

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

**RESULTADOS CONSOLIDADOS
ENERO-SEPTIEMBRE 2010**

EL EBITDA DEL 3T'2010 CRECE UN 29,8% RESPECTO AL 3T' 2009

- El EBITDA durante los tres meses del 3T'2010 alcanza los 4,2 M €, cifra un 29,8% superior a la obtenida en los tres meses del 3T' 2009.
- La Compañía mantiene su solidez financiera, siendo el apalancamiento del 34,8% frente al 33,1% en septiembre de 2009^(*).
- Progresivo avance de las líneas de negocio de mayor valor añadido en convergencia con el Plan Estratégico de Tecnocom.
- Avances en el proceso de internacionalización.

Madrid, 11 de Noviembre de 2010- Los resultados de la compañía muestran mejor evolución a lo largo del trimestre; esta mejora es especialmente notable en el EBITDA gracias al incremento de la actividad y a las mejoras operativas.

Destacamos los siguientes puntos:

- Los ingresos trimestrales de la compañía crecen un 1,8% respecto al 3T' 09, en un trimestre tradicionalmente marcado por una menor actividad.
- Las mejoras en la eficiencia operativa se traducen en un mayor incremento del EBITDA en el trimestre (+29,8% 3T'10 vs 3T'09).
- La posición financiera de Tecnocom supone una ventaja adicional para afrontar las oportunidades de crecimiento, donde la Compañía mantiene un buen posicionamiento para aprovechar oportunidades de crecimiento interno y externo en el mercado nacional e internacional.
- Continúa el avance en el proceso de verticalización de la compañía, buscando la especialización de la oferta por sectores de clientes como respuesta al cambio en las tendencias del sector.
- Adicionalmente Tecnocom ha dado nuevos pasos en su proceso de internacionalización con la adquisición del 80% de ProceCard, compañía que actualmente da servicio a más de trece entidades financieras de la región. El capital de la adquirida ha sido valorado en \$7,2 millones de dólares americanos.

En el contrato de compraventa se incluye el compromiso por parte de los accionistas vendedores, que a su vez son clientes relevantes de la procesadora, de mantener al menos los volúmenes de negocio similares a los del presente ejercicio durante los próximos cinco años.

ProceCard obtuvo una rentabilidad neta sobre la cifra de negocio del 30%, alcanzando \$1,2 millones de beneficio neto y una rentabilidad operativa (EBITDA) del 51%. Durante el ejercicio 2009 se gestionaron 1 millón de cuentas y se realizaron más de 10 millones de transacciones.

(*) Considerando el efecto sobre Fondos Propios del programa de recompra de acciones

- Destacan positivamente las mejoras en las previsiones acerca de la evolución del sector que apuntan hacia una recuperación continuada a lo largo de los próximos trimestres, acelerándose gradualmente conforme los diferentes grupos de clientes incorporen mayor visibilidad y estabilidad en sus perspectivas de negocio.

(Cifras en M €)	9M' 09 (*)	9M'10	Var (%)
Ingresos totales	277,9	255,9	-7,9%
Margen bruto	71,9	63,9	-11,1%
EBITDA	14,6	12,1	-17,1%
EBIT	9,5	5,7	-40,3%
Beneficio Neto Atribuible	4,7	1,7	-62,9%

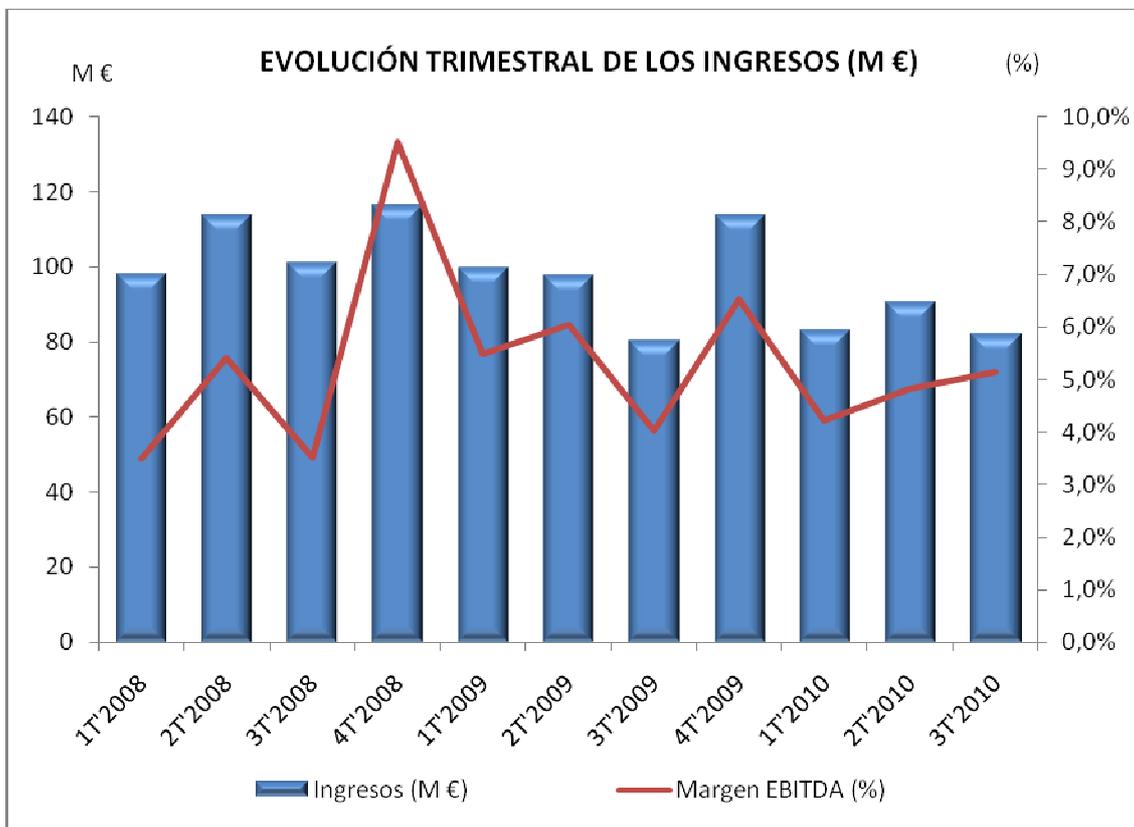
(*) Variación por reclasificación de operaciones continuadas

