

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

**RESULTADOS CONSOLIDADOS
ENERO – MARZO 2012**

RESULTADOS CONSOLIDADOS PRIMER TRIMESTRE 2012

- El EBIT crece un 31%. El Beneficio Neto, un 16,7%
- El mercado Latinoamericano crece por encima del 20%
- Los servicios recurrentes suponen el 85% de las ventas

Madrid, 08 de mayo 2012- El primer trimestre del año destaca por una evidente mejora en la eficiencia que tiene su origen, en gran medida, en la racionalización de costes de estructura además de en la positiva variación del mix de ingresos, en las medidas encaminadas a la mejora continua en la gestión de proyectos, así como en la evolución en la manera de prestar los servicios.

Destacamos los siguientes puntos:

- Tecnocom ha firmado recientemente una **financiación sindicada** por importe de 30 Mill. €, con vencimiento a largo plazo. La nueva financiación permite a la Sociedad cancelar los 17 Mill.€ pendientes de amortizar del anterior préstamo sindicado, vigente desde 2008, así como **reforzar la estructura financiera** de la Sociedad.
- Positiva variación en el mix de ingresos hacia servicios recurrentes de alto valor añadido, que crecen un 8% y compensan la caída puntual en los ingresos de productos debido al retraso en las decisiones de inversión por la actual situación económica. El **mercado internacional** continúa la tendencia iniciada en 2011, registrando tasas de crecimiento superiores al 20%.
- El **EBITDA crece un 18%** y presenta una **mejora del margen** sobre ingresos de 70 puntos básicos, gracias, en buena medida, al impacto positivo de la racionalización de costes de estructura (-9% vs 1T'2011) y a la variación del mix de ingresos.
- El **EBIT crece un 31%** a pesar del elevado importe de las amortizaciones no recurrentes, que reflejan las fuertes inversiones realizadas para la integración eficiente de las Compañías adquiridas.
- La **cobertura de ingresos** se sitúa al cierre del trimestre cerca de un 90% respecto a la cifra de negocio total alcanzada en 2011. La ratio de contratación sobre ingresos en los tres primeros meses del año se sitúa en 1,0 veces. En este contexto destaca la cada vez mayor visibilidad de los ingresos en América Latina.
- Las **perspectivas** de cara a los próximos trimestres son de comportamiento estable en el mercado doméstico y de fuerte crecimiento en Latinoamérica.

Cifras en Mill. €	1T'2011	1T'2012	Var (%)
Ingresos	96,1	95,1	-1,0 %
Margen Bruto	23,3	22,3	-4,3%
Margen sobre Ingresos	24,3%	23,4%	
EBITDA	3,8	4,5	+18,4%
Margen sobre Ingresos	4,0%	4,7%	
EBIT	1,6	2,1	+31,3%
Margen sobre Ingresos	1,7%	2,3%	
Beneficio Neto Atribuible	0,6	0,7	+ 16,7%
Margen sobre Ingresos	0,6%	0,7%	
Deuda Financiera Neta	45,3	53,7	+ 18,5%

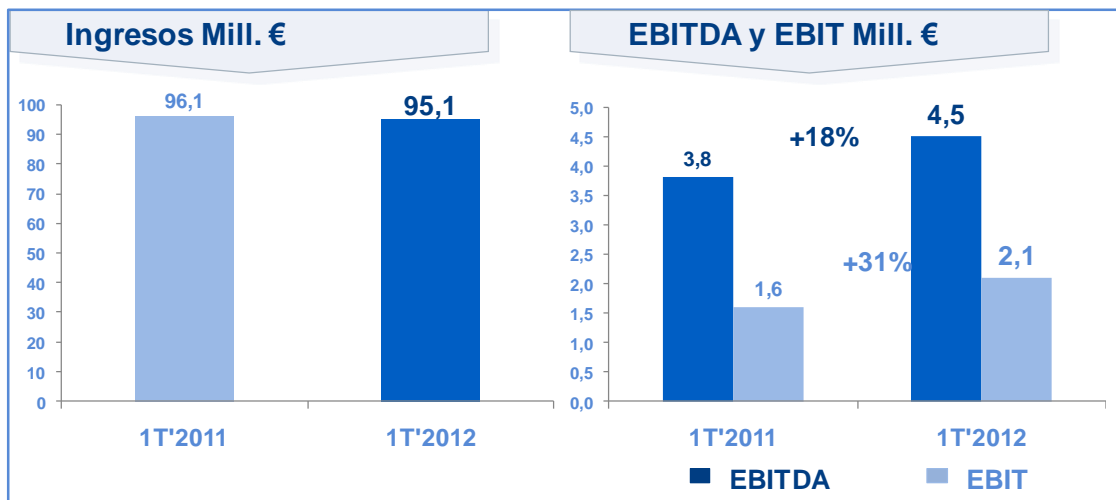
1. Análisis de las principales magnitudes

Los **ingresos** del periodo alcanzan los 95 Mill. €, frente a los 96 Mill. € obtenidos en el primer trimestre de 2011. Analizando la composición de los ingresos, se observa una variación positiva en el mix de ingresos, destacando el importante avance de los servicios, que crecen un 8% y compensan la puntual caída en la componente de productos.

