

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

**RESULTADOS CONSOLIDADOS  
ENERO-JUNIO 2011**

## RESULTADOS CONSOLIDADOS PRIMER SEMESTRE 2011

- El **Beneficio Neto Atribuible** crece un **60%**
- Buena evolución de la contratación que crece por encima del **13%**
- Los **ingresos** aumentan un **11%**, destacando el crecimiento en el mercado latinoamericano por encima del **173%**

**Madrid, 29 de agosto de 2011-** Los resultados muestran una evolución positiva de la compañía durante el primer semestre del año, mejorando en todos los indicadores económicos respecto al mismo periodo del año anterior y mostrando un importante avance en Latinoamérica.

### Destacamos los siguientes puntos:

- Los **ingresos** del periodo ascienden a 193,8 Mill. €, un 11% más frente al mismo periodo del año anterior. El **mercado internacional** alcanza un 15% sobre el total de ingresos destacando especialmente la evolución del mercado latinoamericano que crece un 173%. El **mercado nacional** ha contribuido también al crecimiento de los ingresos con un incremento de la cifra de negocio del 5%. Destacar que los ingresos procedentes de servicios recurrentes han aumentado un 9% respecto al mismo período de 2010, pese a la presión competitiva existente en el mercado nacional.
- Se prevé una mejoría generalizada en los márgenes sobre ingresos para el conjunto del año. El **margen operativo** se sitúa en el 25,2%, siendo el del 2T'2011 de 26,2% frente al 25,0% del mismo trimestre del año anterior. Esta mejoría, que se hará más evidente a lo largo del ejercicio, tiene su origen en la progresiva y conjunta variación del *mix* de ingresos regional y de negocio, las medidas adoptadas para mejorar la eficiencia en la gestión de proyectos y los esfuerzos realizados para contener costes de estructura.
- Durante el 2T'2011 se han firmado importantes contratos en Latinoamérica en las áreas de Proyectos y Aplicaciones y en los sectores Telco y Banca y Seguros, invitando a ser optimistas respecto a la apuesta de la compañía por posicionarse como consultora tecnológica altamente especializada en la región.
- La Deuda Financiera Neta también ha mejorado respecto al primer semestre de 2010 y mantiene la línea positiva en los días de cobro que se reducen en 6 días respecto al cierre de 2010.
- La **contratación crece un 13%** respecto al primer semestre de 2010, factor que añade visibilidad a los ingresos de futuros trimestres. La cartera de pedidos a 6 meses, junto a los ingresos realizados en los seis primeros meses del año, permite a la compañía presentar una ratio de 1,07 veces sobre los ingresos obtenidos en el ejercicio 2010 y proporciona una elevada cobertura de ingresos.

Cifras en Mill. €	1S'2010	1S'2011	Var (%)
Ingresos	173,9	193,8	+11,4 %
Margen Operativo	43,8	48,9	+11,6%
Margen sobre Ventas	25,2%	25,2 %	
EBITDA	7,9	9,2	+16,5%
Margen sobre Ventas	4,5%	4,7%	
EBIT	3,7	4,7	+27,0%
Margen sobre Ventas	2,1%	2,4%	
Beneficio Neto Atribuible	1,0	1,6	+ 60,0 %
Margen sobre Ventas	0,6%	0,8%	
Deuda Financiera Neta	51,7	51,6	-0,2%

## 1. Análisis de las principales magnitudes

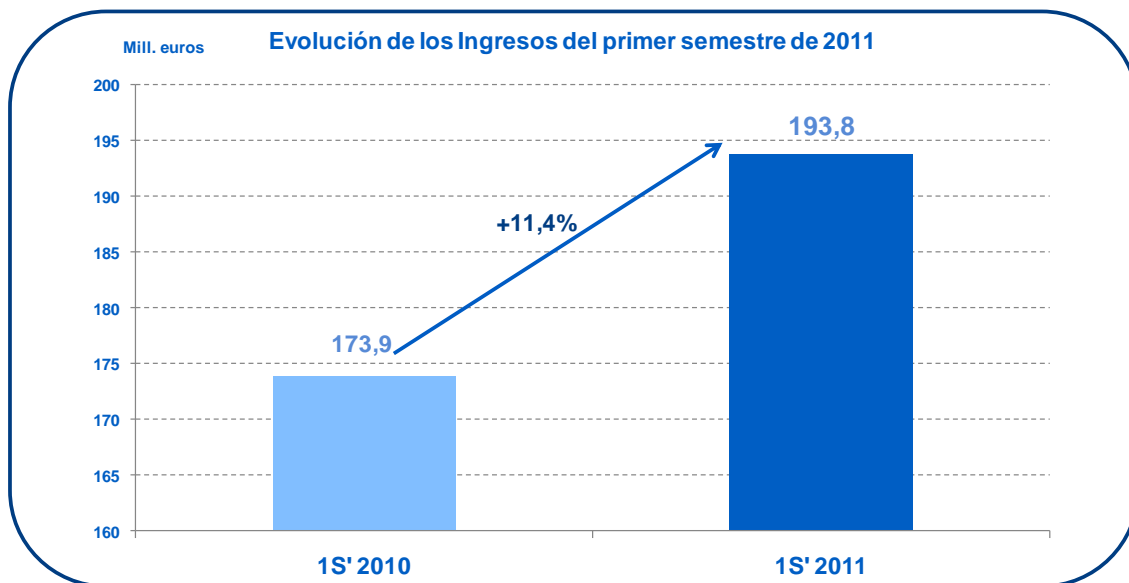
Los **ingresos** del periodo ascienden a **193,8 Mill.€**, un 11% más frente al mismo periodo del año anterior.

