupo prepara anualmente su plan de negocio para cada unidad generadora de caja, a partir de los presupuestos más recientes aprobados por los Administradores de la Sociedad Dominante, y que abarcan generalmente un espacio temporal de tres ejercicios, aplicando para los años siguientes una tasa de crecimiento del 0,5%.

Los flujos se descuentan, para obtener su valor actual, a una tasa después de impuestos que tiene en cuenta el coste actual del dinero y las primas de riesgo utilizadas de forma general entre los analistas para el negocio y zona geográfica, situándose las aplicadas en 2012 entre el 9,53% y el 9,87% (9,67% - 10,04% en 2011).

Asimismo, en la nota 5 sobre Fondo de Comercio se explica que el plan de negocio de la compañía contempla una tasa anual de crecimiento compuesto de los ingresos de aproximadamente el 10% hasta 2015, contemplando una base de moderado crecimiento en la península ibérica y fuerte crecimiento en América Latina.

Por su parte, la nota 4.4 de la memoria individual señala que, con el fin de determinar el valor actual de los flujos de efectivo futuros derivados de las inversiones en empresas del grupo, la sociedad prepara las previsiones de flujos de caja partiendo de los presupuestos aprobados, que cubren los próximos tres años, estimándose los flujos para los dos años siguientes aplicando tasas de crecimiento del 0,5%, y del 1% para el valor residual.

1.1. Aclaren la aparente discrepancia entre las tasas de crecimiento aplicadas en el individual y el consolidado para obtener los flujos de efectivo futuros.

La información desglosada en la Nota 4.5 de la memoria consolidada donde se detalla que para los años siguientes el crecimiento será del 0,5%, se corresponden para los períodos cuarto y quinto al igual que se realiza en el individual.

Las tasas de crecimiento aplicadas para la obtención de los flujos futuros a partir del quinto año tanto a nivel individual y consolidado son del 1%, por lo que no hay discrepancia. Si bien no se menciona anteriormente, en la Nota 5 de la memoria consolidada de acuerdo con los requerimientos de información requeridos por la NIC 36 párrafo 134 (f) se incorporan los análisis de sensibilidad ante posibles variaciones de las hipótesis claves, aplicadas por la Dirección de la Sociedad Dominante, para la determinación del valor en uso. Del el citado análisis, se puede desprender que la tasa de crecimiento a perpetuidad es del 1%.

El párrafo 134 de la NIC 36 *Deterioro de valor de los activos* requiere que, cuando el importe recuperable esté basado en el valor de uso, se aporte la siguiente información individualizada para cada UGE:

- (i) Una descripción de cada hipótesis clave sobre la cual la gerencia ha basado sus proyecciones de flujos de efectivo para el periodo cubierto por los presupuestos o pronósticos más recientes.
- (ii) Una descripción del enfoque utilizado por la gerencia para determinar el valor o valores asignados a cada hipótesis clave.
- (iii) La tasa o tasas de descuento aplicadas a las proyecciones de flujos de efectivo.

1.2. En consecuencia deberán aportar, de manera individualizada para cada UGE, cuáles son las hipótesis clave tomadas en consideración para calcular el valor en uso.

Las principales hipótesis consideradas se basan en la experiencia pasada y en previsiones razonables sustentadas en los planes estratégicos de cada unidad generadora de efectivo. Estas previsiones se contrastan con las estimaciones de crecimiento de diferentes fuentes especializadas, el posicionamiento del Grupo en cada mercado, y los factores clave que pueden generar variaciones (desarrollo de nuevos negocios, innovación, crecimiento internacional, etc.).

Al evaluar el valor en uso, los flujos de efectivo estimados se descuentan a su valor actual utilizando el tipo de descuento que refleja las valoraciones actuales del mercado con respecto al valor temporal del dinero y los riesgos específicos de los activos. En este sentido, para

Tecnocom

el cálculo de la tasa se considera el coste actual del dinero (tipo swap a 5 años sobre Euribor), un rendimiento libre de riesgo para los fondos propios que es el Bono Alemán a 5 años, una prima de riesgo de mercado del 5,2% (en línea con la utilizada por la mayoría de la comunidad financiera) y las primas de riesgo usadas de forma generalizada por distintas fuentes especializadas para el negocio y considerando la zona geográfica.

Las tasas consideradas para el ejercicio 2012 por cada UGE son las siguientes:

WACC	PA	AM	IST	IM
Para 2012:	9,87%	9,65%	9,66%	9,72%

Proyectos y Aplicaciones:

La tasa anual de crecimiento compuesto para los ingresos y gastos hasta el año 2017 es aproximadamente de un 10,4% y un 9% respectivamente.

La base fundamental sobre la que se sustenta este crecimiento tiene dos dimensiones. Una geográfica considerando el foco en Latinoamérica, y otra asociada a un conjunto de soluciones de alto valor añadido, contrastadas y líderes en el mercado, como son:

- Core de medios de pago (SAT-SIA-SFC)
- Core de seguros (Aneto)
- Core bancario (GlobalBanking)
- Core Telco (suite Oracle)
- Soluciones ERPs (SAP y distintos verticales asociados)

Adicionalmente cabe destacar por su relevancia, impacto y estrategia, la configuración de servicios de procesamiento de medios de pago. Este tipo de negocio aporta un nivel de recurrencia muy importante porque los contratos de servicios son de largo plazo y porque se maximiza el grado de fidelización de los clientes al formar parte de su cadena de valor. En este sentido, se estiman crecimientos importantes en Latinoamérica por el crecimiento orgánico en aquellos países que se ha implementado, así como los acuerdos con importantes entidades financieras que se han alcanzado para la externalización de sus procesos de medios de pago.