El **mercado internacional** alcanza un 17% sobre el total de ingresos, destacando la evolución del mercado latinoamericano que registra un crecimiento superior al 20% y permite compensar el retraso de algunos proyectos de inversión en el **mercado nacional**.

Por **sectores**, **Telco & Media** continúa con la línea marcada el año 2011 y registra nuevamente un notable crecimiento impulsado por el fuerte desarrollo del negocio de consultoría, tanto en España como en Latinoamérica, y por el mantenimiento de las líneas de negocio tradicionales. En **Banca y Seguros** destaca el incremento por encima del 10% en la cifra de negocio de gestión de aplicaciones, que ha permitido compensar parcialmente la caída en la demanda de soluciones de automatización como consecuencia de los procesos de integración sectorial. El sector **Industria** alcanza una cifra de ingresos similar a la obtenida en el primer trimestre de 2011 y muestra una positiva evolución en el mix de ingresos de servicios, que crecen por encima del 5%. Los ingresos ligados al sector de **Administraciones Públicas** reflejan en este primer trimestre un importante descenso, debido a las restricciones presupuestarias y a la todavía escasa contribución de Latinoamérica.

Por **unidades de negocio**, destacan los resultados positivos obtenidos en las áreas de Proyectos y Aplicaciones, Gestión de Aplicaciones y Gestión de Infraestructuras. Esta evolución refleja cómo Tecnocom está saliendo favorecido del proceso de concentración del sector que se está produciendo en el mercado nacional. Adicionalmente, los ingresos de servicios recurrentes continúan ganando peso en la cuenta de resultados y ya representan cerca de un 85% de la cifra de negocio de la Compañía.



Las cifras del primer trimestre de 2012 revelan una evidente **mejora en la eficiencia** gracias a la **racionalización de costes de estructura**, a las medidas adoptadas para mejorar la eficiencia operativa, además de a la variación en la composición de los ingresos. La progresiva evolución en la manera de prestar los servicios (industrialización de la producción, acuerdos basados en la calidad del servicio y externalización completa de procesos) es sin duda otro factor que contribuye positivamente a la mejora de la eficiencia.

Como consecuencia de lo anterior, el **EBITDA** crece un 18% hasta los 4,5 Mill. €, y presenta una clara mejoría en el margen EBITDA de 70 puntos básicos.

Esta mejora de eficiencia es más evidente en el **EBIT**, que crece un 31% a pesar de que la cifra de amortizaciones sigue reflejando el impacto de las fuertes inversiones acometidas en años precedentes, para la integración eficiente de las compañías adquiridas.

2. Ingresos por líneas de negocio

Cifras en Mill. €	1T'2011	1T'2012	Var (%)
Proyectos y Aplicaciones	21,8	22,4	+2,8%
Gestión de Aplicaciones	24,2	25,1	+3,7%
Gestión de Infraestructuras	19,8	21,0	+6,1%
Integración de Sistemas y Tecnologías	30,3	26,6	-12,2%
TOTAL	96,1	95,1	-1,0%

Proyectos y Aplicaciones (P&A)

La componente de soluciones de negocio engloba tres líneas de actividad multisectorial:

- Consultoría de Negocio, ayudando a clientes en la toma de decisiones relacionadas con el aprovechamiento más adecuado de la tecnología y poniendo foco en aspectos como la innovación, planificación, dirección de proyectos y gobierno TIC.
- Herramientas para la Gestión Empresarial, focalizadas en labores de consultoría e implantación de soluciones SAP y Microsoft Dynamics.
- Gestión Inteligente de la Información, proporcionando la mejor cobertura en cuestiones de inteligencia de negocio, canales digitales, movilidad, gestión documental y de procesos.

La componente de operación engloba la ejecución de proyectos y servicios de soluciones de alto nivel de especialización, tanto para las tres mencionadas anteriormente, como para las específicas de los sectores de Banca-Seguros, Industria, Gobierno y Telco.