El **mercado internacional** alcanza un 15% sobre el total de ingresos destacando especialmente la evolución del mercado latinoamericano que crece un 173%. El **mercado nacional** ha contribuido al crecimiento de los ingresos con un incremento de la cifra de negocio del 5%.

Destaca positivamente la evolución de los **ingresos de servicios**, que crecen un 9% respecto al mismo periodo de 2010, manteniéndose constantes en el mercado nacional gracias al incremento en los niveles de actividad.

Por **sectores verticales**, Banca y Seguros y Telco y Media muestran una evolución muy positiva, creciendo ambos de forma notable frente al mismo periodo del ejercicio anterior. El sector Industria muestra una evolución positiva frente al ejercicio anterior destacando la elevada cobertura de ingresos cercana al 95%. En el sector de Administración Pública destaca positivamente el incremento en contratación superior al 50%, factor que añade visibilidad a los ingresos de cara al cierre del año y futuros trimestres, y compensa parcialmente el peor dato en cifra de ingresos motivado por el impacto de la difícil situación que afronta el sector público y el efecto electoral.

Por **unidades de negocio**, las áreas más ligadas a la consultoría de negocio y externalización de aplicaciones (P&A y AM) muestran una evolución conjunta positiva con un crecimiento conjunto del 14%. Por otro lado, las áreas ligadas a soluciones y servicios de tecnología (IST e IM) muestran un crecimiento conjunto del 10% gracias a la buena evolución en IST y al incremento de los volúmenes de actividad en IM.

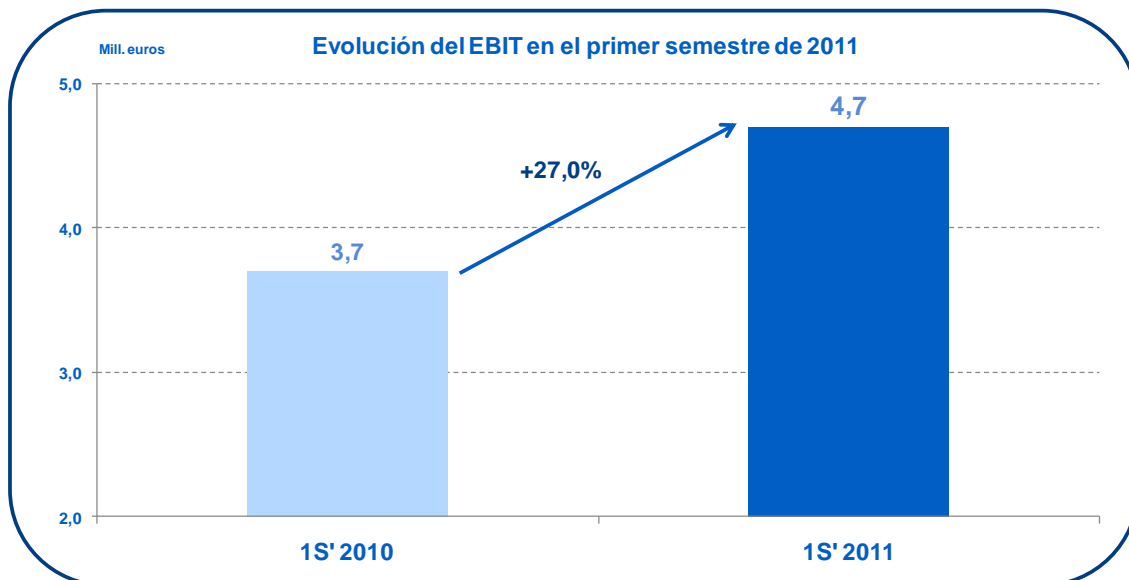


El **margen operativo** se sitúa en el 25,2% como consecuencia de la progresiva y conjunta variación del mix de ingresos regional y de negocio, y gracias a las medidas adoptadas para mejorar la eficiencia en la gestión de proyectos que han llevado a la compañía a alcanzar un margen operativo del 26,2% en el segundo trimestre de 2011, frente al 25,0% obtenido en el segundo trimestre de 2010.

El **EBITDA** se incrementa en un 16% hasta los 9,2 Millones de euros y el **margen EBITDA** muestra una ligera mejoría con respecto al ejercicio anterior a pesar de la influencia de los mayores costes de estructura procedentes del incremento de capacidades en Latinoamérica y de la política de prudencia en el reconocimiento de ingresos procedentes de los grandes proyectos iniciados en esta región.

El **Resultado de Explotación (EBIT)** crece a mayor ritmo que los ingresos, por encima de un 27%, y el **margen EBIT** experimenta un crecimiento de 30 puntos básicos, a pesar de las mayores provisiones del periodo, gracias a que la cifra de amortizaciones se mantiene constante.

Finalmente, el **Beneficio Neto Atribuible** crece un 60% e incrementa el margen sobre ingresos en 20 puntos básicos respecto al del ejercicio anterior gracias al control de costes financieros.



## 2. Ingresos por líneas de negocio

Cifras en Mill. €	1S'2010	1S'2011	Var (%)
Proyectos y Aplicaciones	31,3	42,0	+34,1%
Gestión de Aplicaciones	46,5	46,4	-0,2%
Gestión de Infraestructuras (*)	36,8	40,4	+ 9,8%
Integración de Sistemas y Tecnologías (*)	59,3	65,0	+ 9,6 %
<b>TOTAL</b>	<b>173,9</b>	<b>193,8</b>	<b>+11,4%</b>

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

### Proyectos y Aplicaciones (P&A)

Incluye soluciones multisectoriales articuladas en aplicaciones ERP para la gestión empresarial, y aplicaciones eBusiness de inteligencia de negocio, portales y gestión de contenidos y soluciones específicas para los sectores de Banca y Seguros, Industria, Administración Pública y Telco & Media, como son sistemas de pago electrónico, core bancario, core de seguros, interconexión de juzgados, gestión de tributos, tarjeta ciudadano, etc.

