

# 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 2002
- ?? 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.
- ?? Planes de inversión y financiación previstos para el desarrollo y expansión
- ?? Descripción detallada de los principales riesgos de la sociedad
- ?? Evolución de los compromisos adoptados por los accionistas significativos

## **HECHOS MAS RELEVANTES DEL EJERCICIO.**

A continuación se detallan, por orden cronológico, los hechos más reseñables del ejercicio 2002:

✍✍ TecnoCom alcanzó en el mes de enero un acuerdo de colaboración con una compañía de ingeniería española para la utilización de sus dispositivos para la gestión remota de máquinas de venta automática “vending”, primer paso para el desarrollo de un plan de negocio en el sector de las comunicaciones entre máquinas (M2M).

✍✍ Metrocall, compañía participada por TecnoCom y por el Metro de Madrid, firmó en el mes de febrero un acuerdo con Vodafone para el alquiler de su red de telefonía móvil en el Metro de Madrid. En este acuerdo se contempla que el proyecto de instalación de la red, que permitirá dar cobertura celular en el suburbano madrileño, se realizará en dos fases, y en un plazo no superior a siete años con una cifra de inversión total aproximada de 48 millones de euros. En virtud de este acuerdo, Vodafone garantiza el pago del 100% del alquiler por el uso de la red hasta la incorporación del resto de los operadores en condiciones de transparencia e igualdad.

✍✍ En la actualidad y por exigencia de la Comisión Nacional del Mercado de las Telecomunicaciones, TecnoCom está negociando un modelo de contrato que contempla la entrada de todos los operadores desde el arranque de la actividad de Metrocall.

✍✍ TecnoCom y DS2 firmaron, el día 17 de abril de 2002, una alianza estratégica para ofrecer servicios integrales a operadores y empresas eléctricas, que les permita utilizar la red eléctrica para ofrecer servicios de banda ancha a sus clientes. Esta oferta se basa en la tecnología PLC (Power Line Communications), que permite ofrecer acceso a Internet utilizando el tendido eléctrico. Ambas sociedades ofrecerán a sus clientes (empresas eléctricas y operadores de telecomunicaciones) una solución integral de equipos y servicios que permitirá un rápido despliegue de su oferta de servicios de banda ancha. Esta alianza es única por cuanto recoge contribuciones de dos compañías líderes en su ámbito de actividad. DS2 centrará sus esfuerzos en la investigación y desarrollo de chips PLC, mientras que TecnoCom será la responsable de la integración de la solución incluyendo el diseño de red, la ingeniería, instalación de los equipos, gestión de la red y el mantenimiento. A lo largo del ejercicio TecnoCom ha participado en varias pruebas que se están realizando con esta tecnología incluyendo la de mayor tamaño a nivel mundial (en Zaragoza) con 2.500 clientes conectados, y se ha posicionado como la empresa nacional líder en el sector de integración de Tecnología PLC.

✂✂ Con fecha 23 de abril, la Comunidad de Madrid aprobó el expediente de regulación de empleo de IB-MEI (filial industrial) que afectaba al 10% de la plantilla de la fábrica de Madrid.

✂✂ Se suscribió un acuerdo con la empresa británica Alan Dick Composites Company, Ltd (ADC) para el desarrollo conjunto de soluciones estándar que contribuyan a reducir el impacto visual de las infraestructuras de telecomunicaciones para entornos urbanos. Se trata de un área de negocio creciente, derivado de la necesidad de reducir al máximo el impacto medioambiental de las actuales y futuras infraestructuras para redes celulares de telefonía móvil, y ayudar a disminuir la sensibilidad social.

✂✂ TM Data do Brasil, dio inicio a su actividad comercial en el mes de junio, alcanzando acuerdos de suministro de soluciones para sistemas de control de flotas de vehículos, así como para la medición de audiencias y para la automatización del envío de pedidos por parte de la fuerza de ventas.

✂✂ Con fecha 24 de junio de 2002 se celebró la Junta General de Accionistas donde se aprobó una ampliación de capital liberada y con cargo a reservas disponibles por importe de 703.324 acciones de un euro de valor nominal en la proporción de una nueva por cada veinte acciones antiguas.

✂✂ Tecnocom y el Grupo Sufi llegaron a un acuerdo para la venta de Euroresiduos (65,92% de Tecnocom), por un importe total de 24.040.500 euros a lo largo del tercer trimestre del 2002. Con la venta de Euroresiduos, Tecnocom dio un paso más en su estrategia de desinvertir en sectores no estratégicos para concentrar toda su actividad e inversiones futuras en el sector de las Telecomunicaciones, en el que se ha especializado como proveedora de nuevas soluciones y prestataria de servicios de alto valor añadido. Tras esta operación, la división medioambiental de Tecnocom queda completamente desmantelada. En marzo del año 2000 ya se deshizo de su participación (25%) en la empresa Inima, especializada en la ingeniería y realización de proyectos medioambientales.

✂✂ Esta operación, por la que TECNOCOM abandona el sector medioambiental, permitió a la compañía obtener una importante plusvalía, así como fortalecer significativamente su situación financiera y patrimonial.

✂✂ TECNOCOM decidió cancelar los Fondos de Comercio generados por la adquisición de C.E.C., Secretariaplus, y parcialmente del Grupo Euroinsta, con cargo a reservas de libre disposición por considerar que las circunstancias actuales de mercado han variado sensiblemente con la situación en el momento de la compra, que fue realizada en ejercicios anteriores.

✂✂ CISCO SYSTEMS concedió a TECNOCOM el certificado 'Premier Partner y de Partner Especialista en Wireless', que reconoce el alto grado de conocimiento técnico y especialización de la compañía. Esta calificación permitió reforzar la posición de

Tecnocom en la industria nacional de tecnologías de la información, y además supuso un reconocimiento por su continuo proceso de formación y su capacidad en la aplicación de tecnologías de Networking.

✂✂ TECNOCOM y la operadora de telecomunicaciones Broadnet ampliaron su acuerdo de prestación de servicios por el cual TECNOCOM se encarga de la instalación de los terminales de clientes (CPE) de la operadora, así como de la instalación y mantenimiento de las estaciones base. Además TECNOCOM, prestará servicios de soporte técnico, consultoría y otros de valor añadido para la red de banda ancha de Broadnet.

✂✂ TECNOCOM ha completado su equipo directivo con el nombramiento de Antonio Gómez Moliner como director de la unidad de Negocios IP (protocolo Internet) del Grupo. Con este nombramiento, TECNOCOM pretende impulsar la implantación de su plan estratégico en el área de datos.

