

LA COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES

COMUNICACIÓN DE HECHOS RELEVANTES

TECNOCOM, Telecomunicaciones y Energía, S.A. con el presente escrito da cumplimiento, en los términos del artículo 82 de la Ley 25/1998, de 28 de julio, del Mercado de Valores y del artículo 5º de la Orden Ministerial de 22 de diciembre de 1999, a las obligaciones informativas derivadas de su carácter de entidad emisora, cuyos valores se negocian en el segmento denominado Nuevo Mercado, en lo que respecta a la obligación de informar al menos una vez al año de manera específica sobre la marcha y evolución del negocio, así como de las perspectivas del mismo.

La información que a continuación se transmite y comunica en forma de Hecho Relevante, complementa los siguientes aspectos:

- Hechos más relevantes del ejercicio 2003
- Organización
- El entorno económico en las actividades de *TECNOCOM*.
- Evolución de los Negocios
 1. Telecomunicaciones
 2. Industrial
- Líneas maestras plan estratégico 2002-2005
- Hitos relevantes en materia de calidad y medio ambiente
- Hechos significativos posteriores al cierre del ejercicio 2002.
- Inversión y financiación
- Descripción detallada de los principales riesgos de la sociedad
- Evolución de los compromisos adoptados por los accionistas significativos

HECHOS MÁS RELEVANTES DEL EJERCICIO

A continuación se detallan, por orden cronológico, los hechos más reseñables del ejercicio 2003:

- ✓ En el mes de diciembre Tecnocom puso en marcha la primera red de IBERDROLA de PLC. Tecnocom, integrador líder de soluciones de tecnología PLC (internet a través de la red eléctrica) y networking, puso en marcha la red de PLC de Iberdrola, bajo la dirección y colaboración de los técnicos de la Eléctrica, que inició en el segundo semestre del 2003 la comercialización de este servicio en varias zonas de Madrid. La implantación del sistema continúa durante el año 2004 en distintas ciudades donde Iberdrola tiene presencia.

- ✓ En el mes de noviembre y por acuerdo de la Junta General de Accionistas de TECNOCOM, TELECOMUNICACIONES Y ENERGIA, S.A., fueron reelegidos en sus cargos de Consejeros y por el periodo estatutario de cinco años, D. Ricardo Aragón Fernández-Barredo y D. Félix Ester Butragueño. También por acuerdo de la Junta General se ha nombrado Consejero, en sustitución de SUFI, S.A., a la compañía GRUPO SUFI, S.L.

- ✓ Tecnocom renovó la Certificaciones de Calidad ISO 9001:2000 y la ISO14001, ambas concedidas por la certificadora AENOR tras la evaluación de una serie de exigentes requisitos. Nuestra Sociedad ya contaba con ambas calificaciones desde hace 5 y 2 años, respectivamente. La Certificación de Calidad ISO 9001:2000 garantiza que Tecnocom mantiene altos estándares de calidad total en los procesos de planificación, diseño, implementación, gestión y mantenimiento, optimización de equipos y redes de telecomunicaciones. La certificación ISO 14001 se considera como la máxima calificación de excelencia ecológica. Su objetivo es la

contribución al desarrollo sostenible y a la protección del medio ambiente.

- ✓ En el mes de septiembre TecnoCom y ECOM acordaron constituir una Joint Venture cuyo objetivo es ofrecer servicios y equipos de Power Line Communications (PLC) para la Compañía Estatal China de Electricidad y diferentes operadores de telecomunicaciones de este país. TecnoCom, líder en servicios de redes de telecomunicaciones móviles y fijas, ya cuenta con una amplia experiencia en el diseño, la ingeniería, el suministro e integración de todo el equipamiento que permite la tecnología necesaria para la transmisión de voz y datos de alta velocidad (PLC) a través de la red eléctrica. TecnoCom y ECOM han unido sus fuerzas para aprovechar el creciente mercado de servicios de banda ancha en China. Nuestra Sociedad lleva más de un año realizando pruebas piloto y apoyo técnico en el país asiático demostrando la viabilidad de la tecnología PLC. Las previsiones apuntan a que en 2004 existirán más de 200.000 usuarios de PLC en China, cifra que ascenderá a más de 5 millones en los próximos 3 años. En el país asiático, el mercado de banda ancha ha crecido en 2002 un 500%, las cifras apuntan que a finales de 2004 serán más de 40 millones de usuarios. El éxito del reciente lanzamiento comercial de servicios basados en tecnologías PLC reforzará el desarrollo de los servicios de banda ancha en China.

- ✓ TecnoCom y LUCENT TECHNOLOGIES renovaron su acuerdo de colaboración para la distribución y comercialización de los productos de Lucent Technologies en el mercado español de telecomunicaciones. El objetivo de este acuerdo es afianzar las relaciones de ambas compañías con el fin de ampliar la cuota de mercado y ofrecer un mejor servicio a sus clientes.

- ✓ Tecocom firmó un contrato con el HOTEL MELIÁ CASTILLA para dotar al nuevo Centro de Convenciones y Congresos del hotel madrileño de sistemas de telecomunicaciones y audiovisuales. Dicho centro tiene prevista su apertura para abril de 2004.

- ✓ TMDData de Brasil, filial de Tecocom, firmó un acuerdo con NII Holdings, empresa que controla las operaciones de NEXTEL INTERNACIONAL en Latinoamérica, mediante el cual la Compañía extenderá sus servicios a Argentina, México y Perú. TMDData y Nextel trabajan desde 2002 de forma conjunta en Brasil, país en el que han llevado a cabo diferentes proyectos y soluciones tecnológicas para la transmisión de datos móviles, como es el caso de la gestión de flotas mediante el uso de un teléfono Nextel conectado a un módulo de GPS.

- ✓ En el mes de abril de 2003 Tecocom fue elegido como uno de los suministradores de infraestructura para el despliegue de la red GSM de TELEFÓNICA MÓVILES MÉXICO, entregando alrededor de un 25% de las torres y casetas requeridas para los emplazamientos de estaciones base de la nueva red durante el 2003 y parte del 2004. Con esta adjudicación, Tecocom se consolida como uno de los principales proveedores del operador de telefonía móvil en México. Adicionalmente se firmó un segundo contrato como proveedor de los servicios de instalaciones para las estaciones base y radioenlaces necesarios para la citada red de telefonía móvil en este país.

- ✓ Con fecha 9 de abril de 2003, Tecocom adquirió de LUCENT TECHNOLOGIES el 12,2% del capital de AMPER (3.405.716 acciones), a un precio de 1,76 euros / acción. Esta participación cerró el ejercicio 2003 con una cotización de 3,66 euros por acción y en la actualidad está cotizando en el entorno de 4,30 euros, lo que

representa una revalorización del 145% y una plusvalía latente de 9 millones de euros.

- ✓ También en el mes de abril, IB-MEI, empresa fabricante de motores eléctricos para lavadoras, lavavajillas y secadoras del Grupo Tecnom, alcanzó un acuerdo con el grupo FAGOR para ser el proveedor en exclusiva de los motores del nuevo lavavajillas de esta empresa, cuyo lanzamiento tuvo lugar a finales del año 2003.

- ✓ El reglamento de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones fue aprobado por el Consejo de Administración el día 28 de Marzo de 2003. Dicha Comisión fue creada a comienzos del 2001 de entre los miembros del Consejo de Administración de Tecnom.

