



INFORMACION REQUERIDA POR LA NORMA 3ª DE LA CIRCULAR 1/2000 DE LA C.N.M.V.

1. Evolución reciente del negocio.
2. Perspectivas del negocio.
3. Planes de inversión y financiación previstos para el desarrollo y expansión.
4. Descripción detallada de los principales riesgos de la sociedad.
5. Evolución de los compromisos adoptados por los accionistas significativos.

1. Evolución reciente del negocio:

a) El entorno económico en las actividades de Tecnocom.

Durante el ejercicio 2000 la economía mundial se ha desarrollado en un entorno de **fuerte crecimiento**, considerándose que la crisis financiera que afectó a muchos países entre 1997 y 1999 estaba ya definitivamente superada. El PIB mundial creció en torno al 4,9 por ciento.

Sin embargo, las economías de Estados Unidos y de la Europa de la zona euro, que se beneficiaron de un fuerte impulso durante la **primera mitad del año**, mostraron en el **segundo semestre** del año signos de **desaceleración**, más acusados en Estados Unidos que en Europa.

Un factor que tuvo una importante influencia en el entorno económico internacional durante la segunda mitad del pasado año, y que, sin duda, fue uno de los causantes de la desaceleración antes mencionada, fue la evolución del precio del petróleo, que alcanzó su nivel máximo de los últimos 10 años, llegando a 37 dólares por barril, con el consiguiente aumento de la presión inflacionista sobre las economías de los países de la OCDE. Este encarecimiento del petróleo, provocó una subida en cascada en los precios de las materias primas industriales, que lastró de manera importante durante el ejercicio pasado, los resultados de las sociedades integrantes de nuestra división industrial.

Como consecuencia de las reacciones de los países desarrollados a esta fuerte escalada de precios, y a la situación de inestabilidad que atravesó el mercado internacional del crudo, la OPEP anunció incrementos de producción en septiembre y noviembre, lo que se tradujo en una reducción de los precios en los últimos días del año.

1. Estados Unidos y Japón:

El PIB mundial creció en el año 2000 un 4,9 por ciento, la tasa de incremento más elevada en los últimos 16 años, impulsado por el fuerte crecimiento registrado por la economía de **Estados Unidos**, cuyo PIB se incrementó en un 5 por ciento, superando con ello el ritmo de crecimiento experimentado por Europa y Japón.

Estados Unidos alcanzó la mayor tasa de crecimiento de un ciclo económico iniciado hace ocho años gracias al comportamiento expansivo de la demanda interna, en especial de bienes de equipo. Sin embargo, esta fortaleza de la demanda interna ha contribuido, por la vía de las importaciones, a

una continua ampliación del déficit por cuenta corriente. Este desequilibrio se ha visto agravado, además, por la prolongada apreciación del dólar, que ha provocado una fuerte entrada de capitales.

Motivado por estas y otras diversas razones, el fuerte impulso alcanzado por la economía de Estados Unidos durante la primera mitad del año, se desvaneció en el segundo semestre, dando la economía norteamericana claros signos de desaceleración, que se hicieron especialmente patente en el sector industrial y en algunos segmentos de la demanda.

Por ello para el año 2001, se espera una tasa de crecimiento del PIB sensiblemente inferior, en el entorno del 2 por ciento.

Por lo que se refiere a **Japón**, otra de las grandes economías nacionales de referencia a escala mundial, parecen detectarse síntomas que apuntan a una superación del actual estancamiento, pero existen todavía dudas acerca de su capacidad para afianzar el proceso de recuperación iniciado. En todo caso, es previsible que la tasa de crecimiento del PIB no supere el 1,5 por ciento en el 2001.

2. Europa:

Frente al rápido crecimiento de la economía norteamericana, en Europa se ha registrado un crecimiento más sosegado, lo que ha provocado, indudablemente junto a otros factores, nuevas devaluaciones del euro a añadir a las ya sufridas durante 1999, debido a la diferencia de tipos de interés en ambas economías.

Esta debilidad del euro ha sido uno de los factores que ha provocado que la actividad económica en la Unión Europea en el año 2000 se viera más impulsada por la reactivación del sector exterior, lógicamente favorecido por la mayor competitividad del euro, que por la demanda interna, que registró tasas de crecimiento del orden del 3 por ciento. En el 2001, es previsible que se alcance un crecimiento en torno al 3 por ciento, con una contribución muy inferior del sector exterior.

Pese al moderado ritmo de avance del consumo privado y a la estabilidad de las rentas salariales, el encarecimiento del petróleo en los mercados internacionales elevó la inflación por encima del 2 por ciento, nivel que el Banco Central Europeo mantiene como referencia; forzando al Banco Central Europeo a subir los tipos de interés en seis ocasiones a lo largo del año, con el consiguiente impacto en el consumo privado y en la inversión. Sin embargo estas subidas de los tipos de interés han hecho posible que veamos una ligera recuperación del euro en la última parte del año.

En cualquier caso, el mayor dinamismo de la actividad económica se reflejó en el mercado laboral, como puso de manifiesto la nueva reducción de la tasa media de desempleo, que se situó en niveles próximos al 9 por ciento, un punto por debajo del registrado en 1999.

Por lo que se refiere a la economía española, registró en el año 2000 un crecimiento del PIB del 4,1 por ciento, casi un punto por encima de la media comunitaria.

Las buenas condiciones de financiación, especialmente al comienzo del año, y la intensa creación de empleo, 491.800 puestos de trabajo, favorecieron el fortalecimiento del consumo privado.

Este dinamismo de la demanda interna, que fue un factor decisivo en la elevada tasa de crecimiento económico alcanzada, junto con la debilidad del euro y el encarecimiento del petróleo, hicieron resurgir dos problemas crónicos de la economía española, especialmente en el segundo semestre del año, al provocar un aumento del saldo deficitario de la balanza comercial, alrededor del 3 por ciento del PIB, y el incremento medio de los precios al consumo, que fue del 4 por ciento.

Respecto del año 2001, se estima que la tasa de crecimiento del PIB se situará cerca del 3,5 por ciento, lo que tendrá un positivo efecto sobre la tasa de desempleo, que continuará reduciendo su diferencial respecto de la media comunitaria.

3. Iberoamérica:

El favorable contexto económico de los países desarrollados ha permitido que en el año 2000 los principales países de Iberoamérica hayan alcanzado una importante recuperación de sus tasas de crecimiento del PIB, siendo esta más acusada en la primera mitad del año.

Atendiendo a los principales países latinoamericanos en los que TECNOCOM desarrolla actividades, cabe destacar lo siguiente.

La compleja coyuntura de Perú contribuyó al enfriamiento de la actividad económica en el segundo trimestre de 2000. A pesar de ello, la economía peruana creció cerca de un 4 por ciento en el conjunto del año.

Argentina fue uno de los países iberoamericanos que registró un menor dinamismo económico. Su economía creció en el año 2000 un 0,1 por ciento, frente al 4 por ciento de promedio registrado por el resto de los países del área. El Gobierno argentino ha recibido un nuevo paquete de ayuda financiera del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, cuyo importe total, hasta el año 2003, ascenderá a 39.700 millones de dólares USA, por lo que se espera que la situación económica en este país mejore en el segundo semestre del ejercicio 2001.

Por lo que se refiere a Brasil, su economía confirmó en el año 2000 las previsiones más optimistas y alcanzó un crecimiento del 4 por ciento. Esta recuperación de la actividad fue compatible con un importante control de la inflación, que se situó en torno al 6 por ciento, y con un

Tecnocom

importante crecimiento de la inversión extranjera directa. No obstante, la crisis financiera argentina está provocando un deterioro de la entrada de capitales en el área de Mercosur, y una fuerte devaluación del real brasileño.