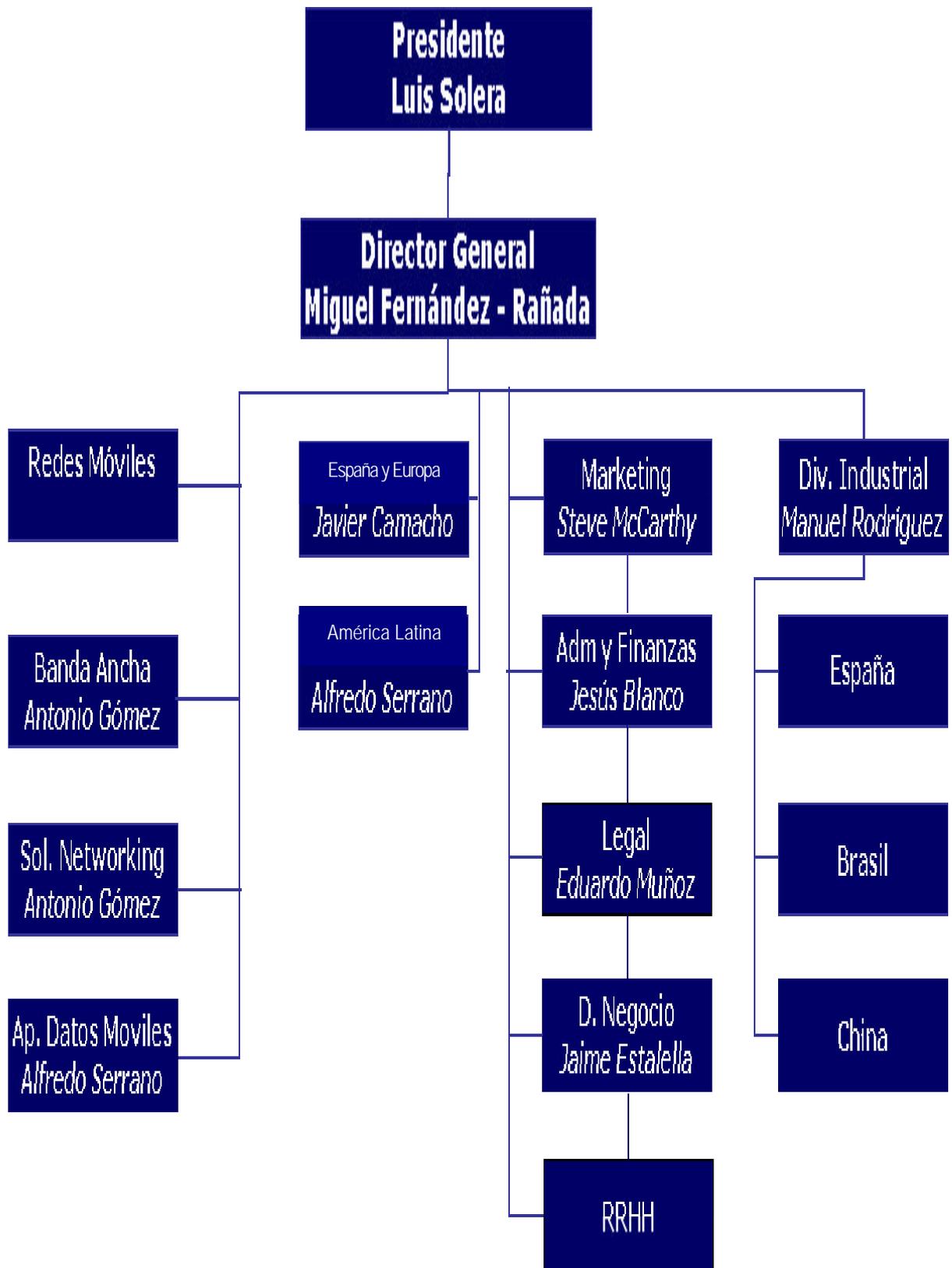
✂✂ IB-MEI, único fabricante español de motores para lavadoras, secadoras y lavavajillas y tercer fabricante mundial de motores para lavadoras, firmó dos contratos de ventas para producir motores por un importe de cuatro millones y medio de euros con la compañía eslovena Gorenje y con el grupo turco Arcelik, ambos líderes en sus respectivos países en la fabricación de electrodomésticos.

✂✂ TECNOCOM aprobó en diciembre de 2002 un nuevo Código de Conducta Corporativa aplicable a todos los directivos del grupo, que regula el uso de la información privilegiada.

✂✂ Adicionalmente TECNOCOM se ha incorporado al llamado pacto mundial promovido por Naciones Unidas y que representa el compromiso de las empresas y organizaciones sociales, y por lo tanto, la firme voluntad de difundir y aplicar en su entorno los siguientes 9 principios:

1. Apoyar y respetar la protección de los derechos humanos proclamados en el ámbito internacional
2. Evitar verse involucrada en abusos de los derechos humanos
3. Respetar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva
4. Eliminar todas las formas de trabajo forzoso y obligatorio
5. Abolir efectivamente el trabajo infantil
6. Eliminar la discriminación respecto del empleo y de la ocupación
7. Apoyar la aplicación de un criterio de precaución respecto de los problemas ambientales
8. Adoptar iniciativas para promover una mayor responsabilidad ambiental
9. Alentar el desarrollo y la difusión de tecnologías inocuas para el medio ambiente.

**ORGANIZACIÓN**



## **EL ENTORNO ECONOMICO EN LAS ACTIVIDADES DE TECNOCOM**

Tras la desaceleración experimentada en el año 2001, a inicios del 2002 se vislumbró una recuperación, a un ritmo moderado, de la economía mundial. En términos interanuales, se estima que el crecimiento del PIB mundial se incrementó hasta alcanzar el 3,1%, frente al 2,4% registrado en el año 2001, pero basado fundamentalmente en el crecimiento de los países asiáticos (excluido Japón).

Los resultados económicos obtenidos en distintas partes del mundo se han caracterizado por su notable diversidad. Los principales motores de ese mayor crecimiento mundial han sido la fortaleza de la demanda de los hogares en Estados Unidos, la recuperación observada en Asia -excepto Japón- y el crecimiento, relativamente sostenido, de los países candidatos a la adhesión a la UE.

Sin embargo, a medida que avanzaba el año 2002, esta recuperación mundial fue perdiendo intensidad con respecto a las expectativas iniciales, al tiempo que crecía la incertidumbre acerca de su sostenibilidad. Las perspectivas de la economía mundial se vieron particularmente afectadas por la volatilidad existente en los mercados financieros, como reflejo de nuevas caídas de las cotizaciones bursátiles y del aumento de las tensiones geopolíticas.

### **a) Europa**

La recuperación que se produjo a comienzos del año 2002 no logró cobrar fuerza, y las tasas intertrimestrales de crecimiento, en términos reales, se mantuvieron a lo largo del año en niveles inferiores a los compatibles con el crecimiento potencial de la zona del euro. El PIB de la Unión Europea aumentó tan sólo en un 0,8%, frente al 1,4% registrado en el 2001.

Se produjeron a lo largo del ejercicio una serie de perturbaciones adversas, que favorecieron el aumento de la incertidumbre y el empeoramiento de las perspectivas de una rápida recuperación. Las tensiones de carácter geopolítico que repercutieron negativamente en el precio del petróleo y en la confianza de los inversores, la pronunciada caída del precio de las acciones y la persistencia de los desequilibrios de carácter internacional acabaron por moderar la intensidad de la actividad económica a lo largo del año.

El intenso crecimiento monetario observado en el 2002 continuó reflejando, en gran medida, la evolución de los mercados financieros. Al igual que ocurrió durante el segundo semestre del 2001, los inversores mostraron una acusada preferencia por los activos líquidos y seguros, en respuesta a la caída de las cotizaciones bursátiles y a la elevada volatilidad presente en los

mercados financieros. A su vez, en el mercado monetario se produjo un descenso generalizado de los tipos de interés durante el año 2002.

Las cotizaciones bursátiles de la zona del euro, medidas por el índice Dow Jones EURO STOCK amplio, perdieron un 35% en el 2002. En Estados Unidos, las cotizaciones bursátiles, medidas por el índice Standard & Poor's 500, cayeron un 23% en ese mismo período, al tiempo que el índice Nikkei 225 se dejaba un 19% en Japón. En el segundo semestre del 2002, la volatilidad implícita de los mercados de renta variable continuó siendo relativamente elevada en la zona del euro, en comparación con Estados Unidos y Japón.