Gestión de Aplicaciones (AM)

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

Gestión de Infraestructuras (IM)

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

Integración de Sistemas y Tecnología (IST)

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

A continuación detallamos los principales puntos sobre la evolución de las unidades durante el primer trimestre del ejercicio 2012:

Proyectos y Aplicaciones (P&A):

La actividad en el primer trimestre del año ha mantenido la tendencia positiva iniciada en 2011, y el volumen de negocio vuelve a superar el obtenido en el mismo periodo del ejercicio anterior. Se observa, no obstante, un tiempo de maduración mayor en la toma de decisiones en el mercado nacional para la adjudicación de proyectos, y cierta ralentización en el consumo de servicios de mantenimiento.

La compañía está centrada en los procesos de mejora continua de la productividad en la ejecución de proyectos y servicios, poniendo foco en las soluciones de alto valor añadido y en territorios en fase de desarrollo y crecimiento. Todo ello para hacer frente a la continua presión de precios del mercado doméstico que no se corresponde con los niveles de complejidad y calidad requeridos.

Entre los aspectos más relevantes del trimestre cabe destacar el foco en la prestación de servicios de procesamiento de la operativa de Medios de Pago, y la creación de distintas soluciones especializadas que completan la oferta en el área de movilidad. Además, se inicia el año con la implantación estable en LatAm de las sublíneas de negocio de Canales Digitales y SAP, sobre la base de los proyectos ganados en Colombia y en Perú.

Gestión de Aplicaciones (AM)

El volumen de actividad en el primer trimestre de 2012 ha sido superior al del año anterior, como consecuencia del incremento de presencia en las cuentas existentes, así como por la entrada en nuevos clientes.

En línea con la dirección marcada por la Compañía, los esfuerzos se centran en la productividad de los recursos, en la gestión óptima de utilización de las personas y en la contención de costes de estructura. Gracias a ello, Tecnocom está consiguiendo suavizar la presión del mercado y presentar una tendencia al alza que progresivamente se va consolidando. Para ello, es básico el modelo de Software Factories, que se continúa impulsando y que permite un mayor control de costes y de la calidad de nuestros profesionales.

En este principio de año se han renovado todos los contratos que estaban previstos y se ha ganado cuota en las principales cuentas, especialmente en el sector financiero. Además la Compañía está participando en varias de las fusiones bancarias que se están produciendo en el mercado nacional, generalmente por el lado de las entidades compradoras.

Por otra parte, se ha impulsado la actividad de la Compañía en Latinoamérica, especialmente en Colombia, México, Chile y Perú, con un crecimiento de negocio importante respecto al del año anterior.

Gestión de Infraestructuras (IM)

La actividad de gestión de infraestructuras presenta un comportamiento positivo respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, a pesar del descenso en el negocio de mantenimiento, asociado al sector bancario, y de la presión en precios en algunos contratos.

Por sectores, destaca la buena evolución en el sector de Industria donde se alcanzan notables crecimientos.

Por otro lado, cabe destacar el inicio de un “plan director”, que tiene como objetivo realizar un análisis de la situación actual de los servicios y costes asociados, definir los servicios que se quieren prestar en los próximos años, y detallar un plan de transformación que pase de la situación actual a la futura. Dentro de este plan está enmarcado el “Catálogo de Servicios”, con nuevas soluciones como el cloud computing, virtualización o modelos de prestación de servicios basados en centros de servicios compartidos.

Integración de Sistemas y Tecnologías (IST)

El negocio de Integración de Sistemas y Tecnología evoluciona de acuerdo con las previsiones internas, tanto en ingresos como en niveles de rentabilidad, si bien esto supone un descenso respecto a la cifra de negocio alcanzada el año anterior que refleja el retraso en la toma de decisión en los proyectos de inversión en España, especialmente de algunas operaciones en soluciones de automatización.

Por líneas de negocio, Soluciones de Automatización presenta un importante desvío con respecto al ejercicio anterior por el retraso de algunos proyectos, si bien la cartera de oportunidades sigue creciendo en todas las zonas. Además es importante destacar el comienzo de la actividad en Latinoamérica, con el cierre de los primeros proyectos en Chile y Colombia. La actividad en Tecnocom, Telefonía y Redes evoluciona de manera estable pese al retraso en el comienzo de algunos proyectos.

Metrocall

Metrocall mantiene su tónica habitual de negocio estable y rentable. La cobertura incluye las zonas comprometidas en el proyecto original (Fase 1) y las que fueron añadidas durante 2011 (Fase 2-A). Se mantienen conversaciones con los operadores móviles con vistas a contratar sucesivas ampliaciones (Fases 2-B y 2-C), con el objetivo estratégico de ofrecer cobertura continua en el área circunscrita por la Línea 6 (Línea Circular) y zonas aledañas, de elevado nivel de tráfico.

