

grupo



HECHO RELEVANTE

El Prat de Llobregat, 3 de Julio de 2001

Muy Sr. mío:

Por la presente ponemos en su conocimiento, a los efectos de dar cumplimiento a lo establecido en el artículo 82 de la Ley 24/1988, del Mercado de Valores y disposiciones concordantes, que la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de accionistas, celebrada el pasado viernes, 29 de Junio de 2001, en segunda convocatoria en el domicilio social, ha adoptado por amplia mayoría (más del 99% en cada uno de los puntos del orden del día) de los socios presentes y representados los acuerdos sometidos a su aprobación y que figuraban en el Orden del Día publicado.

Le adjunto transcripción del discurso de presentación a la Junta de Accionistas.

Atentamente,

Ugo Giorelli
Consejero Director Financiero

GRUPO PICKING PACK S.A.

Edificio Muntadas, C/ Salsomés, 2, pl. 3ª, Esc. B
Parque de Negocios Max Diau
08920 EL PRAT DE LLOBREGAT (Barcelona - Spain)
Tel. 93 508 24 24 - Fax 93 508 12 12
Videoconferencia 93 508 24 49
E-mail: info@pickingpack.net
www.pickingpack.net

Junta General Ordinaria y Extraordinaria de accionistas

29 de Junio de 2001

grupo



INTRODUCCIÓN

Apreciados accionistas,

Una vez más es un orgullo estar hoy aquí con ustedes, aunque me siento un poco frustrado al ver que todos nuestros esfuerzos, no están siendo reconocidos por los mercados bursátiles. Unos mercados que han sido implacables con nosotros y muchas otras compañías, no sólo del sector tecnológico sino también de los sectores tradicionales.



grupo

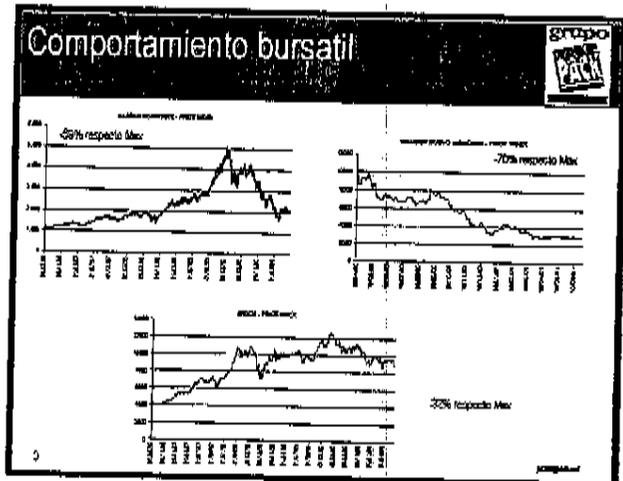
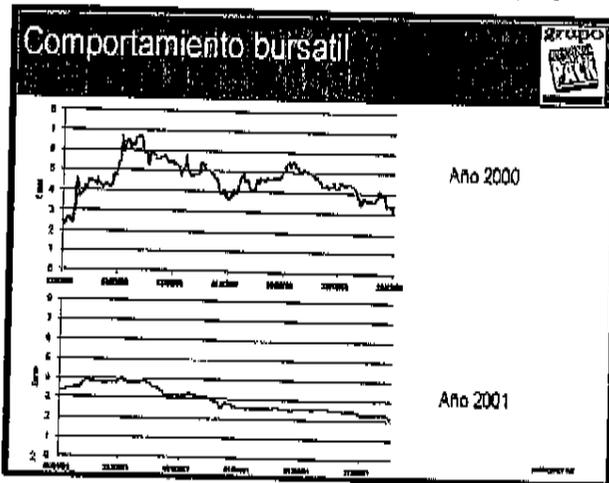


Junta General Ordinaria y Extraordinaria
Grupo Picking Pack S.A.

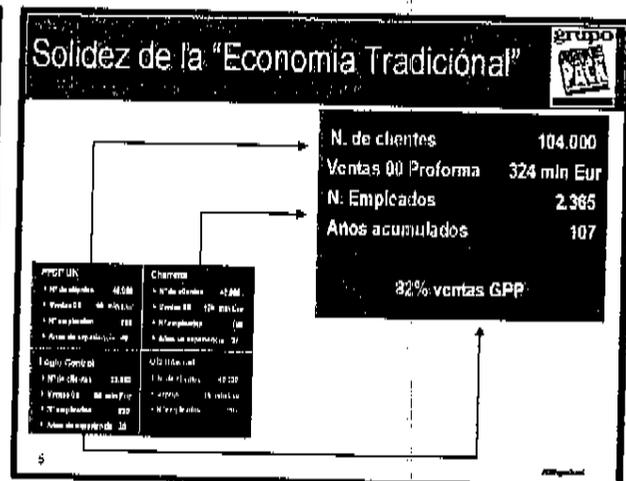
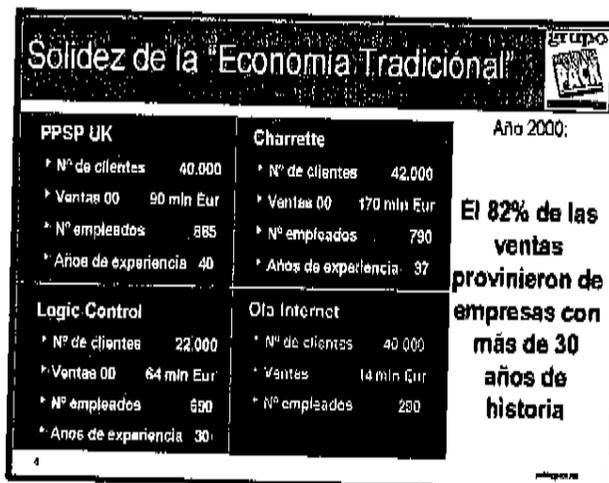
29 Junio 2001

© Grupo P.A.