La inflación media interanual de la zona Euro bajó ligeramente en el año 2002 con respecto al 2001, situándose en el 2,2% al finalizar el ejercicio. Este dato contrasta con la inflación percibida por los consumidores, que se sitúa en valores superiores al 5%. Esta diferencia se explica por la transición al euro y por la mayor atención prestada por los consumidores a bienes y servicios que adquieren diariamente, mientras que dedican menos atención a los precios de los artículos de mayor valor, como los bienes de consumo duradero, que adquieren con menor frecuencia. Mientras, los diferenciales de inflación entre los países de la zona del euro se mantuvieron estables en el año 2002.

Pese a la debilidad del mercado de trabajo (crecimiento del 0,4% frente al 1,4% del 2001) el crecimiento interanual de la remuneración por asalariado permaneció estable en el año 2002, mientras que la tasa de crecimiento interanual de los salarios fue ligeramente superior a la del 2001.

En los países candidatos a la adhesión a la UE, la ralentización del crecimiento observada a lo largo del año 2002 no fue muy acusada. Aunque los efectos sobre la demanda externa de la desaceleración de la economía mundial fueron importantes, la demanda interna y, en particular, el consumo privado continuaron creciendo a tasas sostenidas en la mayor parte de estos países. Sin embargo, varios de ellos experimentaron un deterioro generalizado de su situación presupuestaria, deterioro que sólo se puede atribuir en parte a una evolución cíclica menos favorable. Unas brechas de producción de signo negativo y unas políticas monetarias prudentes, en combinación con la apreciación frente al euro de la mayoría de las monedas de estos países, contribuyeron también a una desaceleración de las presiones inflacionistas.

### ***b) EEUU y Japón***

En EEUU, la recuperación fue menos intensa de lo previsto debido a los desequilibrios en su balanza por cuenta corriente. Su PIB aumentó hasta el 2,4% en 2002. Este crecimiento se ha sustentado principalmente en la fortaleza del consumo privado e inversión en vivienda de Estados Unidos. La inversión empresarial se redujo de nuevo en el año 2002, en consonancia

con una rentabilidad de las empresas relativamente reducida y con una preocupación sobre la existencia de malas prácticas en el seno de las empresas.

Por lo que respecta a las cifras de comercio exterior, el crecimiento de las importaciones en términos reales fue considerablemente superior al de las exportaciones durante la mayor parte del año. De acuerdo con ello, el déficit por cuenta corriente creció en el año 2002 hasta situarse en torno al 5% del PIB.

La inflación medida por el índice de precios de consumo, excluidos los alimentos y la energía, descendió hasta el 2,3% durante el 2002, desde el 2,7% en el año precedente, mientras que los tipos de interés de referencia de los fondos federales se han situado en el 1,25%.

En Japón, el leve crecimiento que venía registrando su economía se desaceleró durante la segunda mitad del año, en un entorno de pérdida progresiva de vigor de la demanda externa. En su conjunto, la economía creció un 0,3% en el ejercicio 2002.

La debilidad de la inversión privada ha continuado a lo largo del año, como consecuencia de los persistentes problemas en los balances de las empresas y del exceso de capacidad productiva, así como de la inquietud existente sobre las perspectivas económicas futuras.

Las presiones deflacionistas persistieron a lo largo del 2002, habiendo registrado el IPC una caída media del 0,9%.

### **c) *Asia***

En Asia, excluido Japón, la recuperación económica del año 2002 fue más intensa de lo inicialmente esperado. La demanda externa y el crecimiento del PIB en China (8%) favorecieron una mayor absorción de exportaciones de los países de la región. También se produjo una recuperación de la demanda interna en la mayoría de estos países. Se produjo pues un crecimiento generalizado en todos los sectores de dichas economías.

En China, las presiones deflacionistas, derivadas del exceso de capacidad productiva, persistieron a lo largo del ejercicio 2002, aunque a finales de año esta tendencia parece haber finalizado.

### **d) *América Latina***

En Iberoamérica el PIB de la zona registró una caída, por primera vez en 20 años, del 0,3%. El crecimiento positivo registrado en los dos mayores países (Brasil y México) contrastó con la profundización de la crisis económica en Argentina. Esta crisis ha tenido un impacto negativo sobre la región considerablemente superior a lo esperado, provocando incluso que el crecimiento del producto real en el conjunto de la región haya sido negativo. El PIB real de Argentina sufrió una contracción de dos dígitos, en un entorno caracterizado por importantes restricciones a los flujos financieros, que afectaron notablemente a la demanda interna.

Brasil se ha visto inmerso en unas importantes turbulencias financieras, como consecuencia de la creciente deuda pública y de la inquietud existente en los mercados respecto a la situación política en el país. Sin embargo, la economía brasileña ha mostrado indicios de fortaleza frente a las incertidumbres señaladas.

La economía de México ha experimentado una cierta recuperación con respecto a la intensa desaceleración del año 2001, a lo que han contribuido la positiva evolución económica de Estados Unidos, la persistencia de unos elevados precios del petróleo y la debilidad del peso. Esta recuperación económica ha permitido estabilizar la situación del mercado de trabajo, con una tasa de desempleo inferior al 3% al finalizar el año.

Perú dio muestras de una recuperación generalizada de su economía. El crecimiento del PIB fue del 5%. La inflación acumulada a diciembre fue de 1,5%, mientras que el déficit del sector público consolidado fue del 2,2%.

Todo este entorno económico hostil ha afectado a la evolución de las actividades de TecnoCom en el mundo, y los resultados de la compañía en el 2002 se han visto afectados por el retraso de la recuperación económica que se auguraba para este ejercicio. El bajo nivel de actividad registrado en los dos últimos años hacen necesario una reactivación notable de la economía mundial a corto plazo. El ejercicio 2002 ha sido el tercer año consecutivo de crisis en el sector de las telecomunicaciones. Se trata pues del periodo de crisis más prolongado que se ha vivido en las últimas décadas.

A lo largo del primer trimestre del 2003 la tendencia ha sido muy similar a la observada en el segundo semestre del 2002. Esta consolidación sostenida de la economía ha de ser el indicador que vuelva a generar una confianza generalizada en los consumidores, y por tanto el despegue definitivo de la actividad económica de TecnoCom.

## **EVOLUCION DE LOS NEGOCIOS.**

### **Telecomunicaciones.**

✍✍ La economía mundial se ha caracterizado en el ejercicio 2002 por la desaceleración del crecimiento y por una pronunciada inestabilidad de los mercados financieros y bursátiles. Esto ha provocado la erosión en los niveles de confianza de los agentes. En el sector de las telecomunicaciones, algunas compañías relevantes se han visto con dificultades para afrontar sus elevados niveles de endeudamiento, derivando en una rebaja de su calificación crediticia. Este hecho, unido al el retraso en el desarrollo de la tecnología móvil de tercera generación y a la incertidumbre sobre el comportamiento futuro de la demanda de los servicios de telefonía, se ha visto reflejado en la profunda crisis del sector de las Telecomunicaciones.

La falta de liquidez en los mercados de capitales y una manifiesta aversión al riesgo por parte de los inversores propició una gran volatilidad en las cotizaciones bursátiles de dichos valores a lo largo del ejercicio. El índice bursátil S&P 500 cayó un 23,4% en el año 2002, mientras que el DJ Euro Stoxx 50 lo hizo en un 37,3%. Los índices de referencia del sector de las Telecomunicaciones DJ Stoxx 600 Telecom y NASDAQ Telecom cayeron un 27,4 % y un 54,0 %, respectivamente, a lo largo del ejercicio 2002.