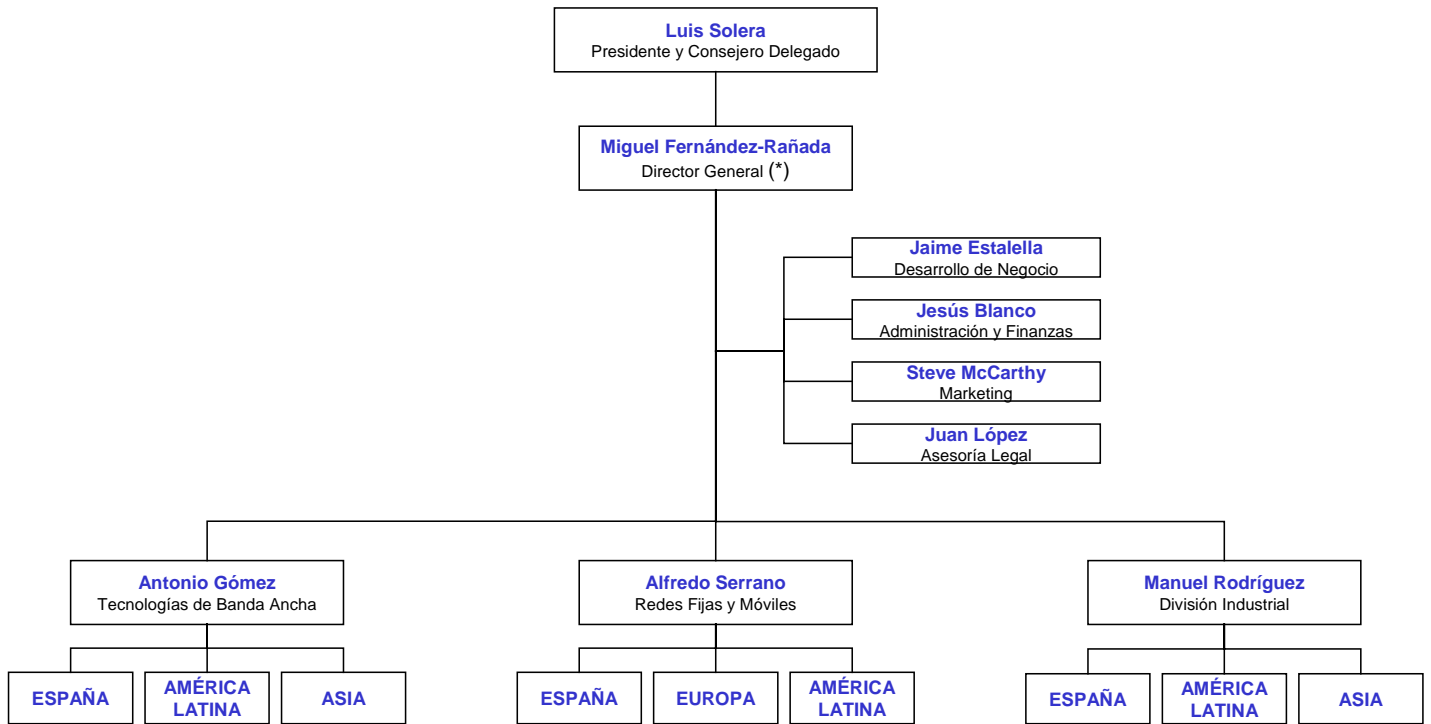
- ✓ Tecnom aprobó un Código de Conducta que regula el uso de la información privilegiada. Además en este Código se establece que los directivos de la empresa no podrán realizar operaciones de adquisición o venta de acciones cuando dispongan de información privilegiada que no se haya hecho pública. El Código establece asimismo que el Comité de Conducta Corporativa será el órgano competente para examinar y proponer las sanciones por las infracciones cometidas. El Comité estará compuesto por el director general, el director financiero, el director de recursos humanos, un miembro del comité de dirección y el director de asesoría jurídica.

- ✓ El reglamento de la Comisión de Auditoría fue aprobado por el Consejo de Administración el día 24 de Febrero de 2003. Dicha Comisión fue creada a comienzos del 2001 de entre los miembros del Consejo de Administración de Tecnom.

- ✓ También quedaron aprobados un nuevo Reglamento del Consejo de Administración, así como un nuevo Reglamento de la Junta General.

- ✓ Después de la adhesión formal de TecnoCom al Pacto mundial, representantes de nuestra organización han asistido a las jornadas organizadas en Madrid por el Instituto de Empresa, con el fin de ir avanzando en la implantación de los nueve principios en nuestra organización. Asimismo se cumplimentó y remitió, el cuestionario que para tal fin editó la Secretaría General del Pacto Mundial de Naciones Unidas en España.

ORGANIZACIÓN



(*) hasta mayo de 2004

EL ENTORNO ECONÓMICO EN LAS ACTIVIDADES DE TECNOCOM

La economía mundial creció - en términos de PIB - un 2,5% en el año 2003, impulsando un crecimiento del comercio mundial del 4,5%. Tras un primer trimestre de estancamiento generalizado, el impulso de Estados Unidos y Japón permitió obtener un nivel de crecimiento superior al 2,1% registrado en el año 2002.

Para el año 2004, el Fondo Monetario Internacional prevé un crecimiento del 2,9%. La duda en estos momentos es si ya estamos o no en el comienzo de una recuperación significativa y sostenida. Lo cierto es que los últimos datos publicados por países como Estados Unidos, con un crecimiento del 4,2% en el primer trimestre del 2004, parecen dar solidez a dicha reactivación económica.

a) Europa

En la zona Euro, tanto la producción industrial como la confianza de los consumidores permanece estancada. La falta de dinamismo de la demanda interna, y la consiguiente dependencia con respecto a la demanda externa para reactivar la economía, sigue constituyendo la principal debilidad de la eurozona. Unido a esto, la fuerte apreciación del euro con respecto al dólar ha deteriorado de forma notable el superávit comercial de la región. El crecimiento del PIB de la zona Euro en el 2003 fue del 0,6%.

Para el año 2004 se espera un crecimiento del 1,9%, sustentado principalmente en una recuperación de la economía alemana, que ya dio algunas muestras de recuperación en el último trimestre del 2003.

En el caso de los países de Europa del Este que pasarán a formar parte de la Unión Europea, el crecimiento económico se aceleró hasta el 3,1%, sustentado en la expansión del consumo privado. Para el 2004 se espera que obtengan un crecimiento del 3,8%.

El crecimiento de la economía española en el año 2003 fue del 2,4%, habiendo pues acelerado el ritmo de expansión tras haber sorteado la crisis económica mundial, y muy principalmente de las principales economías de la eurozona. La demanda interna se mostró fuerte a lo largo de todo el ejercicio, y sigue aumentando como consecuencia de la evolución del empleo y la reforma del IRPF. La inversión se mantuvo en niveles elevados, sobre todo en el sector de la construcción. Mientras, la industria no terminó de afianzar su recuperación, presentando un crecimiento del 1,5% en el 2003.

Para el año 2004 se espera un crecimiento del PIB español superior al 3%, apoyado en el dinamismo de la demanda interna y en una mejora de la aportación del sector exterior. La inflación sigue siendo la principal amenaza, y es importante que se mantenga controlada en niveles inferiores al 3% anual.

El entorno competitivo al que se enfrenta la economía española está cada vez más globalizado. En abril de 2004 entrarán en la Unión Europea 10 países, fundamentalmente de Europa del Este, que cuentan con unos costes laborales muy bajos. Para poder competir en dicho entorno, será esencial que España haga un gran esfuerzo en inversión productiva, en especial apostando por las nuevas tecnologías de la información, la innovación, la calidad o el diseño para diferenciar los productos.

b) Estados Unidos y Japón

En Estados Unidos, las reducciones de las tasas de interés adoptadas por la Reserva Federal y una política fiscal muy expansiva fueron los detonantes de la recuperación de su economía. Además, la fuerte devaluación del dólar propició un notable repunte de sus exportaciones. Su crecimiento a lo largo del año 2003 fue del 3,1%, y se espera alcanzar un 4% en el 2004.

El elevado y creciente déficit por cuenta corriente, unido a un entorno geopolítico inestable, son las grandes amenazas que debe afrontar la economía norteamericana en los próximos ejercicios.

Japón registró en el 2003 un inesperado desarrollo económico, sobre todo comparado con la debilidad de los últimos años, influido por el crecimiento de las inversiones, el más alto desde el año 2000. Asimismo, consiguieron aumentar en el segundo semestre del año su nivel de exportaciones a los países emergentes del Sur de Asia y a los Estados Unidos.

Para el 2004 se espera un crecimiento del PIB del 1,8%, más moderado que el 2,7% obtenido en el 2003. La debilidad de su consumo privado, unido a la persistente deflación de los últimos 4 años, son los grandes retos a afrontar por parte de la economía japonesa.

c) Asia

La región más dinámica durante este ejercicio 2003 fue la asiática. El crecimiento fue del 3%, y se estima sea de un 4,6% en el 2004.

China registró un crecimiento extraordinario (el más elevado desde 1996), con una tasa del 9,1%, más de un punto superior a la tasa de 2002, que fue del 8%. La inversión en capital fijo se incrementó el 27%, mientras que las exportaciones aumentaron el 35%, impulsadas por una moneda vinculada a un dólar en declive. El consumo privado creció también sustancialmente (9%). El crecimiento de la inversión ha sido particularmente elevado y se debió al fuerte aumento del crédito bancario, a la enorme inversión directa extranjera y al boom inmobiliario en Shanghai y Pekín.

El resto de Asia Oriental creció también de manera sustancial, con las únicas excepciones de Singapur, Hong Kong y Taiwán, economías que se vieron muy afectadas por la epidemia del SARS durante el primer semestre del año 2003.

d) América Latina

En América Latina, el crecimiento fue del 1,5% en el 2003. Argentina, Perú, Chile y Colombia registraron el mejor desempeño económico. A su vez, México y Brasil, los gigantes de la región, tuvieron un año de menor crecimiento.