### Gestión de Aplicaciones (AM)

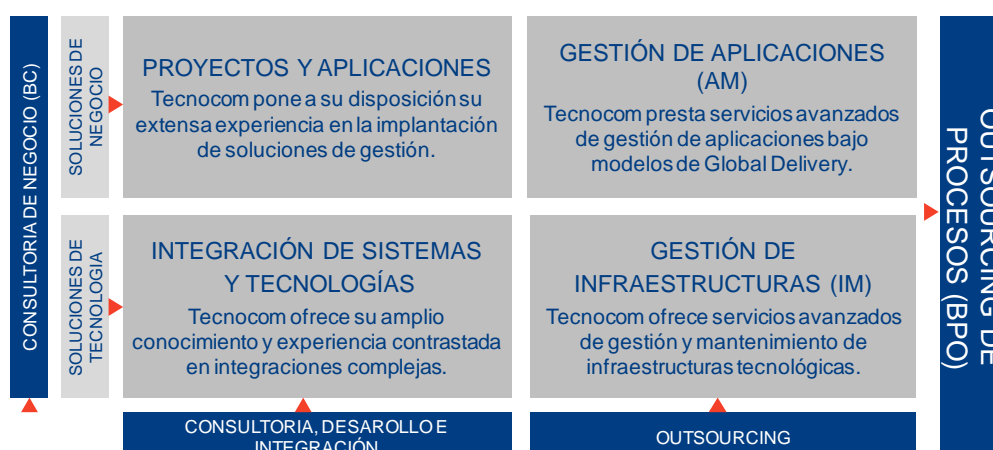
Incluye soluciones de Gestión de Aplicaciones basados en Acuerdos de Nivel de Servicios, Gestión de Aplicaciones Global Delivery (Software Factory), Gestionados de Testing de Aplicaciones, Gestionados de Ingeniería de Procesos de Software.

### Integración de Sistemas y Tecnologías (IST)

Incluye soluciones de Consolidación y despliegue de infraestructura TIC, Integración Redes, Integración Sistemas, Sistemas audiovisuales y Multimedia, Infraestructura Telco.

### Gestión de Infraestructuras (IM)

Incluye soluciones de Gestión Infraestructura Tecnológica, Gestión Eficiente del puesto de trabajo (Microinformática y Service Desk), Alojamiento y Explotación de Sistemas, Servicios Gestionados bancarios.



A continuación detallamos los principales puntos sobre la evolución de las unidades en el Primer Semestre de 2011:

## **Proyectos y Aplicaciones (P&A):**

El primer semestre mantiene un comportamiento estable y satisfactorio, ligeramente por encima de las previsiones de negocio y superando ampliamente los parámetros del año anterior.

En la unidad de Proyectos y Aplicaciones, en la que se manejan soluciones core de negocio y se realizan proyectos complejos y de alto valor añadido, la presión del mercado en precios no va acompañada de una menor exigencia en aspectos como la necesidad de perfiles con alto nivel de especialización, ni de una relajación en el aseguramiento de la calidad del servicio en términos de plazos, entregables y satisfacción del cliente. Todo lo contrario. Con el objetivo de conseguir los ratios de margen adecuados, esta unidad trabaja en su día a día hacia una mejora continua de los niveles de productividad, y en una micro-gestión que optimice los costes.

Es muy destacable la proyección de las soluciones Telco y Seguros, incorporadas recientemente a nuestro portfolio, que están logrando una buena velocidad de crucero, y que se están materializando rápidamente en proyectos de referencia (Destacan UNE y Axtel en el área de telco, y El Corte Inglés y Pastor Vida en el área de seguros), conseguidos frente a los competidores de referencia.

La compañía prevé cerrar el año con un importante incremento respecto al año anterior, gracias a los buenos resultados conseguidos en el primer semestre y por la composición de la cobertura de negocio existente actualmente.

## **Gestión de Aplicaciones (AM)**

La evolución del semestre es de mejora progresiva en el segundo trimestre respecto al primero en los márgenes sobre ingresos. Los esfuerzos en la productividad de los recursos, las medidas para la gestión óptima de personas, la contención de costes y el impulso continuo de nuestro modelo de software factories, están contribuyendo de forma notable a estas mejoras de márgenes.

El volumen de actividad ha sido superior al del mismo semestre del año anterior, compensando parcialmente el efecto de la presión competitiva existente. Este incremento de actividad se ha concentrado fundamentalmente en el sector financiero en el mercado nacional y latinoamericano.

El mercado latinoamericano continúa arrojando crecimientos importantes mes a mes especialmente concentrados en México y Colombia, y ofrece grandes oportunidades de replicar estos crecimientos en otros países de la región.

Las previsiones hasta fin de año son positivas, siguiendo la mejora iniciada ya en el segundo trimestre, especialmente en nuestros principales clientes. Estas mejoras en las previsiones nos permitirán abrir una nueva software factory en Zaragoza en el tercer trimestre del año.

## **Integración de Sistemas y Tecnologías (IST)**

El negocio de IST durante el primer semestre mantiene la misma tendencia que comentamos en el informe anterior, con un notable crecimiento en ingresos respecto al mismo semestre del ejercicio anterior y en línea con los objetivos marcados tanto en servicios como en soluciones.