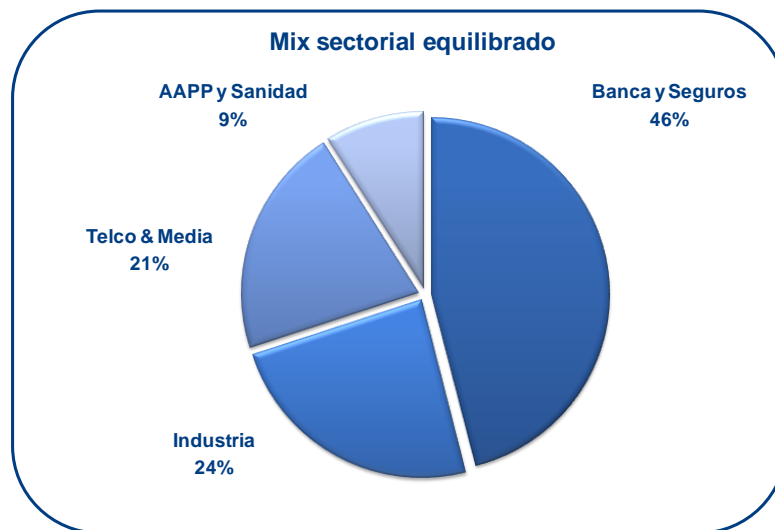
Evolución de la cartera de pedidos

A 31/03/2012 la cartera de oportunidades de Tecnocom presenta un potencial de negocio cercano a los 900 Millones de euros.

La ratio de contratación sobre ingresos correspondiente al primer trimestre del año es de 1,0x.

La cobertura de ingresos al cierre de marzo de 2012 es cercana al 90% de los ingresos obtenidos en el ejercicio completo 2011, factor que genera visibilidad de cara al cierre del ejercicio.

3. Ingresos por sectores de actividad



SECTOR	1T'2011	1T'2012
Banca y Seguros	47%	46%
Industria	25%	24%
Telco y Media	18%	21%
AAPP	10%	9%
Total	100%	100%

La compañía mantiene un mix de negocio equilibrado con presencia en los sectores de mayor demanda tecnológica, siendo el sector financiero el que mayor peso tiene en la cuenta de resultados de la compañía con un 46% sobre el total de ingresos, y el sector público el que menor porcentaje sobre el total de ingresos representa.

Telco y Media ha registrado en el primer trimestre de 2012 un crecimiento notable respecto al mismo período del ejercicio anterior, impulsado por el fuerte desarrollo del negocio de consultoría tanto en España como en Latinoamérica, y por el mantenimiento de las líneas de negocio tradicionales.

Banca y Seguros continúa creciendo a tasas elevadas por encima del 20% en Latinoamérica. En el mercado doméstico el panorama está marcado por los procesos de integración en el sector, lo que por un lado está permitiendo a Tecnocom reforzar su posicionamiento en buena parte de las entidades resultantes, y por otro está provocando un retraso en la demanda de algunos servicios y soluciones para oficinas bancarias.

Los resultados obtenidos por el sector **Industria** muestran una evolución positiva, especialmente en el área de servicios donde crecen por encima del 5%, factor que permite a la Compañía mejorar el margen operativo del sector en 30 puntos básicos.

Por último, en el sector **Administraciones Públicas y Sanidad** la actividad se ve afectada por la situación presupuestaria en el mercado ibérico, y por la todavía escasa contribución del mercado Latinoamericano. En este contexto, se está produciendo una variación en el mix de ingresos hacia servicios y soluciones especializadas sectoriales debido al crecimiento en esta área y a la escasez de oportunidades rentables en áreas de productos de infraestructuras tecnológicas.

Sector Banca y Seguros

La situación en el sector Banca y Seguros en el primer trimestre está marcada por los procesos de fusiones y adquisiciones en el **mercado nacional**. Esta situación está provocando por un lado una concentración de proveedores, donde Tecnocom está saliendo fortalecido y por otro un retraso en la toma de decisiones de algunos servicios, lo que está teniendo un impacto negativo en las cifras del sector. No obstante, se prevé una activación a partir del próximo trimestre, y especialmente en el segundo semestre. Por último, estos procesos han provocado que se reduzca notablemente la demanda de soluciones para la automatización bancaria y de infraestructuras en general.

En relación al **mercado internacional**, Latinoamérica continúa creciendo a gran ritmo en tasas superiores al 20%. En esta región, Tecnocom está consolidando muy especialmente el modelo de procesamiento de tarjetas, que redundará en negocio recurrente futuro con alta generación de margen operativo.

