

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

**RESULTADOS CONSOLIDADOS
ENERO-JUNIO 2010**

- Los ingresos ascienden a 173,9 M €, el EBITDA a 7,9 M €, y hay costes no recurrentes por importe de 1,2 M €.
- La Compañía mantiene una sólida posición financiera y reduce su Deuda Neta desde los 55,6 M € del mismo período de 2009 hasta los 51,7 M € actuales, lo que representa un apalancamiento del 29% sobre Fondos Propios y un 15% sobre el Activo Total.
- Tecnocom reafirma los objetivos marcados para 2010 renovando así su moderado optimismo acerca de la evolución del sector y espera un segundo semestre significativamente mejor.

Madrid, 13 de Agosto de 2010- Los resultados de la compañía confirman la lenta pero progresiva recuperación del sector TIC. Los ingresos del 2T'10 caen un 6,8% respecto a los del 2T'09, mejorando los ingresos del 1T'10 en un 8,7%.

Destacamos los siguientes puntos:

- La compañía mantiene una alta recurrencia en los ingresos y ha renovado la práctica totalidad de los contratos de servicios.
- Durante el primer semestre destaca la consolidación de los resultados y la optimización de costes. Los costes de estructura bajan un 8,9% respecto al 1S'09 permitiendo a la compañía mantener márgenes atractivos en un escenario difícil (% EBITDA sobre ingresos 1S'10 4,5% y % EBITDA sobre ingresos junio 2010 6,5%).
- La apuesta de la compañía por productos y servicios de alto valor añadido la posiciona privilegiadamente para hacer frente a futuras renovaciones así como a nuevos proyectos.
- Destaca positivamente el bajo grado de apalancamiento de la compañía un (29% en el 1S'10) que continúa reduciendo su nivel de deuda.

(Cifras en M €)	1S' 09	1S'10	Var (%)
Ingresos totales	196,9	173,9	-11,7%
Margen bruto	50,3	43,8	-12,9%
EBITDA	11,5	7,9	-31,3%
EBIT	8,1	3,7	-54,3%
Beneficio Neto Atribuible	4,9	1,0	-79,6%

1. Análisis de las principales magnitudes

Los ingresos han experimentado una caída del 6,8% con respecto al 2T'09 y mejoran en un 8,7% los ingresos del 1T'10 lo que refleja la lenta pero progresiva recuperación del sector TIC.

Destaca el alto grado de recurrencia de los ingresos derivado del posicionamiento estratégico de la compañía dentro de la cuenta de pérdidas y ganancias de sus clientes.

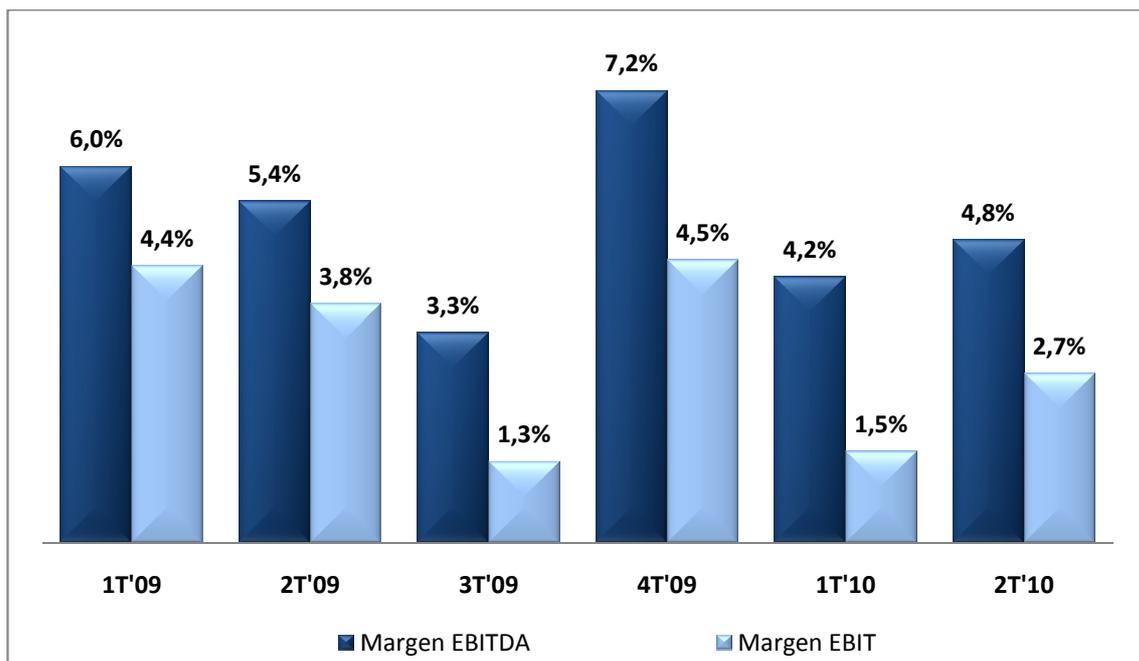
En este sentido la compañía se ve beneficiada por el proceso de concentración de proveedores de sus principales clientes, ganando de este modo cuota de mercado. Esta mayor cuota de mercado se traducirá en ingresos conforme las inversiones de los principales clientes se reactiven.