1. Análisis de las principales magnitudes

Tecnocom presenta en el 3T'10 un incremento en ingresos del 1,8% respecto a los obtenidos en el 3T'09. Esta cifra marca un primer punto de inflexión en la evolución de los ingresos, lo que supone el inicio de la recuperación en los mismos.

La evolución de los márgenes ha sido positiva, considerando el escenario actual de fuerte presión en precios, apoyada en unos costes de estructura cada vez menores (9M'10 -8,5% vs 9M'09) y a pesar de estar incurriendo en costes de reestructuración (2,5 M € durante 9M'10).

En este contexto se observa como el crecimiento es conducido por mayores volúmenes especialmente en las líneas de negocio de mayor valor añadido como resultado de la nueva estructura del Grupo.

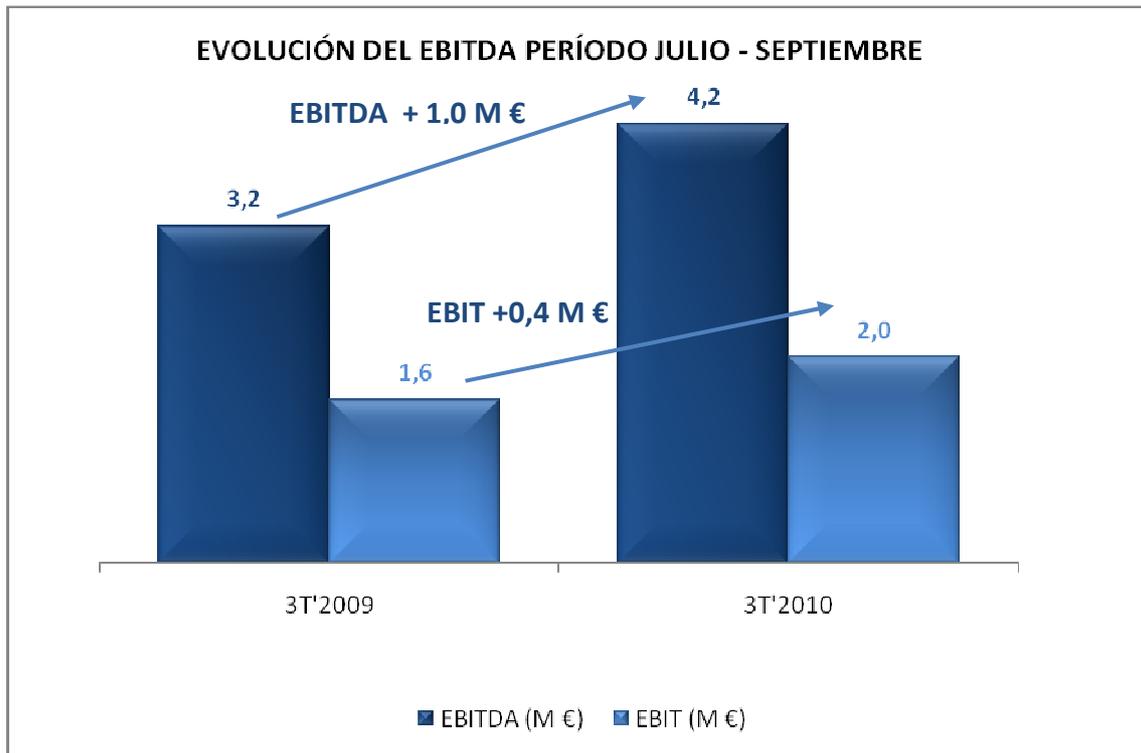


RENTABILIDAD PESE A LAS FUERTES PRESIONES EN PRECIOS

% ventas	9M' 09	9M'10
Margen bruto	25,89%	24,98%
EBITDA	5,26%	4,73%
EBIT	3,42%	2,22%
Beneficio Neto	1,69%	0,68%

% ventas	3T' 09	3T'10
Margen bruto	26,43%	24,56%
EBITDA	4,02%	5,13%
EBIT	1,94%	2,41%
Beneficio Neto	0,20%	0,80%

MEJORAS DE EBITDA Y EBIT EN UN TRIMESTRE TRADICIONALMENTE DÉBIL



Resultan especialmente positivas las mejoras alcanzadas por la compañía a lo largo del tercer trimestre en la evolución del EBITDA y EBIT. Estas mejoras constituyen una palanca de crecimiento ante una eventual recuperación en la cifra de ingresos.