Por negocios, destaca especialmente la buena evolución en el área de Gestión de Aplicaciones, derivada del buen posicionamiento de la Compañía en los procesos de integración y en la concentración de proveedores que este proceso está conllevando. En la unidad de Integración de Sistemas y Tecnología, el retraso en la toma de decisiones de inversión está afectando a los ingresos del área

Las **perspectivas** para el año 2012 en el mercado doméstico apuntan al mantenimiento o ligero crecimiento de los presupuestos de tecnología. En este escenario, las principales oportunidades residen en la participación en los procesos de integración de entidades financieras, la consolidación de proveedores que esta integración implicará, y en los procesos de adecuación de las tecnologías al modelo de negocio para mejorar la competitividad.

Sector Industria

Los ingresos del sector Industria en el primer trimestre del año son similares a los realizados en el primer trimestre de 2011, registrando un importante avance en la componente de servicios que crece por encima del 5%, factor que permite registrar mejoras en el margen operativo e incrementar la recurrencia de los ingresos.

La cobertura de ingresos de 2012 ha ido mejorando a lo largo del trimestre hasta situarse por encima del 85% de los ingresos alcanzados en el total del ejercicio 2011, con una proyección a medio y largo plazo en Iberia moderada con respecto a los resultados del año 2011, y con mejores expectativas en Latam.

Destacar que en este primer trimestre se han renovado contratos en clientes importantes, líderes en sus respectivos sectores, lo que demuestra su confianza en Tecnocom manteniendo una relación a largo plazo.

En **Latinoamérica** se ha ganado proyectos en el Sector de Turismo derivados del acompañamiento de clientes nacionales en su expansión internacional. Asimismo, otros verticales que destacan en la expansión internacional del sector industria son los de gestión de flotas, construcción y el de fabricación.

Por otro lado, el subsector de Energía continua siendo prioritario dentro del sector industria y durante el primer trimestre la Compañía ha lanzado una solución integral de Gestión de Aguas.

En resumen, las **perspectivas** para este año 2012 son positivas dentro del complejo escenario económico y apuntan hacia un ligero crecimiento en Iberia y crecimiento relevante en Latinoamérica. La venta cruzada de tecnología, soluciones verticales, soluciones innovadoras de movilidad, inteligencia del negocio, sistemas de gestión empresarial, así como la implementación de modelos basados en servicios integrales y sostenibles y en la innovación, conforman la estrategia para seguir creciendo en una mercado turbulento.

Sector Telco y Media

El volumen de ingresos en el primer trimestre crece de forma considerable impulsado, en buena medida, por el arranque de proyectos adjudicados en diciembre para dos de los principales operadores de Telecomunicaciones en España. Es importante destacar que las nuevas adjudicaciones en el mercado ibérico aumentan la visibilidad de la cartera de pedidos y su continuidad por varios años.

En el **mercado Ibérico** se empieza a recoger los frutos de la cartera de oportunidades y negocio desarrollado durante el año 2011, hecho que marca el crecimiento experimentado en este trimestre. El mantenimiento de las líneas de negocio tradicionales y la mayor presencia en los operadores de telecomunicaciones, son factores que han contribuido a registrar un importante crecimiento en la región y que continuarán contribuyendo positivamente en los próximos meses.

El **mercado Latinoamericano** continúa registrando una evolución muy positiva apoyado por el desarrollo de los clientes conseguidos en países como Paraguay, Colombia, El Salvador, Guatemala, Honduras y Bolivia, consiguiendo nuevos proyectos y ampliaciones sobre los contratos existentes. Estos dos factores suponen una importante mejora de la cartera de pedidos para el año 2012, que se verá reflejada en los próximos trimestres.

Entre los aspectos más relevantes del trimestre destaca la firma de un Acuerdo Marco para la prestación de servicios globales por un período de cinco años con el principal operador de telecomunicaciones español. La firma de este acuerdo además, ha motivado la apertura de la primera oficina de Tecnocom en Estados Unidos. La apertura de esta nueva sede tiene el doble objetivo de acompañar a dicho operador en la prestación de servicios a sus clientes, además de potenciar la oferta de servicios y soluciones de Tecnocom en nuevos clientes de esta región.

Las **perspectivas** se presentan de forma muy favorable de cara al ejercicio 2012 dado el volumen de oportunidades y la calidad de las mismas. La estrategia de crecimiento se basa en el desarrollo y crecimiento de las áreas de consultoría, proyectos y aplicaciones, manteniendo el negocio de productos y servicios tradicionales.

Sector Administración Pública y Sanidad

La cifra de negocio alcanzada en el primer trimestre del año experimenta un importante retroceso frente al mismo período del ejercicio anterior, debido a la situación presupuestaria en Iberia y a la todavía escasa contribución en ingresos de América Latina en el primer trimestre.