Desde la perspectiva de los distintos mercados:

- La estrategia del sector público pasa por equilibrar un negocio más generalista de infraestructuras y servicios, hacia un negocio que en el medio plazo esté basado en soluciones especializadas. Durante el ejercicio 2013 se tiene previsto potenciar dicho sector en Colombia y Perú y en adelante se irá potenciando en el resto de los países de Latinoamérica donde se encuentra posicionado el Grupo.
- El sector banca-seguros, que tiene el mayor peso específico, visualiza mantener su posicionamiento en España, y conseguir incrementos significativos en Latinoamérica apoyándose esencialmente en servicios de procesamiento de medios de pago.
- Industria tiene previsto su crecimiento con soluciones de nicho para su sector, que en este caso se apoyan básicamente en la herramienta SAP.

Tecnocom

- En el caso del sector telecomunicaciones al igual que el sector público se tiene previsto dar un mayor peso a soluciones especializadas que a soluciones generalistas que permitirán al Grupo diferenciarse de la competencia. Dicho posicionamiento ha supuesto unos réditos muy positivos para Latinoamérica durante 2011 y 2012.

El margen operativo estimado se tiene como objetivo mantenerlo de forma sostenida en el tiempo con la aplicación de las siguientes líneas de actuación:

- Mejoras de productividad derivadas de un cambio en las condiciones laborales en España que abaratan los costes de mano de obra.
- Optimización del uso de recursos locales en cada país, que permitirá minorar el impacto de impuestos entre países y reducir el gasto en desplazamientos.
- Potenciar la actividad de:
 - Proyectos de personalización, integración e implantación sobre aplicaciones de nicho, principalmente propias y también de otros fabricantes reconocidos, que tienen un componente de adquisición y mantenimiento de licencias de uso muy interesante en términos de margen.
 - Servicios de procesamiento que aportan una ratio de margen diferencial respecto a proyectos-servicios tradicionales.

Gestión de Aplicaciones

La tasa anual de crecimiento compuesto para los ingresos y gastos hasta el año 2017 es aproximadamente de un 6% en ambos casos.

Las estimaciones realizadas por la Dirección para los mercados geográficos más importantes en los que se encuentra presente el Grupo son:

España

Se espera un crecimiento prácticamente plano de los ingresos en los próximos años como consecuencia del efecto positivo que conlleva la participación en las principales fusiones bancarias del país, que se compensa por las medidas implantadas por el Gobierno de cara a reducir el déficit público, lo que no permitirá al Grupo mantener los mismos niveles de facturación con la Administración Pública y adicionalmente se ha considerado la desaparición de diversas entidades financieras en el proceso de consolidación del sector financiero español. Por el tipo de servicio de la unidad la mayoría del negocio es recurrente y por lo tanto se garantiza un porcentaje muy elevado de ingresos año tras año.

Desde la perspectiva de los gastos se prevé una disminución de los costes de estructura y seguir potenciando los "Software factories" en detrimento de las oficinas principales.

Latinoamérica

Tecnocom

La principal estrategia en Latam es conseguir trasladar el conocimiento y herramientas de que dispone la unidad en España por ser líderes en outsourcing de aplicaciones, y conseguir un posicionamiento similar en los países estratégicos como son Colombia, Perú, Chile y México. El crecimiento se sustenta principalmente en los dos sectores en los que se ha ido consolidando el Grupo, con el proceso de expansión internacional iniciado en años anteriores, que son Telecomunicaciones y Banca y Seguros. Los servicios en los que se sustenta este crecimiento se corresponden con servicios de consultoría de mejora de procesos, outsourcing de servicios,... El incremento de los costes no va en la misma proporción que los ingresos ya que trasladaremos la misma política de contención de costes que se está aplicando en España a Latinoamérica.

Gestión de Infraestructuras

La tasa anual de crecimiento compuesto para los ingresos y gastos hasta el año 2017 es aproximadamente de un 5,7% y un 5,4% respectivamente.

Los crecimientos que se esperan para los próximos ejercicios se sustentan sobre un proceso previo de consolidación de la oferta del Grupo en Latinoamérica. En este sentido, el Grupo tiene previsto apalancar este crecimiento en la introducción de servicios basados en la gestión del "puesto de trabajo", "atención de usuarios" y "Data Centers". Se tiene previsto mejorar el margen en los próximos ejercicios por cambios organizativos y modelos de prestación de servicios más eficientes.

Integración de sistemas y tecnología:

La tasa anual de crecimiento compuesto para los ingresos y gastos hasta el año 2017 es aproximadamente de un 4,7% y un 4,4% respectivamente.

Los crecimientos en la facturación se apoyan en la venta de soluciones de automatización y servicios de infraestructuras de operadores de telefonía en Latinoamérica, así como en la comercialización de nuevos servicios a partir de 2015, fundamentalmente relacionados con gestión de efectivo, soluciones grafométricas y gestión de flotas. Se espera mantener el margen en los porcentajes actuales, debido al mayor margen que se espera obtener en nuevos proyectos y servicios asociados en Latinoamérica, y a la mejora continua en los servicios recurrentes.

1.3. Expliquen cómo han determinado el valor asignado a las tasas de descuento utilizadas para efectuar los test de deterioro, desglosando la prima de riesgo incorporada en dichos cálculos teniendo en cuenta los países donde opera el grupo. En su respuesta deberán aclarar los motivos por los cuales las tasas aplicadas en 2012 son inferiores a las de 2011.

En la determinación de las tasas de descuento, la Dirección estima tasas de descuentos para cada uno de los países donde opera el Grupo.