La economía más beneficiada por la fortaleza de la demanda interna de los Estados Unidos fue la mexicana que, pese a la desaceleración del crecimiento del PIB en el último trimestre, se incrementó en un 6,8 por ciento.

El importante crecimiento registrado en el área y las buenas perspectivas de que estos crecimientos continúen en los años siguientes, son buenas noticias para nuestras filiales latinoamericanas de EUROINSTA TELECOM inmersas en un mercado en gran expansión, favorecido por las privatizaciones telefónicas, el desarrollo de la telefonía móvil y el creciente número de usuarios de nuevas tecnologías, en especial Internet, cuyo uso se ha triplicado en los últimos años, y se espera crezca a razón de 10 millones de usuarios, cada uno de los próximos tres años en la región.

4. Otros países en los que opera Tecnocom:

En el área mediterránea, tanto **Marruecos** como **Turquía** han continuado durante el pasado año con los procesos liberalizadores de la economía y con las privatizaciones en mercados que hasta hace unos años eran exclusivos del sector público. Estos procesos vienen siendo especialmente dinámicos en el área de las telecomunicaciones, en la que los últimos años se ha producido la adjudicación de segundas y terceras licencias de telefonía, con la consiguiente apertura de sus mercados y el incremento de las inversiones en despliegue de infraestructura.

Sin embargo, Turquía también ha padecido en el año 2000 una crisis política que llevó la desconfianza a los mercados financieros, y se tradujo en un fuerte desequilibrio que provocó una elevación muy acusada de los tipos de interés y una devaluación importante de la lira turca, que llegó a ser hasta de un 40% en un día.

En lo que respecta a **China**, mercado en el que TECNOCOM opera a través de su filial Jinan IBM-EI, durante el pasado ejercicio ha continuado con su proceso de modernización y de apertura de mercados. La apertura del mercado chino no está siendo tan rápida como podría desearse, pero sí se está llevando a cabo de manera decidida, sin que parezca probable una marcha atrás hacia la situación anterior. Dado el formidable potencial de este país podemos afirmar sin ninguna duda que va a constituir un punto fuerte en nuestra estrategia internacional.

b) Evolución de los distintos negocios en los que participa Tecnocom.

1. División de Telecomunicaciones:

- ◆ El año 2000 ha venido marcado por la concesión de las licencias de **UMTS** y **LMDS** (tanto de 3,5 como de 26 Ghz.). Estas licencias, otorgadas básicamente en el ámbito europeo, donde las tecnologías y economías están más desarrolladas y preparadas para el salto hacia tecnologías de tercera generación, han traído un ambiente de incertidumbre a los mercados tecnológicos en general y al de la telefonía celular en particular.

Por una parte, el alto importe desembolsado por las licencias ha provocado serios problemas financieros en las empresas que las han obtenido, por la dificultad que padecen ahora a la hora de encontrar financiación externa. Estas dificultades han provocado de manera inmediata, una desaceleración de la inversión en tecnologías maduras como el GSM, en un intento de capitalización por parte de las operadoras ante el duro corto plazo que se les avecina.

Además estas inversiones en nuevas tecnologías no han acabado de arrancar en el ejercicio 2000, debido a un retraso en cadena en el lanzamiento de las soluciones tecnológicas (equipos y terminales principalmente), cuyo diseño parecía estar prácticamente acabado cuando se otorgaron las licencias, lo cual resultó no ser cierto.

- ◆ A pesar del momento de incertidumbre, que alcanzó su máximo apogeo coincidiendo con el final de año, en el ejercicio 2000 el grupo Euroinsta aprovechó las oportunidades que los diferentes mercados le ofrecieron. Así, añadió a su estructura una empresa subsidiaria constituida en Turquía (Euroinsta Hiletisim Hizmetleri) al 50% junto a un socio local, con la finalidad de aprovechar las oportunidades que en un futuro se presentarán en este mercado. En el mismo sentido constituyó una nueva sociedad en Chile, para dar respuesta a las interesantes oportunidades de negocio que se presentan en este país latinoamericano.

Posteriormente, y ya en el año 2001, el Grupo Euroinsta, continuando con su expansión internacional, ha creado tres nuevas sociedades en países en los que se espera que en los próximos meses se lleve a cabo el inicio del despliegue de la red UMTS:

- Euroinsta Deutschland GMBH en Alemania.
- Euroinsta-CEC en Portugal. En este caso con un 60% de participación, mediante una "joint venture" con un socio local.
- Euroinsta Italia, S.r.l. en Italia.

Con estas nuevas incorporaciones al grupo, se amplía en mayor medida la presencia de Euroinsta en la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África).

- ◆ Por otro lado, el año 2000 ha sido para el Grupo Euroinsta un año de reorganización y asentamiento, en el que además se ha puesto el máximo esfuerzo en reforzar y mejorar la gestión.

Esta reorganización se ha llevado a cabo, tanto desde el punto de vista societario, a través de la realización de fusiones entre sociedades para clarificar y simplificar la estructura del grupo de empresas; como desde el organizativo, llevándose a cabo la contratación de nuevos y valiosos directivos y profesionales, que ya resultaban imprescindibles para gestionar operativamente el crecimiento y desarrollo del Grupo con la máxima eficiencia.

En cuanto a las operaciones societarias realizadas, se han fusionado en una única sociedad Análisis y Presupuestos S.A., Telcabo, S. A. y Derivados Estructurales, S.L.; recibiendo la nueva sociedad la denominación de Euroinsta Derivados Estructurales, S.A.. Por otro lado, se ha llevado a cabo la absorción de Euroinsta Radio, S.A. por la matriz del grupo Euroinsta Telecom., S.L.

- Cifra de negocios y resultados.

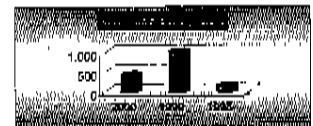
- ◆ La consolidación de las actividades del Grupo de Sociedades agrupadas en EUROINSTA TELECOM en el pasado ejercicio ofrece una cifra de negocio de 10.232 millones de ptas., frente a los 8.028 millones del pasado año. Esta cifra de negocios representa un incremento del 28% en relación con el ejercicio anterior.

Las actividades en América han contribuido a la cifra total de negocios con 4.405 millones de pesetas, lo que representa un 43% de la cifra de negocios del grupo.

La zona EMEA (Europa, Oriente Medio y África) aporta el 57% restante de la cifra de negocios del grupo, 5.827 millones de pesetas, aunque debemos destacar que el 94% de la facturación obtenida en esta región procede de las filiales españolas, Euroinsta S.A. y Euroinsta Derivados Estructurales. Así solo el 6 % de la facturación de la región EMEA, 339 Mill. Ptas., se produjo

En millones de pesetas

	2000	1999	1998	%
Cifra de negocios	10.232	8.014	4.261	28%
Resultados Brutos	403	1.000	204	(50%)
Cash-Flow	577	846	237	(32%)



Tecnocom

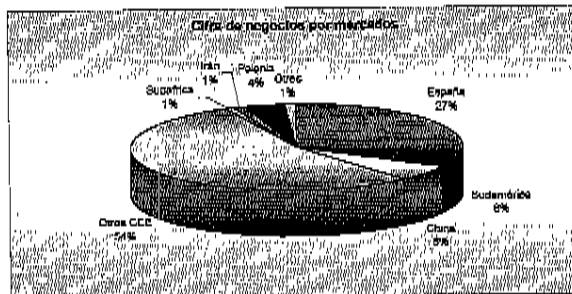
en Euroinsta Marruecos y en Euroinsta Turquía, porcentaje que confiamos se incremente en los ejercicios futuros.