El PIB de México creció un 2,4%, por debajo de lo estimado en un principio. México tiene una elevada dependencia de los Estados Unidos, a donde envía casi el 90% de sus exportaciones y que es junto con Canadá uno de sus socios comerciales en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

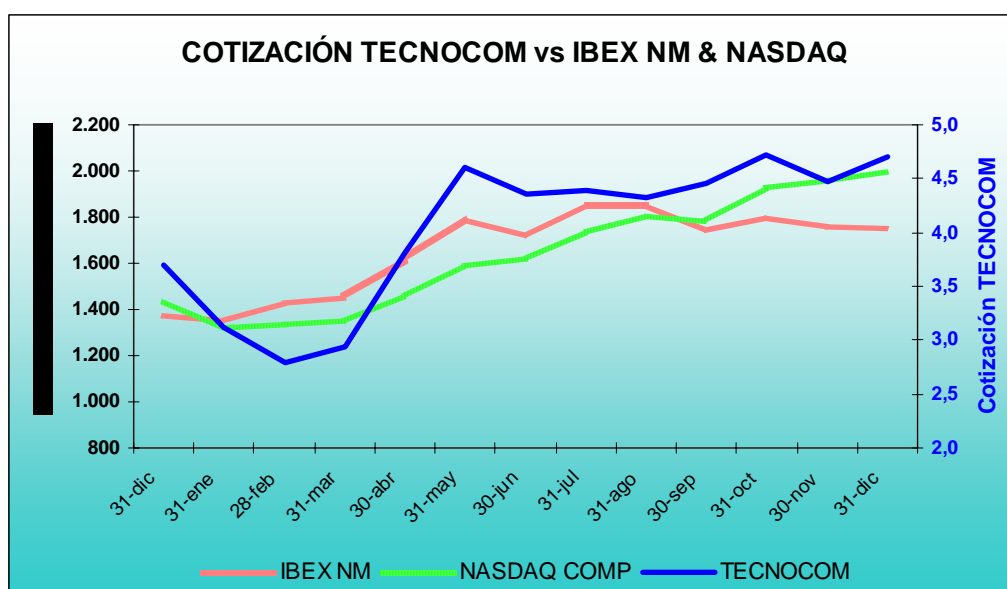
En Brasil, el PIB creció tan solo un 0,2% en 2003, siendo éstos los peores resultados desde 1992. Las expectativas del mercado se fueron degradando a lo largo del año pasado, a medida que la actividad se veía paralizada por la férrea política de rigor fiscal, con elevadísimas tasas de interés. Pese a ello, el Gobierno ha pronosticado para el año 2004 un crecimiento del 3,5%.

En Perú, el crecimiento fue del 4% en el 2003, y se espera un 5% para el 2004. Los sectores minero y manufacturero son los que mejor comportamiento han tenido a lo largo de este ejercicio.

A nivel macroeconómico, se ha producido en la región latinoamericana una importante reducción de las necesidades de financiación externa, gracias a la corrección de los abultados déficit externos que presentaban muchos países. Por otro lado, impulsadas tanto por las favorables condiciones externas como por los altos tipos de cambio real, las exportaciones tuvieron un importante repunte en el 2003 (8%). Todo ello, unido a unas bajas tasas de inflación en la mayoría de los países, hace prever un crecimiento del PIB Latinoamericano del 4% para el año 2004.

EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE TECNOCOM: DIVISIÓN DE TELECOMUNICACIONES

- A lo largo del año 2003, las grandes empresas de telecomunicaciones europeas han ido recuperando más de 200.000 millones de capitalización bursátil, hasta alcanzar casi los 400.000 millones de euros de valor al finalizar el ejercicio.
- El IBEX Nuevo Mercado se revalorizó un 27,4% a lo largo del año, mientras que el Nasdaq Composite lo hizo en un 39,3%.



- Las empresas del sector se han centrado este año en recuperar la cotización bursátil de sus valores. Para ello han implantado estrategias basadas en la rentabilidad, realizando verdaderos esfuerzos en reducir tanto sus costes operativos como sus deudas. Además han introducido nuevas políticas de retribución del accionista.
- El crecimiento del uso de Internet, los datos y la banda ancha ponen de manifiesto el repunte del sector de las telecomunicaciones, que se perfila como uno de los motores del desarrollo económico en 2004.

- Los suministradores de equipos de red de móvil UMTS calculan que los 4 operadores españoles instalarán 5.500 estaciones base entre el 2004 y el 2005, con una inversión que rondará los 2.300 millones de euros. El esfuerzo será financiado por las propias operadoras.
- En España, el crecimiento del sector de las Telecomunicaciones fue del 2,2% en el 2003, previéndose un incremento del entorno del 4% para el año 2004 (Observatorio Europeo de Tecnologías de la Información), tanto a nivel nacional como mundial.

UNIDAD DE REDES FIJAS Y MÓVILES

TECNOCOM ESPAÑA:

- El año 2003 ha seguido siendo un año de transición, paralización de inversiones y contención de gasto por parte de los principales actores del sector, tanto operadores como fabricantes.
- Como resultado de todo ello, la infraestructura de red de telefonía móvil se ha deteriorado considerablemente en España debido a la disminución sistemática de inversiones de Operadores y Fabricantes y al continuo incremento en el número de usuarios.
- A pesar de ello TecnoCom ha crecido en su nivel de actividad y muy especialmente en las Redes Móviles. En el sector de la telefonía móvil, las esperadas inversiones en la tecnología de Tercera Generación no han llegado, si bien se completó la infraestructura para el lanzamiento comercial del denominado UMTS en la que TecnoCom ha estado presente y participado activamente. Por otra parte TecnoCom ha tenido una presencia destacable en el despliegue de la cobertura GSM/GPRS para el proyecto de Internet Rural de Acceso Celular.
- Dentro de este panorama de baja inversión, TecnoCom en España ha incrementado su cifra de ventas, a través de un proceso de diversificación de clientes y el empuje de las Redes Móviles. En este aspecto cabe destacar que TecnoCom pasa a ser, por primera vez, el suministrador preferido de Telefónica Móviles España, teniendo la mayor cuota en el despliegue de infraestructuras. Igualmente la participación de TecnoCom en los despliegues de las redes de las operadoras de LMDS –tecnología de bucle local vía radio para acceder a servicios de voz y datos en banda ancha- ha sido muy importante, muy especialmente en NeoSky y Broadnet. Por último y a pesar de las muy bajas inversiones en los proyectos de Reducción del Impacto Visual, TecnoCom ha estado presente en los que han llevado a cabo Telefónica, Auna, Amena o Broadnet.
- Asimismo se ha continuado la política de contención de gastos y reducción de costes, de cara a optimizar el margen operativo de sus

operaciones en curso, ajustando los recursos a las necesidades que impone el mercado, así como realizando cambios organizativos que han mejorado la gestión operativa y la atención a los clientes.

- Esta situación de baja inversión en redes por parte de operadores y fabricantes no es sostenible a corto plazo y augura una pronta reactivación de las mismas, encontrándose la División de Telecomunicaciones de Tecocom en una situación de mercado privilegiada para afrontar dichos trabajos.
- El mayor interés en el 2004 se centrará en el definitivo lanzamiento de las tecnologías de banda ancha. En telefonía móvil la Tercera Generación será una realidad dada la madurez adquirida, al menos desde el punto de vista técnico, y los impulsos de los gobiernos para su implantación definitiva.

EUROINSTA DERIVADOS ESTRUCTURALES:

- En España, las inversiones de los operadores de telefonía móvil en infraestructuras de red ha sido, un año más, mínima, lo cual ha repercutido directamente en el nivel de actividad tradicional de Euroinsta Derivados Estructurales. Los esfuerzos en el 2003 se han centrado en dar soporte a la filial del grupo en México y el desarrollo de prototipos de mimetización (reducción del impacto visual) para los operadores.
- Desde el comienzo en marzo de 2003 del despliegue de la red de Telefónica Móviles de México, Euroinsta Derivados Estructurales ha apoyado el desarrollo de este proyecto coordinando la adecuada transferencia de conocimiento a socios locales en México, así como estableciendo los controles de calidad y producción adecuados para la fabricación de torres y casetas con los mismos niveles de calidad que en sus instalaciones en España.
- En lo referente a la mimetización de emplazamientos de estaciones base celulares, Euroinsta Derivados Estructurales ha desarrollado e implantado los primeros prototipos para los operadores Telefónica Móviles y Amena, así como el Grupo AUNA en sus emplazamientos

LMDS. A lo largo de 2003 se ha podido constatar que existe una demanda creciente, tanto de la ciudadanía como de las instituciones, de soluciones técnicamente equivalentes con un impacto arquitectónico y visual mínimo. La demanda de este tipo de infraestructuras en 2004 se encuentra en torno a unos 150 emplazamientos, en los que la experiencia de Derivados en lo referente a materiales “RF friendly” junto con la experiencia de TecnoCom España en lo referente a integrar soluciones de antenas y equipos de radio, sitúan al Grupo TecnoCom en una posición claramente competitiva.

- El inicio del despliegue de la tecnología de Tercera Generación en España es hoy una realidad. Actualmente los operadores se están esforzando en ubicar los nuevos equipos de transmisión UMTS en instalaciones de GSM ya construidas; pero dado que esta tecnología triplica las necesidades de emplazamientos, será necesario la construcción de nuevos sitios, con lo que Euroinsta Derivados Estructurales recuperará sus niveles de actividad de años anteriores a partir del segundo semestre del 2004.