Por líneas de negocio, los servicios y soluciones de terceros mantienen una evolución positiva mientras que las Soluciones de Automatización se ven penalizadas por la coyuntura del mercado financiero actual y por los ciclos de venta más largos de Latinoamérica dónde se han iniciado operaciones focalizadas en Bancos de Colombia, Chile y Perú. Adicionalmente, se ha ampliado a nuevos sectores las soluciones de gestión de efectivo, con iniciativas como "SmartDeposit", con éxito en la colaboración con Banco Santander en Portugal, con una cartera de clientes actual cercana a los 100 en Industria y Telco.

En Sistemas y Almacenamiento el primer semestre ha sido excelente, siendo la línea de negocio con mejor comportamiento en todos los parámetros de la cuenta de resultados, reflejando todo el esfuerzo iniciado en el ejercicio anterior hacia arquitecturas de valor en las áreas del Centro de datos, y del puesto de trabajo con soluciones innovadoras y diferenciales en las áreas de virtualización y gestión del desktop.

En Redes, se han recibido pedidos importantes en los meses de mayo y junio en BBVA, Kubewireless, Abertis Telecom y Endesa, éste último con Servicios en Latinoamérica, provocando una amplia mejoría con respecto a las cifras del año pasado.

Para el segundo semestre se espera buen comportamiento en ingresos de las líneas de Sistemas de Almacenamiento, Redes, Soporte y Mantenimiento, En la actualidad se está invirtiendo en el desarrollo de soluciones innovadoras alrededor del concepto de "SmartCity" y la gestión de flotas para los sectores de AAPP e industria, y ampliando las existentes para el sector financiero con soluciones de autenticación robusta y gestión de colas inteligente.

Adicionalmente, esperamos que durante el segundo semestre se materialicen en ingresos las oportunidades existentes en Latinoamérica.

## **Gestión de Infraestructuras (IM)**

Evolución positiva de los niveles de actividad en el 1S'2011 en comparación con el mismo periodo del año 2010, impulsada en buena medida por la puesta en marcha de distintos contratos de servicios de outsourcing y de "Cloud Computing". Esta mejora en los volúmenes de actividad permite compensar la presión existente en las tarifas.

Paralelamente, las labores que se están llevando a cabo para el control exhaustivo de costes están permitiendo mejorar la eficiencia y la rentabilidad de las operaciones, generando nuevos puestos de trabajo y mejorando ostensiblemente los márgenes operativos y de contribución respecto a periodos anteriores.

Asimismo destaca el cambio de tendencia que se ha producido durante la primera parte del año, motivado por el fuerte repunte de los proyectos de implantaciones y grandes despliegues de recursos, gracias principalmente a la reordenación de oficinas bancarias impuesta por las fusiones y alianzas del sector.

En cuanto a la Alianza Global con Getronics, la actividad alrededor de las multinacionales sigue aumentando y generando nuevas oportunidades.

## **Metrocall**

Resultados positivos en coincidencia con nuestras previsiones, y con un grado de servicio altamente satisfactorio. La Fase 1 ha quedado culminada, incluso en las pequeñas zonas de sombra que estaban pendientes por motivo de obras ajenas a la sociedad. Además se ha firmado un acuerdo de ampliación que conocemos como Fase 2-A, y se ha avanzado significativamente en las obras correspondientes, habiendo empezado a ofrecer servicio pre-comercial durante el mes de junio en seis nuevas estaciones, de las siete contratadas.

## **Evolución de la cartera de pedidos**

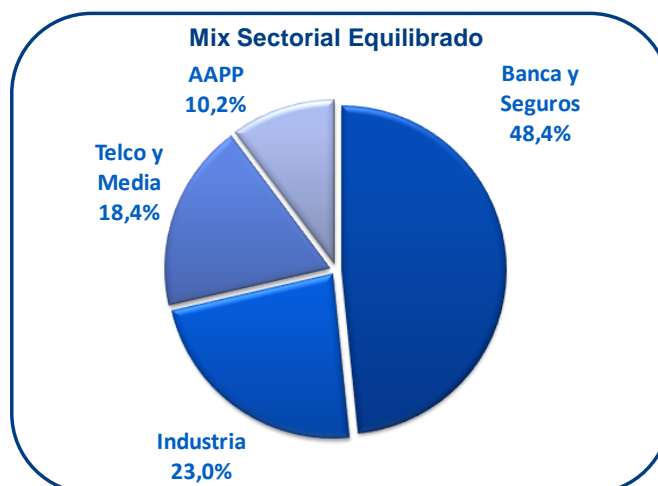
A 30/06/2011 la cartera de oportunidades de Tecnocom crece un 41% respecto a la existente en el mismo periodo de 2010 siendo además el potencial de negocio superior a los 1.100 Millones de euros frente a los 800 Millones de euros del ejercicio anterior.

La cartera de pedidos a 6 meses junto a los ingresos realizados en los seis primeros meses del año permite a la compañía presentar una ratio de 1,07 veces sobre los ingresos obtenidos en el ejercicio 2010.

La contratación del semestre crece más de un 13% respecto al primer semestre de 2010, factor que añade visibilidad a los ingresos de futuros trimestres. Especialmente destacables son las contribuciones a este dato de los sectores de Administraciones Públicas y de Telco & Media, ambos presentando un incremento de la contratación por encima del 50%.



## 3. Ingresos por sectores de actividad



SECTOR	1S'10	1S'11
Banca y Seguros	47%	48%
Industria	25%	23%
Telco y Media	14%	18%
AAPP	14%	10%
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>

La compañía mantiene un mix de negocio equilibrado, siendo el sector financiero el de mayor peso en la cuenta de resultados de la compañía con un 48% sobre el total de ingresos.