Por el lado negativo, estamos en un contexto de fuerte competencia en precios fundamentalmente en servicios y asistimos a un escenario de rigidez en la compra de productos de mayor valor.

Los importantes esfuerzos realizados por la compañía para flexibilizar su estructura de costes comienzan a verse reflejados en los últimos meses permitiendo al Grupo mantener unos márgenes razonables que constituyen una importante palanca para el crecimiento futuro. Estos esfuerzos consisten fundamentalmente en la mejora en la productividad de los recursos, en la gestión óptima de las personas y en la contención de costes de estructura.

% ventas	1S' 09	1S'10	Var (%)
Margen bruto	25,5%	25,2%	-3,4%
EBITDA	5,8%	4,5%	-22,4%
EBIT	4,1%	2,1%	-48,8%
Beneficio Neto	2,5%	0,6%	-76,0%

EVOLUCIÓN DE LOS MÁRGENES EBITDA Y EBIT



El EBITDA y el EBIT se mantienen en sus niveles históricos debido fundamentalmente a dos aspectos. Por un lado el alto grado de recurrencia de los ingresos y por otro lado a los esfuerzos en reducción de costes y mejora de la eficiencia organizativa.

Beneficio Neto Atribuible alcanza los 1,0 M euros lo que supone un margen sobre ventas del 0,6% frente al 2,5% precedente. Este descenso tiene su origen en el fuerte incremento en las amortizaciones debido a las inversiones acometidas para reestructurar la compañía en el período anterior y en unos costes no recurrentes de 1,2 M €.

La gestión del circulante de este período continúa en línea con la estricta política de prudencia financiera de la compañía que destaca por su reducido apalancamiento del 29% y por mantener los ratios de solvencia financiera dentro de parámetros adecuados:

	1S'2010	1S'2009
DFN/EBITDA	2,3 x	2,5 x
DFN/FFPP	29,9%	31,4%
Ratio Solvencia	1,3 x	1,5 x
Test Ácido	0,2 x	0,2 x

2. Ingresos por líneas de negocio

La Compañía cambió la manera de reportar a principios de año en base a su nueva estructura organizativa.

Las soluciones horizontales se dividen de la siguiente manera:

(Cifras en M €)	1S10	% s/Total
P & A	31,3	18,0%
AM (Application Management)	46,5	26,7%
IST	52,4	30,1%
IM (Infrastructure Management)	43,7	25,1%
Total	173,9	100%

Proyectos y Aplicaciones (P&A).

Incluye las siguientes soluciones: Gestión Información (ECM), Financieras, Inteligencia Negocio (BI), SAP, Negocio (ERP), Arquitectura (SOA), Medios de Pago, Automatización.

Gestión de Aplicaciones (AM)

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

Gestión de Infraestructuras (IM)

Incluye las siguientes soluciones: 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 2010:

Proyectos y Aplicaciones (P&A):

La situación actual viene marcada por dos contextos diferenciados, mientras en Iberia se mantiene el negocio gestionando la presión de precios, y continúa el estancamiento en la demanda de nuevos proyectos, en Latinoamérica, el número y la calidad de oportunidades es diferencial, y el posicionamiento de Tecnocom es cada vez más relevante.

Todo ello viene además condicionado por una demora significativa en el inicio de distintos proyectos, que provoca desviaciones sobre lo esperado, especialmente en productos mientras que los servicios evolucionan en línea con las previsiones. La perspectiva para el ejercicio 2010 es que el nivel de recuperación de la parte de productos sea mayor que la de servicios.

En este semestre se han materializado nuevas contrataciones de proyectos de soluciones SAP para dos importantes grupos industriales españoles del sector energético, de soluciones ERPs para sector público, de Medios de Pago en Brasil, así como de otra serie de ampliaciones y proyectos de menor volumen en prácticamente todos los clientes actuales.