	<b>IBEX NUEVO MERCADO</b>	<b>CIB</b>
<b>31/12/01</b>	2.613,4	7,26
<b>31/12/02</b>	1.377,3	3,70

En Europa, el mercado de servicios de telecomunicaciones creció a un ritmo del 5%, un valor inferior al 9,5% del 2001. Sin embargo, el mercado se encuentra en una situación de fragilidad tras la desaceleración general de la economía y el exceso de inversión en capacidad básica, unida a un alto nivel de endeudamiento como resultado de las costosas estrategias de compra y del coste de la transición a la tercera generación de sistemas móviles.

La falta de inversiones ha sido especialmente latente en el mercado Latinoamericano. El ejercicio 2002 ha sido un año de profundas transformaciones políticas y financieras, derivando en una inestabilidad cambiaria permanente a lo largo de todo este periodo, con fuertes devaluaciones de las monedas locales con respecto al dólar y al euro. Esto también ha afectado muy negativamente al valor en euros de las inversiones en los respectivos países.

Las grandes operadoras de telecomunicaciones instauradas en dichos países han afrontado esta delicada situación contrayendo al máximo sus costes operativos y reduciendo sus inversiones al mínimo indispensable. Esta política de generación de caja que se ha aplicado en todo Latinoamérica ha ralentizado significativamente la expansión de redes en dichos países, por lo que TecnoCom no ha tenido más remedio que adaptarse a esta imprevista situación de mercado.

No obstante, la infraestructura de red sigue estando muy limitada en estos países. Este hecho, unido al continuo incremento en el número de usuarios, augura una pronta reactivación de dichas inversiones, encontrándose la División de Telecomunicaciones de TecnoCom en una situación de mercado privilegiada para afrontar dichos trabajos.

## **TECNOCOM ESPAÑA:**

- ?? El año 2002 ha sido un año de transición, paralización de inversiones y contención de gasto por parte de los principales actores del sector, tanto operadores como fabricantes. En el sector de la telefonía móvil, las esperadas inversiones en tercera generación no han llegado, salvo puntuales excepciones a modo de pruebas, en las que TecnoCom ha estado presente y participado activamente, como preparación técnica para despliegues de mayor envergadura. Adicionalmente ha dado comienzo el proceso de concentración de operadores de telefonía fija, lo que ha redundado en una acumulación de infraestructuras poco utilizadas y retrasos en la planificación de nuevas inversiones, pendientes de cerrar las absorciones, regularizaciones, nuevos planes de negocio y determinación de políticas comerciales y de red.
- ?? Dentro de este panorama de baja inversión, cabe mencionar que TecnoCom en España ha mantenido su cifra de ventas, mediante un fuerte proceso de diversificación en clientes. Entre los clientes principales del año 2002 hay que mencionar a Telefónica Móviles, Broadnet, Vodafone, Auna, Amena así como diversos hoteles y empresas.
- ?? Asimismo se ha mantenido la política de contención de gastos y reducción de costes, de cara a optimizar el margen operativo de sus operaciones en curso. Mediante la implantación de una herramienta informática de gestión avanzada, se han conseguido automatizar diversos procesos administrativos y progresar en la mencionada reducción de costes.
- ?? Por otra parte se han dado importantes pasos para acelerar el proceso de cambio que se inició en el año 2001, impulsando entre otras, dos áreas de negocio fundamentales en los próximos años: soluciones de redes de datos y soluciones de banda ancha, en concreto PLC (Power Line Communications). Dicha solución permite transmisión de Voz y Datos a través de líneas de energía eléctrica de forma muy estable.
- ?? En lo referente a redes de datos, durante el año 2002 se incorporó personal técnico de alta cualificación en ese campo, así como algunos directivos de probada experiencia y reconocimiento entre las principales compañías del sector. Asimismo se consiguió 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. También se obtuvieron las certificaciones de Avaya y de Nexans, líderes en el mercado de estructuras para redes de área local y cableado de edificios. Durante el ejercicio se han realizado diversos proyectos en este entorno, principalmente.
- ?? En el ámbito de banda ancha, cabe destacar la participación activa en los principales proyectos piloto en España de PLC, utilizando la tecnología de la empresa española DS2, donde se han desarrollado servicios como diseño de red, ingeniería, integración de equipos, gestión y mantenimiento de red.

- ?? Bien podemos decir que Tecnocom es la empresa española líder en la integración de redes de PLC.
- ?? También hay que mencionar el esfuerzo en la comercialización de tecnologías de acceso a internet de alta velocidad, especialmente al sector de hoteles y empresas, con soluciones tipo redes inalámbricas, soluciones de voz, datos y video, etc. y con algunas referencias de primer orden.
- ?? Durante el año 2002 se ha ampliado la red de servicio de Tecnocom, mediante acuerdos con colaboradoras habituales, 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. Este es un hito fundamental en el avance hacia la prestación de servicios de más valor añadido y la diversificación de clientes. Destacar también la inversión de unos 250.000 euros en la constitución de un Centro de Asistencia Técnica cuyo objetivo es dar servicios de mantenimiento integral y operación de redes de datos, transporte y conmutación. Estos servicios se llevan a cabo todos los días del año, sin interrupción. TECNOCOM con este nuevo centro aporta una gran novedad al sector de servicios de datos, transporte y conmutación dando respuesta a la creciente tendencia del sector de las telecomunicaciones y Networking de contratar servicios de infraestructura integrales.
- ?? A lo largo del año se ha potenciado también la nueva imagen de Tecnocom, mediante la presencia en ferias reconocidas del sector, como Expocomm, la elaboración de nuevos catálogos comerciales o la remodelación de la página en Internet, añadiendo información de productos, nuevas tecnologías, notas de prensa, etc.

#### ***EUROINSTA DERIVADOS ESTRUCTURALES:***

- ?? Durante el ejercicio 2002 se han producido varios hechos que han contribuido a ralentizar el ritmo de fabricación de infraestructuras básicas de telecomunicaciones: la reducción de inversiones generalizada en el sector, la actual alarma social con respecto a las antenas, que ha complicado el despliegue en nuevos emplazamientos y las existencias disponibles por parte de los distintos operadores y fabricantes de infraestructura, que ha cubierto en gran medida las reducidas ampliaciones de las redes. Todo ello ha supuesto un descenso de los volúmenes de producción a los que se ha hecho frente de dos formas: ajustando la capacidad productiva y desarrollando nuevos productos acordes con las nuevas necesidades.
- ?? A nivel de capacidad de producción, durante el ejercicio se realizaron ajustes en la plantilla encaminados a acomodar la capacidad al inferior volumen de producción.
- ?? Por otra parte se ha enfocado la actividad comercial y de desarrollo de producto en el área de soluciones constructivas especiales: torres transportables, kits de ampliación de infraestructuras existentes y, sobre todo, sistemas de reducción del impacto visual.

Es previsible que, motivada por la mencionada alarma social con respecto a las antenas, exista una demanda creciente de soluciones técnicamente equivalentes o incluso mejores a las actuales y con un impacto arquitectónico y urbanístico mínimo. Por ello durante el 2002 se realizaron diversos acuerdos con empresas líderes como Alan Dick & Co, especialista en este tipo de soluciones en el Reino Unido, y Decibel, líder mundial en la fabricación de antenas y accesorios.

- ?? También se han alcanzado acuerdos con fabricantes locales de los materiales apropiados para este tipo de soluciones y se han llevado a cabo rigurosas pruebas y homologación con distintos operadores y laboratorios independientes (Universidad Politécnica de Madrid y Universidad Politécnica de Alcalá de Henares), para disponer de soluciones probadas y técnicamente fiables. En el segundo semestre ya se han ejecutado los primeros proyectos y es previsible que, mediante la gama de productos y la adecuada acción comercial, la demanda se intensifique en el 2003.
- ?? Por otra parte, durante el último trimestre del 2002, se ha estado trabajando fuera de España, principalmente en México, en el desarrollo de alianzas con compañías locales par el diseño, desarrollo y fabricación de soluciones de cara a los proyectos de Telefónica Móviles en ese país, que será uno de los principales proyectos de telecomunicaciones previstos para el 2003.