El sector vertical que más destaca en este periodo es el **sector de Telco y Media**, creciendo a ritmos muy elevados gracias a la aportación positiva de los nuevos contratos firmados en Latinoamérica, y la buena evolución del portfolio diferencial en el mercado nacional.

Por su parte, el **sector Banca y Seguros** continúa en la misma línea mostrada en el trimestre anterior, creciendo por encima de un 15%. El segundo trimestre viene marcado fundamentalmente por la consolidación y crecimiento de los contratos servicios de alta recurrencia y recorrido en ingresos, y por el impulso de los contratos de externalización de procesos de entidades financieras en busca de mejoras de la eficiencia y reducción de costes operativos. Además se están produciendo aportaciones positivas derivadas de la reactivación de inversiones en oficinas bancarias tras el periodo de contención de inversiones al que hemos asistido, por la mejora del posicionamiento de la compañía ante el actual proceso de reordenación de entidades financieras, y por la entrada en nuevos mercados y negocios como el procesamiento de tarjetas en Latinoamérica.

**Industria** alcanza una cifra de negocio de 44,6 Millones de euros y crece significativamente respecto al mismo periodo de 2010. Este crecimiento se ve además acompañado de una variación progresiva hacia soluciones de mayor valor en P&A y soluciones verticales de procesos de negocio especializadas por subsectores.

Por último, en el sector de **Administraciones públicas y Sanidad** se ha incrementado notablemente la visibilidad de ingresos de cara al cierre del año, y se ha fortalecido la cartera de proyectos de futuros ejercicios gracias al incremento de más del 50% en la contratación. Este dato contribuye a compensar parcialmente los menores ingresos semestrales, debidos al complicado momento por el que está atravesando el sector público en España y en Portugal y al impacto negativo del efecto electoral.

## Sector Banca y Seguros

El segundo trimestre de 2011 ha venido marcado por la consolidación y crecimiento de los contratos servicios de alta recurrencia y recorrido en ingresos, y por el impulso de los contratos de externalización de procesos de entidades financieras en busca de mejoras de la eficiencia y reducción de costes operativos.

En el mercado bancario ibérico las exigencias de capitalización y la reordenación del mapa financiero español (cada vez más visible aunque no se descartan futuros movimientos) y la racionalización de la base de proveedores tecnológicos, están marcando la actualidad y constituyendo la nueva realidad sectorial. En este contexto, Tecnocom ha conseguido mejorar su posicionamiento en muchos de los principales actores, estableciéndose como proveedor estratégico de referencia de varias entidades firmando acuerdos a medio y largo plazo.

El negocio de la Banca está creciendo por encima del 10% respecto a datos del mismo período del año anterior, y los márgenes operativos se han mantenido prácticamente estables a pesar de la presión a la baja del mercado, de las tarifas y la dura competencia. Nuestra apuesta por servicios de valor, flexibilidad con el cliente y tarifas adecuadas nos ha permitido sin duda ganar esta posición.

Por otro lado, la adquisición de Primma Software cuyas soluciones gozan de una gran acogida, y la amplia tradición de Tecnocom en el sector asegurador, están permitiendo a la compañía beneficiarse de los movimientos que se están produciendo en el sector nacional e internacional. La primera mitad del año nos ha posicionado como una de las compañías de referencia en el ámbito de seguros, que se ha traducido en una mejora significativa de todos los indicadores, los cuáles consideramos tienen recorrido y situarán a Tecnocom como líder indiscutible en soluciones de seguros en un futuro muy próximo.

En el mercado latinoamericano es dónde se están produciendo los mayores crecimientos aunque todavía moderados por los periodos de maduración necesarios para el despegue de la oferta de servicios configurada. Además la alianza firmada con Visa Colombia para la constitución de una procesadora de medios de pago de ámbito regional, nuestra Alianza con Telefónica en la apuesta por la intermediación en las transacciones de pago, y nuestra amplia oferta de servicios especializados, basados en productos propios y soluciones de valor son factores que contribuyen a mantener una visión positiva acerca de la previsible evolución de la compañía en estos mercados.

Las perspectivas para el resto del año apuntan hacia un cierre de ejercicio en línea con los resultados actuales. En resumen, el posicionamiento y capacidades actuales de la compañía generan grandes expectativas acerca de la posible evolución del negocio en futuros trimestres.

## Sector Industria

Incremento de la cifra de negocio por encima del 5% respecto al año 2010 gracias a la renovación de la mayoría de los contratos existentes y la consecución de nuevas oportunidades. La cobertura de ingresos se sitúa en el 95%, y el incremento de la contratación del 7%.

Los resultados del semestre muestran un crecimiento moderado en la cifra de negocio, impulsado por las nuevas oportunidades ganadas, si bien se han producido retrasos en las decisiones de inversión de algunos clientes que se espera que se materialicen en próximos meses.

En Latinoamérica se están produciendo avances en clientes corporativos españoles acompañándolos en sus procesos de crecimiento internacional.

El margen operativo en el mix de soluciones actuales presenta una mejora de 5 puntos respecto al mismo período de 2010. Este crecimiento en ingresos se ve además acompañado de una variación progresiva hacia soluciones de mayor valor en P&A (ERPs inicialmente), y soluciones verticales de procesos de negocio especializadas por subsectores y con especial relevancia en los subsectores de comercio y de alimentación y bebidas.

Cabe destacar que el esfuerzo para impulsar las Campañas de desarrollo de negocio vertical, con énfasis en Latam, y el incremento de la contratación en más de un 7% nos hacen ser moderadamente optimistas al tener más de 35 Oportunidades Verticales.