El nivel de actividad comercial en todos los sectores es intenso en Iberia y especialmente en Latinoamérica; considerando el periodo de maduración de las oportunidades, es razonable manejar una expectativa prometedora para el final del año, así como para los próximos ejercicios.

Gestión de Aplicaciones (AM)

El volumen de actividad de AM ha sido bastante estable durante el periodo, aunque con una cierta mejora en el segundo trimestre respecto al primero. Pese a ello, los ingresos son algo inferiores a los del año pasado debido a la fuerte presión de precios del mercado y al menor número de proyectos y servicios existentes. Estos condicionantes nos afectan especialmente en el sector Financiero donde se han retrasado muchos proyectos.

Nuestros esfuerzos se están centrando en la productividad de los recursos, en la gestión óptima de utilización de las personas y en la contención de costes de estructura. Estos esfuerzos seguirán durante el segundo semestre del año.

Destaca que durante el periodo se han renovado todos los principales contratos existentes con nuestros clientes e incluso se han conseguido nuevos contratos producidos en parte por procesos de concentración del sector en los cuales Tecnocom ha salido favorecido.

Tecnocom ha seguido con el proceso de potenciación de Software Factories para garantizar la rentabilidad en los servicios ante la continua presión de precios existente.

Las previsiones para los próximos meses son mejores que las actuales teniendo en cuenta una cierta estacionalidad prevista para los meses de verano.

Integración de Sistemas y Tecnologías (IST)

En IST los ingresos correspondientes al primer semestre de 2010 reflejan una caída respecto al año anterior causada principalmente por el estancamiento de los proyectos de inversión en redes y sistemas, que afectan principalmente a los productos y a los servicios de implantación de dichos proyectos.

En operación soporte y mantenimiento de redes, servicios recurrentes de alto valor añadido, la actividad progresa en línea con los objetivos establecidos y se han realizado las renovaciones correspondientes a 2010.

Adicionalmente, durante este semestre se han ejecutado las acciones para reducir el coste comercial, dichas acciones se verán reflejadas durante la segunda mitad del año.

La cobertura de ingresos para el segundo semestre de 2010 mejora respecto a la del primer semestre consecuencia de pedidos durante los meses de abril, mayo y junio y esperamos aprovechar los movimientos de integración en las cajas de ahorros, utilizando el gran know-how de Tecnocom para adaptar la integración del escritorio y los periféricos financieros a entornos virtualizados.

Gestión de Infraestructuras (IM)

La actividad de la Unidad de IM presenta una evolución positiva en el 1S'10 en cuanto a Servicios, manteniendo el nivel de ingresos de periodos anteriores. El carácter recurrente de este tipo de Servicios permite mantener los niveles de actividad a pesar del entorno de crisis que envuelve al sector de TI. La tendencia para el resto del 2010 es de un incremento de la actividad impulsada fundamentalmente por los Servicios de Outsourcing.

En este periodo cabe destacar las operaciones ganadas a través de la Alianza Global con Getronics y la cartera de oportunidades de Latinoamérica.

Asimismo, durante este periodo se ha continuado la política de austeridad de años anteriores en aras de mantener los niveles de eficiencia de la compañía.

Las Soluciones de Automatización han visto ralentizado su nivel de actividad por la congelación de inversiones en nuevas infraestructuras en Bancos y Cajas lo que se explica en gran medida por el lento grado de avance del proceso de concentración en el sector financiero. Este eventual menor ritmo de contratación sufrirá una aceleración progresiva una vez estabilizado el movimiento de concentración en el que está inmerso, por lo que en el último trimestre del año se espera una gran reactivación de estas soluciones que inciden directamente en el negocio de las oficinas bancarias.