- ◆ En cuanto a los resultados económicos, en el ejercicio 2000 se han obtenido 403 millones de pesetas de beneficio bruto y 223 millones de beneficio neto.

A pesar del considerable aumento de la cifra de negocios el resultado consolidado del grupo ha disminuido. La razón fundamental se encuentra en el fuerte incremento de la competencia en todos los mercados y áreas en las que opera el grupo Euroinsta, que ha provocado un estrangulamiento del margen operativo en la gran mayoría de las actividades. Por otro lado, la ya comentada ralentización en la última parte del año de las inversiones previstas por las operadoras, ha provocado en algunas filiales del grupo, a pesar de la gran flexibilidad de la estructura del grupo Euroinsta, algunas ineficiencias que lógicamente también han repercutido en el margen bruto.

2. División Industrial:

- ◆ El ejercicio de 2000, se ha caracterizado por una fuerte alza en el coste de las materias primas, que ha provocado un claro deterioro de los márgenes comerciales en todos los mercados. Las subidas generalizadas en el precio del cobre y del aluminio se vieron acompañadas por la apreciación del dólar americano respecto al euro, lo que ha contribuido igualmente a desequilibrar la demanda de acero entre Europa y Estados Unidos, con el consiguiente encarecimiento de la chapa en Europa.



Este incremento en el precio de los materiales no pudo ser repercutido a los clientes más que en una mínima parte, por lo que los márgenes comerciales se fueron deteriorando a lo largo del ejercicio 2000.

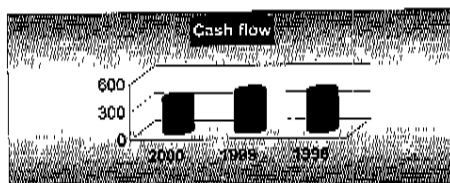
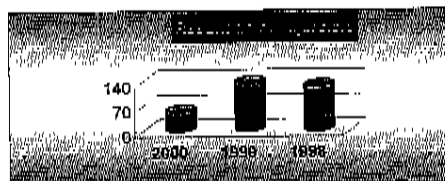
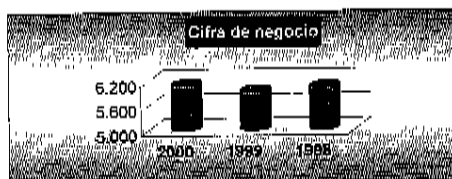
- ◆ En un mercado irregular como el descrito, hemos podido terminar un ejercicio positivo en su conjunto. La facturación anual, se situó en 11.655 millones de pesetas, un 14% más que el pasado año, en parte reflejando las aportaciones de nuestras filiales china y brasileña en su primer ejercicio completo.
- ◆ Los volúmenes de ventas, tanto en IB-MEI España, como en Nuova IB-MEI de Italia, han podido mantenerse prácticamente en línea con lo previsto a comienzos de año, aunque ofreciendo unos resultados económicos inferiores a los presupuestados.
- ◆ En España, IB-MEI vendió 1.957.400 unidades, un 2,64% menos que el año anterior. Los resultados alcanzados fueron de 55 millones de beneficios, frente a los 136 millones de beneficios del año 1999.
- ◆ En Italia, Nuova IB-MEI alcanzó cifras importantes de suministro de motores, vendiendo 1.795.000 unidades, frente a las 1.584.000 unidades de 1999 (+13%). Es de destacar el fuerte incremento obtenido en las ventas de motores de cortacésped, que han liderado los incrementos en las ventas de esta filial. Por lo que respecta a los resultados económicos, se obtuvo un beneficio de 10 millones, frente a los 4 millones de beneficios obtenidos en el ejercicio anterior.

Tecnocom

- Resultados y Cash Flows.

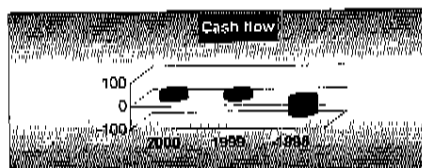
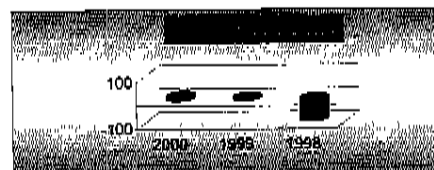
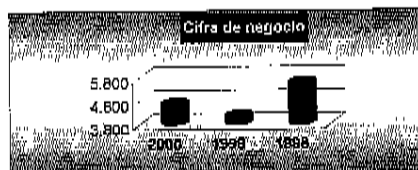
En millones de pesetas

	2000	1999	1998	%
Cifra de negocios	6.089	5.932	6.033	3%
Resultados	55	136	126	(60%)
Cash-Flow	365	430	427	(15%)



En millones de pesetas

	2000	1999	1998	%
Cifra de negocios	4.643	4.117	5.548	13%
Resultados	10	4	(90)	150%
Cash-Flow	32	26	(72)	23%



- Nuevos Proyectos.

El ejercicio 2000 se ha consolidado como clave en la expansión internacional de la División Industrial.

- ◆ En el mes de Septiembre nuestro proyecto en China, la JINAN IB-MEI MOTOR COMPANY LTD, ha comenzado a obtener los primeros resultados positivos, que se han confirmado a lo largo de todo el último cuatrimestre. Las ventas alcanzadas en el ejercicio fueron de 138.00 unidades, dando como resultado un beneficio de 2 millones, y mejorando las previsiones para este primer año de actividad.

A lo largo del ejercicio hemos incrementado nuestra participación en este proyecto mediante la suscripción de una ampliación de capital de dos millones de dólares, pasando la misma del 55% al 70%.

- ◆ El otro proyecto internacional emprendido por la División Industrial, nuestra filial de Brasil, IB-MEI MERCOSUL LTDA, avanzó durante el año en sus planes de incrementar su capacidad de fabricación en el país.

A tales efectos se adquirieron unos terrenos de 50.000 m², en la ciudad de Curitiba, situada en el estado de Paraná, con el objeto de solicitar importantes beneficios fiscales, por tratarse de una nueva actividad industrial.

A lo largo del año 2001 está previsto el inicio de la construcción de la nueva fábrica, una vez se confirmen los beneficios fiscales prometidos.

- Inversiones.

- ◆ En la fábrica de Madrid las inversiones se han limitado a 105 millones, siguiendo, como el año anterior, una rigurosa política restrictiva, que viene dando prioridad a las inversiones en los nuevos mercados, donde el menor coste de la mano de obra ofrece importantes ventajas competitivas de cara al futuro.
- ◆ Se han ampliado las inversiones iniciadas en el ejercicio anterior en mercados con expectativas de crecimiento para los próximos años como son el mercado chino y el latinoamericano. Así, han continuado las inversiones en la fábrica de motores en China y durante el ejercicio 2000 se ha realizado una inversión de 355 millones, fundamentalmente en la adquisición de maquinaria y en la formación del personal.

Tecnocom

- ◆ En la misma línea, se ha llevado a cabo una inversión de 130 millones en la fábrica de Brasil, destinada a la adquisición de los terrenos en los que se asentará la futura fábrica a construir durante el ejercicio 2001 y a la adquisición de la maquinaria necesaria para iniciar el montaje de compuestos enviados desde España durante el ejercicio 2000 en una nave alquilada.

- Investigación y desarrollo.

- ◆ En el ejercicio 2000 se han realizado nuevos esfuerzos de investigación para el desarrollo de nuevos motores, no solamente en la tecnología de motor trifásico, que veníamos estudiando desde hace unos años, sino también iniciando una nueva línea de investigación para el desarrollo de un motor de imanes permanentes.