Las primas de riesgo por país consideradas se encuentran en un intervalo entre el 1,1% y el 6,0% tal y como se puede apreciar en el cuadro que presentamos a continuación:

Tecnocom

País	Prima riesgo
España	2,80%
Portugal	6,00%
Colombia	3,00%
Mexico	2,30%
Perú	3,00%
Chile	1,10%
Rep. Dominicana	6,00%

Las tasas de descuento, aplicadas en los test de deterioro, se han visto reducidas en el ejercicio 2012 respecto al ejercicio 2011 fundamentalmente por el menor rendimiento libre de riesgo considerado tanto en el coste de capital como del endeudamiento.

1.4. Respecto a la evolución prevista para el periodo cubierto por el plan de negocio, deberán explicar los principales parámetros tomados en consideración para obtener una tasa de crecimiento compuesto de los ingresos del 10%, justificando la evidencia que soporta esta estimación, habida cuenta de la evolución mostrada de sus ventas en los últimos ejercicios y el primer trimestre de 2013. En su respuesta, deberán cuantificar el "fuerte crecimiento" estimado para América Latina.

En relación a la evolución prevista para los ingresos en los próximos ejercicios, es importante tener en cuenta las siguientes circunstancias para la interpretación de la tasa de crecimiento compuesto para los próximos ejercicios: a) El primer trimestre del Grupo, de forma histórica, suele representar uno de los peores trimestres del ejercicio por lo que no resulta extrapolable los resultados alcanzados en el primer trimestre al conjunto del ejercicio objeto de análisis; b) Es importante tener en cuenta que cuando se elaboran los presupuestos del Grupo, en el último trimestre, se tiene como referencia una visibilidad de ingresos cubiertos del siguiente ejercicio en una parte importante c) Los datos históricos dado su reducido punto de partida no ponen de manifiesto el fuerte incremento de la actividad en Latinoamérica, tal y como se refleja en los ingresos obtenidos durante el primer trimestre del 2013 el crecimiento experimentado por Latinoamérica ha supuesto un 28% respecto al mismo trimestre del ejercicio pasado. La cuota de mercado que mantiene el Grupo en América Latina es relativamente pequeña por lo que el potencial crecimiento que tiene el Grupo es mayor que en otros mercados apalancándose en el know how adquirido en Iberia.

Las principales Líneas de Negocio que sustentan este crecimiento en Latinoamérica y se espera lo sigan sustentando en los próximos años, son:

- Soluciones Telco: En los últimos años se han conseguido grandes contratos de implantación de soluciones de negocio para el core (facturación, inventario...) de este tipo de empresas en clientes como: UNE, Cablevisión, TIGO, etc. y ahora, una vez se dispone de referencias de casos de éxito, se prevé una más fácil penetración en este mercado, además de comenzar a dar servicios de mantenimiento y soporte (ANS) en los clientes ya implantados. Este sector tiene una gran similitud operativa con el sector Utilities donde esperamos obtener im-

Tecnocom

portantes contratos en fechas próximas. En esta actividad se cuenta con acuerdos comerciales con terceros suministradores de software muy especializado como: Oracle, GE, TOA...

- Soluciones de Procesamiento de Tarjetas: Apoyado en soluciones de negocio propias, ampliamente implantadas en importantes Entidades Financieras tanto en España como en Latam, se está culminando un nuevo modelo de negocio consistente en el outsourcing de los procesos de negocio de contratación, administración de tarjetas, autorización de operaciones, fidelización, etc. que permitirá progresivamente complementar/sustituir los proyectos tradicionales de implantación de nuestras soluciones, con nuevos contratos de procesamiento que conlleven ingresos de mayor recurrencia y fidelización de los clientes. En este apartado es importante destacar los acuerdos alcanzados con Credibanco en Colombia y con BHD en Rep. Dominicana.
- Desarrollo y Mantenimiento de Aplicaciones: A partir de 2012 se consiguieron una serie de clientes/contratos (ATH, Superintendencia de Puertos, Fiduciaria Popular, Ministerio de Hacienda de Colombia, Isban México, BBVA Bancomer, etc.).

1.5. Detallen cuál ha sido el procedimiento seguido por Tecnocom para calcular la tasa de crecimiento para el cuarto y quinto año, no cubiertos por el plan de negocio, así como para la tasa de crecimiento a perpetuidad, explicando la evolución de ésta última respecto a los ejercicios 2011 y 2010

La Dirección del Grupo prepara un plan de negocio para cada unidad generadora de efectivo, que generalmente suele abarcar un período de tres ejercicios y se han desarrollado previsiones adicionales para los ejercicios 2016 y 2017. Las previsiones de estos dos últimos años, son muy conservadoras en relación con los crecimientos previstos por analistas como Gartner, que estima unas tasas de crecimiento compuesto del sector servicios TI a nivel mundial del 4,5%.

En este mismo sentido, la tasa de crecimiento a perpetuidad utilizada por Tecnocom en el ejercicio 2012 para el cálculo del valor residual, es una tasa que se encuentra por debajo de la media utilizada en informes de analistas bursátiles que siguen nuestra compañía así como en los análisis de bancos de inversión en compañías comparables.

La tasa a perpetuidad empleada ha experimentado un crecimiento, pasando del 0% en 2010 al 1% en 2012, debido a la consolidación de la internacionalización iniciada por el Grupo en los últimos ejercicios y la estabilización y vuelta al crecimiento a medio plazo de la economía nacional.

1.6. Cuantifiquen las proyecciones de los flujos futuros para el periodo de tres años que realizaron para cada UGE en los ejercicios 2009, 2010 y 2011 e indiquen si se han cumplido y, en el caso de que se hayan producido desviaciones a la baja, expliquen si han tenido en cuenta esta experiencia histórica para realizar las proyecciones en el ejercicio 2012.