Metrocall

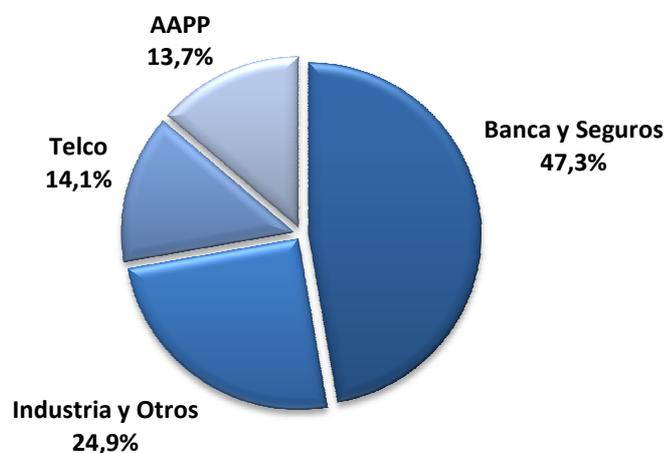
Metrocall acaba el 2T'10 con muy buenos resultados, en perfecta coincidencia con nuestras previsiones, y con un grado de servicio altamente satisfactorio. Se mantiene la previsión de completar la cobertura de la zona de sombra entre las estaciones de Opera y Príncipe Pío durante el tercer trimestre.

Evolución de la cartera de pedidos

A 30/06/10 Tecnocom cuenta con una importante cartera de oportunidades con un potencial de negocio superior a los 800 M euros. Durante el 1S'10 se ha procedido a la renovación de la práctica totalidad de los contratos de servicios recurrentes que han ido venciendo. La cartera de pedidos a 6 meses es superior a los 220 M euros.

3. Ingresos por sectores de actividad

MIX SECTORIAL EQUILIBRADO



La compañía mantiene un mix de negocio equilibrado aunque se han producido cambios importantes respecto al mismo período del año anterior. Estos cambios vienen explicados por la coyuntura de cada sector. En esta línea, destaca el fuerte posicionamiento en el sector financiero, donde Tecnocom mantiene su posición de liderazgo y gana cuota de mercado lo que arroja buenas expectativas para el resto del año.

El sector Telco ha sido el más perjudicado debido al retraso en las decisiones de inversión de los principales clientes aunque la compañía espera que estas inversiones se vayan produciendo gradualmente durante el resto del año debido a la mejora económica global y la posición de diversificación geográfica de estos clientes, lo que les añade visibilidad para acometer sus inversiones adelantándose a la competencia y generar así ventajas competitivas.

El sector AAPP evoluciona en línea con los objetivos beneficiándose de la inversión estatal en modernización de distintas áreas de la Administración. El sector industrial mantiene su posicionamiento relativo dentro de los ingresos de la compañía.

Ingresos por sectores	1S '10	1S '09
Banca y Seguros	47,3%	45,1%
Industria y otros	24,9%	24,2%
Telco	14,1%	21,6%
AAPP	13,7%	9,1%
Total	100%	100%

Banca y Seguros

A pesar del momento actual por el que atraviesa el sector financiero en España, nuestra compañía sigue manteniendo una posición relevante en el sector, consolidando la confianza de nuestros clientes.

Durante el primer semestre, hemos observado un incremento ligero y progresivo de los presupuestos TIC de las entidades financieras, con la salvedad de algunas Cajas de Ahorros inmersas en procesos de fusión.

El sector Seguros, se sigue mostrando valiente y está aprovechando la coyuntura, tanto para la renovación tecnológica como para su posicionamiento de negocio.

Nuestras iniciativas, nuestro planteamiento estratégico y nuestra nueva oferta de valor, entre otras razones, nos hace pensar que Tecnocom mantendrá la tendencia durante el segundo semestre, aunque no debemos olvidar las circunstancias que rodean al sector, lo cual podría traducirse en “sustos” no deseados.

Nuestro desarrollo de negocio en Banca y Seguros sigue la estrategia definida de colocar a nuestra compañía como la consultora del sector con la oferta más completa, más especializada y de mayor valor:

- Potenciar nuestra oferta y posición en el negocio de medios de pago, con el salto al procesamiento mundial de tarjetas de crédito.
- Consolidar nuestra práctica de servicios bancarios y de seguros, con propuestas de valor y *core* de negocio propio.
- Dar a conocer nuestras capacidades para la gestión y mantenimiento global de las infraestructuras.

Sector Industria

El 1T'10 se ha caracterizado por la renovación de prácticamente la totalidad de nuestros contratos de servicio. Por otro lado se han conseguido algunos importantes contratos nuevos tanto en servicios como en soluciones. A cierre de semestre los ingresos están en línea con los obtenidos en 2009.

Nuestra estrategia de crecimiento pasa por:

- la focalización en aquellos subsectores en los que somos capaces de tener una oferta diferencial, basada en el conocimiento de los procesos de negocio de nuestros clientes.
- La internacionalización de nuestras soluciones con especial atención a Latinoamérica.

En el Sector de Industria la compañía prevé cerrar el 2010 con un resultados similares a los del año 2009, datos positivos dada la actual situación del mercado.