El Beneficio Neto Atribuible en los 9M' 2010 alcanza los 1,7 M €, lo que supone un margen sobre ventas del 0,7%. Esta cifra se está viendo condicionada por el fuerte incremento en las amortizaciones derivadas de las inversiones realizadas el período anterior. Este impacto es parcialmente compensado por mejoras en el Resultado Financiero, obtenidas como consecuencia de menores gastos financieros (-42,6% 9M'10 vs 9M'09).

La situación financiera presentada por la Compañía evoluciona en línea con el ejercicio precedente, manteniendo la Deuda Neta sobre Fondos Propios en niveles bajos. Este dato resulta especialmente significativo ya que contribuye de manera directa a la hora de firmar contratos de servicios de larga duración.

La estrecha relación de Tecnocom tanto con clientes como con proveedores está permitiendo a la Compañía mantener su política de gestión de circulante, lo que se refleja en una cierta mejoría en el período medio de cobro.

2. Análisis por líneas de negocio

Las soluciones horizontales se dividen de la siguiente manera:

(Cifras en M €)	9M' 10	% s/Total
P & A	52,8	20,6%
AM (Application Management)	68,1	26,6%
IST	70,7	27,6%
IM (Infrastructure Management)	64,3	24,8%
Total	255,9	100%

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 durante los primeros 9 meses de 2010:

Proyectos y Aplicaciones (P&A):

En el tercer trimestre se ha mantenido la demora en la toma de decisiones para el inicio de proyectos, inicialmente previstos para comenzar en este periodo. Esta situación se acentúa de forma especial en el mes de septiembre, postergando la adjudicación de dichos proyectos para el siguiente ejercicio, y por tanto impacta en el nivel de crecimiento esperado.

No obstante, se han obtenido nuevas e importantes contrataciones de proyectos que han requerido un comienzo inmediato. Destacan entre otros el proyecto para uno de los primeros grupos de comunicación en México, un ambicioso proyecto para el área de business intelligence en uno de los grupos bancarios más importantes de España, y la adjudicación de un concurso en una gran universidad pública, que supone el inicio de la actividad de consultoría de negocio en este nicho de mercado.

La perspectiva es de recuperación en el proceso de renovación y compra de licencias de fin de año, que tradicionalmente viene ocurriendo en todos los cierres de ejercicio.

La dedicación a actividades de apoyo a la venta ha mantenido el mismo nivel de intensidad en estos meses ya que, a pesar del periodo estival en España, Latinoamérica hace que se mantenga el ritmo. Lo más sobresaliente es que la línea de trabajo se centra cada vez más en propuestas de gran calado, inicialmente en los sectores de Banca y Seguros y Telco& Media, considerando aspectos de valor añadido y de volumen de negocio que llevan asociados.

Gestión de Aplicaciones (AM)

El volumen de actividad de AM ha sido bastante estable durante los primeros nueve meses del año. Los ingresos son similares a los del año pasado, a pesar de la fuerte presión de precios del mercado y al menor número de proyectos y servicios existentes. Estos condicionantes se han manifestado especialmente en el sector Financiero por la ralentización en la ejecución de proyectos debido a los procesos de concentración del sector y en la Administración Pública por el recorte presupuestario.

Seguimos centrando nuestros esfuerzos 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 hasta fin de año. En este sentido en el tercer trimestre se ha producido un gran avance en este tema.

Es de destacar que durante este periodo de dificultad para la renovación en algunos de los contratos existentes, Tecnocom ha salido beneficiada en su conjunto, a pesar de la agresividad mostrada por la competencia.

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 hasta fin de año son positivas dentro de la dificultad, pues algunos sectores están mostrando un cierto incremento de actividad, unido a la mejora habitual del último trimestre del año. Además, la previsión de crecimiento en Latinoamérica y el desarrollo de nuevas ofertas como el Tecnocom Quality Center, nos pueden permitir un ligero crecimiento.

Integración de Sistemas y Tecnologías (IST)

El volumen de actividad de IST durante los primeros nueve meses sigue la tendencia mostrada durante todo el año, que se resume en una caída de los proyectos de inversión que afecta a los productos y a los servicios de implantación de los mismos.

Las acciones de reducción de costes de estructura realizadas durante los primeros meses se ven reflejadas ya en la cuenta de resultados, siendo un 20% menor que durante el mismo período de 2009. Esto permite que el margen de contribución se mantenga a nivel porcentual con respecto a ingresos y con perspectivas estables.