#### **EUROPA OCCIDENTAL Y AFRICA:**

- ?? El ejercicio 2002 la zona se ha visto afectada por la paralización prácticamente completa de las inversiones previstas en telefonía de tercera generación, debido principalmente al coste de las licencias, las inversiones necesarias para llevar a cabo los correspondientes compromisos y el alto endeudamiento de los operadores. Las ventas han sido menores a las previstas, si bien se han tomado las medidas necesarias para reducir al máximo los costes.
- ?? Las filiales en Alemania e Italia no han arrancado su actividad. Hay que mencionar no obstante que en el caso de Italia, fruto de los acuerdos realizados con la sociedad italiana SITT, se han llevado a cabo acciones comerciales encaminadas a conseguir proyectos de infraestructura y mimetización, que debieran consolidarse en el año 2003.
- ?? En el caso de Portugal, el mercado también se ha caracterizado por un nivel de inversiones bajo, en el que el esfuerzo de la sociedad participada se ha centrado en la realización de proyectos de valor añadido tales como ingeniería, cobertura de interiores, etc.
- ?? En el ejercicio TecnoCom vendió su participación del 60% en EuroInsta-CEC a CEC, sociedad en la que TecnoCom participa a su vez con un 40%. Esta integración de

ambas sociedades tiene como objeto el buscar sinergias operativas y una mayor eficiencia en costes.

- ?? Es de destacar por la importancia y significación la realización en Portugal de un proyecto íntegro de PLC y de algunos proyectos dentro del área de redes de datos. El mencionado proyecto de PLC ha sido llevado a cabo en todas sus fases por Tecnom, desde el diseño, la implantación o la gestión del proyecto, resultando un éxito tanto en tiempos de ejecución como en calidad técnica. En dichos trabajos Tecnom se posiciona como contratista principal.
- ?? En lo referente al Norte de África, cabe mencionar el cese de actividad en Marruecos, dado el escaso volumen de trabajo en ese mercado, y que no justificaba una estructura de costes fijos. En cambio, se ha continuado con una actividad comercial enfocada en localizar nuevos proyectos atractivos en la zona. Es este el caso de Túnez, donde se adjudicaron licencias adicionales de telefonía móvil. No obstante, al igual que ha ocurrido en muchos países de la cercana Europa, el fuerte endeudamiento de los operadores no les ha permitido hacer frente a los compromisos de desembolsos por licencias y mucho menos de inversión en infraestructura, quedando paralizados los proyectos por el momento. De la intensa actividad comercial desarrollada se mantienen excelentes relaciones con compañías locales y toda una serie de acuerdos avanzados para en el momento de arranque de actividades de los operadores, poder retomar los proyectos.

#### **LATINOAMÉRICA Y CARIBE:**

- ?? En el año 2002, las sociedades de TECNOCOM en la Región del Caribe y Latinoamérica han continuado con su estrategia de negocios de centrarse en los mercados y clientes de mayor potencial, siendo éstos Brasil, México y la Región Andina.
- ?? Las sociedades de Tecnom 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 know-how a los equipos locales en tecnologías de Networking y Banda Ancha, desarrollando 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, los conflictos surgidos con la entidad reguladora del sector de las Telecomunicaciones, unidos a los problemas financieros, llevaron a una paralización cuando no una reducción significativa de las inversiones previstas por parte de las operadoras. Adicionalmente, la fuerte devaluación de las monedas locales frente al US\$, así como el grave deterioro de los márgenes en el mercado brasileño, nos llevó

a desarrollar una política de contención de gastos y reducción de costes, de cara a optimizar el margen operativo. En el ejercicio 2002 se puso especial énfasis en acelerar el desarrollo de servicios en nuevas tecnologías y la diversificación de clientes, transfiriendo know-how desde la Región Europea.

- ?? México se ha visto directamente afectado por la desaceleración de la economía de Estados Unidos. El bajo nivel de inversiones de los operadores ha sido la tónica predominante del año. El retraso en la autorización de la compra de Pegaso por parte de Telefónica Móviles demoró el despliegue previsto de la red GSM. No obstante, y tras la definición del marco competitivo en este país, ya han dado comienzo dichos trabajos. En el ejercicio 2002 TecnoCom fue adjudicatario del 60% del contrato de construcción de emplazamientos de estaciones base para las operadoras del norte de Telefónica Móviles. También se construyeron emplazamientos para el operador de trunking Nextel, así como proyectos de instalación de equipos de energía Emerson para el cliente Telmex. También se desarrollaron proyectos de mantenimiento de la red de radioenlaces Alcatel del operador Pegaso.
- ?? En el mercado Andino, de menor tamaño, las inversiones esperadas eran modestas, si bien TECNOCOM contaba con varios contratos con el Grupo Telefónica en Chile y Perú, así como un contrato de mantenimiento con Nextel y de construcción de red con BellSouth. En Mayo, Nextel International, holding de las subsidiarias de Nextel fuera de USA se acogía al Capítulo 11 de la ley americana de protección por bancarrota. Le seguiría MCI Worldcomm en el mes de Junio. También se exploraron oportunidades de negocio en licencias de LMDS en Ecuador y de GSM en Costa Rica.
- ?? En base a estos contratos y a la intensa actividad comercial en los frentes de Redes Móviles, Banda Ancha, Networking y Aplicaciones de Datos Móviles, TecnoCom puede afrontar el año 2003 con una perspectiva de recuperación del mercado en la Región de Caribe y Latinoamérica.

#### ***OTRAS INVERSIONES EN TELECOMUNICACIONES:***

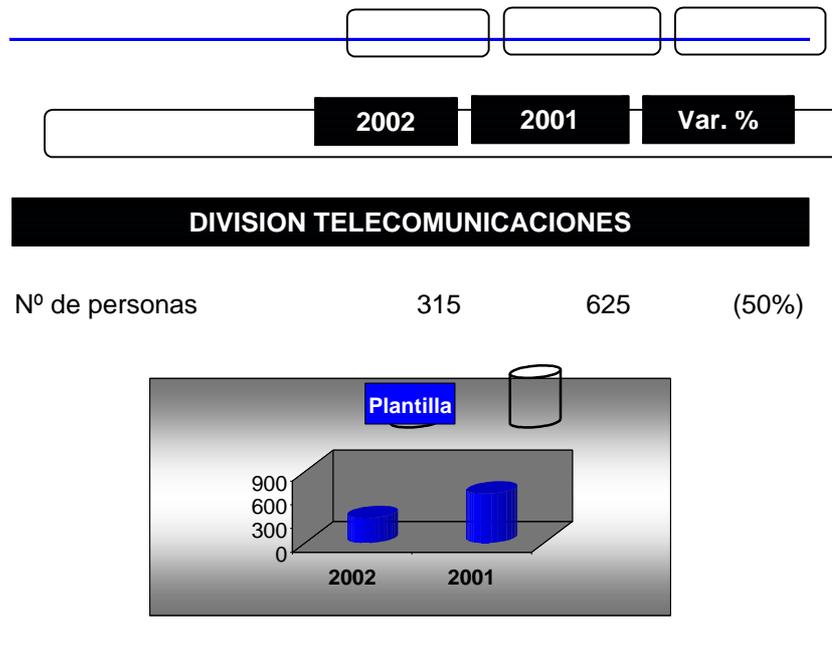
- ?? TecnoCom ha mantenido a lo largo del ejercicio 2002 su participación del 40% en la sociedad Secretariaplus, que opera en el sector de Internet, demostrando nuevamente su confianza en el potencial de desarrollo de su modelo de negocio y en su equipo gestor. El ejercicio 2002 ha significado para esta empresa el diseño de su nuevo modelo de negocio.
- ?? Secretariaplus, que partió en el año 2000, con un negocio basado en servicios de internet para la comunidad de secretarías, 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 secretarías inscritas, que ya alcanzó una cifra de 47.000, ha permitido combinar los negocios on-line y off-line, siempre dentro de su objetivo de servir a esta comunidad.