Durante la sesión de hoy voy hacer un repaso de las operaciones del año 2000 y sobre todo espero poder demostrar que, aunque GPP sigue siendo como ya hemos comentado un proyecto que tiene sus riesgos por temas tecnológicos, es un proyecto donde hay un orden y coherencia industrial, un equipo directivo formado con un alto sentido de los resultados, una integración de un conjunto de compañías enfocadas exclusivamente a las pymes y despachos profesionales. Después de 5 años, durante el 2001 la gestión e integración de las compañías adquiridas premia sobre el hacer más adquisiciones. Sobre todo, ha llegado el momento de apalancar la enorme experiencia de más de 5 años de duro trabajo, donde como en todo proyecto se han cometido errores, pero se ha aprendido de ellos y con esta experiencia acumulada estamos desarrollando claramente nuestro proyecto.



Obviamente, lo más importante es el valor de las acciones y si bien creo que los mercados bursátiles, la situación macro económica general y el sentimiento del inversor privado son la causa real de la mayoría de las bajadas bursátiles, no voy a utilizar "estas excusas" para demostrar que GPP es una buena inversión. Os voy a demostrar y espero convencersos de que GPP tiene la capacidad operativa y que las empresas que forman parte de GPP hoy y en el futuro tendrán un porvenir sólido. Con los primeros resultados de integración estamos confiados en que el mix de la plataforma de inversiones hecha hasta la fecha, donde hay un 80% de economía tradicional con empresas con más de 30 años de historia y 20% de economía vinculada a las nuevas tecnologías, podremos en un futuro muy próximo sacar un gran provecho.

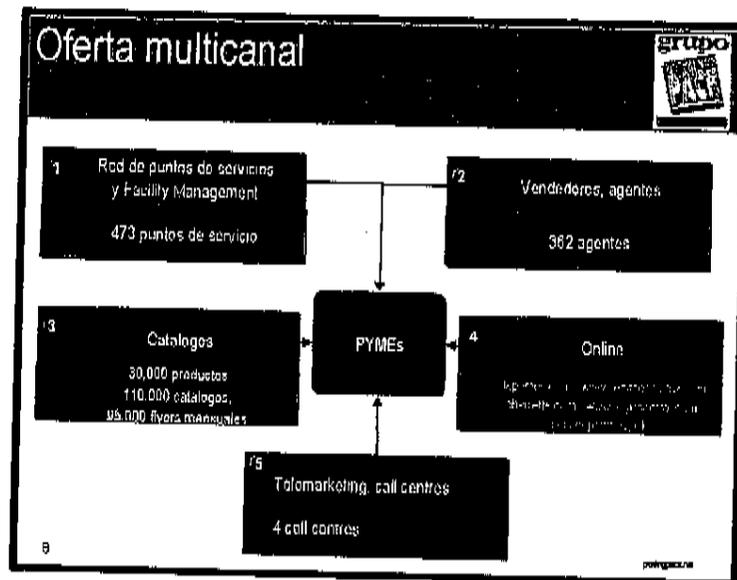


MISIÓN Y MODELO DE NEGOCIO

La misión de GPP es de ser un proveedor de servicio a pymes y despachos profesionales con alto contenido tecnológico.

La misión de GPP

GPP ofrece una amplia gama de servicios integrados con alto contenido tecnológico para las pymes



Como podemos ver GPP ha invertido en compañías con una fuerte relación con el cliente para poder afianzarla, vender otros productos y después crear valor en las compañías del Grupo, llevándolas a un estado diferente de madurez liderado por las nuevas tecnologías.

Características del modelo



- ➔ 1. "Facil" de exportar
- ➔ 2. Marcas reconocidas en sus sectores
- ➔ 3. Hay sinergias
- ➔ 4. No hay que fabricar nada
- ➔ 5. Potencial de crecimiento Nuevas Tecnologías
- ➔ 6. Entorno de compañías familiares
- ➔ 7. Know how en servicios para las pymes
- ➔ 8. Clientes históricos
- ➔ 9. Venta multicanal
- ➔ 10. Continua inversión en tecnologías de punta

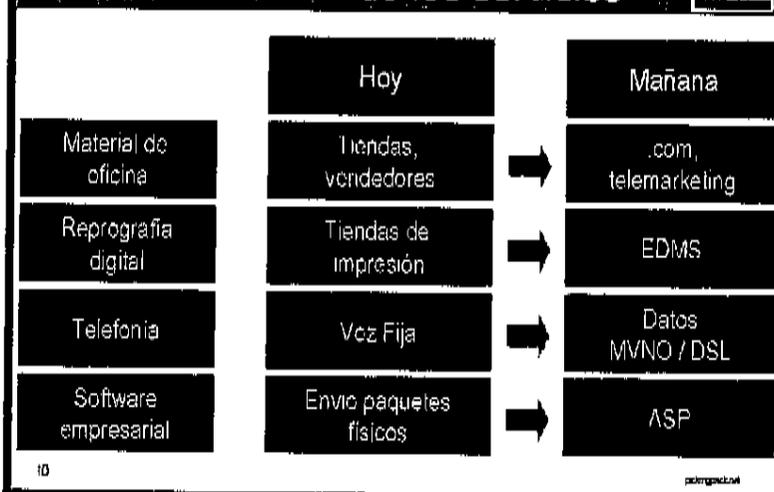
9

gpp.com

Nuestro modelo de negocio se centra en todo lo que se refiere en inglés al "back office", ya que tiene varias ventajas competitivas claras. Por todas estas razones, GPP ve en el futuro una enorme posibilidad y oportunidad para mejorar los márgenes y captar nuevos clientes. Nos concentramos en la migración de los servicios y no en la revolución.

¿Qué estamos haciendo para migrar estas compañías en algún caso históricas para aumentar su competitividad?