Las perspectivas para el segundo semestre del año 2011 son optimistas por las grandes oportunidades en fase de gestión existentes actualmente, además de por el inicio de nuevas campañas en los subsectores Utilities, Gas&Oil, Transportes y Fabricación.

## Sector Telco y Media

Notable crecimiento en los ingresos impulsados principalmente por la buena evolución de la oferta diferencial en Latinoamérica, con el inicio de los primeros proyectos de relevancia en México y Colombia en operadores de telecomunicaciones y empresas de medios, así como el acceso a nuevas oportunidades que contribuirán al establecimiento de una cartera de proyectos estable en la región para los próximos años.

El mercado Latinoamericano es dónde se está produciendo el mayor desarrollo de proyectos, fruto de las oportunidades trabajadas a finales de 2010, con éxitos destacables en México, Colombia, Chile y Paraguay, por importes superiores a los 15 millones de euros para el año 2011 y con cartera de pedidos estable para años sucesivos e importantes oportunidades.

En el mercado Ibérico cabe destacar que el portfolio diferencial sectorial está permitiendo acceder a un elevado volumen de oportunidades en actividades de mayor valor como Business transformation, M2M, virtualización del puesto de trabajo, OMVs, mantenimiento operativo de sistemas, sistemas de archivo digital, etc.

Destacar muy especialmente oportunidades abiertas en nuevos mercados geográficos, y con gestiones en un alto grado de avance, que de culminarse próximamente, tendrían un fuerte impacto en la cartera de proyectos.

Las perspectivas se presentan de forma muy favorable para el segundo semestre, dado que el volumen de oportunidades y la calidad de las mismas continúa mejorando cada mes.

## Sector Administración Pública y Sanidad

El segundo trimestre del 2011 refleja la actual situación presupuestaria en la Administración Española y Portuguesa frenando la tendencia positiva en ingresos del primer trimestre, y que lleva a que los resultados semestrales estén ligeramente por debajo de los alcanzados en el primer semestre de 2010.

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

El margen operativo se mantiene en porcentajes similares a los del año 2010, lo cual es un dato positivo a resaltar dada la fuerte presión competitiva.

En el mercado nacional la situación de las Comunidades Autónomas y Entidades Locales continúa arrastrando el efecto electoral, que se ha traducido en un parón en las inversiones e incluso en los gastos corrientes por el proceso de cambios de gobierno y de reordenación de la función presupuestaria y de tesorería de las entidades.

En el mercado internacional dónde seguimos intensificando el foco y la actividad comercial, la compañía espera cerrar las primeras ventas en los próximos meses en las áreas de Ciudadanos, Justicia, Sanidad y Educación, principalmente en Colombia y Perú.

La previsión de resultados de cara a final de año es de ligero incremento de ingresos y margen operativo sobre el año anterior, y en el peor de los escenarios, si las ventas en la región latinoamericana no tienen la velocidad esperada, de mantenimiento de los mismos.

**ANEXO 1:**

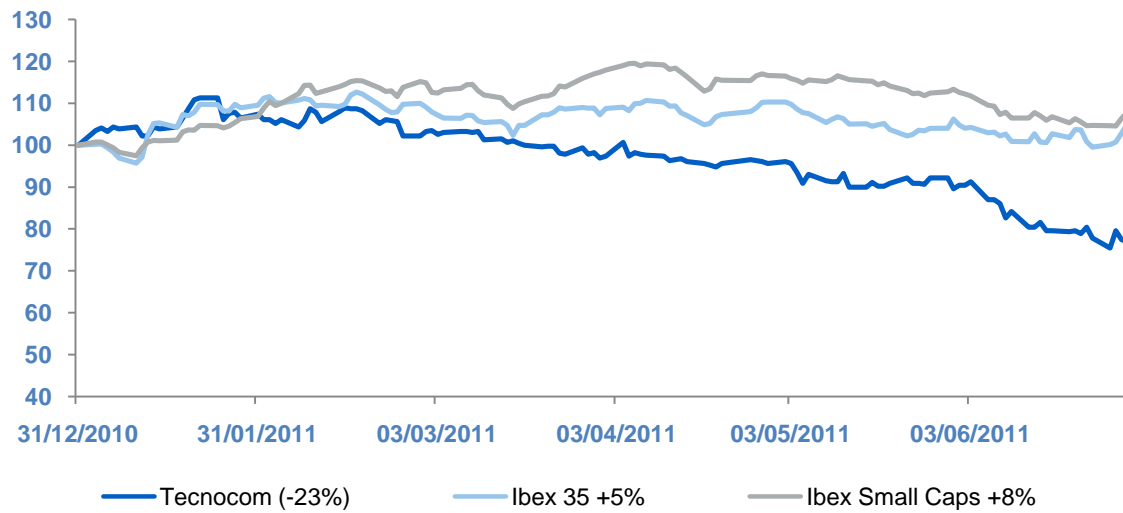
**Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada Primer Semestre 2011**