Se ha ganado en Banco Sabadell un proyecto estratégico para la línea de negocio que potenciará nuestra ventaja competitiva en entornos de escritorio virtualizados y de clientes ligeros que caracterizará al sector financiero. Esta solución es clave para incrementar el negocio de IST en Banca, principal sector de Tecnocom,

Así mismo se están reforzando las alianzas con los socios tecnológicos para potenciar nuestras soluciones en dichos entornos virtualizados y extenderlas al resto de sectores.

Para el último trimestre la acción comercial se va a centrar en la promoción de soluciones de ciclo de venta rápido, con un mix de composición de producto importante que pueda mejorar la cifra de ingresos en este mismo año. Esto se ve potenciado por el fuerte componente estacional concentrado principalmente en el último mes del año.

Para el próximo año estamos confeccionando los servicios de integración en entornos "cloud computing", claves para adaptarnos a ese modelo de negocio, y extendiendo nuestro nivel de alianza con nuestros socios tecnológicos en Latinoamérica para poder extrapolar los servicios de Iberia a dicha región.

Gestión de Infraestructuras (IM)

La actividad de la Unidad de IM presenta una evolución en línea con los resultados del último año. 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 los próximos trimestres es de un pequeño incremento de la actividad impulsada fundamentalmente por los Servicios de Outsourcing, como por ejemplo los Servicios de Soporte Integral a oficinas bancarias y a las estaciones de servicio del mundo del Petróleo.

Siguen apareciendo nuevas operaciones a través de la Alianza Global con Getronics y aumenta la cartera de oportunidades de Latinoamérica, de acuerdo a la política de internacionalización de la compañía.

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

Las Soluciones de Automatización continúan padeciendo la ralentización de 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. Durante este año se ha empezado a comercializar la nueva gama de producto de recicladores con unos buenos y esperanzadores resultados. Así mismo, en Latinoamérica se ha conseguido homologar este producto en uno de los grandes bancos españoles en constante crecimiento en la región.

Metrocall

Metrocall cierra el tercer trimestre con resultados perfectamente alineados con las previsiones. Las obras públicas han hecho imposible poner en servicio comercial la pequeña zona de sombra entre las estaciones de Opera y Príncipe Pío, que se retrasa al cuarto trimestre, pero cuyo impacto sobre cuenta de resultados es inmaterial.

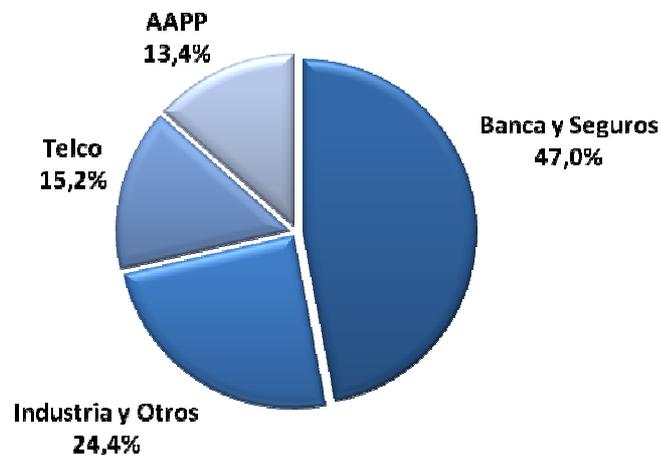
Durante el verano se ha avanzado en las conversaciones con los operadores móviles para perfilar el diseño de la Fase 2, que ofrecerá cobertura continua en la almendra central de Madrid, pudiendo anunciar que Metrocall prevé comenzar la construcción de los primeros 7 Kms. de nueva cobertura antes de fin de año.

Evolución de la cartera de pedidos

A 30/09/10 Tecnocom cuenta con una cartera de oportunidades con un potencial de negocio en torno a los 800 M €. La cartera de pedidos ponderada a 3 meses es superior a los 100 M € existiendo oportunidades abiertas por valor de más de 400 M €.

3. Análisis por sectores de actividad

MIX SECTORIAL EQUILIBRADO



El sector de Telco & Media es el que experimenta la mayor variación dentro del mix de negocio de la compañía, en gran medida motivado por la reorientación del sector donde Tecnocom está trabajando para convertirse en un jugador fuerte dentro de las áreas de Consultoría.

La compañía mantiene estable el peso de la división de Banca y Seguros que continúa siendo el principal sector de operación donde Tecnocom cuenta con mayor número de Soluciones propias y posee un amplio conocimiento sectorial.

El sector de Administración Pública incrementa su presencia dentro de la compañía pese a los recortes presupuestarios y la fuerte competencia en precios, lo que evidencia el importante esfuerzo comercial y el buen posicionamiento de la compañía dentro de este sector.

Por último, el sector Industria varía ligeramente. Este sector mantiene buenas expectativas de cierre del ejercicio 2010, algo sin duda positivo considerando el entorno actual. A esta buena evolución contribuye la concentración de la compañía en aquellos subsectores donde posee más conocimiento.

Ingresos por sectores	9M '10	9M' 09
Banca y Seguros	47,0%	45,9%
Industria y otros	24,4%	23,0%
Telco	15,2%	21,3%
AAPP	13,4%	9,8%

Banca y Seguros

El sector financiero español atraviesa actualmente un momento complejo. Las fusiones, adquisiciones, SIPs, etc. están dibujando un nuevo mapa de entidades que, según la mayoría de los analistas financieros, tendrá una “segunda vuelta” con una nueva oleada de fusiones y un menor número de jugadores.