Nos concentramos en la migración, no en la revolución de los servicios



10

gpp.com

Las nuevas tecnologías y en especial Internet no son una moda pasajera. Están y estarán siempre presentes en toda la cadena de valor. GPP se está posicionando para aprovechar al máximo este fenómeno. Hemos sabido aprovecharlo, pero somos conscientes de que su adaptación a la realidad comercial es más lenta y por esto hemos invertido en empresas de fuerte relación con los clientes para poder migrarlos en el futuro y no como muchas otras compañías que han invertido antes en la plataforma, pero sin clientes.

Por lo tanto y una vez analizado por encima el modelo de GPP, se desprende que la compañía, aunque haya realizando inversiones tecnológicas de la envergadura de Ola Internet, de la cual ahora hablaremos,

su posicionamiento por antigüedad de las inversiones, posicionamiento de los productos, calidad del equipo de gestión y relación con el cliente, es muy buena. Como siempre podemos ver el vaso medio lleno o medio vacío. Nosotros lo vemos medio lleno y no vamos a dejar influenciarnos por ningún descalabro bursátil a corto plazo, porque creemos en ella con firmeza y solo factores totalmente extraordinarios podrían crear una divergencia en nuestra toma de decisiones. Nadie ha dicho nunca que sería un camino de rosas, fácil etc..... estamos en un entorno cada vez más volátil, competitivo y donde el tamaño es importante. Decisiones del tipo de la adquisición de Ola y Logic Control reflejan una estrategia clara, encaminada a ofertar aquellos servicios solicitados por nuestros clientes y os aseguro que no son decisiones fáciles.

INVERSIONES 2001

En el año 2000 hemos tomado las siguientes decisiones con sus respectivos riesgos, que han aumentado significativamente el tamaño patrimonial del grupo y la "morfología" futura de GPP.

| Resumen transacciones año 2000 | |
|------------------------------------|--------------------|
| Transacción | Importe |
| Inversión en Cephren (BLOL) | 10 mln Eur |
| Canje accionarial Ola Internet | 150 mln Eur |
| Ampliación de capital | 112 mln Eur |
| Adquisición Logic Control | 69 mln Eur |
| 7 adquisiciones de repro en EE.UU | 30 mln Eur |
| 2 adquisiciones de repro en España | 3 mln Eur |
| Total | 374 mln Eur |

Todo esto ha sido posible gracias al trabajo diario del equipo directivo, la confianza de los accionistas y sobre todo una gran voluntad de poder acelerar, aunque con sus riesgos, el proceso de consolidación del grupo. Para gestionar todos esto tenemos una plantilla de mas de 3000 empleados y hemos reclutado las siguientes personas clave:

Incorporaciones al equipo directivo durante el año 2000



- ➔ Director de operaciones GPP
- ➔ Director de operaciones Ola
- ➔ Director marketing Ola
- ➔ Directora reventas Ola
- ➔ Director redes Ola
- ➔ Director financiero Logic Control
- ➔ Controller Logic Control
- ➔ Director integración España
- ➔ Director de IT PPSP UK

12

pl@grupos.es

Continuamos reclutando ejecutivos profesionales de ámbito internacional para que nos ayuden en esta tarea de labor diaria de consolidar antes de continuar nuestra nueva fase de crecimiento en el 2002.

¿QUÉ HEMOS INCORPORADO AL GRUPO CON ESTAS ADQUISICIONES?:

Que hemos adquirido

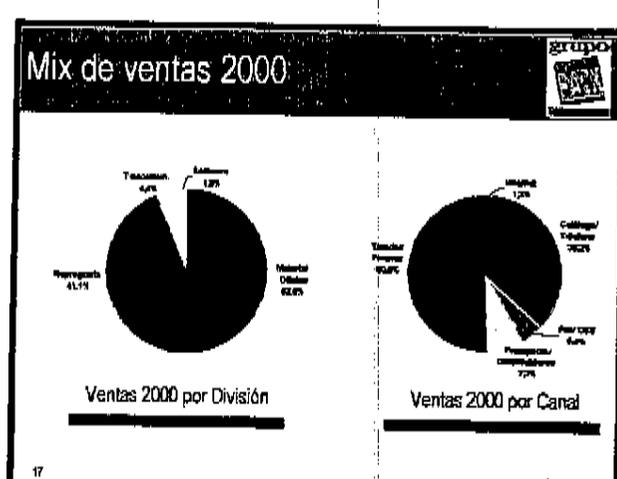
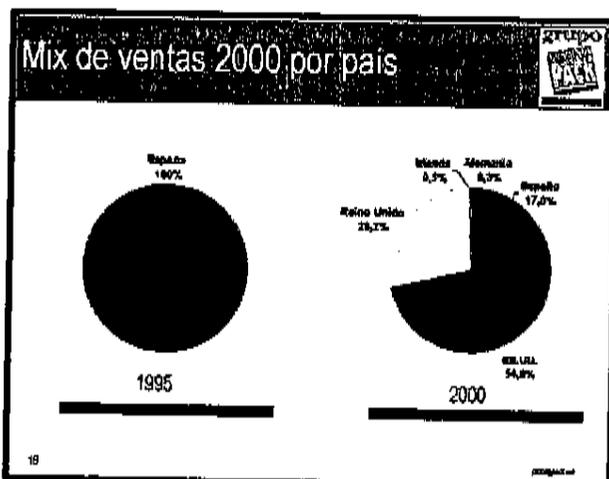
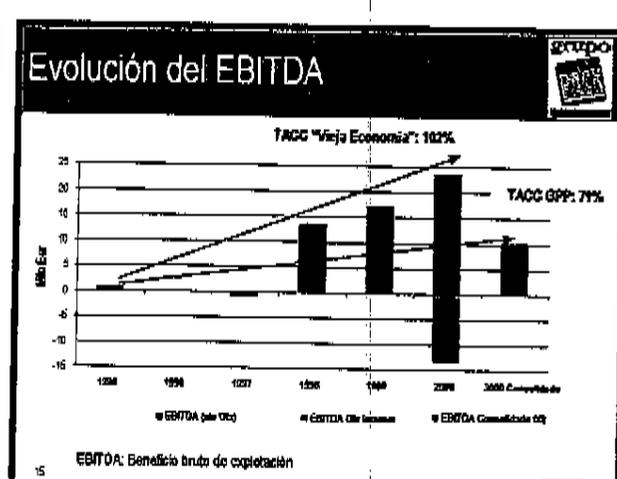
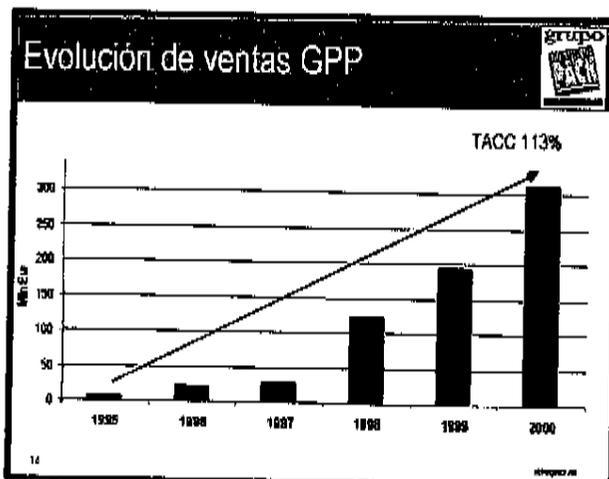