La investigación es una labor primordial que pretende sustituir en el futuro los actuales diseños del motor a inducción y del motor a colector, que han venido cubriendo la demanda de motores del sector del electrodoméstico en el último cuarto de siglo.

- ◆ Para el desarrollo de los nuevos motores estamos colaborando con fabricantes de controles electrónicos, como INVENSYS, pues se trata de una labor que requiere el desarrollo en paralelo y de forma coordinada del motor y de su control electrónico, para obtener la adecuada relación coste / efectividad que permita la sustitución de la actual tecnología.

3. División de Medio Ambiente:

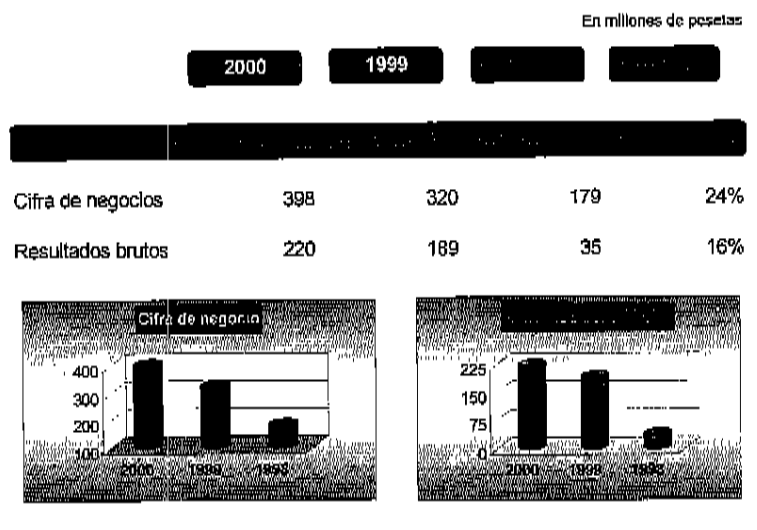
- ◆ El ejercicio de 2000 supuso la desinversión en la gran mayoría de las actividades del área de Medio Ambiente, mediante la venta, con importantes plusvalías, en el mes de marzo a OHL de la participación en INIMA. Esta decisión se enmarca dentro del nuevo posicionamiento estratégico de Tecnocom que persigue centrar las inversiones en el área de las telecomunicaciones.
- ◆ Durante el mes de marzo se formalizó también la adquisición del 65,9% de Euroresiduos, sociedad dedicada a la gestión y el tratamiento de residuos tóxicos en la Comunidad Autónoma de Aragón, y que formaba parte del grupo de sociedades de INIMA.

La decisión de realizar esta inversión se tomó atendiendo a la alta rentabilidad de esta sociedad (55% de margen bruto en el ejercicio 2000) y a sus grandes perspectivas de crecimiento en los ejercicios venideros.

- ◆ Dentro de estas excelentes perspectivas para los años venideros se encuadra la obtención de la licencia para la gestión de residuos industriales no peligrosos, obtenida en el mes de mayo del ejercicio 2001, a la que esperamos siga próximamente la obtención de la autorización para el tratamiento y almacenamiento de tales residuos. La obtención de esta licencia permitirá triplicar la cifra de negocios de Euroresiduos en los próximos tres años, si bien no es de esperar que tenga un impacto positivo significativo en la cuenta de resultados hasta el ejercicio 2002.

- Cifra de negocios y resultados de Euroresiduos

- ◆ Euroresiduos ha completado un ejercicio muy positivo confirmando las grandes expectativas que tenemos depositadas en esta sociedad; mejorando resultados de ejercicios anteriores y continuando en la senda de crecimiento, tanto de cifra de negocios como de resultados, ya apuntada en años anteriores.



Tecnocom

- ◆ En el ejercicio 2000 ha facturado 398 millones de pesetas, frente a los 320 millones del pasado ejercicio, lo que supone un incremento del 24%. El beneficio antes de impuestos ha alcanzado una cifra de 220 millones, frente a los 189 millones del ejercicio anterior, registrando un incremento del 14%. El beneficio neto ha ascendido a 143 millones, de los que un 65,9% (94 millones) son atribuibles a TECNOCOM.

- ◆ El ejercicio que comentamos ha sido de gran importancia para esta sociedad, registrando un incremento sustancial de su actividad.

El número de toneladas tratadas aumentó un 60%, si bien gran parte de estas toneladas se gestionaron en régimen de transferencia, por tratarse de residuos que Euroresiduos no está autorizado para tratar y almacenar, sino únicamente para gestionar, siendo esta una actividad que deja un menor margen; por lo que este importante incremento de la actividad no se ve reflejado en la cuenta de resultados en la misma proporción. A pesar de ello cabe calificar este incremento de la actividad como muy positivo, ya que, además de su contribución a la cuenta de resultados, permite optimizar los conocimientos y contactos comerciales de nuestro personal de Euroresiduos.

- Otros hechos relevantes

- ◆ Otros hechos relevantes a destacar del ejercicio 2000 son la obtención en el mes de diciembre de la certificación ISO14001, como reflejo de la excelencia en el tratamiento de residuos alcanzada en nuestras instalaciones; así como el inicio de las obras de construcción del segundo vaso de vertido, que finalizaron en el mes de abril 2001. Durante el ejercicio 2001 se completará el llenado del primer vaso y se procederá a su sellado.

4. División de Nuevos Proyectos:

A lo largo del ejercicio 2000, y en respuesta a la nueva senda estratégica tomada por TECNOCOM en el ejercicio 1999, se ha producido la entrada de la sociedad en diferentes proyectos ligados al sector de las telecomunicaciones cuyos frutos deben empezar a recogerse en los ejercicios venideros.

A continuación realizamos una breve descripción de tales proyectos y de su situación actual.

Metrocall:

A lo largo del ejercicio 2000 se constituyó la sociedad Metrocall, S.A. como consecuencia del acuerdo alcanzado con Metro de Madrid para crear una sociedad propietaria de una red de telefonía a instalar en los túneles, pasillos y estaciones del Metro de Madrid. La nueva sociedad, en la que TECNOCOM controla un 60% y Metro de Madrid el 40% restante, será la encargada de la operación y mantenimiento de dicha red, que será explotada mediante su alquiler a los distintos operadores de telefonía móvil. La implantación de la red de Metrocall se realizará en un plazo de cinco años, siendo la inversión total prevista de alrededor de 9.000 millones de pesetas.

La nueva sociedad fue constituida en noviembre del ejercicio 2000, por lo que no obtendrá sus primeros resultados hasta el ejercicio 2001.

En el mes de marzo del ejercicio 2001, Metrocall obtuvo de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones la licencia C1, necesaria para operar como "transportadora de señal de operadores", imprescindible para la realización de su actividad.

A lo largo del primer semestre del ejercicio 2001 la sociedad está avanzando en el diseño de la futura red de telefonía y en las obras de instalación de la misma en la línea 8 de Metro de Madrid, que será utilizada como línea piloto. Así mismo se está en pleno proceso de negociación con las operadoras de telefonía móvil para cerrar los acuerdos que recojan las condiciones de explotación de la red de Metrocall.

Tecnocom

TM Data:

A lo largo del ejercicio 2000 se alcanzó un acuerdo con Motorola, a través de la filial mediante la que canaliza sus inversiones, Dorado Investments, S.L., para la creación de una nueva sociedad en Brasil con el objeto de explotar el mercado de las aplicaciones inalámbricas para la transmisión de datos, mediante la utilización de la tecnología de Motorola REFLEX 25. Esta tecnología permite la transmisión de datos vía radio, lo que constituye un activo valiosísimo en un país como Brasil, en el que el número de líneas telefónicas por habitante está muy por debajo de la demanda existente y de la media actual en los países europeos, por lo que la transmisión de datos vía radio ofrece ventajas competitivas importantes.