Tecnom

Las UGE'S del ejercicio 2009 son diferentes a las de los años posteriores al cambiar las mismas durante el año 2010, por este motivo la información detallada a continuación se presenta para el año 2009 de forma agregada, en la medida que no es comparable con el resto de ejercicios posteriores.

Para el ejercicio 2009 el grado de cumplimiento para las UGEs fue de un 86% en los ingresos y 85% del margen operativo.

El grado de cumplimiento para los ejercicios 2010 y 2011 de la UGE de Proyectos y Aplicaciones fue de un 91% y 97% para los años de la cifra de ingresos y un 86% y un 93% para el margen operativo respectivamente.

El grado de cumplimiento para los ejercicios 2010 y 2011 de la UGE de Gestión de Aplicaciones fue de un 93% y 93% para los años de la cifra de ingresos y un 88% y un 84% para el margen operativo respectivamente.

El grado de cumplimiento para los ejercicios 2010 y 2011 de la UGE de Gestión de Infraestructuras fue de un 77% y 97% para los años de la cifra de ingresos y un 73% y un 92% para el margen operativo respectivamente.

El grado de cumplimiento para los ejercicios 2010 y 2011 de la UGE de Integración de sistemas y tecnología fue de un 77% y 96% para los años de la cifra de ingresos y un 72% y un 87% para el margen operativo respectivamente.

El hecho de no haber cumplido los objetivos que se aprobaron en 2010 supuso un replanteamiento de las estimaciones en los siguientes ejercicios e identificación de forma pormenorizada de los motivos por los cuales no se han alcanzado. A modo indicativo el Grupo redujo su previsión de ingresos en un 11% sobre la que había estimada en el ejercicio 2010 para el año 2012. Tal y como se detalla previamente se puede ver como para 2011 los grados de cumplimiento han mejorado, en general, de forma significativa respecto a ejercicios anteriores y dichos grados de cumplimiento se han considerado por parte de la Dirección de la Sociedad a la hora de elaborar el plan negocio para el ejercicio 2012 y siguientes.

La NIC 36 define la unidad generadora de efectivo como el grupo identificable de activos más pequeño, que genera entradas de efectivo que sean, en buena medida, independientes de los flujos de efectivo derivados de otros activos o grupos de activos.

1.7. Deberán justificar los motivos por los cuales, a nivel de cada una de las UGEs, los flujos de efectivo generados por los activos situados en España, no son, en buena medida, independientes de los flujos generados por activos situados en Latinoamérica.

La Dirección de la Sociedad Dominante a la hora de identificar las UGEs considera que los flujos generados en Latinoamérica no son independientes de los flujos generados en España, ya que los conocimientos técnicos de las distintas soluciones que ofertamos y que son la

TecnoCom

base de nuestros negocios, así como los software propios en algunos casos, se encuentran en España y en sus equipos de profesionales quien los han desarrollado a lo largo de la vida

de nuestra compañía. Estos software y equipos de profesionales dependen para la generación de nuevo negocio de ese conocimiento desarrollado históricamente en la Península. En cuanto al negocio de las UGEs, tienen una naturaleza de servicio en el que la referencia de clientes es fundamental para el desarrollo del mismo y la gerencia de negocio es única y los equipos intercambiables. Adicionalmente, la Dirección del Grupo en su análisis también ha considerado como controla y adopta las decisiones para continuar, enajenar o disponer las operaciones, en este sentido la toma de decisiones en cada UGE es realizada por la Dirección en España, que es la que determina los pasos a seguir y las estrategias de desarrollo en Sudamérica.

Por otro lado, la memoria consolidada señala que el grupo ha llevado a cabo un análisis de sensibilidad basado en las siguientes hipótesis: (i) un crecimiento de la WACC de medio punto porcentual, (ii) una disminución de la tasa de crecimiento del 1% al 0%, y (iii) un crecimiento 0% para los ejercicios no presupuestados 2016 y 2017, y el resultado obtenido ha sido que no habría un deterioro en ninguna de las unidades generadoras de efectivo.

1.8. Aporten información adicional sobre la sensibilidad del importe en libros a los métodos, supuestos y estimaciones empleados al hacer el test de deterioro. Para ello, al menos, deberán cuantificar el valor por el que el importe en libros supera el valor recuperable del fondo de comercio asignado a las UGEs "Proyectos y Aplicaciones" y "Gestión de Aplicaciones", así como el importe por el que debe cambiar el valor o valores asignados a la hipótesis clave para que ambos valores se igualen.

El importe por el que se supera el valor en libros en la UGE de Proyectos y Aplicaciones es de 36,6 millones de euros y en la UGE de Gestión de Aplicaciones es de 8,8 millones de euros.

Como complemento de la información detallada en la Nota 5 de la memoria consolidada a continuación se incorpora información adicional relativa a las UGEs "Proyectos y Aplicaciones" y "Gestión de Aplicaciones" en las que se igualaría o superaría el valor en libros de la UGE con el valor en uso:

- Proyectos y Aplicaciones:

- A partir de un aumento de la WACC en 3,6 puntos porcentuales se igualarían los flujos con el importe en libros, manteniendo el crecimiento de los años 2016 y 2017 y la tasa de crecimiento para el valor residual de 1%.

- A partir de un aumento de la WACC en 3,28 puntos porcentuales se igualarían los flujos con el importe en libros, manteniendo el crecimiento de los años 2016 y 2017 y reduciendo la tasa de crecimiento para el valor residual al 0,5%.

Tecnocom

- A partir de un aumento de la WACC en 2,94 puntos porcentuales se igualarían los flujos con el importe en libros, manteniendo el crecimiento de los años 2016 y 2017 y reduciendo la tasa de crecimiento para el valor residual al 0%.