CEC-PORTUGAL:

- El año 2003 estuvo marcado en Portugal por una caída del 1,22% del PIB, un aumento del desempleo y una fuerte caída del consumo privado.
- Las operadoras redujeron drásticamente sus inversiones, lo que produjo una caída en las ventas de CEC-Portugal del 33% con respecto al año anterior.
- La compañía aplicó políticas estrictas para la contención de los gastos e inició un ajuste progresivo en su plantilla. No obstante, se hizo necesario mantener una estructura mínima que pudiese atender las renovadas necesidades de mercado que se prevén desde comienzos del 2004.
- Hay que destacar el bajo volumen de ventas al cliente TMN (un 12% de las ventas del 2003), que en años anteriores supuso más de la mitad del volumen de ventas de CEC-Portugal. El retraso continuo en la obtención de licencias, así como la paralización de obras, han influido decisivamente en este bajo volumen de actividad.

- Para el año 2004 se espera un significativo aumento de las inversiones por parte de los operadores, tanto en el despliegue de la tecnología UMTS en las ciudades de Lisboa y Oporto, como el ligado a la Eurocopa de fútbol del verano del 2004.

LATINOAMÉRICA Y CARIBE:

- En el año 2003, las actividades de TecnoCom en la región del Caribe y Latinoamérica se han seguido centrando principalmente en los mercados y clientes de mayor potencial, siendo éstos Brasil, México y la Región Andina.
- Este año se ha cerrado el proceso de racionalización de costes en la región, iniciado en el año 2002, con la venta de EuroInsta Chile al equipo gestor local, dado el insuficiente volumen de negocio de los contratos en cartera, así como las proyecciones del mercado a corto y medio plazo. Desde ese momento, EuroInsta Perú queda como cabecera de desarrollo de negocios para la región Andina.
- Las sociedades de TecnoCom en la región del Caribe y Latinoamérica han dirigido su acción comercial enfocándose en la diversificación de su oferta en cada país, tanto en clientes como en tecnologías, transfiriendo conocimientos a los equipos locales en tecnologías de networking y banda ancha sobre líneas eléctricas (Power Line Communications o PLC).
- El esfuerzo principal se ha dedicado al desarrollo de una oferta de soluciones llave en mano de valor añadido, con especial énfasis en venta de equipamientos y soluciones de mantenimiento integral de redes, así como soluciones tecnológicas avanzadas.
- En Brasil, TecnoCom ha venido desarrollando su negocio de TM DATA que consiste en una conexión multiprotocolo que permite el desarrollo de aplicaciones de datos móviles sin importar la tipología del operador (celular, trunking, paging) o la tecnología utilizada (GSM/GPRS,

CDMA/1xRTT, iDEN/Packet Data). Como resultado, se ha llegado a un acuerdo con el operador GSM/GPRS TIM para que TecnoCom, haciendo uso de un APN (nombre de punto de acceso) propio, se convierta en el agregador de tráfico GPRS para pequeñas y medianas empresas.

Otra línea de negocio que TecnoCom ha venido desarrollando en Brasil ha sido explorar el mercado del ocio y entretenimiento asociado a la mensajería móvil (SMS y MMS). TecnoCom ha llegado a acuerdos con proveedores de contenidos y está desarrollando los acuerdos necesarios con empresas de medios y los operadores para desarrollar este negocio (logos, tonos, votaciones, etc) en un modelo de ingresos compartidos.

- En México, TecnoCom resultó adjudicatario en febrero de 2003 del concurso anual de Telefónica Móviles para un estimado del 22% de sus necesidades de torres, casetas e instalaciones de telecomunicaciones. Posteriormente en marzo, TecnoCom resultó también adjudicatario del concurso para el suministro de repetidores celulares. Este proyecto, que inicialmente se estimó en torno a los 12-14 millones de euros, se ha venido desarrollando durante el segundo semestre de 2003 y ha dejado una cartera considerable de pedidos para el inicio de 2004, en que se licitará un nuevo programa de inversiones.
- En el mercado Andino, de menor tamaño, TECNOCOM ha venido desarrollando con eficiencia sus varios contratos (instalaciones y obra civil) con el Grupo Telefónica, así como un contrato de construcción de red con BellSouth en Perú. Como parte de la estrategia de diversificación, basada en la venta de equipos, Euroinsta Perú ha vendido equipamientos de Estaciones de Radio CDMA por valor de 1 millón de euros, así como equipamientos auxiliares (antenas, duplexores) a Telefónica Móviles. Para Telefónica Red Fija, se han vendido más de 20.000 equipos para líneas ADSL, y se han realizado propuestas a TIM en Perú y Roma de equipos de compresión de voz y datos así como equipos de telefonía satelital a Telefónica del Perú.

Actualmente se está licitando los servicios de instalación y mantenimiento de dicha red rural satelital.

- En base a estos contratos y acuerdos, al éxito comercial de la tecnología PLC, así como al acuerdo de compra de las operadoras latinoamericanas de BellSouth por parte de Telefónica Móviles, junto con una intensa actividad comercial en los frentes de redes móviles, banda ancha PLC y aplicaciones de datos móviles, TecnoCom puede afrontar el año 2004 con una perspectiva de recuperación del mercado en la región de Caribe y Latinoamérica.

UNIDAD DE BANDA ANCHA

- ◆ Con el fin de enfocar las actividades de TecnoCom en el mercado de banda ancha y asegurar la disponibilidad de los recursos adecuados para las necesidades del mercado y los clientes, durante el 2003 se creó la Unidad de Negocio de Banda Ancha. En esta unidad se agrupan todas las actividades relacionadas con tecnologías de acceso de banda ancha tanto en España como en otros países donde TecnoCom tiene presencia.
- ◆ Desde esta Unidad se proporcionan a los clientes soluciones de redes extremo a extremo, que implican tanto la prestación de servicios como el suministro de equipos, y todo ello para cualquier tecnología de banda ancha.
- ◆ El foco principal de TecnoCom durante 2003 ha girado en torno al desarrollo de la tecnología PLC, de la que TecnoCom es pionero e integrador líder en el mundo. Podemos afirmar que el 2003 ha sido el año de la consolidación de esta tecnología desde el punto de vista técnico y comercial, pues se han producido los primeros despliegues comerciales a gran escala.
- ◆ En el 2004 se producirá el lanzamiento comercial de la nueva generación de producto PLC desarrollada por DS2 que permite velocidades superiores a 200Mbps y rebaja el precio de los equipos considerablemente. Esto facilitará el rápido crecimiento de esta tecnología, que se había visto penalizado por el coste de los equipos, haciéndola a partir de ese momento muy competitiva con otras tecnologías en cuanto a coste. Sus indudables ventajas de rapidez y facilidad de despliegue así como su capacidad de transmitir voz, datos e imágenes a muy alta velocidad harán de esta tecnología una de las grandes triunfadoras en el mercado de banda ancha.

ESPAÑA:

- El hecho más relevante en el 2003 ha sido la decisión de las dos grandes compañías eléctricas (Iberdrola y Endesa) de lanzar comercialmente la tecnología PLC. Por tanto han dado por validada la tecnología y apuestan firmemente por la misma para los próximos años. Es indudable que un respaldo de estas características situará a PLC como una tecnología líder en España compitiendo directamente con xDSL.
- TecnoCom ha jugado un papel muy relevante en España en el éxito del PLC, pues participó desde su inicio en las pruebas de ambas eléctricas.
- Es especialmente significativo el que IBERDROLA haya seleccionado en el 2003 a TecnoCom como integrador de referencia para su despliegue, proporcionando servicios de diseño de red, ingeniería, suministro e integración de equipos, gestión y mantenimiento de red. Esta confianza se ha ratificado recientemente para el 2004 con un plan todavía más ambicioso.
- Es especialmente importante el acuerdo estratégico firmado con TOYOCOM, empresa japonesa líder en fabricación de equipos PLC de altas prestaciones, basados en chips de DS2. El objetivo del acuerdo es el ofrecer conjuntamente soluciones integrales (servicio + producto) a los clientes en varios países.
- TecnoCom está por tanto muy bien posicionado para ser un proveedor de relevancia en el suministro de tecnología PLC y su integración con redes de networking en todas aquellas zonas donde está presente.
- Con respecto a este apartado, hay que mencionar los avances efectuados en la comercialización de tecnologías de acceso a internet de alta velocidad, especialmente en el sector de hoteles y empresas, a los que se ha proporcionado soluciones para redes inalámbricas, soluciones de voz, datos y video, etc.; siendo el despliegue efectuado en el hotel Meliá Castilla una referencia de primer orden. Esta diversificación tecnológica asegura una posición de liderazgo y la mejor

capacidad para ofrecer servicios personalizados de acuerdo con las necesidades del cliente.