Por unidades de negocio, destaca la evolución del mix de negocio hacia servicios, y en concreto hacia soluciones especializadas del sector. En este trimestre se crece significativamente en ingresos en este tipo de servicios sobre el año anterior, y se reduce sustancialmente ingresos en áreas de productos de infraestructuras tecnológicas, debido al foco comercial prestado en el primer caso, y a la escasez de oportunidades rentables en el segundo. La consecuencia principal de esta variación del negocio es el aumento porcentual en la rentabilidad del sector.

Respecto a la evolución de los negocios por regiones comerciales, se aprecia un impacto positivo de ingresos procedentes de **Latinoamérica**, región que constituye el principal foco de crecimiento para el presente ejercicio. Si bien estos ingresos todavía representan un porcentaje reducido de la facturación total del sector, existen numerosas oportunidades derivadas de las acciones de generación de demanda realizadas durante los trimestres anteriores.

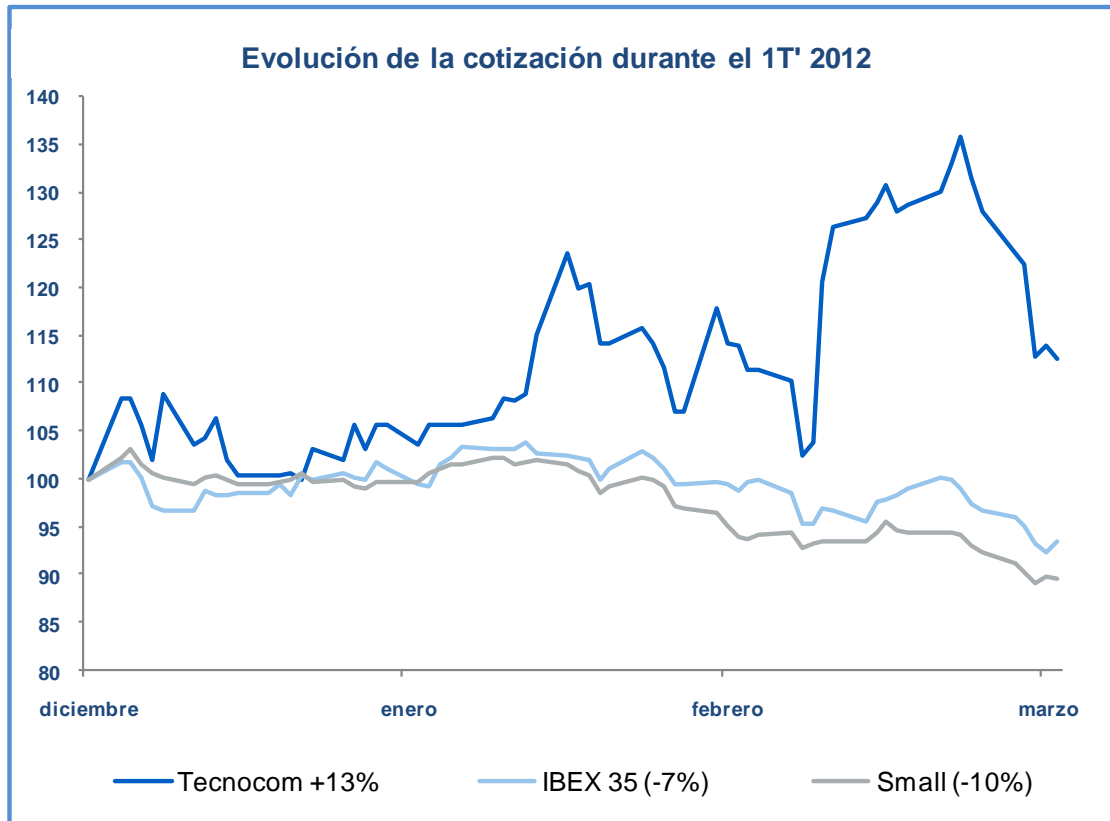
Las **perspectivas** para el conjunto del año recogen la incertidumbre derivada de la coyuntura económica y apuntan hacia unos resultados similares en España y Portugal, y un importante crecimiento en Latinoamérica, especialmente en la venta de soluciones especializadas del sector (Justicia, Sanidad y e-gobierno), y en contratos de Outsourcing de gestión de aplicaciones e infraestructuras.