-A partir de un aumento de la WACC en 2,89 puntos porcentuales se igualarían los flujos con el importe en libros, anulando la tasa de crecimiento de los años 2016 y 2107 y la tasa de crecimiento del valor residual.

- En el caso de que el grado de cumplimiento de los ingresos y el margen de contribución fuera inferior al 85% y se consiguiera una reducción del 5% de los costes de estructura presupuestados, se igualaría el valor en uso con el valor en libros manteniendo constantes el resto de las hipótesis

- Gestión de Aplicaciones:

- A partir de un aumento de la WACC en 1,4 puntos porcentuales se igualarían los flujos con el importe en libros, manteniendo el crecimiento de los años 2016 y 2017 y la tasa de crecimiento para el valor residual al 1%.

- A partir de un aumento de la WACC en 1,03 puntos porcentuales se igualarían los flujos con el importe en libros, manteniendo el crecimiento de los años 2016 y 2017 y reduciendo la tasa de crecimiento para el valor residual al 0,5%.

- A partir de un aumento de la WACC en 0,67 puntos porcentuales se igualarían los flujos con el importe en libros, manteniendo el crecimiento de los años 2016 y 2017 y reduciendo la tasa de crecimiento para el valor residual al 0%.

-A partir de un aumento de la WACC en 0,64 puntos porcentuales se igualarían los flujos con el importe en libros, anulando la tasa de crecimiento de los años 2016 y 2107 y la tasa de crecimiento del valor residual al 0%.

- En el caso de que el grado de cumplimiento de los ingresos y el margen de contribución fuera inferior al 90% y se consiguiera una reducción del 5% de los costes de estructura presupuestados, se igualaría el valor en uso con el valor en libros manteniendo constantes el resto de las hipótesis.

2. A 31 de diciembre de 2012 el grupo tiene registrado en el epígrafe Inversiones Inmobiliarias 4.143 miles€ correspondientes a un inmueble situado en Italia, que se encuentra vacío en situación de venta.

De acuerdo con la información que figura en la memoria consolidada, Tecnocom valora este activo a coste, neto de su amortización acumulada y provisiones por deterioro. A 31 de diciembre de 2012, este valor neto contable se adecúa a su actual valor de mercado, considerando la valoración realizada por un experto independiente cuyo importe asciende a 4.200 miles€.

2.1. A este respecto, deberán aportar más información, conforme a lo descrito por el párrafo 75 de la NIC 40 Propiedades de Inversión:

- (i) Los métodos e hipótesis significativas aplicadas en la determinación del valor razonable de este activo en los ejercicios 2012 y 2011, incluyendo una declaración que indique si la determinación del valor razonable fue hecha a partir de las evidencias del mercado.
- (ii) Amplíen la información relativa al informe del experto independiente que ha determinado el valor razonable desglosado en la memoria consolidada, indicando el nombre del tasador que prestó el servicio, la fecha a la que se refiere la citada valoración y si el informe contiene algún tipo de limitación al alcance o análisis de sensibilidad.

Tal y como se detalla en la Norma de valoración 4.4 y en la Nota 8 de la memoria consolidada, el Grupo tiene un inmueble ubicado en Italia que está valorado a coste neto de su correspondiente amortización contable y que está sujeto a deterioro, en caso que el valor en libros exceda el valor de mercado del citado inmueble. En este sentido, dado las caídas en precios en el sector inmobiliario en estos últimos ejercicios, la Dirección ha contratado a un experto independiente para contrastar si el valor de mercado excede el valor en libros del citado inmueble.

Los informes elaborados por el experto independiente (CBRE) están fechados en Enero de 2012 y Enero de 2013, el método aplicado para la valoración del inmueble es el método de transformación que se basa en los flujos de caja que se generarán en el transcurso de la operación inmobiliaria, que son el resultado de la diferencia entre el valor de mercado del inmueble menos los costes necesarios para su transformación o rehabilitación descontando los valores a la fecha de valoración a una tasa aproximada del 10% y 9% para 2012 y 2011 respectivamente. El informe emitido por el experto independiente no incorpora ninguna limitación para ambos ejercicios.

El valor de mercado, es el resultado de la media entre el valor de mercado obtenido como resultado de multiplicar los metros cuadrados del inmueble por valores aplicados en operaciones similares en el entorno donde se encuentra ubicado el inmueble y el valor de mercado calculado en función de la rentabilidad que se obtendría por el alquiler del inmueble anualmente, considerando una tasa de capitalización de aproximadamente el 6,1% tanto para 2012 como para 2011.

Los costes necesarios para su transformación son los costes estimados que tendría que incurrir el Grupo para adecuar el inmueble. Estos costes son fundamentalmente: suministro e instalación del nuevo tejado, nueva instalación de chapa, demoliciones parciales de la fábrica, arreglos y mantenimientos de la estructura (iluminación, calefacción, hídrico anti incendio), arreglo de la pavimentación exterior,.... Adicionalmente, se han considerado costes indirectos que se corresponden con coste del seguro, impuesto sobre transmisión patrimonial sobre el valor catastral, costes de comercialización,....

3. En el activo no corriente del balance figuran 43.719 miles € correspondientes activos diferidos, deducciones activadas y créditos fiscales por compensación de pérdidas, de los cuales, de acuerdo con los desgloses aportados en la nota 20, 25.290 miles € corresponden a créditos por pérdidas a compensar.