- Durante el año 2003 se siguió con la incorporación de personal técnico de alta cualificación, probada experiencia y reconocimiento entre las principales compañías del sector.
- Asimismo se renovó la certificación Premier Partner de Cisco Systems y la de Business Partner de Lucent Technologies, dos de los fabricantes líderes en equipos de comunicación de datos.
- Entre los clientes principales del año 2003, además de los mencionados para PLC, hay que destacar a Cisco Systems, Nokia, Telefónica Data, Broadnet, Grupo R y Unión FENOSA, así como diversos hoteles y empresas.
- Durante el año 2003 TecnoCom ha seguido ampliando su red de servicios, mediante acuerdos con empresas colaboradoras, hasta disponer de una excelente cobertura nacional con tiempos de respuesta entre 2 y 4 horas para todo tipo de contratos de mantenimiento y asistencia técnica. Éste es un elemento fundamental en la prestación de servicios de más valor añadido y la diversificación de clientes.

PORTUGAL:

- A lo largo del este año, TecnoCom ha realizado pruebas masivas de tecnología PLC en Portugal con la compañía operadora de telecomunicaciones ONI, empresa del grupo EDP. TecnoCom ha sido la encargada de los servicios de diseño de red, ingeniería, integración de equipos de PLC/Networking, gestión y mantenimiento de red.
- Las pruebas realizadas han demostrado la capacidad de la tecnología PLC para prestar servicios de transmisión de voz y datos a través de líneas de energía eléctrica de forma competitiva y fiable. Los resultados de estas pruebas han generado la confianza necesaria para empezar un despliegue comercial masivo durante el año 2004.

LATINOAMÉRICA Y CARIBE:

- La tecnología PLC ha demostrado tener un enorme potencial en América Latina. En esta área existe una baja penetración de la telefonía fija y sin embargo la demanda de acceso a internet crece igual que en otras áreas. Existe además un especial interés por la puesta en marcha de proyectos financiados por Estados y Organismos Multilaterales para facilitar el acceso a nuevas tecnologías a las clases sociales menos favorecidas. El PLC se convierte así en el vehículo idóneo por su bajo coste y facilidad de despliegue.
- Prueba del enorme interés despertado por la tecnología durante 2003 es que Tecnom ha alcanzado acuerdos de colaboración para el desarrollo de proyectos en más de 7 países del área latinoamericana.

MÉXICO

- Tecnom ha desarrollado durante 2003 diversos proyectos en México con el grupo empresarial IUSA para el desarrollo de un sistema piloto de PLC de voz y datos. El éxito de los proyectos ha fortalecido la relación de ambos grupos de empresas que ahora buscan un proyecto comercial más ambicioso en un entorno de colaboración conjunta.
- Durante 2004 se consolidará esta colaboración basada en la prestación de soluciones extremo a extremo a los operadores que utilicen la tecnología PLC. Esta colaboración no se limitará a México sino que se extenderá a otros países del entorno.

BRASIL

- Tecnom ha cerrado un Protocolo de Cooperación Tecnológica para desarrollar un proyecto de tecnología PLC con el Gobierno del Estado de Santa Catarina a través de sus fundaciones y órganos de ciencia, tecnología y universidades.
- Dicho proyecto tiene como objetivo proporcionar acceso a internet en escuelas y universidades, como parte de un proyecto social denominado "Inclusión Digital". En el mes de mayo, el Presidente y Equipo Directivo de Tecnom recibieron la visita de una delegación del Gobierno de

Santa Catarina -encabezada por el Excmo. Vice Gobernador Dr. Eduardo Pinho Moreira-, quienes tuvieron ocasión de visitar las instalaciones donde se estaban realizando pruebas tecnológicas de campo de acceso a internet utilizando líneas eléctricas.

CHINA:

- En septiembre de 2003, TecnoCom y Ecom acordaron constituir una Joint Venture cuyo objetivo será ofrecer servicios y equipos de Powerline Communications (PLC) para la Compañía Estatal Eléctrica china y otros operadores de telecomunicaciones de este país.
- Ecom es una compañía participada mayoritariamente por State Power Company, primer suministrador de electricidad en China, actuando como proveedor de equipos y servicios de comunicaciones.
- TecnoCom lleva más de un año realizando pruebas piloto y apoyo técnico en el país asiático demostrando la viabilidad de la tecnología PLC. Las previsiones apuntan a que en 2004 más de 200.000 serán usuarios de PLC en China, cifra que ascenderá a más de 5 millones en los próximos 3 años. En el país asiático, el mercado de banda ancha ha crecido en 2002 un 500%, las cifras apuntan que a finales de 2004 serán más de 40 millones de usuarios.

OTRAS INVERSIONES EN TELECOMUNICACIONES:

SECRETARIA PLUS:

- TecnoCom ha aumentado a lo largo del ejercicio 2003 su participación a un 64,54% en la sociedad Secretariaplus, que opera en el sector de Internet, demostrando nuevamente su confianza en el potencial de desarrollo de su modelo de negocio y en su equipo gestor. El ejercicio 2003 ha significado para esta empresa la consolidación de su modelo de negocio.
- Secretariaplus, que partió en el año 2000, con un negocio basado en servicios de internet para la comunidad de secretarias, ha sabido adaptarse y salvar la crisis de la mayoría de empresas de este sector, que han ido quedando en el camino en los últimos años. Su principal activo, la base de datos de las secretarias inscritas, que ya ha alcanzado una cifra de 54.000, ha permitido combinar los negocios on-line y off-line, siempre dentro de su objetivo de servir a esta comunidad.
- Así el año 2003, se celebraron dos Ediciones de Exposecretaria, en mayo en Barcelona y en octubre en Madrid coincidiendo con sendos Congresos de Secretarias y Ayudantes de Dirección. Ambos eventos se celebraron con gran éxito y participaron más de 4.000 secretarias de toda España, y más de 120 empresas expositoras.
- El portafolio de servicios facturados exploró todas las áreas posibles de ingresos, consolidando algunas importantes secciones, como son la Formación on-line y off-line, servicios de selección de personal, servicio de traducciones y la publicación de la Guía de las secretarias, con un importante éxito de patrocinios.
- La facturación de 2003 respecto a 2002 se incrementó en un 37,5% mientras los gastos se redujeron en un 24,8%.

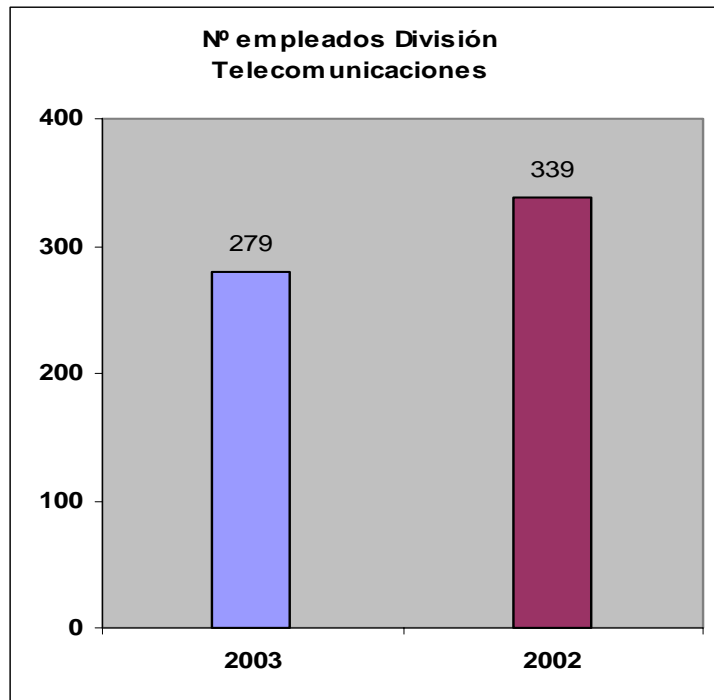
COMUNICACIONES M2M ESPAÑA:

- En España, durante el año 2003, TecnoCom ha desarrollado con recursos internos una versión mejorada del producto de gestión de máquinas recreativas basadas en tecnología móvil GSM TecnoSlot, así como otro de gestión de máquinas de vending de bebidas frías y calientes, TecnoVend.
- En el caso de TecnoSlot, el sistema registra las jugadas e ingresos de máquinas tragamonedas así como las incidencias de operación de las mismas. TecnoVend gestiona las ventas e incidencias (cambio exacto, producto agotado, etc) en máquinas expendedoras de bebidas frías y calientes.
- En ambos casos, dicha información se envía vía SMS a un centro de control que consolida la información del parque de máquinas conectado. Ambos sistemas están siendo probados por clientes de referencia en sus sectores respectivos.
- En el mercado de control de equipos industriales, TecnoCom España puso en marcha en 2003 un sistema automatizado de control de máquinas frigoríficas con clientes del Levante español. Dicho sistema permite la monitorización automática y remota de los parámetros de conservación de productos perecederos (temperatura, humedad) y es capaz de emitir alarmas y ponerse en contacto con un operario de mantenimiento cuando alguno de estos parámetros se desvía de un rango programado.