- ➔ Logic Control: compañía histórica española: 22,000 clientes, red de distribución capilar, beneficios, generación de caja, notoriedad de marca
- ➔ Ola Internet: equipo directivo experto en telecomunicaciones, tecnología punta para nuestros clientes, 40,000 clientes, fuerte potencial de crecimiento
- ➔ Compañías de reprografía en EE.UU.: mejora márgenes, masa crítica, cartera clientes, sinergias
- ➔ Inversión en Cephren: entrada en tecnologías punta futuro de la reprografía, relaciones con accionistas significativos, presencia en Silicon Valley
- ➔ Ampliación de capital: 112 millones de euros, aumento capital flotante, cobertura más amplia de analistas, entrada en el Ibex, mayor tamaño patrimonial

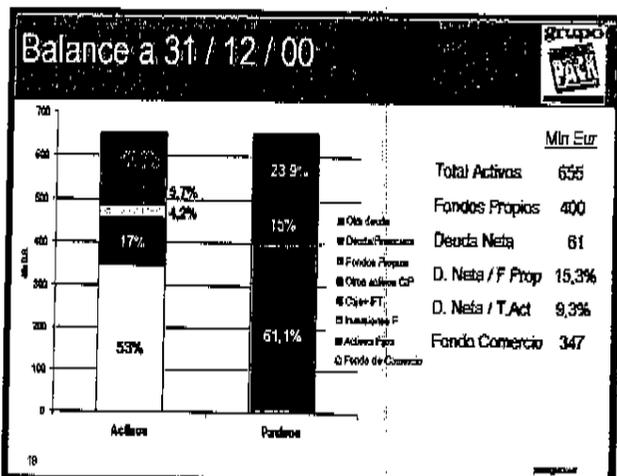
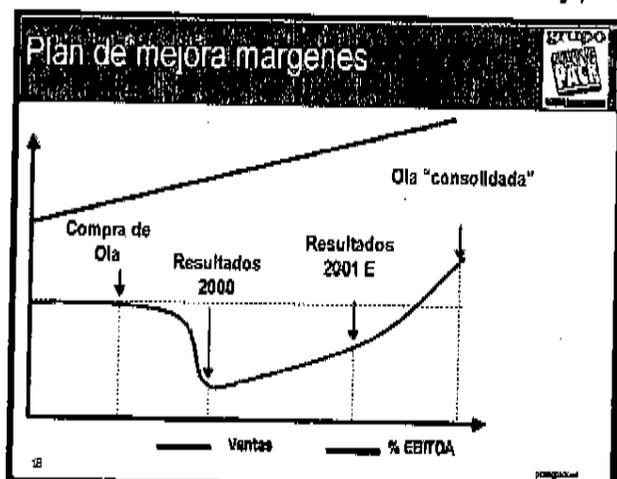
13

pl@grupos.es

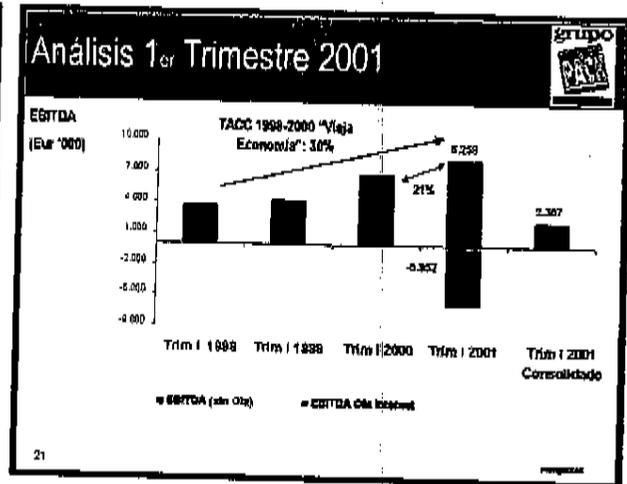
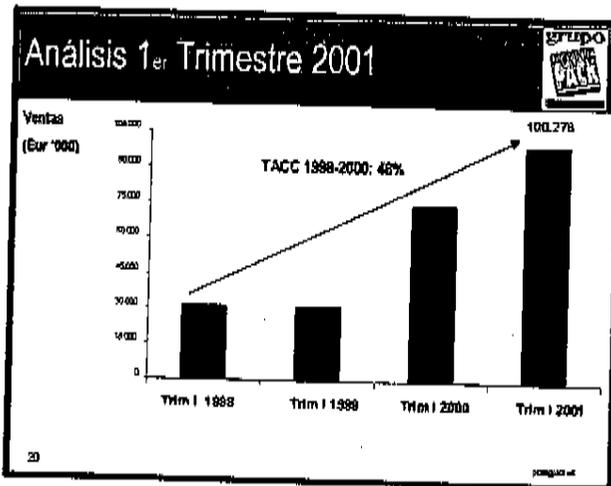
RESULTADOS 2000