Respecto al plazo máximo de vigencia de estos activos, de la memoria consolidada se desprende que en 2015 finaliza el plazo para compensar bases impositivas negativas por valor de 5.384 miles €

Los artículos 71 y 74 del TRLIS señalan que las bases impositivas negativas generadas por alguna de las sociedades integrantes del grupo, generadas en periodos impositivos anteriores a su integración en el grupo fiscal, pueden ser compensadas por el grupo fiscal pero con el límite de la base impositiva individual de la propia sociedad que generó tales pérdidas fiscales.

Adicionalmente, el artículo 9 del RD-L 9/2011, de 19 de agosto, introduce determinadas modificaciones en el régimen legal del Impuesto sobre Sociedades para los periodos impositivos que comiencen dentro de los años 2011, 2012 y 2013, limitando la compensación de bases impositivas negativas al 50% de la base impositiva previa a dicha compensación en el caso de sociedades que, durante los 12 meses anteriores a la fecha en que se inicie el periodo impositivo, el importe neto de la cifra de negocios sea al menos de 70 millones €.

Asimismo, el art. 26 del RD-L 20/2012 ha endurecido dicha limitación, situando el máximo de compensación en el 25% de la base impositiva previa para los ejercicios 2012 y 2013.

A este respecto, la memoria señala que "el grupo ha estimado que la recuperación de los activos fiscales se encuentra soportada con planes de negocio cuya consecución los Administradores de la Sociedad Dominante consideran altamente probable".

De acuerdo con el párrafo 82 de la NIC 12 *Impuesto a las Ganancias* las entidades deben revelar la naturaleza de la evidencia que soporta el reconocimiento de activos por impuestos diferidos cuando:

- a) la realización del activo por impuestos diferidos depende de ganancias futuras por encima de las ganancias surgidas de la reversión de las diferencias temporarias impositivas actuales; y
- b) la entidad ha experimentado una pérdida, ya sea en el periodo actual o en el precedente, en el país con el que se relaciona el activo por impuestos diferidos.

A este respecto, deberán aportar la siguiente información:

3.1. Aclaren la procedencia de dichas bases impositivas, especificando si las mis-

Tecnocom

mas fueron generadas por alguna de las sociedades integrantes del grupo en periodos impositivos anteriores a su integración en el grupo fiscal.

Tal y como se detalla en la Nota 20 e) el importe de las bases imponibles a compensar pertenecientes al Grupo consolidado fiscal español asciende a 24.906 miles de euros a 31 de diciembre de 2012, de las cuales 11.678 miles de euros pertenecientes a bases generadas por sociedades antes de formar parte del Grupo consolidado fiscal siendo mayoritariamente de Tecnocom España Solutions, S.A. El importe de las bases imponibles que vencen en 2015 por valor de 5.384 miles de euros se corresponden con bases imponibles generadas por Tecnocom España Solutions, S.A. antes de su pertenencia al Grupo fiscal.

3.2. Expliquen la evidencia utilizada para justificar el reconocimiento de estos activos en el estado de situación financiera consolidado a 31 de diciembre de 2012. En la contestación a esta pregunta, deberán tener en cuenta las limitaciones impuestas por el artículo 9 del RD-L 9/2011 y el artículo 26 del RD-L 20/2012.

La naturaleza de la evidencia que soporta el reconocimiento de dichos activos por impuestos diferidos se basa en la previsión de generación de bases imponibles positivas por el grupo fiscal de consolidación, del que Tecnocom Telecomunicaciones y Energía, S.A. es Sociedad Dominante, en base al siguiente cálculo:

- Se han considerado los presupuestos para los próximos ejercicios.
- De los Presupuestos aprobados por el órgano de administración, se ha realizado la asignación de los resultados entre las distintas Sociedades del Grupo fiscal de consolidación, excluyendo la información procedente de entidades que no conforman el Grupo fiscal.
- Se han estimado los siguientes ajustes en las bases imponibles de las Sociedades del Grupo:
 - Limitación a la deducibilidad de los gastos financieros, establecida en el artículo 20.1 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.
 - Limitación a la deducibilidad de las amortizaciones del inmovilizado establecida en la Ley 16/2012, de 27 de diciembre, por la que se adoptan diversas medidas tributarias dirigidas a la consolidación de las finanzas públicas y al impulso de la actividad económica.
- Una vez calculadas las bases imponibles individuales de las Sociedades que integran el Grupo fiscal, se compensan las bases imponibles negativas del Grupo, teniendo en cuenta los siguientes límites:
 - Límites de compensación de la base imponible positiva del Grupo de consolidación y de las bases imponibles negativas generadas antes de consolidar fiscalmente, en virtud de lo establecido en el artículo 74 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.
 - Límite de compensación establecido en el artículo 45 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades según redacción dada por el RDL 20/2012.

Tecnocom

En base a las hipótesis adoptadas por la Dirección del Grupo no se produce el vencimiento o prescripción del derecho de compensación de las bases imponibles negativas generadoras de los créditos fiscales reconocidos en el estado de posición financiera al cierre del ejercicio 2012.

Destacar que las bases imponibles de Tecnocom España Solutions, S.A. han sido positivas en los últimos 4 años (2009 a 2012), por lo que no se estima, con la Legislación aplicable al cierre del ejercicio 2012, la no recuperabilidad de las mismas.

4. La nota 22 de la memoria consolidada explica que, en la elaboración de la información por segmentos del grupo, los ingresos y gastos que no pueden ser atribuidos específicamente a ninguna línea de carácter operativo o que son el resultado de decisiones que afectan globalmente al grupo, se atribuyen a una unidad corporativa, la que también se asignan las partidas de conciliación que surgen al comparar el resultado de integrar los estados financieros de las distintas líneas de negocio, con los estados financieros consolidados del grupo.

Posteriormente, los costes incurridos por la unidad corporativa se proratean entre el resto de segmentos, mediante un sistema de distribución interna de costes.