Resumen de evolución de la plantilla en el sector de las Telecomunicaciones:

- La división de Telecomunicaciones ha seguido el plan de reestructuración iniciado en el año 2002, y en el periodo 2003 ha disminuido un 18% con respecto al año anterior.

- Es importante resaltar que a lo largo del año se han producido un buen número de incorporaciones para adaptar la plantilla de TecnoCom a los nuevos negocios de mayor valor añadido, que por tanto requieren un mayor grado de cualificación.



EVOLUCIÓN DE LOS NEGOCIOS DE TECNOCOM: DIVISIÓN INDUSTRIAL

- *Introducción:*

- ◆ El ejercicio de 2003, ha resultado muy difícil para nuestra División Industrial, en todos los mercados. El coste de las materias primas, que se había reducido en 2002, comenzó a comportarse de manera inflacionista en la segunda mitad del año, con fuertes alzas en el cobre y en el acero. Solo la depreciación del dólar frente al euro, hizo posible que el deterioro de los márgenes comerciales no fuera tan dramático, aunque sí lo suficiente, para situar en pérdidas a la División en todos los mercados.

- *Mercados:*

- ◆ El conocido exceso de oferta de nuestro producto tradicional, el motor de dos velocidades a inducción, en el mercado europeo de lavadoras, no nos ha permitido poder repercutir las subidas de costes de materias primas, en nuestros precios de venta. Se da la circunstancia además, de que las economías europeas más importantes, Francia y Alemania, han tenido un ejercicio 2003 de recesión, con retrocesos en el consumo de electrodomésticos, que han repercutido en nuestros clientes. En este escenario, a pesar de haber mantenido nuestra cuota de participación, hemos perdido volumen de ventas, por causa de este descenso generalizado del mercado.
- ◆ A principio de año, firmamos un contrato en exclusiva con uno de nuestros principales clientes, para el suministro del 100% de sus necesidades en motores de lavadoras y lavavajillas, por los próximos tres y cuatro años, respectivamente. Este hecho, viene a consolidar de manera importante, nuestra presencia en estos mercados, para los próximos años.
- ◆ Durante 2003, hemos mantenido nuestra presencia en todos los clientes importantes del mercado europeo, ampliando nuestra cuota en el nuevo

mercado turco, iniciada en 2002. Para poder mantener, e inclusive incrementar dicha cuota de mercado en un contexto de rentabilidad razonable, es necesario afrontar nuevas inversiones en automatización, así como reducir el coste laboral.

- ◆ En el mercado chino, el impacto de la epidemia de SARS resultó demoledor durante la mayor parte del ejercicio, y solo al final del año, se pudo ver el inicio de una recuperación en la actividad económica y de consumo del país. Esto ha influido de manera determinante sobre nuestra filial Jinan IB-MEI, que vio como su actividad productiva y de ventas al mercado chino, quedaba reducida a mínimos. Por todo ello, la fábrica pasó a dedicarse a las homologaciones de clientes europeos, que permitieran su utilización como fuente de suministro alternativa, actividad que inició en el último trimestre del año. Como ya se ha comentado en ocasiones anteriores, es de esperar que la reactivación del mercado, que se anuncia para la segunda parte de 2004, haga posible la gran renovación del obsoleto y antiguo parque de lavadoras. Nuestra filial Jinan IB-MEI MOTOR Co. LTDA., con una sólida implantación local y un excelente nivel de calidad, junto con unos costes del producto muy competitivos, está muy bien posicionada para participar en este esperado crecimiento del mercado.
- ◆ En el mercado de Brasil, el ejercicio 2.003 fue muy difícil, con una fuerte caída de las ventas de bienes de consumo en los primeros seis meses, que llegó a ser del 25%, y que luego se vio atenuada en el último trimestre, hasta un 18% de pérdida. La expectación creada por la incierta política del nuevo presidente del país, fue la causa de esta paralización económica del consumo, que afectó por igual a todos nuestros clientes, que igualmente tuvieron un ejercicio muy difícil.

A estas circunstancias de tipo general, debemos añadir una fuerte alza de los materiales importados, provocada por la apreciación del euro frente al real brasileño, que afectaron negativamente a nuestras cuentas.

Nuestra actividad en lo comercial, permitió iniciar la entrada en los nuevos clientes, en especial en ELECTROLUX de Brasil, que nos garantizó la

mitad de su consumo de motores de lavadora. Igualmente, se iniciaron las ventas al nuevo cliente ATALSUL, que inició sus actividades a mediados del ejercicio, y que está teniendo un esperanzador desarrollo. En lo productivo, hemos continuado, con la integración local de materiales, hasta alcanzar a final de año el 62%, que se espera sea superior al 90% a mediados del ejercicio 2004.

- ◆ A nivel agregado, la división industrial fabricó 1.955.890 motores.

- ***Nuevos Proyectos (I+D):***

- ◆ La División Industrial ha finalizado con éxito, el desarrollo y puesta en producción del nuevo motor trifásico, que veníamos anunciando en ejercicios precedentes. La consecución del primer cliente, GORENJE, al que esperamos sigan otros más, nos permitirá incrementar sustancialmente el volumen de ventas, al ampliar el segmento de nuestro mercado, al de motor de alta velocidad, donde se enmarcan 15 millones de lavadoras fabricadas en Europa, del total de 21 millones.
- ◆ También la nueva motobomba para lavavajillas, que tiene ya garantizada un importante contrato para los próximos cuatro ejercicios con uno de nuestros principales clientes, está lista para su producción y salida al mercado.
- ◆ En el campo del motor para puertas de ascensor, estamos finalizando nuevos desarrollos, de motores de velocidad variable, controlados electrónicamente, que esperamos lanzar en 2004.

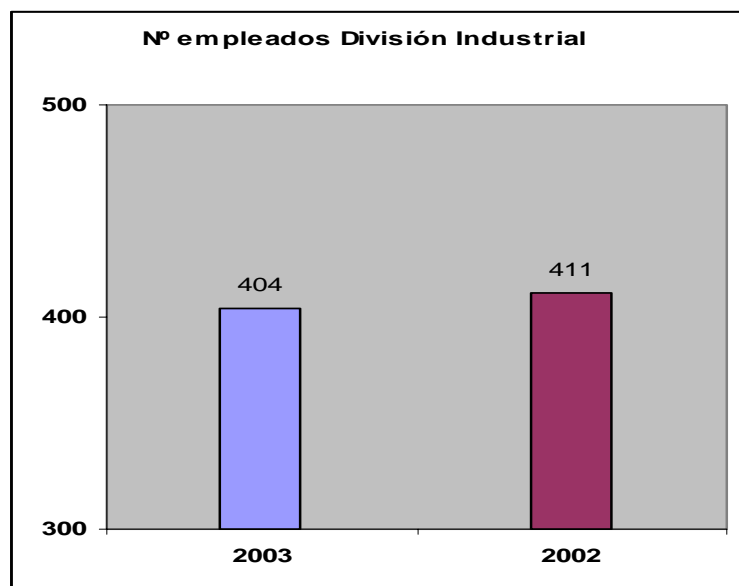
- ***Inversiones:***

- ◆ Las inversiones productivas, que estaban previstas realizar en 2003, en nuestra fábrica de China, han sido aplazadas, hasta que mejoren las condiciones del mercado local.

- ◆ En Brasil, ha continuado el proceso de adecuación de instalaciones para poder utilizar componentes locales. La inversión realizada fue de 127 miles de euros en el ejercicio 2003.
- ◆ En España se han realizado importantes inversiones, para la producción de la nueva motobomba para lavavajillas, por un importe de 2,9 millones de euros. La nueva línea, cuenta con la tecnología más moderna de Europa, y con una completa automatización, que permite una productividad muy alta, único medio posible para ser competitivo en este mercado. A esta inversión singular, se han añadido, las de reposición habituales, para mantener las instalaciones en perfecto estado, y que se han elevado a 0,5 millones de euros

- ***Evolución de la plantilla:***

- ◆ La plantilla de la Fábrica de Madrid experimentó una disminución del 9%, manteniéndose estable el número de trabajadores en Jinan IB-MEI e incrementándose los empleados de IB-MEI Mercosul. El número promedio de trabajadores en las tres sociedades que forman parte del área de fabricación de motores para electrodomésticos ha sido a lo largo del año de 404 trabajadores.



LÍNEAS MAESTRAS PLAN ESTRATÉGICO 2002-2005

Líneas maestras. División de Telecomunicaciones:

- ◆ TecnoCom considera que la apuesta estratégica por las telecomunicaciones y nuevas tecnologías va a dar importantes frutos a la compañía a corto y medio plazo, una vez que se consolide la recuperación de este sector que ha estado especialmente castigado en los 3 últimos años.