Millones €	1S'2010	1S'2011	Variación (%)
<b>Ingresos</b>	<b>173,9</b>	<b>193,8</b>	<b>11,4%</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>43,8</b>	<b>48,9</b>	<b>11,6%</b>
<b>% s/ingresos</b>	<b>25,2%</b>	<b>25,2%</b>	<b>+ 0 pp.bb.</b>
Costes Estructura	-34,7	-38,7	11,5%
Costes Reestructuración	-1,2	-1,0	-16,7%
<b>EBITDA</b>	<b>7,9</b>	<b>9,2</b>	<b>16,5%</b>
<b>% s/ ingresos</b>	<b>4,5%</b>	<b>4,7%</b>	<b>+20 pp.bb.</b>
Amortizaciones	-4,2	-4,3	2,4%
Provisiones	0,0	-0,2	n.a.
<b>EBIT</b>	<b>3,7</b>	<b>4,7</b>	<b>27,0%</b>
<b>% s/ ingresos</b>	<b>2,1%</b>	<b>2,4%</b>	<b>+30 pp.bb.</b>
Costes Financieros	-1,6	-1,6	0,0%
Dif. por Tipos de Cambio	-0,1	0	n.a.
<b>BAI</b>	<b>2,1</b>	<b>3,1</b>	<b>47,6%</b>
Impuestos	-0,8	-1,1	37,5%
<b>Beneficio Actividades Continuas</b>	<b>1,3</b>	<b>2,0</b>	<b>53,8%</b>
Operaciones Discontinuas	-0,3	0,0	n.a.
Minoritarios	-0,2	-0,3	50,0%
<b>Beneficio Neto Atribuible</b>	<b>1,0</b>	<b>1,6</b>	<b>60,0%</b>
<b>% s/ ingresos</b>	<b>0,6%</b>	<b>0,8%</b>	<b>+20 pp.bb.</b>

## **ANEXO 2: Información bursátil**

Durante el primer semestre del año la acción de Tecnocom ha experimentado una mayor caída que los principales índices de referencia. Por otro lado se ha procedido al pago de un dividendo con cargo a prima de emisión de acciones de 0,05 euros por título.

**Evolución Bursátil durante el primer semestre de 2011**



Fuente: Bolsa de Madrid

### **ANEXO 3: Hechos Relevantes**

Fecha: 05/07/2011	Hecho relevante número: 146897 Información trimestral sobre el Programa de recompra de acciones
Fecha: 22/06/2011	Hecho relevante número: 146096 Acuerdos adoptados en la Junta General de Accionistas
Fecha: 20/05/2011	Hecho relevante número: 144200 Convocatoria de Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas 2011
Fecha: 05/04/2011	Hecho relevante número: 141806 Información trimestral sobre el Programa de recompra de acciones
Fecha: 17/02/2011	Hecho relevante número: 138264 Comunicación del nombramiento el día 23 de junio de 2010 de la compañía mercantil REVERTER 17, S.L. como Consejero de TECNOCOM TELECOMUNICACIONES Y ENERGIA, S.A., por el período estatutario de cinco años
Fecha: 10/02/2011	Hecho relevante número: 137968 Información trimestral sobre el Programa de recompra de acciones
Fecha: 26/01/2011	Hecho relevante número: 137038 Elevación a público del contrato de compra venta para la adquisición del 100% de PRIMMA Software, S.L.
Fecha: 04/01/2011	Hecho relevante número: 136088 Nombramiento de D. Andreas Ziegenhain en sustitución de D. Josef A. Schoemaker

## **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 2011 en cada uno de los sectores estratégicos de la Compañía:

### **1. BANCA y SEGUROS**

- Desarrollo Evolutivo de Servidor Financiero para importante caja rural: Acuerdo de colaboración para el año 2011 para el desarrollo y mantenimiento de aplicaciones en el entorno corporativo
- Suministro y mantenimiento de Recicladores Da Vinci 2011 para importante caja rural por 5 años
- Conversión e integración de datos para importante caja rural: conversión e integración de la Información gobernada por los aplicativos de Expedientes, Activos y Adeudos en los Sistemas
- Suministro, instalación y mantenimiento de Recicladores Da Vinci 2011 para caja rural por un periodo de tres años
- Servicios de integración y desarrollo de la plataforma de portales para importante caja de ahorros
- Renovación y ampliación del contrato de AM y sistemas de información para importante grupo bancario
- Migración de la plataforma de seguros de entorno B a A para importante compañía aseguradora nacional
- Contrato de mantenimiento de equipos informáticos con importante caja rural
- Contrato de gestión del puesto de trabajo para banco internacional en Portugal
- Contratación del proyecto de emisión de tarjetas de prepago para Banco Sabadell
- Proyecto de unificación de infraestructuras para importante banco nacional
- Proyecto estratégico de desarrollo dentro del área de Reaseguro de una importante compañía aseguradora nacional que engloba las nuevas funcionalidades necesarias para la gestión de Global Risk (Gestión Internacional de empresas del Grupo) durante el año 2011
- Evolución del actual acuerdo de colaboración de Mantenimiento de servidores de ficheros en sucursales y oficinas centrales en una importante compañía aseguradora nacional, convirtiéndose en un Acuerdo de Nivel de Servicio externalizado en las oficinas de Tecnocom
- Acuerdo de Nivel de Servicio trianual para el Mantenimiento de las aplicaciones corporativas de Business Intelligence de una importante compañía aseguradora nacional



- Contratación para la virtualización del puesto de trabajo para importante compañía de seguros
- Proyecto de seguimiento de cartera IPFs, CR14 y RVPP en Banco nacional
- Proyecto en la dirección de desarrollo de Groupama que supone la adaptación de sus sistemas a las necesidades de la directiva europea Solvencia II, que propone la mejora en la protección a tomadores y beneficiarios de seguros y crear un marco común para el mercado asegurador