Como resultado del acuerdo alcanzado en el mes de noviembre se constituyó la sociedad TM Data do Brasil, Ltd., de la que TECNOCOM posee una participación del 60% y Motorola el 40% restante.

La novedad más significativa registrada estos últimos meses en relación con este proyecto, es la toma de la decisión de no construir una red propia como estaba previsto inicialmente, lo cual suponía, sólo para la zona de Sao Paulo, una inversión de unos 2.500 Millones de pesetas.

La tecnología de transmisión de datos aportada por MOTOROLA, permite su utilización en redes externas, tipo Reflex, o Idem (como tiene por ejemplo NEXTEL en Brasil), o incluso con la tecnología europea de telefonía móvil GSM. Ante esta evidencia, decidimos no realizar la inversión en una red propia y, en cambio, alquilar una red existente. La elección está, en estos momentos, entre utilizar la red IDEM de NEXTEL, o esperar unos meses a la migración a GSM de los operadores de telefonía móvil brasileños, que hasta ahora utilizaban la tecnología tipo norteamericano. En función de las ofertas de NEXTEL y otros operadores, tomaremos una decisión en las próximas semanas.

Durante el primer semestre del ejercicio 2001 la nueva sociedad ha ido avanzando, con la colaboración de empresas desarrolladoras de software, en la creación de diferentes aplicaciones inalámbricas (para detectar averías en vallas luminosas, para la localización automática de vehículos, para el control de stocks en máquinas expendedoras, alarmas de compañías de seguridad, etc. ...) y en la negociación con las numerosas empresas que han mostrado interés hasta la fecha en la adquisición de las aplicaciones una vez estén terminadas y probadas.

Dentro del ejercicio 2001 se ha alcanzado un nuevo acuerdo con Motorola para analizar la posibilidad de extender este servicio a España.

Secretariaplus:

En el mes de mayo del ejercicio que comentamos se produjo la adquisición del 40% del portal de Internet B2B Secretariaplus.com por un importe de 547 millones de pesetas desembolsados en una ampliación de capital.

Se trata de un portal vertical dirigido a la comunidad de las secretarias, para las que constituye una útil herramienta de trabajo y de comunicación. Su ventaja competitiva fundamental radica en haber sido el primer portal dirigido a esta comunidad. Este hecho, le otorga una posición dominante en el sector.

Originalmente se configuró como un portal que perseguía aglutinar el poder de compra de las secretarias de las pequeñas y medianas empresas para conseguir de sus proveedores mejores precios a cambio de una comisión. Hoy día la empresa ha evolucionado hacia el concepto de “empresa de servicios para secretarias”, diversificando sus fuentes de ingresos, hoy muy variadas y con origen en actividades realizadas tanto a través de la red como fuera de ella.

- Resultados económicos y variables clave

Durante el ejercicio 2000 se cumplieron con creces los resultados previstos en el plan de negocio de Secretariaplus, alcanzándose las siguientes cifras en sus variables clave.

- Las usuarias registradas fueron un total de 22.358, lo que supone un registro promedio de 91 secretarias cada día. El objetivo para el año 2001 es llegar a las 60.000 usuarias registradas.
- Con respecto a las variables de acceso, se han conseguido registros muy importantes tanto en el número de visitas como en las variables utilizadas para medir la calidad de las mismas. Así, la duración promedio de las visitas a finales del ejercicio ha alcanzado los 7 minutos. Otra variable que nos indica la calidad de las visitas es el número de páginas vistas en cada visita, que han sido 4,14 páginas vistas por visita en el mes de diciembre. El número de páginas vistas se ha situado alrededor del millón de páginas vistas al mes.
- En lo referente a las variables del comercio electrónico, el número de pedidos en las distintas tiendas de Secretariaplus ha experimentado un notable incremento mes a mes. Se ha pasado de los 46 pedidos en el mes de mayo a los 302 pedidos en el mes de diciembre dando un total para el año de 1.496 pedidos, cobrando por ellos Secretariaplus una comisión promedio mensual de un 10,41%.

Tecnocom

Las pérdidas de Secretariaplus al cierre del ejercicio 2000 fueron de un total de 335,8 millones de pesetas. El ejercicio 2001 debe ser el de la consolidación de Secretariaplus como una empresa de servicios para secretarías, que ofrezca a esta comunidad multitud de servicios, dentro y fuera de la red. El punto de equilibrio de esta sociedad se espera que sea alcanzado en España a finales del ejercicio 2001.

- Otros hechos relevantes

En estos momentos, la compañía ha diseñado un proceso de expansión internacional, principalmente en Europa, para aprovechar las oportunidades que se ofrecen en los distintos mercados y rentabilizar de esta forma el know how adquirido en España, además de los contactos y relaciones comerciales que posee uno de nuestros socios en el proyecto (3 Suisses). A lo largo del ejercicio 2001 se ha producido el lanzamiento de la página web en Alemania, Francia, Italia y México.

Tecnocom

Connekto:

En el mes de octubre del ejercicio 2000 se llevó a cabo la adquisición del 30% del portal de Internet B2B Connekto.com por un importe de 333 millones de pesetas, desembolsados mediante una ampliación de capital.

Los socios que detentaban el restante 70% de la Compañía manifestaron hace dos meses su decisión de salir de los negocios de INTERNET en que estaban involucrados y Tecnocom les adquirió su participación por una cantidad simbólica

Connekto.com es un portal de Internet dedicado a la distribución y venta directa de repuestos de línea blanca para electrodomésticos. La recogida de los pedidos se realiza bien a través de Internet, bien a través de un call-center, lo que permite a la empresa contar con una estructura ligera que minimiza los costes operativos y permite ofrecer a los repuestistas los mejores precios del mercado.

La estructura operativa tanto de logística como de sistemas fue diseñada desde el origen para operar internacionalmente. Lógicamente en estos primeros meses, y en tanto se vaya produciendo el lanzamiento en otros países, esta estructura debe suponer una mayor carga sobre la cuenta de resultados. A lo largo del ejercicio 2000 se ha llevado a cabo el lanzamiento en España y en el mes de marzo del 2001 en Alemania, estando previsto realizar el lanzamiento a lo largo del segundo semestre del ejercicio 2001 en otros países del norte de Europa.

- Resultados económicos

En sus primeros meses de actividad la sociedad registró unas pérdidas de 211 millones, en línea con lo contemplado en su plan de negocio. Durante el ejercicio 2001 se están registrado progresivos incrementos en su cifra de negocio en España y obteniendo resultados muy positivos en sus primeros meses de actividad en Alemania, que deben llevar a esta sociedad a alcanzar el punto de equilibrio en el primer semestre del ejercicio 2002.

2. Perspectivas del negocio:

A continuación hacemos un repaso de cuales son las principales perspectivas para los próximos ejercicios para cada una de las divisiones en las que está estructurada actualmente TECNOCOM.

1. División Telecomunicaciones:

Tecnocom ha apostado firmemente por el grupo Euroinsta como eje principal de su actividad en el que apoyar otras nuevas inversiones dentro de las telecomunicaciones.

En lo referente a las perspectivas del grupo Euroinsta para los próximos años, hay que señalar que el inminente desarrollo en Europa de las redes de telecomunicaciones de 3ª generación, y el comienzo del cambio en América Latina de tecnología en las redes de distintos países, desde los tipos usados anteriormente (TDMA o CDMA) hacia el tipo europeo (esto es tecnología GSM), son factores que conducen a pensar que el mercado a desarrollar en los próximos cuatro o cinco años es enorme, en muchos países. Dado el buen posicionamiento del grupo Euroinsta en muchos de estos países, confiamos en que tanto su facturación como sus resultados registren importantes incrementos en los próximos años.