- ◆ De hecho a lo largo del año 2003 se ha detectado una recuperación de las inversiones en redes fijas y móviles en los principales mercados del mundo. Igualmente los inversores han recuperado la confianza en el sector como lo demuestra la subida del índice NASDAQ un 39,3% en el año 2003.

- ◆ Las principales líneas estratégicas que se establecieron en el año 2002 para la compañía han sido revisadas y actualizadas de acuerdo a los nuevos escenarios. El foco estratégico en el área de telecomunicaciones se va a concentrar en los dos próximos años en 3 grandes áreas de actividad:

- ◆ **Integración de redes de telecomunicaciones de voz y datos de banda ancha.** La demanda de conexiones de banda ancha es una realidad en todo el mundo que está creciendo a un ritmo medio del 33% anual. Cada vez son más las tecnologías que permiten la transmisión de voz y datos a alta velocidad, lo que ha llevado a facilitar la oferta de conectividad con banda ancha a todo tipo de entornos a un coste cada vez menor.

Los usuarios no solo utilizan la banda ancha para acceder a Internet, sino que cada vez es más común la utilización de tecnologías de transmisión

de datos para establecer comunicaciones de voz (VoIP y Telefonía IP). La banda ancha facilita estas comunicaciones y mejora enormemente su calidad, reduciendo por tanto en un importe significativo el coste de las comunicaciones de voz.

Tecnocom se posiciona como un integrador de soluciones de banda ancha, teniendo experiencia en aportar soluciones mono o multi-tecnología (PLC, WiFi, Wimax, Satélite, XDSL...). De esta manera es capaz de proporcionar soluciones extremo a extremo a sus clientes, prestando servicios y suministrando los equipos necesarios para la implantación de cualquier tipo de red de banda ancha. Los servicios que prestará serán tanto los de ingeniería y diseño de la red, como los de instalación, operación, mantenimiento y optimización de redes.

En los dos próximos años Tecnocom prestará especial prioridad a la implantación de redes de telecomunicaciones de banda ancha a través de la red eléctrica utilizando la tecnología Power Line Communications (PLC) de la empresa española DS2, líder mundial en este campo. Tecnocom es en estos momentos el integrador de referencia en el mundo en esta tecnología, pues ha desplegado con éxito redes en varios países en Europa, Asia y América. Es preciso destacar el enorme mercado potencial al que va a acceder Tecnocom en los próximos años gracias al acuerdo de creación de una Joint Venture con la empresa china ECOM, dependiente de la eléctrica estatal china State Power, para la prestación de servicios y venta de equipos de tecnología PLC en China. Se estima que China va a contar con más de 5 millones de clientes PLC en los dos próximos años, y la tecnología de DS2 del que Tecnocom es licenciataria tendrá una parte muy importante de este mercado.

Los focos geográficos donde se van a priorizar las actividades en esta área serán España, Portugal, México, China y Brasil.

- ◆ **Prestación de servicios vinculados a redes fijas y móviles,** principalmente el despliegue de redes de telefonía móvil de tercera

generación; el outsourcing de servicios a través de la realización de proyectos llave en mano o el diseño, mantenimiento y gestión de redes; la gestión de infraestructuras compartidas por varios operadores; y la realización de mediciones radioeléctricas y de proyectos para la mimetización de los emplazamientos en los que las operadoras telefónicas colocan sus equipos.

El objetivo de TecnoCom en este campo es consolidar su posición actual como socio de referencia de los operadores y fabricantes de equipos en el nuevo mercado de la telefonía de tercera generación, así como en redes de 2G ó 2,5 G en los países donde la Tercera Generación no será una realidad a corto plazo. Por ejemplo, TecnoCom seguirá apoyando el despliegue de la red de Telefónica Móviles México, donde durante los dos próximos años espera mantener su posición de proveedor preferente.

En lo relativo a la gestión de infraestructuras, TecnoCom participa mayoritariamente en la sociedad Metrocall, creada para desplegar una red de telefonía móvil en las instalaciones del Metro de Madrid, con el objetivo de alquilarla a los distintos operadores y de gestionar su mantenimiento. TecnoCom obtuvo en el ejercicio 2001 de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones la licencia C1, que le habilita para el desarrollo de su actividad y, posteriormente, la concesión de ocupación de dominio público en el interior de la red de Metro por parte de la Comunidad de Madrid.

En el 2002 Metrocall firmó un acuerdo con su primer cliente, Vodafone S.A., y posteriormente por indicación de la CMT se iniciaron las negociaciones con todos los operadores de móviles. En la actualidad, se prevé la puesta en marcha del servicio a lo largo del segundo semestre de 2004.

Las inversiones de los operadores en sus redes, especialmente las de telefonía celular, se espera que se incrementen en torno a un 20% anual en los dos próximos años en las áreas de presencia de TecnoCom como son España, Portugal, México y Perú. Estas inversiones irán destinadas

principalmente a la mejora de la cobertura y la ampliación de la misma para adecuarlas a la Tercera Generación.

- ◆ **Aplicaciones de Datos Móviles.** TecnoCom continuará con su desarrollo en esta área mediante la comercialización, explotación y mantenimiento de soluciones integradas para la gestión remota de máquinas, vehículos y otros elementos. TecnoCom considera prioritaria esta área en su estrategia pues es consciente del crecimiento exponencial que tendrán las comunicaciones entre máquinas (M2M) y la necesidad creciente de monitorizar elementos remotos.

Se han identificado varias líneas de actividad, siendo en todas ellas el modelo a seguir por TecnoCom el de integrador, ofreciendo una solución de equipo, servicio y conectividad de alto valor para el cliente. Este tipo de servicios por ejemplo en Brasil se ofrecerán a través de la plataforma de la empresa filial TM Data. Esta compañía es la única en Brasil que puede ofrecer a los clientes una conexión inalámbrica segura con independencia de la tecnología que empleen. Además la plataforma de TM Data es especialmente valiosa por la garantía de “back up” que ofrece sobre los datos transferidos y la posibilidad de enviar datos de forma bidireccional. El crecimiento estimado de este mercado será muy elevado, por encima del 100% anual en los dos próximos años.

- ◆ Por último hay otra área de crecimiento estratégico donde TecnoCom ha empezado a actuar como es el **desarrollo de aplicaciones y contenidos**. Es evidente que al hacerse cada vez más común la disponibilidad de la banda ancha los usuarios demandarán nuevos contenidos adaptados a la nueva realidad de conectividad. TecnoCom, en su afán de ser integrador global va a completar su oferta no solo con la oferta de equipos o de servicios para el diseño, gestión y mantenimiento de redes, sino que cada vez más se moverá hacia el diseño de las aplicaciones y contenidos que viajen a través de esas redes y den sentido a la utilización de las mismas. Existe una demanda creciente por ejemplo de aplicaciones de e-learning, e-government, telemedicina,... que

Tecnocom quiere atender y para ello está alcanzando importantes acuerdos con desarrolladores de referencia del mercado.

- ◆ En resumen puede decirse que la estrategia de Tecnocom en el área de Telecomunicaciones pasa por moverse cada vez más hacia el mundo de los servicios en la Península Ibérica, y en mercados y geografías de alto potencial como Brasil, China, México y otras, bajo el modelo de integrador buscando especialmente ingresos recurrentes.

Líneas maestras. División Industrial:

- ◆ La División Industrial de TECNOCOM, tiene como objetivo principal, la vuelta a la rentabilidad y la continua generación de cash-flows positivos en todas sus filiales y mercados. Se trata de garantizar así, la autofinanciación de las actividades operativas y las nuevas inversiones en los nuevos segmentos de mercado de la División.
- ◆ Para asegurar el cumplimiento de estos objetivos, se han corregido los planes estratégicos, para los tres grandes mercados mundiales donde competimos con nuestra tecnología.

➤ **EUROPA**

- ◆ Los motores para lavadoras, y en especial los de dos velocidades, son un producto maduro, donde el volumen es clave para mantener la rentabilidad. En un mercado decreciente, con exceso de oferta, como es el europeo, este objetivo se ha vuelto cada vez más difícil de alcanzar. Por ello, hemos corregido nuestra estrategia principal, que a partir de ahora será la de concentrarnos en la producción de motores de alto margen, con medios productivos modernos y de poca utilización de mano de obra. Para ello, contamos con la nueva línea de motores de lavavajillas que está lista para iniciar producción a mediados de 2004, y que debe permitir duplicar nuestras ventas en este tipo de motor, para finales de 2005.

- ◆ Estamos ya preparados además, para iniciar la producción del nuevo motor trifásico para lavadoras de altas prestaciones. Este motor está ya disponible para producción normal, con medios semi-automáticos y contamos con un cliente, GORENJE. La producción masiva, con varios clientes, debe ser el momento para lanzar nuevas inversiones en maquinaria moderna y altamente productiva, en la línea de lo realizado para los motores de lavavajillas.
- ◆ En el pasado ejercicio, hemos intensificado nuestros esfuerzos para estar presentes en el único segmento de mercado en el que no vendemos actualmente, el del motor a colector, que hoy representa unos 16 millones de unidades. Hasta ahora, estos esfuerzos no han fructificado, y no hemos podido concretar alianzas o adquisiciones con fabricantes actuales. Creemos que es importante continuar en esta línea, no solo para alcanzar los volúmenes previstos en nuestros planes estratégicos, sino como apoyo importante a nuestra oferta comercial de “gama completa”.