El párrafo 28 de la NIIF8 Segmentos de operación requiere que las partidas significativas de conciliación se identifiquen y describan por separado, de manera que todo ajuste significativo que resulte necesario para conciliar los resultados de los segmentos con los de la entidad, figure separadamente.

A este respecto, deberán ampliar la siguiente información:

4.1. Expliquen en qué consiste el sistema de distribución interna de costes en base al cual han distribuido entre el resto de segmentos los saldos correspondientes a la unidad corporativa y las partidas de conciliación.

El sistema interno de distribución de costes consiste básicamente en asignar a cada uno de los segmentos aquellos costes corporativos, que no pueden ser atribuidos específicamente a ningún segmento. Los costes corporativos se asignan a cada uno de los segmentos en función del peso porcentual del EBITDA de cada segmento respecto del total. Atendiendo a estos pesos la distribución interna para el cierre de 2011 y 2012 atendería a la siguiente distribución por segmentos:

	PA	AM	IST	IM
Reparto Costes 2012	31,57%	23,66%	21,39%	23,38%
Reparto Costes 2011	30,94%	23,69%	21,99%	23,38%

Las partidas de conciliación surgen por el tipo de cambio utilizado en gestión que difiere del tipo de cambio utilizado en el proceso de consolidación (tipo de cambio medio del periodo),

estas partidas no son significativas a nivel de resultado neto, ya que el tipo de cambio gestión incorpora parte de la evolución del tipo de cambio.

4.2. Manifiesten si la información por líneas de actividad que es reportada a la máxima autoridad en la toma de decisiones de explotación incluye dicha distribución interna de costes a los segmentos operativos. De no ser así, aporten un nuevo desglose de la información por segmentos de negocio en el que figuren en columnas independientes:

- (i) los ingresos y gastos que no pueden ser atribuidos específicamente a ninguna línea de carácter operativo o que son el resultado de decisiones que

afectan globalmente al grupo, y (ii) los ajustes de conciliación.

Si, la máxima autoridad a la hora de la toma de las decisiones incluye dicha distribución interna de acuerdo con el criterio previamente definido en el punto anterior.

5. La memoria consolidada explica que los ingresos procedentes de proyectos desarrollados por el grupo se calculan añadiendo al coste incurrido a la fecha de cierre, el margen de beneficio esperado ya devengado, el cual se obtiene en función del grado de avance del contrato, calculado como la proporción de coste incurrido sobre el coste total estimado. La diferencia entre el ingreso calculado de esta manera y la facturación realizada, si es positiva se registra en la cuenta de Existencias-Productos en curso, junto con la obra terminada pendiente de facturación final.

El importe de dicha cuenta ha seguido la siguiente evolución:

Miles €	2009	2010	2011	2012
Existencias - Productos en curso	19.523	29.045	38.968	42.907

5.1. Aporten un desglose del saldo de esta cuenta al cierre de los ejercicios 2009, 2010, 2011 y 2012, detallando separadamente el importe correspondiente a proyectos desarrollados en España de los llevados a cabo en Latinoamérica.

En Miles €	2009	2010	2011	2012
Obra en curso España	14.605	23.560	29.900	27.208
Obra en curso LATAM	4.918	5.139	8.660	15.395
Obra en curso Otros	-	346	408	304
Total	19.523	29.045	38.968	42.907

Tecnocom

5.2. Expliquen los motivos por los cuales esta partida se ha incrementado en el periodo 2009-2012.

El incremento de la obra en curso se explica fundamentalmente por los siguientes motivos: a) el incremento experimentado en la obra en curso en España se debe a: a.1) efecto variación del mix de servicios vs productos, en años anteriores el Grupo estaba más centrado en la venta de un producto que no llevaba implícita un importe significativo de obra en curso ya que no requería de servicios relevantes para su implantación o desarrollo, mientras que en los últimos ejercicios con el proceso de especialización llevado a cabo por el Grupo, la necesidad de llevar a cabo desarrollos o servicios ad hoc incrementa la obra en curso; a.2) al hilo de lo comentado anteriormente se ha pasado de trabajos denominados "Body Shopping", horas hombres incurridas a final de mes y facturadas, a trabajos de "llave en mano" que implican que el Grupo no puede llevar a cabo la facturación hasta que se hayan cumplido una serie de hitos acordados en el contrato y b) el crecimiento del negocio en Latinoamérica, gracias al proceso de externalización del Grupo iniciado en ejercicios anteriores, que está dando sus frutos en estos últimos ejercicios donde la facturación se ha más que duplicado entre los años 2009 y 2012 y al efecto de los contratos, firmados en gran parte con entidades de derecho público cuyo proceso de validación de los hitos y requerimientos para facturar, suele ser un proceso no ágil que retrasa la facturación.

5.3. Señalen si las principales características de estos contratos difieren entre España y Latinoamérica, y el modo en que estas diferencias pueden afectar al saldo medio de este epígrafe del activo corriente.

Las características generales de los contratos no difieren de forma significativa entre los contratos firmados en Latinoamérica y España. Es importante tener en cuenta que los contratos vigentes actualmente en Latinoamérica se corresponden en gran medida a contratos firmados con empresas públicas del sector de Telecomunicaciones y Media, los cuales son facturados por hitos alcanzados. En este sentido aunque los objetivos se hayan logrado el proceso de aceptación y validación de los organismos públicos tienen una mayor carga burocrática a lo que se puede esperar en España.

Los principales clientes de Latinoamérica son grandes operadores de telefonía y Organismos Públicos y antes de emitir la facturación se tienen que cumplir con una serie de requerimientos que en algunas ocasiones puede alargar el proceso de facturación. En España estos casos son similares sin embargo no representan un volumen relativo tan importante como en Latinoamérica.