En cualquier caso, y cerrada ya la primera, parece que las Cajas y Bancos se animan y empiezan a enfocar sus proyectos de integración, lo que sin duda moverá el sector de consultoría en los próximos meses.

Por otro lado, y como hemos venido comentando, el sector Seguros sigue siendo muy dinámico. Se han producido compras y contrataciones, y por lo que se deriva de Basilea III, esto no ha hecho más que empezar. Habrá que estar atentos a los movimientos de los bancos en relación a sus grupos aseguradores.

Así pues la tendencia durante el próximo trimestre será continuista, persistiendo el escenario de contención de costes y baja inversión, salvo algunas excepciones.

En relación al período que acabamos de cerrar, Tecnocom, a pesar de la difícil situación de mercado, ha crecido ligeramente en servicios y proyectos de Banca y Seguros respecto al mismo período del año anterior. La concentración de proveedores, la especialización y las soluciones propias de valor añadido, han permitido esta mejora de posicionamiento.

Por lo que respecta a la evolución en América, estratégica para nuestra compañía, podemos decir con orgullo que estamos creciendo a un ritmo muy superior al mercado, con cotas cercanas al 70%. Nuestras soluciones World-Class de medios de pago y nuestros proyectos están consiguiendo que muchas entidades de la región confíen en Tecnocom, lo que nos está permitiendo a su vez expandir servicios y productos a otras áreas.

En relación a nuestro desarrollo de negocio en Banca y Seguros, seguimos la estrategia definida de colocar a nuestra compañía como la consultora del sector con la oferta más completa, más especializada y de mayor valor: Para ello nuestra estrategia se apoya en las siguientes medidas:

- 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 Sector Industrial está inmerso en cambios continuos. La competencia global, así como la situación económica existente, aumenta la necesidad para nuestros clientes de recibir soporte mediante Servicios y Soluciones específicas para adaptarse y potenciar su posicionamiento en este mercado tan exigente en lo que respecta a calidad, reducción de costes, productividad y flexibilidad del negocio.

Frente a esta situación, el Sector Industria se ha marcado una máxima a cumplir *“Cerca del Cliente y de sus necesidades, aportando un valor que constituya una ventaja frente a sus competidores”*. El éxito de nuestros clientes es un éxito para Tecnocom.

Para conseguir dicho objetivo, y tener un mayor conocimiento de las necesidades de nuestros Clientes, se ha verticalizado el Sector Industrial en ocho subsectores (Distribución, Energía, Turismo, Transportes, Fabricación, Laboratorios, Construcción y Servicios). Asimismo se han normalizado actuaciones y conocimiento de nuestro portfolio independientemente de donde se encuentren nuestros Clientes; de esta forma conseguimos el mismo grado de atención y de know-how en cualquier zona de nuestro ámbito de actuación.

La verticalización que estamos realizando nos está proporcionando un conocimiento detallado de cada uno de los negocios, así como la capacidad de aportar soluciones de valor, muy enfocadas a las necesidades reales de nuestros Clientes.

Sector Telco y Media

Las principales actividades de cara al cierre del 3T'10 se han centrado en el trabajo realizado para dar a conocer el catálogo de Telco & Media en los clientes existentes en Iberia y la extensión del mismo a los mercados latinoamericanos.

Podemos destacar la excelente acogida de los servicios de Operadores Móviles Virtuales y M2M en varios operadores de telecomunicaciones de ámbito nacional y la invitación a procesos de licitación que, hasta el momento, eran de difícil acceso.

De igual forma, los servicios específicos para televisión digital están obteniendo una buena acogida en las televisiones autonómicas donde se están presentando.

En el ámbito internacional, destaca la adjudicación del primer proyecto específico del nuevo catálogo sectorial en México y la participación en oportunidades de amplio calado en Colombia, Ecuador, Perú y El Salvador.

Destacar las gestiones realizadas en México para conseguir un modelo de negocio de gran recorrido y volumen en relación con los operadores de telecomunicaciones, y la capacidad de Tecnocom en el despliegue de Operadores Móviles Virtuales

Finalmente, para el último trimestre de 2010 se espera que el trabajo realizado en estas oportunidades permita nuevas adjudicaciones y la consecución de un mayor número de proyectos diferenciales en Iberia y el mercado latinoamericano.

Sector Administración Pública y Sanidad

El volumen de actividad obtenido durante los primeros nueve meses de 2010 en el Sector Público y Sanidad se ha visto afectado por la reducción presupuestaria en las distintas Administraciones Públicas, que ha provocado cancelaciones y retrasos de proyectos así como una bajada en los precios de los mismos como consecuencia de la gran competencia del sector de las TIC en este sector.

El cuarto trimestre es tradicionalmente el trimestre donde mayor gasto TIC concentra las administraciones públicas, si bien este año de especial contracción del gasto, no se espera que sea tan bueno.