Sin embargo, el alto precio pagado en buena parte de Europa por la obtención de las nuevas licencias de UMTS por las distintas compañías (Telefónica, Deutsche, France, Italian Telecom, Vodafone, KPN, Sonera, etc.) ha provocado serios problemas financieros a las mismas.

Estos problemas financieros están teniendo dos claras consecuencias, en primer lugar una ralentización del total de las inversiones de las operadoras, sobre todo hasta la clarificación final de la tecnología a aplicar, fundamentalmente en los teléfonos de los usuarios; y en segundo lugar, un endurecimiento de las condiciones tanto de precio como de forma de pago, con sus suministradores. Esta situación está provocando un retraso en el flujo de inversiones y el endurecimiento en las condiciones de contratación, con exigencias de financiación elevadas, lo que provoca cierta incertidumbre en cuanto al horizonte temporal en el que cabe esperar el mencionado incremento en la actividad de las distintas empresas que componen el grupo Euroinsta y en los resultados de las mismas.

Tecnocom

Por último, señalar que la Junta General de Accionistas celebrada por Tecnocom el 25 de junio aprobó la fusión por absorción de nuestra sociedad matriz, TECNOCOM, con EUROINSTA TELECOM, cabecera del Grupo Euroinsta, quien a su vez acaba de absorber a su filial española EUROINSTA, S.A. Esta fusión tendrá efectos retroactivos con fecha 1 de enero, y supone un mensaje claro al mercado del deseo de Tecnocom de centrar su futuro en el sector de las telecomunicaciones.

2. División Industrial:

En España la situación del mercado es muy similar en este ejercicio a la del ejercicio anterior, estando caracterizada por la madurez del mismo y por el alto coste de las materias primas, difícil de repercutir a nuestros clientes. En tanto no cambie el ciclo de mercado, no cabe esperar de IB-MEI sino unos resultados muy similares a los del ejercicio anterior.

En este ejercicio, y dada igualmente la madurez del producto en el mercado, estamos analizando no continuar con nuestras actividades de comercialización de motores fabricados en Italia (Nuova IB-MEI). Desde hace años, Tecnocom ya no se encargaba de la fabricación de estos motores, sino exclusivamente de la comercialización de los mismos, mientras que la fabricación era realizada por una tercera compañía que nos tenía alquilada la nave de casi 20.000 M² de nuestra propiedad.

En el caso de que finalmente se adopte esta decisión, la fabricación de los motores de lavadoras y lavavajillas que allí se realizaba, pasaría en parte a la fábrica de Madrid, y en parte a la fábrica de China. Se están llevando a cabo gestiones para vender la nave y el mercado de motores para máquinas de cortar césped y para bombas hidropulidoras, motores que no pueden ser fabricados en Madrid por no disponer de la maquinaria específica necesaria.

Por otro lado, las perspectivas de negocio de nuestra filial china son muy positivas, dado el gran potencial de rentabilidad que tiene la planta allí construida una vez que consigamos producir una cifra de motores elevados. Con esta finalidad, en estos momentos continúan los procesos de homologación de nuestros motores por parte de los principales fabricantes europeos instalados en aquel país. Mientras tanto, y como ya hemos indicado anteriormente, se está iniciando la operación encaminada a la fabricación de motores en China para el mercado europeo, correspondientes en parte a los anteriormente fabricados en Italia.

En cualquier caso señalar que, aunque el mercado local crece lentamente, en pocos años existirá un aumento espectacular de la demanda, cuando empiece a consolidarse una clase media, hoy aún muy incipiente, que considerará la lavadora como un elemento básico de su hogar, y no podemos olvidar que China tiene 1.300 Millones de habitantes; por lo que las perspectivas para nuestra filial China en el medio plazo son muy buenas.

Por lo que respecta a Brasil, seguimos montando, en una nave alquilada en el Norte de Sao Paulo, componentes enviados desde Madrid, y hemos adquirido un terreno en una zona industrial,

Tecnocom

cerca de la ciudad de Curitiba, para construir una nueva planta que produzca los motores para el área de MERCOSUR (básicamente Brasil y Argentina). Sin embargo la situación económica de la zona, la devaluación del real brasileño y los últimos acontecimientos en Argentina, nos han aconsejado congelar por el momento dicho proyecto, quedándonos a la expectativa de iniciarlo en cuanto la coyuntura sea más clara; por lo que no esperamos que los resultados en el ejercicio 2001 difieran en demasía de los del ejercicio 2000, siempre que no se agrave la situación económica.

Por último, en la división industrial se sigue trabajando en un proyecto básico para el futuro de las fábricas de motores, que es el nuevo motor trifásico de alto rendimiento con control electrónico. Este es el motor que nos permitirá participar en el mercado creciente de las lavadoras de alta velocidad de centrifugado, hasta ahora cubierto por un tipo de motor, el de colector, que no producen nuestras fábricas. Los grandes fabricantes de lavadoras están muy interesados en este nuevo motor, pero tenemos que conseguir abaratar la electrónica para poder competir con el precio del motor a colector. Este nuevo motor tiene grandes ventajas en cuanto a niveles de ruido y durabilidad, comparado con la solución actual, y nos permitiría entrar en un mercado que consume de 12 a 14 Millones de motores anuales, en el cual no estamos presentes.

3. División de Medio Ambiente:

En este ejercicio estamos teniendo novedades muy positivas para Euroresiduos, S.A., la sociedad a través de la cual operamos en el sector del medio ambiente.

En primer lugar le ha sido concedida el título de gestor de residuos industriales que no sean tóxicos ni peligrosos, estando en trámites de obtener licencia para almacenarlos en los mismos terrenos de los que ahora dispone.

En segundo lugar, existe ya la autorización formal para que se puedan tratar en la Comunidad Autónoma de Aragón residuos industriales procedentes de otras Comunidades Autónomas, lo que hasta ahora no estaba permitido. Dada la idónea situación geográfica de la planta de Euroresiduos, prácticamente equidistante de Madrid, Barcelona, Valencia y el País Vasco, esta autorización de permitir a Euroresiduos aumentar aún más su nivel de facturación y de beneficios.

Esperamos que el efecto conjunto de ambas autorizaciones permita hasta triplicar la facturación y los beneficios obtenidos actualmente en un plazo de tres años; si bien para el ejercicio 2001 debe esperarse una mejora en ambas magnitudes, pero no tan significativo.

4. División de Nuevos Proyectos:

Metrocall:

La evolución de Metrocall está estrechamente ligada a dos factores: el calendario del despliegue de su red, y los acuerdos a alcanzar con los operadores de telefonía móvil.

En cuanto al calendario de despliegue de la red, está previsto en una 1ª Fase, cubrir los túneles de la Línea 8 que irá desde Nuevos Ministerios a el Aeropuerto de Barajas y los de las Líneas 1 y 6 que suponen entre las dos el 50% del tráfico diario de viajeros del Metro. A ello añadiremos cubrir la totalidad de los casi 80 km. peatonales que existen en la Red, compuestos por vestíbulos, taquillas, escaleras, pasillos y estaciones. Teniendo en cuenta el tiempo medio que cada viajero está en esas zonas peatonales, más los túneles de las citadas Líneas 1, 6 y 8, esperamos cubrir el 75% de los viajeros – minuto totales existentes en el Metro, con una inversión de unos 4.800 Millones de pesetas.

La primera fase de la Línea 8 está prácticamente acabada y las pruebas de la misma se iniciarán en los próximos días.

En una 2ª Fase se irían cubriendo la totalidad de los túneles del resto de las Líneas, con una inversión adicional equivalente a la de la 1ª Fase.