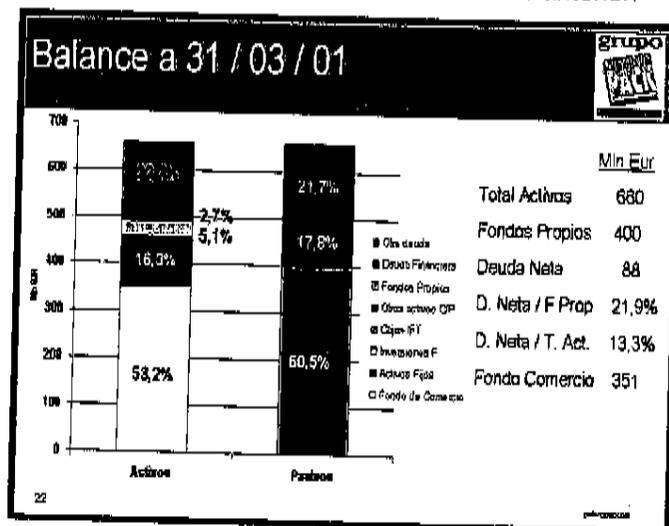
Durante el 2000 como bien sabéis el grupo ha aumentado significativamente su tamaño llegando a unas ventas de 313 mln euros con un tacc del 113%, ebitda de 10 mln euros, lo que incluye las pérdidas de puesta en marcha de Ola (sin ella el ebitda sería de unos 24 mln euros). Obviamente esta decisión de invertir fuertemente en nuevas tecnologías tiene su precio a corto plazo. Hemos calculado una pronta recuperación por ser el mix de venta favorable y preponderante en la economía tradicional.



DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE HEMOS APORTADO LOS SIGUIENTES RESULTADOS



Las ventas han sido 100 mln euros con un tacc del 48%, el ebitda de 2,3 mln euros, que sin Ola estarían en 8,2 mln euros, lo que representa una mejora del 21% sobre el año anterior.



OLA INTERNET

Ahora quiero hacer un breve repaso a las últimas dos adquisiciones (Ola y Logic) para poder clarificar aún más la situación del Grupo.

Que no es Ola Internet?

- ➔ Ola no es una cableadora
- ➔ Ola no es una empresa "punto.com"



23

Que es Ola Internet?

➔ Ola es una empresa de servicios de telecomunicación que utilizando tecnología IP y tecnología tradicional (ATM) ofrece al día de hoy solo a las pymes:

- ➔ Tarifa Plana de voz por llamadas prov. / interprov.
- ➔ Tarifa Metropolitana de minutos
- ➔ Acceso a Internet de pago y non
- ➔ Hosting y housing

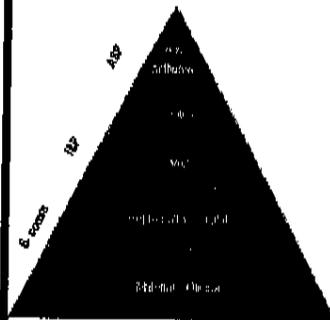


24

En otras palabras una gama muy completa de servicios y complementaria con nuestros clientes, las pymes.

Piramide de los servicios de GPP

Pirámide de servicios e integración de GPP= Fuerte oportunidad de ventas cruzadas



| Polvo de Internet 3.416 | Internet 1.000 | Local 1.000 | Local 1.000 |
|----------------------------|-------------------|----------------|----------------|
| 100 | 1.000 | 1.000 | 1.000 |
| 100 | 1.000 | 1.000 | 1.000 |
| 100 | 1.000 | 1.000 | 1.000 |
| 100 | 1.000 | 1.000 | 1.000 |
| 100 | 1.000 | 1.000 | 1.000 |
| 100 | 1.000 | 1.000 | 1.000 |

25

postgpp.es

Desde la adquisición hemos invertido en Ola aproximadamente 50mln euros para el despliegue de la red, completar el equipo directivo, los activos del ISP y de la red, el sistema de facturación y un call center. Ahora podemos decir que tenemos una compañía totalmente formada y lista para competir en el mercado, pero lo que es más importante tenemos la oportunidad de aprovechar a los clientes de las demás filiales. Ola es una start up y hemos invertido en tecnología alternativa, por esto mantenemos soluciones paralelas y obviamente tenemos delante la oportunidad de ser unos de los operadores secundarios del país gracias a las sinergias de clientes pymes, bajo nivel de capex como hemos visto antes y aumento de la gama de servicios, que pronto se extenderán a soluciones XDSL y MVNO.



Ola es diferente de otros operadores

| | Espina dorsal de la red | Acceso Directo | Nivel de oferta civiles | Tecnología | Clientes objetivos |
|----------------|-------------------------|------------------------------------|-------------------------|---------------------------------------|--------------------|
| JAZZTEL | Propia | CLEC: Fibra óptica + LMS | Alta | Telefonía trad. + IP para datos | Pymes |
| 99 | Propia | LMS: Guía Local inalámbrico | Moderada | Telefonía trad. + IP para datos | Todos |
| UNI2 | Propia | LMS: Guía Local inalámbrico | Moderada | Telefonía trad. + IP para datos | Todos |
| 3 | Propia | Fibra y cables | Muy alta | Telefonía trad. + IP para datos | Residencial |
| Ola | Alquilada | Solo si no disponible por terceros | No | Telefonía trad. + 100% IP voz y datos | PYME / SOHO |

27

Hemos adquirido Ola por aproximadamente 150 mln euros para poder tener una plataforma interna de servicios de alto contenido tecnológico para las pymes y con ella aprender a gestionar lo último en tecnología. Cuando hicimos la inversión los analistas valoraban Ola en aproximadamente 600 mln euros, ahora y después del descalabro de las telecos y mercados bursátiles existe un rango de entre 150 mln euros y 300 mln euros. Ni antes se pensaba que Ola valiera tanto, ni ahora pensamos que vale tan poco. El éxito de una compañía depende en gran medida de su equipo de gestión y Ola tiene ahora el equipo perfecto para continuar su expansión y aprovechar las sinergias con Logic Control y PPSP. En poco más de un año, Ola ha conseguido 82.000 líneas con un capex muy reducido. Estamos abiertos a investigar posibles relaciones con otras compañías de contenidos para poder acelerar este desarrollo tecnológico. Ola es una plataforma tecnológica que tenemos que explotar todavía y sus resultados y su enfoque empresarial los veremos durante los próximos meses.