ANEXO 1: ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS
Cuenta de Pérdidas y Ganancias Primer Trimestre 2012

Millones €	1T'2011	1T'2012	Variación (%)
Ingresos	96,1	95,1	(1,0%)
Margen Bruto	23,3	22,3	(4,3%)
% s/ingresos	24,2%	23,4%	(80 pp.bb.)
Costes Estructura	(19,1)	(17,3)	(9,4%)
Costes Reestructuración	(0,3)	(0,5)	66,7%
EBITDA	3,8	4,5	18,4%
% s/ ingresos	4,0%	4,7%	+ 70 pp.bb.
Amortizaciones	(2,1)	(2,3)	9,5%
Provisiones	(0,1)	(0,1)	0,0%
EBIT	1,6	2,1	31,3%
% s/ ingresos	1,7%	2,3%	+ 60 pp.bb.
Costes Financieros	(0,8)	(1,2)	50,0%
Dif. por Tipos de Cambio	0,1	0,0	n.a.
BAI	0,9	1,0	11,1%
Impuestos	(0,1)	(0,1)	0,0%
Beneficio Actividades Continuas	0,8	0,9	12,5%
Operaciones Discontinuas	0,0	0,0	n.a.
Minoritarios	(0,2)	(0,2)	0,0%
Beneficio Neto Atribuible	0,6	0,7	16,7%
% s/ ingresos	0,6%	0,7%	+ 10 pp.bb.

ANEXO 2: Información bursátil

La acción de Tecnocom se ha revalorizado un 12,5% a lo largo del primer trimestre del ejercicio 2012 frente al 6,5% de caída del Ibex 35 y al 10,3% de caída del Ibex Small Caps.



Fuente: Bolsa de Madrid

ANEXO 3: Hechos Relevantes

Fecha: 25/04/2012	Hecho relevante número: 162267 Tecnocom suscribe una financiación sindicada a largo plazo con diez grandes bancos por 30 Millones de euros con vencimiento a cinco años y un año de carencia.
Fecha: 10/04/2012	Hecho relevante número: 161422 Información trimestral sobre el Programa de recompra de acciones
Fecha: 26/03/2012	Hecho relevante número: 160768 Nombramiento de D. Carlos Marino Arzúa como persona física representante de CXG CORPORACION NOVACAIXAGALICIA, S.A., en el Consejo de Administración
Fecha: 11/01/2012	Hecho relevante número: 156334 Información trimestral sobre el Programa de recompra de acciones

ANEXO 4: Contratos relevantes por segmentos verticales

A continuación se indican algunos de los principales contratos obtenidos a lo largo del primer trimestre del ejercicio 2012 en cada uno de los sectores estratégicos de la Compañía:

1. BANCA y SEGUROS

- Migración de importante Caja de Ahorros a entidad financiera nacional.
- Integración de la plataforma de clientes de los cuatro bancos parte de una fusión bancaria.
- Integración de dos entidades financieras como marcas diferenciadas dentro de una importante entidad financiera nacional.
- Proyecto piloto de solución de gestión integral de gestión de esperas en oficinas bancarias para importante Caja de Ahorros.
- Soporte para el mantenimiento evolutivo de los sistemas y a la integración de dos entidades financieras nacionales.
- Proyecto de core de comunicaciones para importante entidad financiera.
- Servicios de programación en modalidad de factoría de software para importante Caja de Ahorros.
- Contrato de servicios de soporte de sistemas de microinformática de la red de oficinas y servicios centrales de entidad financiera líder.
- Contrato de soporte técnico de infraestructuras de oficinas para importante entidad financiera nacional.
- Proyecto de generación de información fiscal para entidad financiera nacional.
- Mantenimiento de medios de pago para entidad financiera nacional.
- Acuerdo de nivel de servicio de las aplicaciones del núcleo de negocio de importante compañía de seguros internacional.
- Mantenimiento del parque de recicladores para varias entidades nacionales.
- Ampliación del contrato de mantenimiento de la aplicación de salud para importante entidad aseguradora nacional.
- Servicios de desarrollo y mantenimiento del core bancario, servidor financiero y otras aplicaciones además en importante Caja de Ahorros.
- Desarrollo del sistema de gestión jurídica para el Banco de España: Adaptación del sistema a los cambios organizativos, desarrollo de nuevas funcionalidades, adaptación de flujos de trabajo, implementación de nuevas consultas e informes y de nuevos informes del cuadro de mando.
- Contrato de servicios de mantenimiento del sistema de medios de pago con importante entidad financiera latinoamericana.
- Desarrollo del sistema de tarjeta abierta para importante compañía peruana.
- Venta de recicladores de efectivo Da Vinci y servicio de mantenimiento por tres años para entidad financiera en Colombia. Este contrato supone la constitución del área de mantenimiento de recicladores en este país.
- Proyecto llave en mano en Colombia de asesoría para la detección de mejoras del ciclo de vida de las aplicaciones ATH.
- Renovación del contrato de soporte para la integración de SAT y SFC con importante cliente colombiano.
- Contrato de servicios de outsourcing global para entidad financiera portuguesa.
- Renovación del Service desk en Portugal para compañía de seguros.
- Contrato de mantenimiento anual de las aplicaciones CRM para el área de Health Dialog en importante compañía de seguros nacional.
- Contrato de operación de sistemas con compañía de seguros internacional.
- Desarrollo de aplicativos Mobile Banking para entidad financiera líder.