Esta menor actividad está siendo contrarrestada por las mejoras del margen operativo en el sector, tanto en términos porcentuales como en valores absolutos, con respecto al mismo periodo del año anterior, debido al reposicionamiento de los servicios prestados por la compañía de mayor valor añadido, con un reparto de ingresos mayor en las soluciones de Proyectos y Gestión de aplicaciones, sobre los productos de Redes y Sistemas.

En resumen, esta situación indica terminar el año 2010 con una ligera bajada de ingresos con respecto al año 2009, pero incrementando el margen con respecto al mismo año.

Se continúa mejorando el portfolio especializado de soluciones y servicios, con nuevas alianzas en el ámbito de los servicios TIC, especialmente para Sanidad.

Igualmente es importante destacar el importante crecimiento de la cartera de oportunidades en la región Latinoamericana, que deben mejorar la perspectiva de ingresos y margen del sector para el año 2011, como contrapeso a los presupuestos restrictivos de España.

4. Perspectivas y Estrategia

El sector de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones ha venido demostrando durante este ejercicio su carácter relativamente anti cíclico, algo que lo dota de una serie de ventajas y permite mantener cierta estabilidad en la actividad, abriendo oportunidades a empresas con un balance sólido y capacidad de innovación.

Asimismo el posicionamiento de Tecnocom como una de las primeras compañías del sector a nivel nacional supone una ventaja adicional dada la actual tendencia de concentración de proveedores TIC en compañías de mayor tamaño y solidez financiera, factores no sólo esenciales para asegurar la calidad y cumplimiento de los contratos sino que además permiten un descenso de precios a dichos clientes junto con mejoras en la eficiencia y gestión óptima de recursos y personas para los proveedores.

Los últimos informes publicados acerca de la evolución del sector prevén una continuidad en la recuperación del mismo que se producirá de forma gradual y con un diferente impacto según los sectores de clientes. En este contexto, Tecnocom cuenta con una cartera de clientes de primer nivel que destacan por su solidez y buena diversificación.

Por otro lado conviene destacar la madurez del mercado ibérico, que unida a un descenso en los precios, condiciona el crecimiento en el mercado nacional a aquellas compañías con la capacidad y los conocimientos adecuados para presentar una propuesta especializada de alto valor a cada segmento específico de clientes. La estructura de Tecnocom ha sabido adaptarse rápidamente a estos cambios en los comportamientos de los clientes, y el Grupo continúa con este proceso de cambio con el objetivo de posicionarse privilegiadamente y diferenciarse dentro de un sector altamente fragmentado.

En resumen, en Iberia las perspectivas son de un crecimiento basado en volúmenes de actividad en general, salvo en el caso de las soluciones propias donde el factor precio tiene limitado el riesgo a la baja.

La evolución en las ventas de Soluciones de Automatización de Efectivo se ha visto afectada por el complejo momento que atraviesa el sector financiero español, que ha paralizado ciertas inversiones temporalmente. Sin embargo, estas soluciones constituyen un seguro punto de mejora a lo largo los próximos trimestres por su carácter crítico en la modernización de la gestión del efectivo y el ahorro de costes que conlleva para las entidades financieras. Asimismo estas soluciones, donde Tecnocom mantiene una posición de liderazgo, tienen un gran recorrido en Latinoamérica por la alta calidad de las mismas.

Latinoamérica presenta un escenario de grandes oportunidades para el conjunto del sector y en concreto para Tecnocom, que cuenta con una creciente presencia local y con un buen posicionamiento basado en la experiencia y trayectoria adquirida en España a lo largo de los últimos años, así como en el liderazgo en muchas soluciones ligadas al sector financiero.

Perspectivas:

- Fuerte competencia
- Concentración de proveedores
- Fortaleza Financiera clave para el crecimiento
- Incremento del gasto TIC en 2011

Estrategia:

- Ganar cuota de mercado a través de nuestro amplio conocimiento de las necesidades de los clientes y del incremento en la oferta de soluciones propias.
- Mejoras continuas en la eficiencia interna basadas en los modelos de Software Factories, acuerdos ANS y mejora de procesos como consecuencia del mayor conocimiento y presencia de los clientes.
- Mantenimiento de una saneada posición financiera, como impulsor para la adjudicación de nuevos contratos y como factor clave para estar preparados para aprovechar eventuales oportunidades tanto a nivel nacional como internacional.
- Crecimiento Externo. En España, orientado a la integración de pequeñas compañías con soluciones específicas, mientras que en Latinoamérica está orientado a potenciar un sólido posicionamiento que permita exportar las soluciones de las que Tecnocom es líder.