Sector Telco y Media

Durante el 1S'10 se han renovado los principales contratos de mantenimiento, obteniendo adjudicaciones que abren oportunidades en nuevas áreas de negocio.

El plan de introducción de servicios de alto valor añadido de Telco& Media al catálogo de Tecnocom iniciado en el 1T'10 está permitiendo el acceso a nuevos clientes y mercados donde Tecnocom no estaba presente, además de mejorar el posicionamiento en los clientes existentes con una oferta diferencial sobre la pre-existente.

Con respecto al apartado anterior se puede destacar la llegada a nuevos clientes en los mercados de Colombia, México, Perú, Ecuador y Brasil, entre otros.

Para el 2S'10 se esperan importantes adjudicaciones en el mercado latinoamericano y la consecución de proyectos sectoriales acordes con la oferta vertical disponible.

Sector Administración Pública y Sanidad

Con respecto al Sector Público y Sanidad, podemos destacar el logro de la renovación de la práctica totalidad de los contratos de servicios para el año 2010.

Los ingresos registrados en el primer semestre del año están en línea con los conseguidos en el año 2009, y la previsión de final de año apunta igualmente a repetir los resultados del año anterior, que dada la situación del mercado de disminución de la cifra total de negocio, permitiría a la compañía incrementar su cuota de mercado en el sector de las TIC.

La obtención de nuevos contratos multianuales de servicios gestión de aplicaciones, será el objetivo principal del segundo semestre, que permitirá obtener una cartera relevante para los próximos años, y mejorará el posicionamiento de la compañía en este segmento de servicios.

En paralelo se experimenta un incremento de oportunidades en Latinoamérica, región objetivo de crecimiento para el sector.

4. Perspectivas

Los últimos meses ponen de relieve la lenta pero progresiva recuperación del sector. En este contexto la compañía identifica cinco importantes oportunidades para el crecimiento a corto plazo en la participación en el proceso de integración de las Cajas de Ahorros españolas, la creciente inversión en la renovación del sistema financiero latinoamericano, el traspaso a la Cuenta de Resultados de las inversiones llevadas a cabo en mejorar la eficiencia de la organización y en los procesos de concentración de proveedores seguidos por sus principales clientes. Por último la mayor visibilidad de ingresos de importantes clientes bien diversificados y con una sólida posición financiera repercutirá en la activación de sus inversiones paralizadas temporalmente.

Desde el inicio de la crisis hemos asistido a una reducción en las inversiones en tecnología de la gran mayoría de empresas españolas hasta niveles que permitieran la supervivencia operativa. Sin embargo estos niveles representan niveles de suelo para hacer frente a la recesión económica. La compañía en consecuencia reconoce un futuro de moderado optimismo debido principalmente al carácter business critical que tienen sus soluciones dentro de la Cuenta de Resultados de sus principales clientes.

La compañía mantiene una cartera de clientes bien diversificados geográficamente y de gran solidez financiera lo que permite atisbar un entorno más favorable en los próximos meses derivado del aprovechamiento de la recuperación económica mundial y la consecuente reactivación de las inversiones de los clientes con más peso en la cuenta de resultados.

Tecnocom se encuentra en posición privilegiada para aprovechar la fusión de las Cajas de Ahorros dada su condición de proveedor histórico de las principales Cajas de Ahorros lo que favorece la presencia del Grupo en los procesos de integración.

Por geografías, Latinoamérica no solamente representa una parte cada vez mayor de los negocios de la compañía sino además constituye una oportunidad cada vez más visible y cercana en los planes de crecimiento de la compañía dado el encaje estratégico natural de este mercado.

5. Actividades en Materia de Investigación y Desarrollo

En el ejercicio 2010, Tecnocom continúa y amplía su plan de inversiones para desarrollar soluciones, aplicaciones de negocio y nuevos servicios especializados que permitan un mayor enfoque vertical de nuestra oferta. Entre el conjunto de inversiones destacamos los desarrollos de: una nueva versión de las plataformas de medios de pago SAT (Sistemas de Administración de Tarjetas) y SIA (Sistemas Integrados de Autorizaciones multicanal), en el ámbito de Administraciones Públicas, la solución Galenos para el control del gasto farmacéutico de las Comunidades Autónomas, un sistema de gestión de centros escolares y una solución de soporte a la gestión procesal que ayudará a la modernización del sistema judicial.