➤ **CHINA**

- ◆ La estrategia para nuestra filial de China será aprovechar nuestra posición en el mercado internacional para sacar ventaja de sus mejores costes de mano de obra, veinte veces inferiores a los de España, en motores como el de dos velocidades para lavadoras, cuya fabricación en Europa ha dejado de ser rentable. Continuaremos la homologación ya iniciada con éxito, de estas instalaciones y sus productos, con nuestros actuales clientes europeos, lo que permitirá dotarla de un volumen de producción, que asegure su rentabilidad.
- ◆ Para el mercado local, si se iniciara la anunciada recuperación en el próximo ejercicio, se tratará de diversificar ventas a los clientes locales más importantes: HAIER y SIEMENS.

➤ **BRASIL**

- ◆ Este ejercicio de 2003, ha visto la consolidación productiva en nuestra fábrica de Jiundai en Brasil, por lo que ya contamos con capacidad local

para suministrar, no solo al mercado brasileño, sino también al resto del Cono Sur, especialmente a Argentina.

- ◆ Los acuerdos comerciales con clientes locales, se han puesto en marcha durante el año, comenzando con el Grupo ELECTROLUX, y han alcanzado ya volúmenes relevantes. A lo largo del ejercicio, se han incorporado nuevos clientes locales, como LATINA y ATLASUL, a los que esperamos añadir en 2004 a WHIRPOOL (Multibrás), líder del mercado local, cuyo proceso de homologación está finalizado a la hora de escribir este informe.
- ◆ Nuestra estrategia, continúa siendo consolidarnos como segundo fabricante y proveedor de este importante mercado, alcanzando una cuota del 20%. Para todo ello, es clave lograr la completa integración local de materiales y componentes, que haga competitiva a esta fábrica. Esto se espera alcanzarlo a final de 2004.

HITOS RELEVANTES EN MATERIA DE CALIDAD Y MEDIO AMBIENTE EN EL TRANSCURSO DEL AÑO 2003

DIVISIÓN DE TELECOMUNICACIONES:

a) Sistemas de Gestión de la Calidad.

Cumpliendo con la planificación establecida, TecnoCom ha conseguido la renovación de su certificación de la Calidad conforme a la nueva Norma de Referencia ISO 9001:2000, después de haber pasado con éxito la auditoría que a tal efecto realizó AENOR en el mes de septiembre de 2003. Obteniendo la nueva certificación con fecha de 19 de noviembre de 2003.



Euroinsta Derivados Estructurales también consigue de AENOR la renovación de su certificación del Sistema de Gestión de la Calidad, adaptado a la nueva Norma UNE-EN ISO 9001:2000, con fecha 10 de abril de 2003.

b) Sistemas de Gestión Medio Ambiental.

En lo referente al comportamiento medioambiental, Tecnocom ha seguido apostando por el desarrollo sostenible de su actividad siendo respetuoso con el Medio Ambiente, por ese motivo ha conseguido pasar con éxito la auditoría de seguimiento, que realizó AENOR, a su sistema de gestión medioambiental en septiembre de 2003, manteniendo así la certificación del mismo según la norma UNE-EN-ISO 14001 que había obtenido con fecha 25 de febrero de 2002.



De igual manera en la fábrica de Euroinsta Derivados Estructurales, AENOR realizó en febrero de 2003 la auditoría anual de seguimiento al Sistema de Gestión Medioambiental certificado atendiendo a la norma de referencia UNE-EN ISO 14001:1996 de fecha 16 de septiembre de 2002, y habiendo recibido el informe de EVALUACIÓN CONFORME por parte de AENOR.



Por petición expresa de Ecoembes, ha sido sometida a auditoría a comienzos de 2003 la declaración de los embalajes puestos en el mercado por Tecnomcom en el año 2002, habiendo resultado satisfactorio como se evidencia en el informe emitido por los auditores de cuentas de Deloitte & Touche

Durante el año 2003 se han realizado las dos recogidas y traslado para su posterior tratamiento de los residuos tóxicos y peligrosos producidos como consecuencia de la actividad. De dichos residuos se ha hecho cargo el gestor autorizado por la Consejería de Medioambiente de la comunidad de Madrid: Tecnoresiduos R3 con el que Tecnomcom tiene concertado el servicio para el correcto tratamiento de los RP's producidos tanto en Tecnomcom como en Euroinsta Derivados Estructurales.

Se ha realizado también la correspondiente renovación de la autorización anual nº 260 extendida a favor de Tecnomcom Telecomunicaciones y Energía S.A. por el Departamento de Residuos Sólidos del Ayuntamiento de Madrid para el vertido de residuos inertes en el vertedero municipal.

Tanto Tecnomcom, Telecomunicaciones y Energía, como Euroinsta Derivados Estructurales, como organizaciones que han obtenido de la Fundación Entorno la calificación ambiental de



nivel 5, de proveedores y contratistas, han participado en distintos foros organizados por esta Fundación para ayudar a las empresas adheridas a conseguir una mejora continua en el desarrollo sostenible.

DIVISIÓN INDUSTRIAL

El 4 de diciembre de 2003, se realizó, por Bureau Veritas, la auditoría de seguimiento del Sistema de Gestión de la calidad implantado en IB-MEI conforme a la norma, UNE-EN ISO 9001:2000 habiendo obtenido el informe de Evaluación Conforme.



HECHOS SIGNIFICATIVOS POSTERIORES AL CIERRE DEL EJERCICIO

- ✓ En el primer trimestre de 2004, IB-MEI ha iniciado una negociación con los representantes de los trabajadores con el objetivo de conseguir una reducción del coste laboral. Ante la falta de acuerdo, IB-MEI ha presentado documentación para la solicitud de un Expediente de Regulación de Empleo (ERE), que afecta a 120 personas, sobre una plantilla de 257 personas fijas. No obstante, la empresa entiende que se podrá llegar a un acuerdo de reducción de coste laboral, pudiéndose incluir en el mismo una mezcla de conceptos tales como jubilaciones anticipadas, reducción de pluses y otros conceptos salariales, mejora de productividad, aumento de jornadas laborales, etc... En los días en que se escribe esta Memoria, ya dentro del mes de mayo de 2004, se ha firmado un acuerdo con los trabajadores, refrendado por la autoridad laboral, para la extinción de 107 contratos laborales vía jubilaciones anticipadas, y se sigue negociando la reducción de otros costes laborales del personal que seguirá en la empresa.

- ✓ TECNOCOM, integrador líder mundial de soluciones de tecnología PLC (Internet a través de la red eléctrica) y networking, ha sido seleccionado como suministrador mayoritario de los equipos de tecnología PLC que IBERDROLA desplegará este año en la segunda fase de su red, permitiendo el acceso a Internet de alta velocidad a unos 150.000 usuarios potenciales, en las zonas geográficas españolas donde esta compañía ya tiene presencia. TECNOCOM suministrará a IBERDROLA, tecnología y equipos diseñados junto con su socio tecnológico TOYOCOM y basados en el chip de DS2, del que ambas compañías son licenciatarios, y que permite la transmisión de datos, voz e imágenes por las líneas eléctricas de baja y media tensión.

INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

En el mes de abril de 2003 TECNOCOM realizó una importante inversión para adquirir el 12,2% del capital de AMPER. La operación de compra se realizó el 11 de abril a un precio de 1,76 € por acción, cerrando el ejercicio 2003 a un precio de 3,66 € por acción. En la actualidad está cotizando en el entorno de 4 €, lo que representa una revalorización del 127%, y una plusvalía latente de 7,6 millones de €.

Dentro de los campos de actuación que TECNOCOM ha seleccionado en su plan estratégico destaca el PLC, donde TECNOCOM se posiciona como líder en la integración de esta tecnología y el de Servicios IP, para ser un integrador de referencia para las soluciones convergentes (voz y datos) a través de la red de Internet y el de PLC .

PRINCIPALES RIESGOS DE LA SOCIEDAD

En opinión de la compañía, el principal riesgos se centra en el riesgo país, a pesar de haberse disminuido notablemente la presencia internacional con el cese de la actividad en un gran número de países donde TECNOCOM operaba.

EVOLUCION DE LOS COMPROMISOS ADOPTADOS POR LOS ACCIONISTAS SIGNIFICATIVOS

En la actualidad no existe ningún acuerdo o compromiso con los accionistas significativos en relación con su permanencia en el capital de la Sociedad o de su pertenencia al Consejo de Administración.

En Madrid, a 29 de junio de 2004