- ?? Así el año 2002, vio el nacimiento de la primera EXPOSECRETARIA y el primer Congreso de Secretarías, que se celebró en Barcelona con éxito importante.
- ?? 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, y la publicación de la Guía de las secretarías, con un importante éxito de patrocinios.

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

?? Como consecuencia del descenso de la actividad en el ejercicio 2002, y de la reestructuración del área de telecomunicaciones llevada a cabo, la plantilla del grupo TecnoCom en este área ha experimentado una sensible disminución, tal y como puede apreciarse en el gráfico.



?? Hay que destacar que el Índice de Productividad por empleado (Cifra de negocios / Nº de empleados) se ha mejorado en un 21% con respecto al obtenido en el ejercicio 2001.

## **División Industrial.**

### - **Introducción:**

?? En el ejercicio de 2.002, como ya preveíamos en la anterior memoria, el coste de las materias primas se redujo en términos generales, destacando principalmente las bajadas del cobre y el acero, que junto a la depreciación del dólar frente al euro, han posibilitado que los márgenes comerciales hayan experimentado un incremento entorno al 2%, a pesar de la fuerte competencia en el mercado europeo.

### - **Mercados:**

?? Como ya hemos comentado en los últimos ejercicios, existe un exceso de oferta de nuestro producto tradicional, el motor de dos velocidades a inducción, en el mercado europeo de lavadoras. A pesar de ello, en este ejercicio, y con todas las dificultades que conlleva el competir con países del Este de Europa, IB-MEI en Madrid ha tenido un record histórico de motores vendidos (2.050 miles de unidades), lo que ha supuesto un incremento de casi un 2% en nuestra cuota de participación en el mercado.

?? También en 2002, hemos logrado ampliar la base de nuestros clientes, con dos importantes aportaciones, el líder del mercado de electrodomésticos turco ARCELIK y el mayor fabricante esloveno, GORENJE.

?? En el ejercicio 2.002 se culminó satisfactoriamente la reestructuración que se empezó a acometer en el 2001, y que fue completada con la presentación y aprobación por la Autoridad Laboral de un Expediente de Regulación de Empleo (ERE) en la fábrica de Madrid (IB-MEI), para un 10% de la plantilla, hecho que ha logrado dejar muy ligera la estructura de personal indirecto, permitiendo unos ahorros importantes en los gastos fijos de la empresa, que han venido a sumarse a las mejoras de productividad conseguidas en el Plan de Mejora Continua de la empresa.

?? En el mercado chino Jinan IB-MEI incrementó las unidades de ventas en un 22%. No obstante, y a pesar de los grandes incrementos del PIB en China, este hecho no se ha visto reflejado en el consumo de electrodomésticos de línea blanca, por lo que creemos que todavía existe un importante margen de crecimiento en las ventas, y unas grandes posibilidades de exportación desde el mercado chino al europeo, gracias a sus bajos costes de mano de obra.

?? Dicho mercado, como ya se ha comentado en ocasiones anteriores, necesita de una gran renovación del obsoleto y antiguo parque de lavadoras de los más de cien millones de hogares urbanos chinos que poseen algún tipo de máquina de lavar, que deberían sustituir en los próximos años. Ante este reto nuestra filial Jinan IB-MEI MOTOR Co.

LTDA. con tres años de implantación local y un altísimo nivel de calidad, junto con unos costes del producto muy competitivos, está posicionada para acometer con toda garantía las exigencias y necesidades del mercado, por lo que creemos sin duda alguna en el futuro de esta sociedad para los próximos años.

?? Nuestra fábrica en Brasil tuvo un ejercicio 2.002 muy complicado, en el que nos afectaron muy diversos factores externos a nuestro mercado, entre los que destacamos:

✂️ económicos, macrodevaluación del Real respecto al euro a lo largo del 2.002, cercana al 45%.

✂️ industriales y de consumo, causados por las fuertes restricciones energéticas derivadas de una sequía excepcional.

✂️ administrativos, con el enfrentamiento entre los Estados de Paraná y Sao Paulo por los incentivos fiscales del primero a las inversiones industriales.

✂️ políticos, debido a una fuerte paralización en algunos sectores económicos, por las elecciones a la Presidencia de Brasil, que se realizaron en el mes de noviembre.

Todas estas circunstancias nos afectaron negativamente, pues se encarecieron fuertemente todos los materiales importados, aumentaron los intereses bancarios y se creó una fuerte contracción en el consumo privado.

Así pues, en el 2.002 nuestra actividad en Brasil se centró en lo comercial, en cimentar las bases para la entrada en nuevos clientes, y desarrollo de nuestros productos, fruto de ello es el contrato por dos años con Electrolux de Brasil, que nos garantiza la mitad de su consumo de motores de lavadora. En lo productivo, el último trimestre del año, supuso el arranque de las nuevas instalaciones de bobinado y la entrega de las primeras series industriales de motores completamente fabricados en Brasil.

?? A nivel agregado, el área de fabricación de motores de la división industrial fabricó 2.161.406 motores, cifra superior en un 1,1% al ejercicio anterior.

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

?? Nuestra División Industrial está inmersa en importantes proyectos de desarrollo y fabricación de un nuevo motor de tipo trifásico a inducción, que 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.

?? El proyecto de diseño de motor ya está terminado, y en el ejercicio 2003, debe finalizarse el control electrónico del motor que desarrollan empresas colaboradoras de este sector.

?? Además, otro importante proyecto es el de la nueva motobomba para lavavajillas, que se empezará a comercializar a finales del 2.003, y del que ya está firmado un importante contrato para los próximos cuatro ejercicios con uno de nuestros principales clientes, al que le fabricaremos el 100% de sus necesidades.

El próximo bienio permitirá finalizar estos dos proyectos a escala industrial, que es donde estamos dedicando el máximo esfuerzo inversor.

- **Inversiones:**

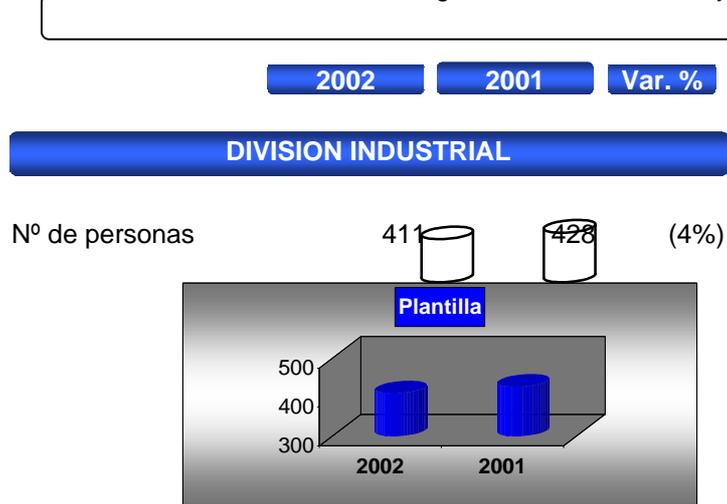
?? Las inversiones realizadas en el ejercicio 2002 en nuestra fábrica de China ha sido menor que en años anteriores, porque se culminó la primera fase del proceso de inversión, estando previsto el comienzo de una segunda fase en el año 2.003.