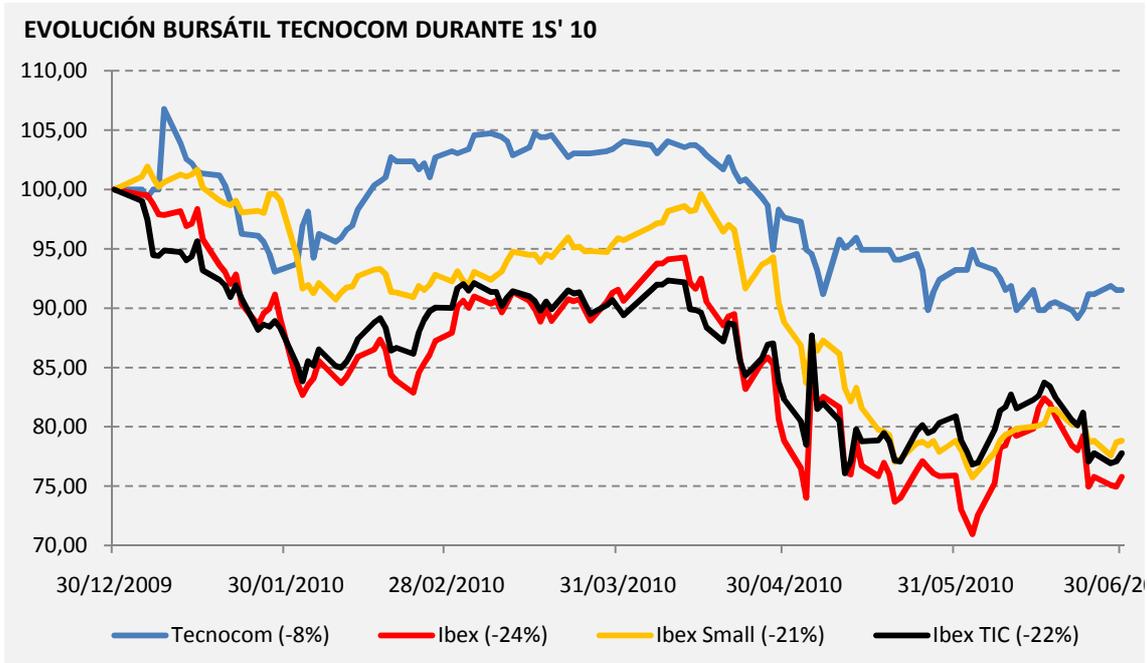
ANEXO 1:

Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada Primer Semestre 2010

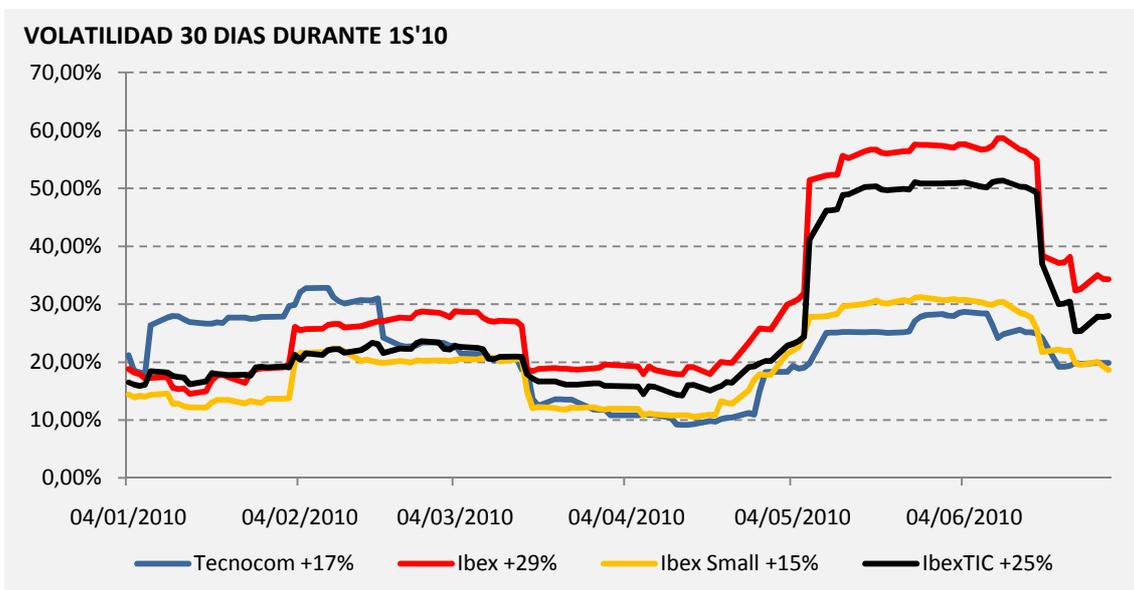
Millones €	1S'2009	1S'2010	Variación
Ventas	196,9	173,9	-11,7%
Margen Bruto	50,3	43,8	-12,9%
% s/ventas	25,5%	25,2%	-30 pp.bb.
Costes Estructura	-38,0	-34,7	-8,9%
Costes Reestructuración	-1,6	-1,2	-25,0%
EBITDA	11,5	7,9	-31,3%
% s/ventas	5,8%	4,5%	-130 pp.bb.
Amortizaciones	-3,4	-4,2	23,5%
Provisiones	0,0	0,0	0,0%
EBIT	8,1	3,7	-54,3%
% s/ventas	4,1%	2,1%	-200 pp.bb.
Costes Financieros	-2,0	-1,6	-24,0%
Dif. por Tipos de Cambio	-0,8	-0,1	-93,1%
BAI	5,3	2,1	-60,4%
Impuestos	0,0	-0,8	n.a
Beneficio Actividades Continuas	5,3	1,3	-75,4%
Operaciones Discontinuas	-0,3	-0,2	-37,8%
Minoritarios	-0,2	-0,2	-18,3%
Beneficio Neto	4,9	1,0	-79,6%
% s/ventas	2,5%	0,6%	-190 pp.bb.