LOGIC CONTROL

Que es Logic Control

➔ **Compañía líder en España en la provisión de software empresarial para las pymes y despachos profesionales**

- Software empresarial (Contabilidad, Impuestos, Recursos Humanos, Stock, etc.)
- 22.000 clientes pymes y despachos profesionales
- 30 años de historia
- 690 empleados
- 22 puntos de ventas + 120 distribuidores

28

Mercado enfocado en las pymes

Proyectos a medida
Flujos financieros en contabilidad
Desarrollos realizados por especialistas
Largas prácticas de implantación e instal.
Equipos de trabajo en el cliente

Importantes adaptaciones para la colaboración al trabajo de negocio
Plataforma sencilla y formación personalizada
Asistencia técnica nacional y presencial
Opción de información propia

Soluciones que quieren para negocios pequeños
Soluciones escalares
Adaptables a su modelo de negocio
Modular, crece con su negocio
Función en tiempo personal
Flexibilidad de formación
Presencia vía F.I.L. presencial
No dispone de informáticos
Necesidad constante de serv.

Producto sencillo y bajo coste
Disponibilidad total del asesor
Apoyos técnicos muy básicos
Asistencia F.I.L. (24h)
Actualización / Formación
Alta prioridad integración aplicaciones

29

No solo hemos adquirido una compañía con historia y productos, sino también una compañía con una base de clientes sólida e histórica y enfocada 100% al nuestro mercado objetivo. Las magnitudes más significativas y los resultados del primer trimestre después de solo tres meses apuntan a que la compra ha sido correcta y de alto valor añadido en clientes, equipo de gestión y sinergias y que a nivel de valoración comparada con otras compañías y con los últimos resultados hemos acertado en todas sus facetas.

SINERGIAS

Ahora pasaré a realizar una breve descripción de las sinergias que esperamos del grupo en España y sobre todo el plan de recorte de gastos que hemos implementado gracias, no sólo a la oportunidad de integración, sino también gracias a la gestión que hemos implementado en línea con nuestras expectativas. Después de explotar las sinergias entre Estados Unidos, Reino Unido y España a nivel de reprografía, donde hemos experimentado gracias a dichas sinergias y conocimiento, un aumento del 90% en las ventas de reprografía en España, nos vamos a concentrar a integrar y sacar provecho de la base de clientes de Logia Control/ Ola / PPSPE. Mientras podemos ver que tanto en Reino Unido como en EEUU se "autogestionan", es en España donde tenemos nuestro modelo de negocio más completo y hemos puesto en marcha un plan de valoración de las sinergias entre productos y clientes, que una vez materializadas, aportaría 6 mln euros a la línea de beneficios en 12 meses que sólo ellos representarían con un multiplicador de ebitda de 8 veces (aproximadamente 35 centavos de euro o un 15% de nuestro valor actual).

Estamos implementando sinergias



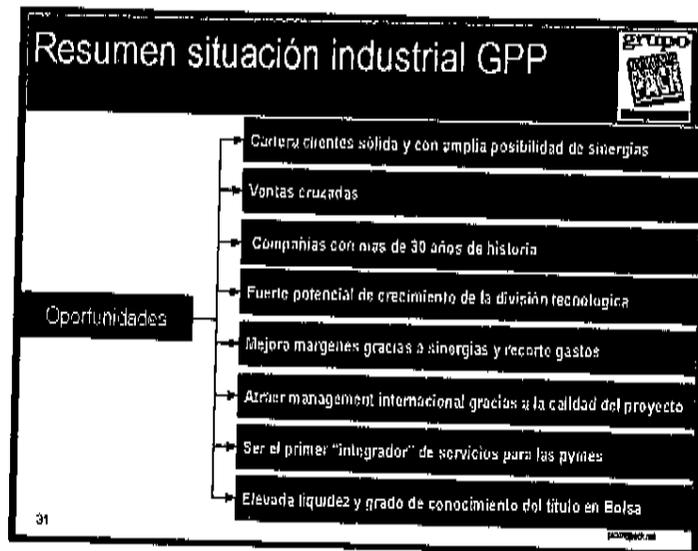
El diagrama muestra tres círculos que se superponen en un punto central. El círculo superior contiene el logo de 'Ola'. El círculo inferior izquierdo contiene el logo de 'Logia Control'. El círculo inferior derecho contiene el logo de 'PPSPE'. En el punto central donde se cruzan los círculos, se encuentra el logo de 'CHARRETTE'.