?? En Brasil se realizó una inversión para una línea de motores de una velocidad de unos 600.000 euros.

?? En España se han realizado las inversiones precisas para comenzar a industrializar el motor trifásico, y en el primer trimestre del ejercicio 2.003, se lanzarán las inversiones para la nueva motobomba para lavavajillas por un importe de 4,3 millones de euros, independientemente de las inversiones de reposición necesarias anualmente.

- **Evolución de la plantilla:**

?? En el ejercicio 2002 se negoció el convenio con el personal de la fábrica de Móstoles (Madrid) para los próximos tres años. A lo largo del año 2002, y como consecuencia del Expediente de Regulación de Empleo, la plantilla de Madrid experimentó una pequeña disminución, manteniéndose estable el número de trabajadores en Jinan IB-MEI e incrementándose ligeramente 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 411 trabajadores.



## **LÍNEAS MAESTRAS PLAN ESTRATÉGICO 2002-2005.**

### ***Líneas maestras. División de Telecomunicaciones:***

- ? ? Tecocom decidió a finales de 1999 concentrar sus nuevas inversiones en el área de telecomunicaciones y nuevas tecnologías, dado que este sector -aunque ahora mismo se encuentre en una profunda crisis- es a medio plazo el motor clave del desarrollo de cualquier economía avanzada, como lo demuestra su creciente peso en el PIB de los países más desarrollados y su utilización masiva por sectores sociales ajenos al mismo hasta fechas recientes.
  
- ? ? El análisis detallado de oportunidades llevado a cabo durante la fase de análisis estratégico confirmó que para una compañía como Tecocom hay campos de crecimiento estable y sólido a largo plazo en este sector.
  
- ? ? Las tendencias claves en la evolución del mercado que se identificaron y se mantienen hoy en día, aunque a un ritmo más pausado de crecimiento, son las siguientes:
  - ?? El desarrollo creciente de las comunicaciones y transmisiones de datos en entornos móviles, ya sea a nivel de particulares o de empresa, que va a protagonizar en los próximos años el sector, por ofrecer las mayores posibilidades de crecimiento en el tráfico para las operadoras y por requerir la realización de importantes inversiones por parte de las mismas.
  - ?? En los últimos años los operadores comenzaron a subcontratar todas aquellas actividades y servicios que no forman parte del núcleo básico del negocio. Esta tendencia se verá acentuada en los próximos años, dado que las operadoras se verán obligadas a efectuar nuevos recortes de plantilla para reducir costes, lo que impulsará la subcontratación en régimen de outsourcing de todas aquellas áreas de actividad que aportan a las operadoras un menor valor añadido.
  - ?? La misma necesidad de reducir costes y centrarse en las actividades que aportan mayor valor añadido, junto a la necesidad de minimizar las inversiones para reducir los actuales niveles de endeudamiento, llevarán a las operadoras a compartir las infraestructuras y las redes donde sea posible.
  - ?? La creciente presión de la opinión pública, provocada principalmente por la alarma social generada por las informaciones inexactas difundidas acerca de la peligrosidad de las emisiones radioeléctricas, obligará a las operadoras y fabricantes de equipos a realizar inversiones para la reducción del impacto medioambiental y urbanístico del despliegue y operación de las redes de telecomunicaciones.

- ?? La generalización del uso de Internet ha propiciado de modo progresivo una mayor demanda de capacidad de ancho de banda para incrementar la velocidad en el acceso a Internet. Este fenómeno se acentuará en los próximos años, habida cuenta de que se espera que la penetración de Internet crezca todavía mucho más, y que sus usuarios demanden cada vez una mayor calidad en el acceso, lo que provocará el despliegue masivo de redes y servicios de banda ancha para empresas y particulares.
  - ?? La utilización creciente en las áreas del “networking” (trabajo en red) y de las aplicaciones de software, de la tecnología IP (“Internet Protocol”: tecnología utilizada para las comunicaciones a través de Internet) generará un incremento significativo de la demanda de servicios ligados a esta tecnología, principalmente por parte de las empresas.
  - ?? La explosión de las comunicaciones M2M (comunicaciones entre máquinas, electrodomésticos y equipos electrónicos utilizando tecnologías celulares e inalámbricas) llevará a la proliferación de dispositivos y de servicios que permitan maximizar las posibilidades que este tipo de comunicaciones ofrece.
  - ?? La creciente demanda de accesos de banda ancha tanto en entornos de negocio como residenciales, para disponer de servicios de acceso a internet a alta velocidad, video bajo demanda y voz (VoIP). En este contexto hay dos tecnologías, WiFi (transmisión vía inalámbrica) y PLC (transmisión a través de la red eléctrica) que van incrementando su implantación por los beneficios que suponen tanto para usuarios como operadores, pues permiten desplegar rápidamente redes a bajo coste y ofrecer conectividad en todos los puntos de un edificio.
- ?? Con objeto de organizarse para hacer frente a estos nuevos retos TecnoCom ha adaptado su organización y recursos agrupando en cuatro áreas todas las actividades de ventas y generación de productos del grupo en esta división.

- a) Prestación de servicios vinculados a **redes fijas y de telefonía celular**, 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.

El posicionamiento de TecnoCom en este mercado es el óptimo ya que, como hemos señalado anteriormente, esta categoría de servicios está estrechamente ligada a la actividad tradicional de las empresas del grupo EuroInsta, por lo que se trata del negocio tradicional de TecnoCom, donde tenemos una experiencia consolidada de más

de 10 años en Europa y en América Latina. TecnoCom se encuentra actualmente entre los tres mayores integradores de España y América Latina y ha participado ya en la actualidad, de la mano de alguno de los grandes fabricantes de equipos de telecomunicaciones, en los trabajos iniciales de despliegue de redes de telefonía celular de tercera generación.

Buena prueba de ello, son los recientes contratos ganados en México para apoyar el despliegue de la nueva red GSM de Telefónica Móviles, país en el que el grupo Telefónica tiene previsto invertir casi 600 millones de euros en los próximos años y en los que TecnoCom de México está ya trabajando activamente.

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.

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 que se plasmará en el 2003 en un acuerdo comercial de modo que se asegure la participación de todos desde el inicio en dicho proyecto.

Los expertos en el sector de las telecomunicaciones estiman que este área de negocio tendrá un crecimiento en el período 2002-2005 del 25%. TecnoCom estará presente en esta área en aquellos mercados en los que se encuentra actualmente para los que se ha identificado un mayor tamaño y potencial de crecimiento, como son España, Portugal, Italia, Alemania, Brasil, Perú y México.

b) **Prestación de servicios de diseño, instalación, mantenimiento y gestión de redes de banda ancha.**

El objetivo es convertir a TecnoCom en una de las empresas líder en servicios relacionados con redes de acceso de banda ancha en aquellos mercados en los que esté presente.

En este campo TecnoCom ya tiene presencia activa en España y América Latina en la prestación de servicios para el acceso a Internet utilizando la tecnología DSL, ya consolidada, que utiliza el par de cobre.