6. La nota 21.5 de la memoria consolidada, sobre transacciones en moneda extranjera, muestra un incremento muy alto en el volumen de transacciones respecto al ejercicio 2011.

6.1. Expliquen los motivos de este incremento y, en caso de que se trate de un error, aporten a modo informativo un nuevo desglose sobre las transacciones llevadas a cabo en 2012 en moneda extranjera.

Por un error tipográfico se ha incluido en la línea de Pesos dominicanos del año 2012 la totalidad de las transacciones en moneda extranjera del ejercicio. La relación de las transacciones en moneda extranjera corregida es la siguiente (en miles de euros):

Moneda	Ventas	Compras y gastos
Soles peruanos	8.182	11.034
Pesos Mexicanos	2.680	886
Pesos Chilenos	5.759	3.905
Pesos Colombianos	25.334	22.543
Dólares	13.768	17.602
Libras Esterlinas		3
Pesos Dominicanos	4.152	1.587
	59.875	57.560

7. Por último, la memoria consolidada no contiene toda la información exigida por las NIIF, por lo que deberán ampliarla conforme a los siguientes puntos:

7.1. Aporten un análisis de la antigüedad de los activos financieros que al final del periodo sobre el que se informa están en mora pero no deteriorados (párrafo 37 de la Alf 7).

La deuda vencida a más de 180 días asciende a un 6,1 millones de euros para el ejercicio 2012 mientras que para 2011 fue de un 9,6 millones de euros.

Corresponde a administraciones públicas españolas 0,6 millones de euros y 1,6 millones de euros para 2012 y 2011 respectivamente.

La deuda que no es de administraciones públicas está dotada al 53,73% y al 57,63% para 2012 y 2011 respectivamente.

La deuda vencida entre 90 y 180 días asciende a 3,7 millones de euros para el ejercicio 2012 mientras que para 2011 fue de un 2,9 millones de euros.

Corresponde a administraciones públicas españolas un 28,75% y un 37,47% para 2012 y 2011 respectivamente.

7.2. Incluyan un análisis de sensibilidad para el tipo de interés y el tipo de cambio, mostrando cómo se verían afectados el resultado y el patrimonio por cambios en la variable relevante que sean razonable mente posibles. En el caso del riesgo de tipo de cambio, el análisis de sensibilidad debe ser para cada una de las monedas en las que la entidad tiene una exposición significativa (párrafo 40 de la NIIF 7).

En la Nota 27 de la memoria, apartado Gestión del riesgo de tipo de interés, se incluye un análisis de sensibilidad sobre el impacto en la deuda financiera neta del Grupo tanto para 2012 como para 2011 de posibles variaciones en los tipos de interés. En este análisis se pone de manifiesto las consecuencias de unas variaciones de +/- 50 puntos básicos en los

Tecnocom

resultados financieros, y por tanto, en el resultado. Esta variación de 50 puntos básicos se ha considerado suficientemente relevante como para cubrir las posibles desviaciones y sus impactos.

Adicionalmente en la Nota 16 de la memoria, se ha incorporado un análisis de sensibilidad en relación a los contratos de cobertura contratados por el Grupo con el objeto de cubrir la exposición del Grupo ante variaciones de tipos de interés.

Respecto al análisis del riesgo de tipo de cambio, no consideramos que incrementos o disminuciones de un 10% en los tipos de cambio del cierre de los saldos denominados en una moneda distinta a la moneda funcional sean significativos a efectos de la interpretación de las cuentas anuales consolidadas, de ahí que dicha información no se haya incorporado en los estados financieros a 31 de diciembre de 2012. En todo caso el efecto para las tres monedas más significativas sería el siguiente:

Sensibilidad (USD)	31/12/2012 (miles de euros)
+10% (incremento del tipo cambio al cierre)	(213)
-10% (descenso tipo de cambio al cierre)	248

Sensibilidad (Pesos Colombianos)	31/12/2012 (miles de euros)
+10% (incremento del tipo cambio al cierre)	(33)
-10% (descenso tipo de cambio al cierre)	41

Sensibilidad (Soles peruanos)	31/12/2012 (miles de euros)
+10% (incremento del tipo cambio al cierre)	(324)
-10% (descenso tipo de cambio al cierre)	396

El impacto en patrimonio no es significativo.

7.3. Describan la naturaleza de las principales obligaciones provisionadas dentro del apartado "Provisiones no corrientes" a 31 de diciembre de 2012, junto con una explicación de las incertidumbres existentes y las hipótesis que han tomado en consideración para determinarlas (apartados a y b del párrafo 85 de la NiC 37).

Tecnocom

Las principales obligaciones provisionadas por el Grupo en el apartado de "Provisiones no corrientes" se corresponden a determinadas provisiones con el objeto de cubrir posiciones fiscales inciertas en los territorios donde el Grupo opera y obligaciones derivadas de la restauración de equipos que tiene el Grupo.

7.4. Indiquen cuál es la política contable de la entidad respecto a los costes por intereses, especificando si éstos son capitalizados y en su caso, los importes y el tipo de capitalización correspondientes a los ejercicios 2012 y 2011 (párrafos 9 y 26 de la NIC 23).

Hasta la fecha el Grupo no ha tenido activos significativos que requieran de un período de más de un año para su puesta en funcionamiento, por lo que no se han capitalizado los intereses devengados durante el ejercicio 2012 y 2011.

Atentamente,

D. Carlos Marino Arzúa
Director General Finanzas y Administración
TECNOCOM, TELECOMUNICACIONES Y ENERGIA, S.A.