- Venta cruzada entre las compañías del Grupo, especialmente en España
- Oferta integrada productos de "backoffice"
- Negociación integrada con proveedores
- Utilización de la red de ventas de Logia y PPSP España para la venta de todos los productos de GPP en España
- Utilización de la plataforma de Ola Interent para el lanzamiento de ISP de Logia Control
- Sinergias departamentales
- Sinergias totales estimadas 6 mln Eur

30

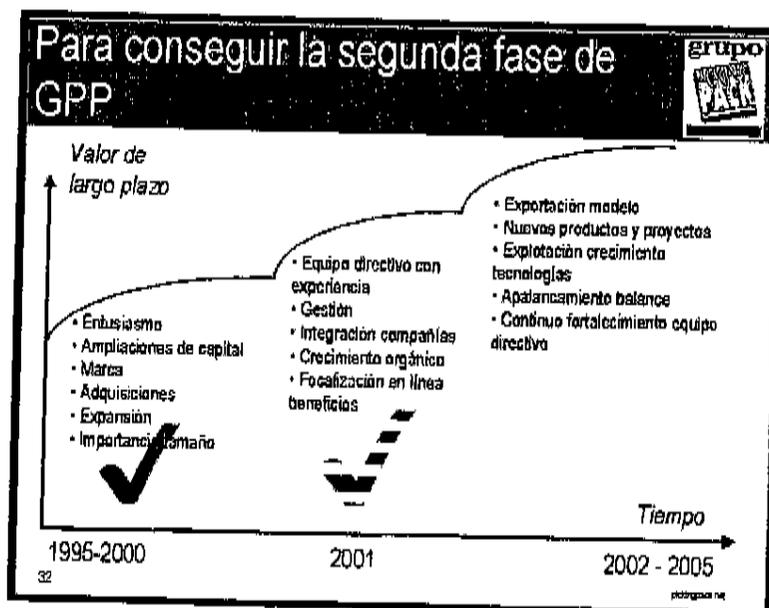
CONCLUSIONES OPERATIVAS Y OPORTUNIDAD

Antes de hablar de la situación bursátil, creo oportuno hacer un repaso rápido a los puntos que hemos tocado para poder demostraros que GPP está en el camino correcto de crecimiento, teniendo siempre en cuenta que somos una compañía en desarrollo y por lo tanto con su perfil de riesgo.



Por todas estas razones creemos fuertemente en nuestro modelo de negocio y creemos que un periodo de "consolidación" es necesario antes de hacer el próximo salto para crecer aun más. Todo tipo de empresa, estado, familia u organización después de una expansión brutal de la cual hemos estado proactivos necesita un año de "respiro", un año de "reflexión", un año de "tranquilidad corporativa" en el cual puede ser más proactivo en la gestión para organizarse, solidificar la plataforma operativa para estar listo para la próxima fase de expansión y GPP no va a cambiar, excepto en casos excepcionales, esta política por mucho que el título baje o suba.

CRECIMIENTO

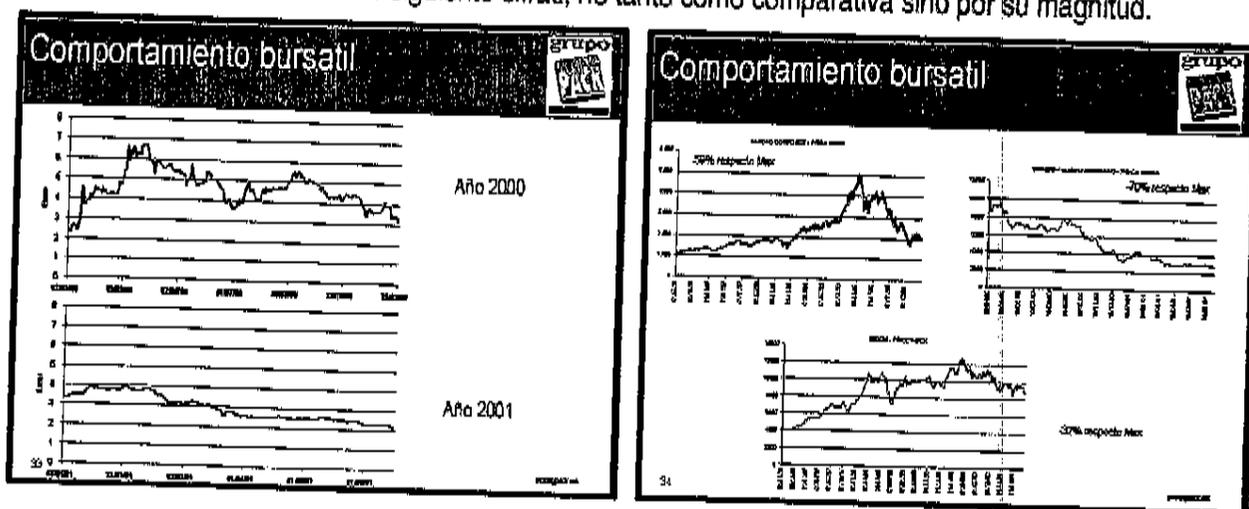


Con esta plataforma, que esperamos concluir en el 2001, obviamente estaremos listos para continuar el crecimiento en España y otros países, vía adquisiciones y crecimiento orgánico. La situación macro económica y financiera de muchas empresas es mala, pero al mismo tiempo buena para compañías como GPP que "se pueden permitir el lujo de invertir". Por estas razones tenemos que estar preparados para aprovechar cualquier oportunidad significativa que se pueda presentar y tener la flexibilidad de moverse rápidamente para aprovechar la situación actual. Las áreas de mayor interés en este momento son las áreas de gestión de software por su fuerte relación con los clientes y las áreas de gestión de datos por la

reprografía. Los acuerdos que se a van a someter en breve a en esta junta incluyen la posibilidad de dotar de flexibilidad de actuación a GPP y estaremos en una buena posición para aprovechar estas oportunidades.

SITUACION BURSATIL

La bolsa obviamente está pasando un periodo de alta volatilidad y divergencia de opiniones especialmente en las áreas tecnológicas. No vamos a utilizar ejemplos ajenos para justificar nuestra bajada bursátil, aunque no podemos olvidar las siguiente cifras, no tanto como comparativa sino por su magnitud.



Dicho esto creo oportuno focalizarnos en GPP, que es lo que nos importa. ¿Por qué hemos bajado tanto en tan poco tiempo? Nosotros consideramos que por las siguientes razones: Los analistas de nuestro modelo de negocio"

Porque esto?

- ➔ Correcciones de las Bolsas a nivel mundial
- ➔ Salida de capital de las Bolsas en particular en las compañías de tecnología
- ➔ Expectativas de mercado focalizadas exclusivamente en los resultados de Oia
- ➔ Mal entendimiento del mercado bursatil en el modelo de negocio de GPP

¿Qué vamos a hacer para rectificar estos puntos?