ANEXO 1:

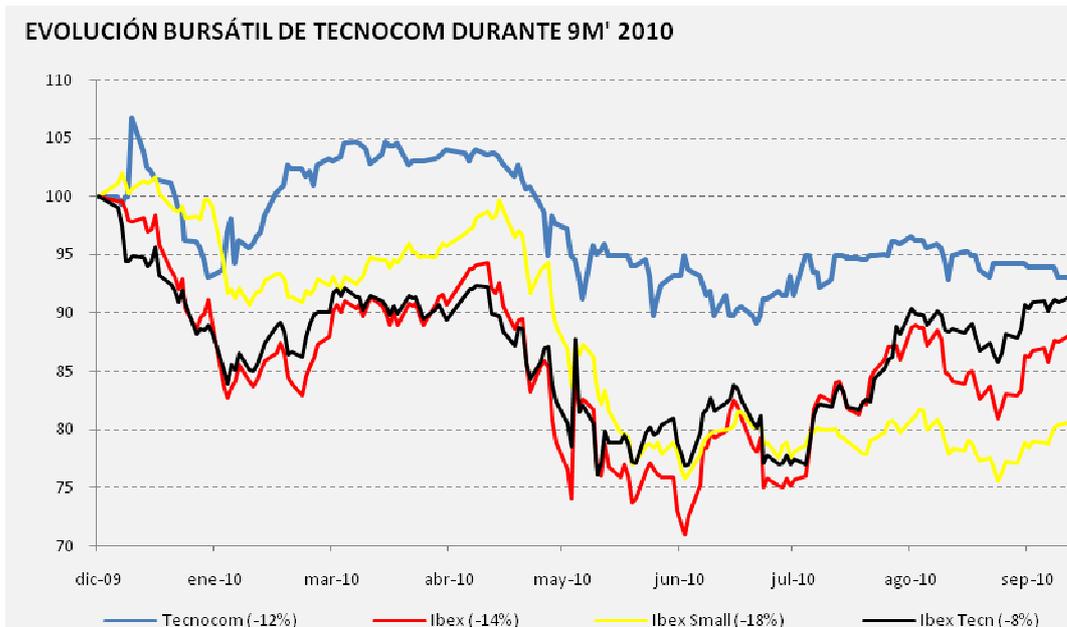
Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada 9 Meses 2010

Millones €	9M' 09 (*)	9M'10	Variación (%)
Ventas	277,9	255,9	(-7,9%)
Margen Bruto	71,9	63,9	(-11,1%)
% s/ventas	25,9%	25,0%	(-90 pp.bb.)
Costes Estructura	(-54,6)	(-49,3)	(-9,6%)
Costes Reestructuración	(-3,4)	(-2,5)	(-26,0%)
EBITDA	14,6	12,1	(-17,2%)
% s/ventas	5,3%	4,7%	(-60 pp.bb.)
Amortizaciones	(-4,8)	(-6,4)	31,3%
Provisiones	(-0,3)	(-0,1)	(-66,7%)
EBIT	9,5	5,7	(-40,3%)
% s/ventas	3,4%	2,2%	(-120 pp.bb.)
Costes Financieros	(-2,8)	(-2,3)	(-17,8%)
Dif. por Tipos de Cambio	(-1,3)	(-0,1)	(-95,7%)
BAI	5,4	3,3	(-38,5%)
Impuestos	0,4	(-0,8)	
Beneficio Actividades Continuas	5,8	2,5	(-56,9%)
Operaciones Discontinuas	(-0,7)	(-0,5)	(-27,2%)
Minoritarios	(-0,4)	(-0,2)	(-31,1%)
Beneficio Neto	4,7	1,7	(-62,9%)
% s/ventas	1,7%	0,7%	(-100 pp.bb.)

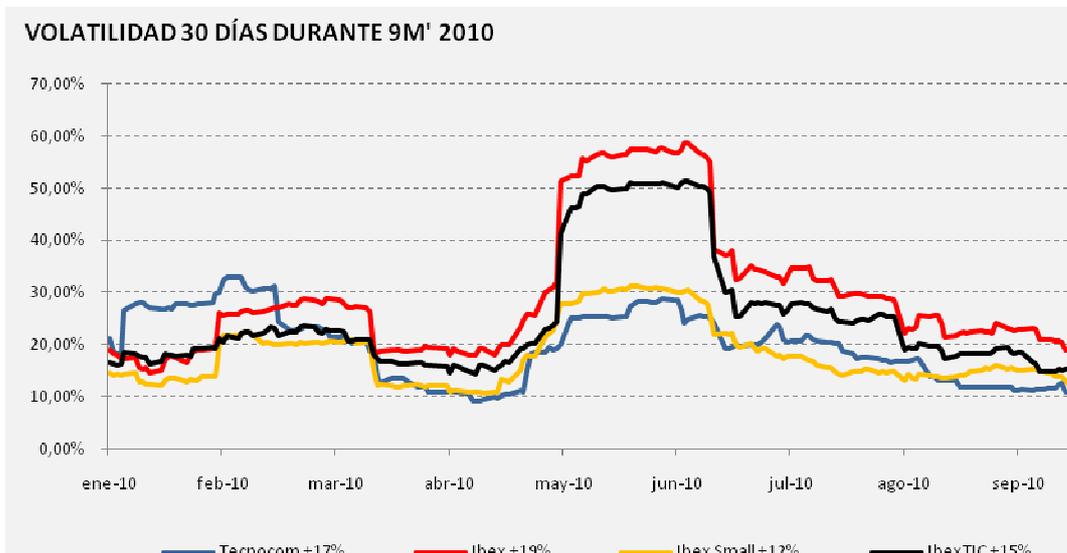
(*) Variación por reclasificación de operaciones continuadas

ANEXO 2: Información bursátil

La acción de Tecnocom ha mostrado una evolución relativamente estable durante los primeros nueve meses del año, y continúa batiendo a los principales índices de referencia.