## 2. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y SANIDAD

- Proyecto de Servicios informáticos para el desarrollo y puesta en producción del sistema de información para la recogida de datos de los Censos de Población y Viviendas 2011 del Instituto Nacional de Estadística, suponiendo Tecnocom el 70% de la UTE ganadora
- Proyecto de Soporte Especializado para la gestión de programas y servicios del Plan Tecnológico de Justicia (SENDA 2014), de la Secretaría Xeral de Modernización e Innovación Tecnológica (SXMIT), por un periodo de vigencia de dos años, renovable por otros dos años
- Adjudicación del concurso de Servicios de Gestión de Aplicaciones del Ayuntamiento de Madrid para los próximos tres años
- Varios proyectos de equipamiento de comunicaciones y multimedia en clientes como Ministerio de Presidencia, Ayuntamiento de Alcobendas, UNED y Sistemas Técnicos de Loterías
- Proyecto de Implantación de la Administración electrónica en la Diputación de Pontevedra por un período de dos años, y del mismo tipo en el Ayuntamiento de Oureiros
- Proyecto de Notificaciones del nuevo sistema de Gestión Tributaria del Ayto. de Málaga
- Proyecto de Suministro de equipamiento Multimedia y servicios de implantación para los centros escolares de primaria secundaria en Baleares
- Proyecto de Mantenimiento de Software de Redes en el Servicio Público de Empleo
- Sistema CRM de Atención a usuarios del 112 de la Xunta de Galicia en conjunto con Contact Nova
- Proyectos en Nuevos Clientes: Implementación de la Intranet y Extranet de La Fundación Española de Ciencia y Tecnología, Soporte tecnología BPM en la Secretaría de Igualdad del Ministerio de Sanidad
- Renovación de los contratos de Oficina Técnica del Ministerio de Asuntos Exteriores, Soporte de gestión presupuestaria farmacéutica del SESCAM, Soporte de Business Intelligence de Funció Pública en la Generalitat de

### 3. INDUSTRIA

- Contratos de gestión de aplicaciones (aplicaciones Web y aplicaciones del área de marketing y trading). Proyectos de migración a Windows nos permiten dar los primeros pasos en el área de Sistemas
- Desarrollo de la plataforma de gestión de efectivo, con la modalidad de pago por uso (Smart Deposit) para compañía retail en Portugal y en España, contrato para el cambio de infraestructura de redes para sus tiendas
- Gestión de Aplicaciones y gestión de las Infraestructuras de tiendas para importante compañía de distribución nacional
- Entrada en diferentes áreas funcionales para el desarrollo y mantenimiento de aplicaciones, lo que permite a Tecnocom ser uno de sus principales socios tecnológicos del grupo textil líder
- Outsourcing de Infraestructuras para compañía del sector del turismo y Ampliación de las infraestructuras de Comunicaciones (Lan, telefonía IP, wi-fi, seguridad, multimedia, etc) en la expansión de hoteles que está llevando a cabo el grupo: Tenerife, Budapest, Cancún,...
- Colaboración con compañía eléctrica en líder en Portugal en Redes (Telefonía IP) y Sistemas de Videoconferencia, convirtiéndonos en un partner importante
- Renovación del Servicio de gestión global de la red de una importante utility española, que conjuntamente con los proyectos SAP que estamos llevando a cabo nos permite afianzarnos en este cliente
- Ampliación de los servicios en Heineken, añadiendo a los Servicios de gestión de aplicaciones de SAP que veníamos realizando, los de externalización completa de sus infraestructuras con contratos a largo plazo
- Desarrollo de la totalidad de Inteligencia de Negocio para todos los países donde opera un importante grupo alimentario
- Ampliación de servicios de mantenimiento de infraestructuras en compañía de distribución líder en su sector para España y Portugal
- Renovación y ampliación de los contratos de servicios de outsourcing de infraestructuras, gestión de infraestructuras de red, gestión remota de redes, soporte de sistemas, desarrollo y mantenimiento de aplicaciones en diferentes clientes de los sectores de la automoción, farmacéutico, eléctrico, transportes y distribución

#### 4. TELCO Y MEDIA

- Renovación de todos los contratos de soporte y mantenimiento con vigencia anual
- Acuerdo marco de prestación de servicios para sistemas y desarrollo de aplicaciones con el principal operador de cable español
- Renovación del servicio VIP para la mayor empresa española de directorios publicitarios
- Consecución de dos clientes nuevos en el sector de ocio – apuestas
- Desarrollo de proyectos de infraestructura en un importante operador navarro
- Adjudicación del proyecto de Outsourcing de Infraestructuras Tecnológicas en un operador global de telecomunicaciones
- Ejecución de diversos proyectos de UCS (Infraestructura de Computación Unificada) en un importante operador global
- Inicio de primeros proyectos en el operador de telecomunicaciones de Andorra
- Adjudicación de proyectos de soporte y mantenimiento de sistemas en uno de los principales operadores de Portugal
- Adjudicación de un proyecto de SAP financiero para el principal operador de cable gallego por importe superior a 300K€
- Finalización de la Fase 1 del proyecto de implantación de sistemas OSS sobre plataforma Oracle en el principal operador de Colombia
- Adjudicación de los proyectos de GIS y ampliación NCA (Nueva Cadena de Aprovisionamiento), por importes superiores a los 2 y 2,5 millones de dólares, respectivamente, en uno de los principales operadores de Colombia. Asimismo están negociadas las ampliaciones de GIS para las sucesivas fases por importe superior al millón de dólares
- Acuerdo con la principal empresa de 4-play mexicana para desarrollar el proyecto de Business Transformation por importe superior a los 3 millones de dólares
- Adjudicación del proyecto de migración del facturador Kenan a BRM en uno de los principales operadores en México por importe superior a 3 millones de dólares
- Proyecto de diseño funcional y técnico de la nueva plataforma BSS y OSS para el principal operador de Paraguay



## RELACIONES CON INVERSORES

### OFICINA DEL ACCIONISTA

Tfno: (+34) 901 900 900

[accionistas@tecnocom.es](mailto:accionistas@tecnocom.es)

### TECNOCOM

C/ Josefa Valcárcel 26

28027 Madrid

[www.tecnocom.es](http://www.tecnocom.es)