En lo que se refiere al segundo de ellos, en estos momentos aún no se han cerrado las negociaciones con los distintos operadores de telefonía móvil. En la actualidad se siguen barajando diversas fórmulas de participación de los mismos en el proyecto, una de las cuales contempla su participación minoritaria en los resultados de la sociedad, y diversos esquemas de ingresos para la misma. Es de esperar que tales acuerdos se cierren próximamente. Dado que, como ya se ha comentado, parte de la red de Metrocall prácticamente ya está disponible, en función de la fecha en la que se cerraran los acuerdos podría empezar a operar Metrocall, con el consiguiente impacto en sus resultados para el ejercicio 2001.

Se espera que la sociedad comience la explotación de la red, a medida que se vaya efectuando la instalación de la misma, en el segundo semestre del ejercicio 2001, y que, en cualquiera de los escenarios que en estos momentos manejamos, logre resultados positivos ya en el ejercicio 2002.

Tecnocom

Mientras tanto hemos obtenido ya la licencia de tipo C – 1, por parte de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones que habilita a Metrocall para dar el servicio de transporte de la señal de cada uno de los operadores a través de una red propia.

Seguimos realizando gestiones para extender este modelo a otros ferrocarriles subterráneos, como en Ciudad de México, Río de Janeiro o Lisboa, aunque en cada ciudad la legislación por las que se rigen los correspondientes Metros son diferentes y obligan a estudiar soluciones distintas.

TM Data:

TM DATA, ha progresado mucho en las relaciones con los futuros clientes, y en estos momentos tiene muy avanzados acuerdos con empresas de seguros para localización de vehículos, y con varias compañías para sistemas de seguridad de edificios de oficinas y viviendas, para máquinas expendedoras de artículos (bebidas, snacks, tabaco, etc.), para control de la logística de flotas de vehículos, para vallas luminosas publicitarias, etc. El proyecto por tanto en el aspecto comercial ha madurado mucho, y puede comenzar a generar ingresos a corto plazo. Está previsto que la sociedad comience a vender las primeras aplicaciones en el segundo semestre del año y que alcance el punto de equilibrio a lo largo del ejercicio 2002.

Seguimos teniendo una gran confianza en que esta línea de negocio, será muy rentable en el próximo futuro de TECNOCOM.

Secretariaplus:

Esperamos que Secretariaplus continúe con su crecimiento en los próximos meses en base a los siguientes factores:

- El potencial de crecimiento en el número de secretarías afiliadas en España, desde las más de 30.000 actuales, es muy fuerte, dado que se estima que existen alrededor de 1 millón de secretarías en España, fundamentalmente en PYMES.
- Secretariaplus está diversificando en los últimos meses de manera muy importante sus fuentes de ingresos, tanto off-line como on-line (venta de artículos de oficina, viajes, restaurantes, hoteles, traducciones, servicio de selección de personal y de reclutamiento, bolsa de trabajo, organización de Congresos, etc...), lo que permite esperar un incremento importante en su facturación en los próximos meses.

Tecnocom

- Aprovechando que en una ronda posterior a nuestra entrada en la sociedad, tomó una participación en SECRETARIA PLUS, el grupo multinacional TROI SUISSES, a través de su filial BRUNEAU, que es en Francia y Alemania, el mayor suministrador de material diverso de oficina, se ha iniciado una expansión internacional en Francia y Alemania aprovechando las 400.000 referencias de secretarías de sociedades francesas y las más de 500.000 alemanas que tiene nuestro socio. Con ello se prevé un rápido desarrollo del negocio en estos países, sin tener que realizar una fuerte inversión en publicidad, como hicimos durante el lanzamiento de la compañía en España para darla a conocer.
- En estos momentos, se está realizando una tercera ronda de financiación de 2.000 Millones de pesetas de nuevo capital, que a pesar del mal momento de imagen que existe entre los inversores institucionales, para todo lo que tenga que ver con la Red (o Internet), está obteniendo una buena acogida, y hay varios grupos nacionales muy interesados. Este nuevo capital serviría para abrir, con un buen despliegue publicitario, los mercados de Italia y México, donde ya existe una página WEB con los nombres registrados, pero sin actividad, y para acelerar el crecimiento en España con nuevas campañas.

El proyecto en España, debería alcanzar al punto de equilibrio y empezar a generar un cash-flow positivo a partir del próximo mes de Octubre o Noviembre, aunque no se realizara despliegue publicitario nuevo.

Conneкто:

Las ventas de repuestos los dos países (España y Alemania) en que Conneкто opera actualmente siguen aumentando mes a mes, pero necesitamos un volumen mayor para alcanzar el punto de equilibrio. Por ello se está negociando en estos momentos la entrada de nuevos socios que por sus relaciones puedan aportar a la sociedad cifra de negocio y que permitan un incremento en la facturación; y también con otros fabricantes de componentes de electrodomésticos europeos, para que, incorporados como accionistas en el proyecto, ofrezcan precios más bajos y exclusividad en determinadas áreas como canal de venta.

También se está implantando en estos últimos meses una drástica reducción de costes y gastos, incluyendo el traslado de las oficinas a la fábrica de IB-MEI en Móstoles, para compartir recursos humanos en áreas de compras, logística, recepción de pedidos, administración, etc.

Se prevé que Conneкто alcance su punto de equilibrio en el primer semestre del ejercicio 2002.

3. Planes de inversión y financiación previstos para el desarrollo y expansión:

Tecnocom tiene prevista la realización de diversas inversiones en los próximos meses en las distintas divisiones en las que se encuentra estructurada, pero fundamentalmente en nuevas sociedades con actividades encuadradas en el sector de las telecomunicaciones. Estas inversiones se financiarán con los recursos propios con los que cuenta actualmente la sociedad o recurriendo a endeudamiento bancario. En estos momentos el nivel de endeudamiento bancario consolidado de la sociedad es muy bajo y la sociedad considera aceptable llegar a alcanzar un nivel de endeudamiento máximo del 50% sobre el total de sus activos.

A continuación describimos brevemente las inversiones que tiene previsto realizar la sociedad en los próximos meses en cada una de sus divisiones:

1.- División de Telecomunicaciones:

La sociedad ha contratado con una consultora especializada en el campo de las telecomunicaciones la realización de un nuevo plan estratégico para los próximos 3-5 años. El nuevo plan estratégico aún no está terminado, pero contempla en sus líneas maestras la entrada en los próximos años en nuevas líneas de negocio y en nuevos mercados en el área de las telecomunicaciones, entrada que evidentemente requerirá de la realización de nuevas inversiones en el sector. El plan estratégico contempla centrar la actividad de Tecnocom en el sector de las telecomunicaciones en las siguientes actividades:

- Diseñar, localizar y adquirir emplazamientos, instalar y mantener redes móviles de 3G y GSM, fundamentalmente en España, Brasil, Méjico, Alemania, Italia, Austria y Suiza
- Diseñar e instalar redes móviles en entornos complejos
- Distribuir equipos complementarios a infraestructuras móviles (transmisores, repetidores, amplificadores, etc..)
- Instalar soluciones fijas de banda ancha en el bucle de abonado y distribuir equipos relacionados (módems, ...)
- Gestionar emplazamientos para telecomunicaciones móviles
- Realizar el diseño, consultoría, instalación y mantenimiento de redes WAN (IP)

Algunas de estas actividades ya vienen siendo realizadas por nuestras filiales del grupo Euroinsta o serán realizadas por Metrocall, pero no en todos los mercados que el plan estratégico contempla como objetivos, y otras son actividades o líneas de negocio nuevas para Tecnocom. La entrada en todos estos campos y en los mercados que se fijan finalmente como objetivo requerirá de la realización de

una serie de inversiones que, en tanto no finalice la elaboración del plan estratégico y del plan de transición necesario para la implementación del mismo nos es imposible detallar.