Fuente: Bolsa de Madrid



Fuente: Bolsa de Madrid

ANEXO 3: Hechos Relevantes

Fecha 19/10/2010	Hecho relevante número: 131733 Tecnocom ha adquirido el 80% del capital de ProceCard (sociedad de República Dominicana, dedicada al procesamiento de tarjetas de crédito y débito)
Fecha 28/09/2010	Hecho relevante número: 130843 D. Eduardo Montes Pérez del Real ha sido nombrado Consejero de TECNOCOM Telecomunicaciones y Energía, S.A.
Fecha 02/09/2010	Hecho relevante número: 129678 Jaime Terceiro ha sido nombrado Presidente de la Comisión de Auditoría de Tecnocom
Fecha 13/08/2010	Hecho relevante número: 129311 Información sobre los resultados del primer semestre de 2010
Fecha: 02/08/2010	Hecho relevante número: 128930 Tecnocom vende su participación (40%) en CEC
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 tercer trimestre del presente ejercicio 2010 en cada uno de los sectores estratégicos de la Compañía:

1. BANCA y SEGUROS

- Instalación de las nuevas Soluciones de Gestión de efectivo (recicladores de efectivos Da Vinci) para Bancaja
- Sistema de venta cruzada, Alarmas y Mensajes a Oficinas para Banco Valencia
- Instalación de las nuevas Soluciones de Gestión de efectivo para BBVA
- Implantación de Infraestructura de Comunicaciones en el Centro de Formación de la Moraleja (Switching+ToIP) en BBVA
- Adjudicación proyecto ToIP para BBK
- Proyecto de Virtualización de Infraestructuras para Cajastur
- Despliegue de 50 recicladores Da Vinci y contrato de mantenimiento por 4 años para Cajamar
- Migración Informes FOCUS a B.O. (apertura de nueva Línea de Negocio: Soluciones financieras en nuevas tecnologías) para Cajasol
- Servicio de Mantenimiento Equipos CISCO para Cajamar
- Suministro de Recicladores para Caja Rural de Jaén
- Consultoría y desarrollo de los nuevos modelos fiscales para Cajasol
- Proyecto de adeudos SEPA con nueva normativa para Cajamar
- Traslado CPD y Virtualización de equipos en AVIVA.
- Proyecto INNOVA en Banco Popular
- Desarrollo Proyecto Global del Centro de Información para Banco Popular
- Contratación Online de productos para Uno-e (BBVA)
- Desarrollo del Proyecto Canal móvil para BBVAnet
- Contrato de Procesamiento de la Operativa de Financiación en Medios de Pago en Finanmadrid (BPO)
- Proyecto de Integración de Banco Guipuzcoano en plataforma de Banco Sabadell
- Instalación de las nuevas Soluciones de Gestión de efectivo para la red de Oficinas de Banca March

2. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y SANIDAD

- Tecnocom realizará los servicios de Desarrollo de aplicaciones de la Prevención y Control de la Contaminación Atmosférica del Departament de Medi Ambient y 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.
- Tecnocom realizará la implantación de la nueva plataforma de red y sistemas que albergará las webs de Sistemas Técnicos de Loterías del Estado (STL). De esta forma las dos webs que hasta ahora residían en una arquitectura obsoleta en el TIC de Telefónica, residirán en una nueva plataforma con una arquitectura Data Center 3.0 de Cisco.
- El Ayuntamiento de Reus confía a Tecnocom el desarrollo y adaptación de un sistema de expediente electrónico. El proyecto consiste en el desarrollo y adaptación del sistema de expedientes SIGMA LOTUS al expediente electrónico SIGMA.
- Tecnocom se adjudica un concurso de Red.Es para la Consellería de Educación y Ordenación Universitaria de la Xunta de Galicia, y suministrará pizarras digitales interactivas y proyectores en 732 aulas de centros educativos en Galicia.

3. INDUSTRIA Y OTROS

- Proyecto SAP con Unión Fenosa.
- Contrato de Telepresencia con empresa de Telepresencia con importante empresa de señalización ferroviaria.
- Proyecto de Consolidación IT para compañía de transporte de mercancías.
- Proyecto de Outsourcing de Infraestructuras
- Proyecto de Mantenimiento de Aplicaciones para Administrador de Infraestructuras.

4. TELCO Y MEDIA

- Renovación de todos los contratos de soporte y mantenimiento con los principales operadores.
- 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, 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, balanceadores de carga y firewalls.
- 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 al 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
- Obtención de contratos de suministro de equipos de comunicaciones con dos nuevos clientes para Tecnocom, ambos operadores internacionales de redes.
- Adjudicación de servicio VIP para la mayor empresa española de directorios publicitarios.
- Adjudicación del primer proyecto sectorial en la principal empresa de comunicación mexicana, incluyendo rediseño de procesos, gestión del cambio y adaptación de los sistemas CRM a la nueva operativa diseñada con el cliente.



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