ANEXO 2: Información bursátil

Durante el primer semestre del año la acción de Tecnocom a pesar de haber experimentado una caída del 8,5% ha evolucionado significativamente mejor que los principales índices de referencia nacionales y que las principales compañías cotizadas comparables tanto en términos de rentabilidad como de volatilidad.



Fuente: Bolsa de madrid



Fuente: Bolsa de madrid

ANEXO 3: Hechos Relevantes

Fecha: 30/06/2010	Hecho relevante número: 110519 Acuerdos de la Junta General de Accionistas.
Fecha: 23/06/2010	Hecho relevante número: 126998 Tecnocom remite información sobre el pago de dividendo aprobado por la Junta General Ordinaria de Accionistas
Fecha: 01/06/2010	Hecho relevante número: 126105 La Sociedad remite convocatoria de Junta General Ordinaria de Accionistas.
Fecha: 01/07/2010	Hecho relevante número: 126106 La Sociedad remite información sobre proyecto común de fusión por absorción de su sociedad íntegramente participada TECNOCOM NORTE.
Fecha: 28/04/2010	Hecho relevante número: 124249 La sociedad remite información sobre dimisión de consejeros.
Fecha: 30/03/2010	Hecho relevante número: 122975 Tecnocom informa sobre operaciones con acciones propias.

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 2010 en cada uno de los sectores estratégicos de la Compañía:

1. BANCA y SEGUROS

- Consultoría-Diagnóstico para el desarrollo del Sistema Centro de Información del Banco Popular.
- Mantenimiento de Recicladores de efectivo para La Caixa, hasta finales de 2012.
- Asignación de Factoría de Software para Banco Sabadell, hasta finales de 2012.
- Nueva ampliación e instalación de un importante parque de Recicladores de efectivo en las oficinas de BBVA, BBK, Ibercaja, Bancaja, Caja España y Cajamar.
- Renovación de la electrónica de red (Cisco) del CPD de Tres Cantos de BBVA.
- Trabajos de integración de cajas rurales en Grupo Cooperativo Cajamar, incluyendo la desconexión de RSI, migración de datos e integración en los sistemas de Cajamar.
- Procesamiento de Tarjetas (rol emisor) para una entidad Colombiana.
- Plataforma Integral de Banca Electrónica Empresa, PIBEE, con visión unificada de cliente para las distintas bancas electrónicas de España, Portugal y Latam, de BBVA.
- Mantenimiento de la Red de Oficinas y Recicladores en Caja Madrid, para todo el 2010.
- Establecimiento de una Oficina de Proyectos en Banco Pastor, para la gestión y dirección de los proyectos que está llevando a cabo la entidad.
- Implantación de la plataforma de Medios de Pago en Banco Continental de Perú – BBVA Perú
- Ahorro Estructurado Vida Entera Caja Murcia Vida. Creación de un nuevo producto para Caja Murcia Vida. Unit Linked basado en emisiones.

2. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y SANIDAD

- El Ministerio de Fomento renueva con Tecnocom hasta el 2012 el contrato de servicios informáticos de soporte del entorno integrado de su estructura informática corporativa.
- El CDTI adjudica a Tecnocom una solución para la gestión de los procesos de compras, gestión económica, financiera y presupuestaria basada en la plataforma de ERP Microsoft Dynamics AX.
- El Servicio Público de Empleo Estatal adjudica a Tecnocom la actualización del Software de Identidad, mediante el suministro e instalación de licencias Novell para la actualización del software encargado de la gestión de identidades en las 1862 oficinas de las comunidades CEUS y de 2418 oficinas en las comunidades SISPRO.
- Tecnocom dará soporte Microinformática al Instituto Catalán de la Salud, el contrato incluye un servicio de atención al Centro corporativo del ICS.
- Tecnocom realizará los servicios de Desarrollo de aplicaciones de la Prevención y Control de la Contaminación Atmosférica del Departament de Medi Ambient i Habitatge de la Generalitat de Catalunya.
- Tecnocom implanta la Solución eMaat, para posibilitar la interconexión informática entre los 64 juzgados de lo Penal de Andalucía.
- Tecnocom dota de acceso WiFi a los edificios municipales del Concello de Villagarcía de Arousa.
- El Ayuntamiento de Viladecans confía a Tecnocom un proyecto de Comunicaciones Unificadas para la ampliación de nuevos canales de atención al ciudadano.
- El Ayuntamiento de Ferrol adjudica a Tecnocom un proyecto de e-administración y servicios telemáticos.
- Augas de Galicia adjudica a Tecnocom la elaboración de un sistema de tratamiento y gestión de información.

3. INDUSTRIA Y OTROS

- BP Helpdesk.
- Proyecto de implantación de software de gestión empresarial SAP ERP con importante empresa energética.
- Proyecto de implantación SAP con importante empresa de ingeniería.
- Contrato de mantenimiento de aplicaciones con una empresa líder en gestión mediambiental.
- Proyecto de telepresencia para Dimetronic.
- Existen además importantes oportunidades en Gaes, Aaena, Tourline, Endesa, MRW, Agbar, Cepsa, Iberostar, Inditex.

4. TELCO Y MEDIA

- Adjudicación del Servicio Help Desk para operador de telecomunicaciones.
- Mantenimiento de CPEs (Customer Premises Equipment) para un importante operador de cable.
- Suministro de la infraestructura de sistemas de un nuevo servicio de un operador global, consistente en Hardware de HP en granjas de Blade para los CPDs de Madrid y Pozuelo, donde se instalarán las plataformas de producción y pre-producción. Sobre estos sistemas, instala el software para la creación del nuevo servicio del operador a sus clientes.
- Diseño, suministro e implantación de la infraestructura de comunicaciones para los nuevos CPD de servicios de uno de los principales operadores de telefonía móvil, se prevé que su desarrollo finalice en octubre para la implantación de nuevos servicios por parte del operador. El proyecto implica el suministro e implantación de soluciones de switching de CISCO, balanceadores de carga F5 y Firewall de JUNIPER. El diseño de toda la infraestructura ha sido realizado conjuntamente con el cliente.
- Renovación con un operador global del acuerdo marco de suministro Cisco para proyectos especiales. La renovación es por dos años. El proyecto consiste en la provisión de suministro de equipamiento de red CISCO, con carga de configuraciones, etiquetado, embalaje especial y envío en menos de 5 días a los almacenes centrales del operador. Tecnocom ha resultado adjudicatario de un 60% del global del contrato, lo que supone un incremento del 20% respecto a contrato anterior.

- Puesta en marcha y mantenimiento de los servicios de línea móvil de un operador global durante dos años. De esta manera el operador renueva su confianza en Tecnocom, que ya venía realizando este servicio para los productos de línea móvil para PYMES. La renovación de este contrato implica la instalación, reconfiguración, formación, atención, y resolución de incidencias de los servicios de correo móvil en todas las marcas comerciales disponibles.
- Contrato con la división de soluciones de un operador para la ejecución de servicios orientados a la administración de sistemas



RELACIONES CON INVERSORES

Jorge Edwards Bernar
Tfno: (+34) 901 900 900
jorge.edwards@tecnocom.es

OFICINA DEL ACCIONISTA
Tfno: (+34) 901 900 900
accionistas@tecnocom.es

TECNOCOM
C/ Josefa Valcárcel 26
28027 Madrid
www.tecnocom.es