2.- División Industrial:

Las principales inversiones previstas en los próximos meses para la división industrial están relacionadas con la el diseño y fabricación del nuevo motor trifásico para las lavadoras de alta velocidad de centrifugado.

La inversión que estaba previsto realizar en Brasil para la construcción de una fábrica que cubriera la demanda en todo el Mercosur, está en este momento paralizada a la espera de que mejora la coyuntura económica en los países de la zona.

3.- División Medio Ambiente:

En el supuesto de obtener finalmente, tal y como prevemos, la obtención de la autorización para el tratamiento y almacenamiento de residuos industriales no peligrosos en las instalaciones de nuestra filial Euroresiduos, será necesaria la construcción de un nuevo vaso de vertido para la realización de dicha actividad.

Esperamos que la construcción de este nuevo vaso se inicie durante los últimos meses del ejercicio actual y que finalice a lo largo del primer semestre del ejercicio 2002. La construcción de este nuevo vaso requerirá de una inversión aproximada de 300 millones de pesetas.

Por otro lado, a lo largo del ejercicio en curso será preciso proceder al sellado del primer vaso dedicado al almacenamiento de residuos industriales peligrosos. Este sellado requerirá de una inversión aproximada de 25 millones de pesetas.

4.- División Nuevos Proyectos:

Metrocall:

La inversión a realizar por Metrocall para el despliegue de su red se realizará en dos fases.

La primera de ellas dará cobertura telefónica a los túneles de la Línea 8, desde Nuevos Ministerios al Aeropuerto de Barajas, y los de las Líneas 1 y 6, que suponen entre las tres el 50% del tráfico diario de viajeros del Metro. Además de la totalidad de los casi 80 Km peatonales que existen en la Red, compuestos por vestíbulos, taquillas, escaleras, pasillos y estaciones. Esta primera fase debe completarse a lo largo del ejercicio actual y del ejercicio 2002 y supondrá una inversión de 4.800 millones.

La segunda fase permitirá dar cobertura a la totalidad de los túneles del resto de las líneas, con una inversión adicional equivalente a la de la 1ª Fase.

TM Data Brasil:

No está prevista la realización en los próximos meses de inversiones otras que las necesarias para el desarrollo y mejora de las aplicaciones inalámbricas que comercializará la sociedad, o las que pudieran derivarse de los acuerdos a alcanzar con los operadores de red para alquilar su capacidad excedente, sin que, en cualquier caso, se considere que estas vayan a ser significativas.

Secretariaplus y Connekto:

Secretariaplus tiene previsto la realización en los próximos meses de inversiones en publicidad para darse a conocer en aquellos nuevos países en los que recientemente comenzó a operar (Alemania, Francia y fundamentalmente Italia y México) y para reforzar su estructura en estos países.

Connekto está analizando la posibilidad de ampliar en los próximos meses sus operaciones a otros países, fundamentalmente del norte de Europa.

Las inversiones necesarias en ambos casos no se afrontarían con recursos procedentes de Tecnocom, sino con las aportaciones de los nuevos socios cuya incorporación al proyecto están negociando ambas sociedades en estos momentos.

4. Descripción detallada de los principales riesgos de la sociedad:

Euroinsta:

El principal factor de riesgo del sector de telecomunicaciones radica el riesgo país, habida cuenta de la gran diversidad de los países en los que TECNOCOM, a través de EUROINSTA, desarrolla su actividad instaladora (Brasil, Perú, Argentina, México, Puerto Rico, Guatemala, El Salvador, Venezuela, Marruecos, Turquía y Portugal).

En el aspecto económico cabe destacar la poca estabilidad tradicional de alguna de las economías de los países en los que trabaja y va a trabajar TECNOCOM/EUROINSTA, con fuertes altibajos en el ritmo de su actividad productiva y con el riesgo de cambio monetario que ello supone. Hay que hacer especial mención también al potencial riesgo que supone la situación política de alguno de los países señalados en el párrafo anterior.

En cuanto al desarrollo en sí de la actividad, creemos que no está sujeta a grandes riesgos, dada la gran experiencia de EUROINSTA en el sector y la preparación de sus equipos técnicos; si bien es cierto que el parón, ya mencionado en otro apartado de este informe, que están sufriendo en los últimos meses las inversionistas de las operadoras en el despliegue comprometido de sus redes en numerosos países (ya sean de tercera generación o GSM) sí arroja cierta incertidumbre sobre el horizonte temporal de generación de ingresos por la colaboración de Euroinsta en este despliegue. Dado que esperamos que Euroinsta tenga una participación importante en el despliegue de las nuevas redes, resulta difícil estimar al ritmo al que se irán generando los ingresos procedentes de esta actividad y su impacto en la cuenta de resultados del ejercicio 2001.

Metrocall:

El único riesgo que apreciamos en la actualidad es que finalmente no pudieran cerrarse los acuerdos con las operadoras (Telefónica, Airtel y Amena) para el alquiler de la red de Metrocall, circunstancia que no parece probable ya que hasta el momento las tres operadoras se han mostrado interesadas en el proyecto y continúan con las negociaciones.

TM Data:

Al desarrollar esta sociedad su actividad en Brasil, son de aplicar también a este proyecto los riesgos "país" y "cambio" reseñados más arriba. Además, no están cerrados todavía los acuerdos con las operadoras para el alquiler de la capacidad sobrante en sus redes que permita la transmisión de datos mediante la utilización de las aplicaciones a comercializar por TM Data.

Tecnocom

También existe el riesgo de que no sea posible cerrar los suficientes acuerdos para la comercialización de las aplicaciones inalámbricas que permitan alcanzar el volumen de aplicaciones necesario para alcanzar la rentabilidad en esta sociedad, aunque este riesgo parece poco estimable habida cuenta de lo avanzadas que se encuentran las negociaciones con numerosos clientes que se han mostrado interesados en las aplicaciones.

Secretariaplus y Conneкто:

En ambas sociedades el principal riesgo puede encontrarse en que, dado que el despegue de la utilización de Internet está siendo más lento del previsto, especialmente en España, no sea posible alcanzar en los plazos de tiempo marcados los volúmenes de actividad necesarios para que estas dos sociedades sean rentables, lo que obligaría a ambas a buscar nueva financiación difícil de encontrar en este momento para proyectos relacionados con Internet.

Motores (División Industrial):

En cuanto al sector de motores, los principales riesgos estriban en que se trata de un sector con un producto excesivamente maduro en Europa, no así en China y en el área de MERCOSUR, y con escasa flexibilidad para mejorar sus márgenes y al que afecta en gran medida la evolución del coste de las materias primas; aunque, para tratar de obviar este problema en los mercados occidentales, IB-MEI está desarrollando un nuevo tipo de motor trifásico de mayor valor añadido para competir con los motores a colector. Otro importante riesgo es la excesiva dependencia del mercado de electrodomésticos de la evolución general de la economía.

En la actualidad hay que destacar que también va a estar sujeta esta actividad a riesgos similares a los indicados en el sector de telecomunicaciones con motivo de la instalación de TECNOCOM/IB-MEI en Brasil y en China (riesgo país y riesgo en el tipo de cambio), en este último país agravado por el riesgo administrativo derivado de su exceso de burocracia.

5. Evolución de los compromisos adoptados por los accionistas significativos:

En la actualidad no existe ningún acuerdo o compromiso con accionistas con una participación significativa en materia de permanencia en el capital de la empresa.

Respecto a la pertenencia de accionistas con participaciones significativas al Consejo de Administración, actualmente se mantiene la estructura de once consejeros, seis de ellos dominicales y cinco independientes.