2. INDUSTRIA

- Contrato de soporte y mantenimiento de Navision y renovación importante compañía energética nacional.
- Contrato para el suministro, implementación, soporte y mantenimiento de un sistema de información para la gestión de flotas a través de un sistema de posicionamiento global con compañía líder mundial del sector de alimentación y bebidas.
- Proyecto de consultoría tecnológica para la implementación de la solución vertical Tecnocom SAP@Cons con empresa líder en la actividad inmobiliaria en Perú.
- Implantación del módulo de Recursos Humanos en importante compañía chilena de fabricación.
- Renovación de los contratos de soporte y desarrollo SAP en modelo de factoría de software para importante compañía del sector de alimentación y bebidas.
- Contrato para proporcionar el servicio de administración, monitorización, gestión y operación avanzada de la electrónica de red y sistema de telefonía IP en España para multinacional del sector de transportes.
- Renovación del servicio de soporte y centro de atención a usuarios para la red de estaciones de servicio de España y Portugal de importante compañía energética internacional.
- Renovación del acuerdo de mantenimiento de sistemas de tiendas y centros logísticos en Madrid con la compañía líder del sector comercio de alimentación.

3. TELCO Y MEDIA

- Renovación del contrato de ingeniería (diseño, arquitectura, gestión e implantación de proyectos de infraestructura) con el principal operador de telecomunicaciones portugués por un importe superior a 5 millones de euros y tres años.
- Firma del Acuerdo Marco para la prestación de servicios financieros globales por 5 años con el principal operador de telecomunicaciones español. En virtud de este acuerdo, Tecnocom se convertirá en socio tecnológico del mismo, participando en el desarrollo de los negocios financieros en todos los países donde está presente. En una primera fase se abordarán los proyectos en España, Brasil, México, Argentina, Chile, Colombia, Uruguay y Ecuador para, en una segunda fase, abordar el resto de países, quedando abierta la posibilidad de incorporar nuevos países a medida que continúe con su expansión, incluyéndose el mercado asiático.
- Apertura de la primera oficina en Estados Unidos con el objetivo de acompañar al principal operador de telecomunicaciones español en la prestación de servicios a sus clientes.
- Arranque del contrato de Gestión de Aplicaciones para el el soporte y mantenimiento de las aplicaciones corporativas de un importante operador español de telecomunicaciones para los próximos 3 años por un importe de 2 millones de euros.
- Ampliación de alcance de los proyectos en ejecución en México, Paraguay y Bolivia por importes superiores a los 750 mil dólares y nuevos proyectos por importe superior a los 200 mil dólares.
- Desarrollo de los proyectos derivados del catálogo de productos y servicios para América Latina en países como El Salvador, Guatemala, Honduras, Paraguay, Colombia y Bolivia en uno de los principales operadores de la región.
- Adjudicación de un proyecto de BRM en uno de los principales operadores latinoamericanos.

4. ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y SANIDAD

- Adjudicación de la gestión del Test de Compatibilidad de los sistemas informáticos en la Administración de Justicia para el Consejo General del Poder Judicial dentro del marco de la modernización de la Justicia española.
- Adjudicación junto con la compañía bilbaína Desinor de los servicios de Desarrollo y mantenimiento de la informática de la Autoridad Portuaria de Bilbao.
- Contrato de Soporte y Mantenimiento y licencia de Microsoft Dynamics NAV y la migración de la versión anterior a Microsoft Dynamics NAV 2009 para Madrid Arte y Cultura (MACSA).
- Adjudicación del servicio de atención a usuarios de sistemas de información del servicio gallego de salud.
- Adjudicación de la administración, gestión y seguridad de la red de sistemas del Tribunal de Cuentas.
- Contrato para la integración de un software de gestión de contenidos y actualización de la infraestructura para el canal Internet para Loterías del Estado del Ministerio de Hacienda y Administraciones públicas.
- Proyecto de interoperabilidad con las administraciones públicas para la DGT.
- La empresa Municipal de la Vivienda y el Suelo de Madrid, que es nuevo cliente, adjudica a Tecnocom el Outsourcing de sus aplicaciones de gestión por dos años.



RELACIONES CON INVERSORES

OFICINA DEL ACCIONISTA

Tfno: (+34) 901 900 900

accionistas@tecnocom.es

TECNOCOM

C/ Josefa Valcárcel 26

28027 Madrid

www.tecnocom.es