Que vamos hacer



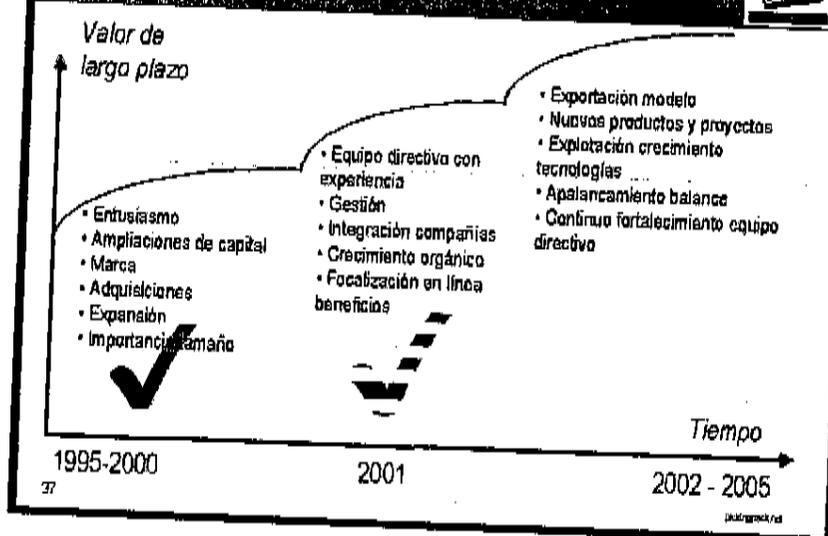
- ➔ Trabajar en materializar sinergias y gestión
- ➔ Continuar haciendo "mini roadshow" a analistas explicando que GPP no es una compañía de Internet, sino que un modelo de negocio transicional hacia el cliente
- ➔ Optimizar la reacción de los mercados en el momento que se recupere el sentimiento positivo de mercado

36

NO vamos a cambiar nuestra política por el hecho de que estamos bajo presión en bolsa, buscaremos alianzas allí donde creemos puede ser útil aumentar la tasa de crecimiento, reforzaremos la estructura de gestión para profesionalizar aún más nuestra oferta "intelectual" y aumentaremos nuestro espíritu emprendedor visto que llegado el 2002 y habiendo cumplido los budgets, tenemos que continuar creciendo de manera rápida, pero ordenada y en línea con nuestro modelo de negocio.

METAMORFOSIS

Para conseguir la segunda fase de GPP



Muchos de vosotros en mayo del 2000 dijisteis que cuando GPP estuvo a 6 euros etc... era una gran inversión, una inversión correcta. Os dije que nuestra apuesta era buena pero con riesgos y elevada volatilidad. Pues ahora estamos en esta fase de volatilidad bursátil, que no tiene que desmotivarnos, ni hacer pensar que hemos hecho las cosas mal. Vuestro equipo de gestión tiene muchas más experiencia que hace 5 años, cuando muchos de vosotros invertisteis en un proyecto que en sólo 5 años ha cambiado de:

| En conclusión | | | grupo | |
|-------------------------|------------|---|-------------|------|
| | 1995 | → | 2000 | TACC |
| Total Activo | 18 mln Eur | → | 855 mln Eur | 104% |
| Fondos Propios | 5 | → | 400 | 138% |
| Capitalización Bursátil | 11 mln Eur | → | 446 mln Eur | 110% |
| Ventas | 7 mln Eur | → | 313 mln Eur | 113% |
| Clientes | 20,000 | → | 232,000 | 80% |
| Empleados | 135 | → | 3,223 | 89% |
| Puntos de servicio | 180 | → | 473 | 21% |

CONCLUSIÓN

Como ve la compañía es la misma, pero mejor que lo que vimos hace un año. No debemos perder la calma, mi compromiso y el de mi equipo está intacto y lo reiteramos. Consciente del reto y responsabilidades, GPP es una compañía que comprende una cierta volatilidad pero que sabe exactamente donde va, y que tiene un equipo muy sólido. Nuestra ilusión aumenta cada día por este proyecto y no puedo sino agradecer vuestra confianza, vuestras broncas, que nos empujan aun más y vuestra paciencia, que nos ayuda a tomar decisiones con mas reflexión y que confirman el éxito de esta compañía.

GPP es una empresa orientada a los resultados, que afronta cualquier reto por ambicioso que sea. Tomaremos las correspondientes medidas y una vez que la hayamos hecho esto no miraremos atrás. no vamos a cambiar nuestra política por tener un precio en bolsa que no refleja los valores del grupo y que es para nosotros un resultado puramente a corto plazo. Estamos comprometidos el equipo y yo y sabemos donde vamos, cuando vamos a llegar y como vamos a llegar.

Como dijo Michael Porter " hay que tener dirección y un proyecto distinto de la competencia para poder tener éxito en un mercado siempre más competitivo". GPP refleja estos valores y nada nos va a desviar de nuestro objetivo.

ADVERTENCIA:

El Consejo de Administración desea reiterar una vez más, de acuerdo con su política de prudencia, y en línea con las demás compañías cotizadas dentro del sector tecnológico que cotizan en el nuevo mercado, que los Accionistas e inversores deben considerar que las actividades de GPP se enmarcan dentro del plan de expansión en el sector de nuevas tecnologías, de reciente implementación, lo que puede generar expectativas industriales, financieras, tecnológicas y comerciales, de futuro que deben ser tomadas por los Accionistas e inversores con las debidas cautelas, puesto que podrían no materializarse, si bien los directivos y consejeros de GPP consideran que su materialización es factible ante la situación actual de los mercados. Por tanto, se ruega a los Accionistas e inversores que soliciten el adecuado asesoramiento independiente. Asimismo, la Compañía advierte de la posibilidad que sus acciones tengan una alta volatilidad en la Bolsa, en línea con las demás acciones de compañías vinculadas a las nuevas tecnologías.