Adicionalmente, TecnoCom se encuentra posicionado de manera óptima para ser uno de los actores principales en esta actividad en los mercados en los que está presente, mediante la prestación de servicios ligados a proporcionar el acceso a Internet a través de la línea eléctrica (tecnología que se conoce como PLC). Esta tecnología emergente tiene enormes posibilidades, dado que permite conseguir una velocidad en la transmisión de datos competitiva e incluso superior a la que ofrecen otras soluciones, pero reduce muy significativamente el importe de las inversiones a realizar,

especialmente en el medio rural, al aprovechar en gran medida la infraestructura existente para el tendido eléctrico.

Para conseguir posicionarse de la mejor forma en esta actividad, TecnoCom ha firmado en el 2002 una alianza con la empresa valenciana DS2, líder mundial en la fabricación de los chips que permiten la utilización de la tecnología PLC, a través de la cual se ha convertido en su socio estratégico e integrador preferente. En la misma línea, TecnoCom ha firmado ya sendos acuerdos de colaboración con dos grandes empresas eléctricas para la realización en el primer semestre del ejercicio 2002 de proyectos pilotos, en un número de hogares elevado, de utilización de esta tecnología .

Los consultores especializados estiman que este área de negocio tendrá un crecimiento en el período 2002-2005 del 33%. TecnoCom ha comenzado a prestar sus servicios en esta actividad en los países de la Península Ibérica, con la intención de extenderla en el corto plazo a los países de nuestro entorno.

- c) Prestación de servicios sobre **tecnología IP**, que incluyen el diseño, consultoría, ingeniería, instalación, mantenimiento y gestión de redes IP; así como la prestación de servicios de integración de soluciones para redes y aplicaciones, y de soluciones de voz y datos.

El objetivo marcado en el plan estratégico es convertir a TecnoCom en un integrador de referencia para las soluciones convergentes, que son aquellas que permiten la transmisión a través de una misma red de voz y de datos.

En este terreno, se han firmado acuerdos comerciales con integradores para la captación de clientes en el ámbito de los servicios utilizando tecnología IP.

Al mismo tiempo se han evaluado diversas compañías que operan en este campo, con vistas a la toma de una participación accionarial en las mismas, de manera que faciliten el acceso más rápido e integración de redes IP; así como al desarrollo de aplicaciones en campos que se estima que van a registrar un muy elevado crecimiento, como son el de seguridad, almacenamiento masivo de datos, el de las soluciones de alta disponibilidad y las videoconferencias.

Por otro lado, nuestra participación en la sociedad Secretariaplus, que ya se remonta al año 2000, nos ha permitido el acceso a un valioso know-how en el campo de Internet, que nos debe permitir trasladar nuestros conocimientos en materia de utilización del concepto “web”, en materia de comercio electrónico y de difusión de contenidos on-line, a nuestras soluciones IP. Secretariaplus es una empresa con fuerte implantación en el segmento de usuarios que forman “las secretarías en las compañías” que está consiguiendo crecimientos espectaculares – el número de secretarías activas alcanza ya las 47.000 - en algunas líneas de negocios, con una combinación estrecha entre los servicios online y offline, que le hace tener una comunidad profesional cada vez más grande y más fiel al portal.

Los expertos en el sector estiman que este área de negocio tendrá un crecimiento en el período 2002-2005 del 35%. TecnoCom ha comenzado también a prestar sus servicios en esta actividad en los países de la Península Ibérica, con la intención de extenderla en el medio plazo a los principales países latinoamericanos en los que operamos.

- d) **Aplicaciones de Datos Móviles:** comercialización, explotación y mantenimiento de soluciones integradas para la gestión remota de máquinas, vehículos, etc, ...

Nuestro objetivo en este área de actividad es posicionar a TecnoCom como integrador líder en soluciones verticales de alto valor añadido para el sector de las comunicaciones entre máquinas o dispositivos electrónicos (M2M).

Avanzando en este sentido, se constituyó en el ejercicio 2000, la sociedad TM Data do Brasil, con el objetivo de prestar este tipo de servicios en Brasil.

En la actualidad ya se dispone de la red del operador NEXTEL. Entretanto, TM DATA ha invertido en el desarrollo de un centro de datos propio, multiplataforma, al que podrán acceder todos los operadores locales con capacidad para transmitir datos, cualquiera que sea la tecnología que empleen: IDEN, CDMA, TDMA, GSM, etc.

En el 2002 se ha iniciado la facturación por prestación de los primeros servicios por parte de TM DATA, habiéndose firmado contratos para proveer servicios de localización automática a un importante parque de vehículos. Hoy en día TM Data ha conseguido situarse para los integradores del país como la empresa de referencia en la comercialización de aplicaciones verticales sobre redes móviles en este importante mercado, especialmente para los integradores de control de flotas (AVL) y los de medición de audiencias de TV en remoto.

Por otro lado, en el 2002 se han realizado las pruebas para lanzar esta actividad en España, aprovechando que la madurez de la tecnología GSM va a permitir un rápido desarrollo e implantación del proyecto. Para nuestro mercado se han desarrollado soluciones para el sector de máquinas de venta automática ("vending") que se está probando con éxito con una de las principales empresas operadoras de máquinas de venta automática en España. En paralelo se han diseñado otras soluciones para el sector de máquinas recreativas y para la monitorización de cámaras frigoríficas

Los expertos en el sector consultados han estimado que este área de negocio tendrá un crecimiento en el período 2002-2005 del 140%. TecnoCom ha comenzado a prestar sus servicios en esta área de negocio en Brasil y en España, y a medio plazo está previsto extenderla a otros países de nuestro entorno.

- ?? Los objetivos que se persiguen para este área se centran por lo tanto no solo en la provisión de servicios relacionados con el despliegue de redes- el área tradicional de TECNOCOM – sino el situarse como referencia en lo que creemos concentrará la mayor parte del gasto en este sector en los próximos años.

- ?? Parece una evidencia que en los países más desarrollados el nivel de cobertura y despliegue de redes ha alcanzado unos niveles que van a permitir mover el grueso de las inversiones más hacia "como rentabilizar la red que a extenderla" por lo que tanto desde el punto de vista de nuevos ingresos los temas de banda ancha -que permiten acercar al cliente los nuevos servicios relacionados con Internet y los contenidos de juegos y videos- como desde el punto de vista de gestión eficiente de costes, el "traspaso de la responsabilidad" de la operación y mantenimiento de redes pueden abrir para compañías como TecnoCom un nuevo horizonte de ingresos. Esta evolución se producirá también en mercados en desarrollo medio aunque como un segundo paso en el tiempo.
- ?? Para acometer esta tarea nos hemos fijado los objetivos de crecer rentablemente en los próximos años, manteniendo el foco en estos nuevos mercados. Ya en el año 2002 se ha comenzado a recibir ingresos de estos nuevos proyectos.
- ?? También se pretende el aumento de los ingresos recurrentes en el grupo, por lo que se ha trabajado mucho los últimos meses en poner en marcha el negocio de Metrocall- como ejemplo de recurrencia de ingresos y compartición de costes para los operadores- manteniendo negociaciones con todos los operadores de redes móviles- como la ampliación del centro de atención técnica -desde el que se mantienen y se suministra apoyo técnico a varios de nuestros clientes-.
- ?? Dentro de esta estrategia de liderazgo en nuevas tecnologías debemos destacar el importante papel de liderazgo que en temas como PLC TecnoCom ha asumido, suministrando a sus clientes no solo los servicios de diseño e implementación de la red PLC, sino también el correspondiente al entorno IP de los mismos, de modo que tenemos capacidad de ofrecer "llave en mano" los proyectos de redes PLC como "prime contractor".

## ***Líneas maestras. División Industrial:***

- ? ? La División Industrial de TECNOCOM, tiene como objetivo principal, la rentabilidad y la continua generación de cash-flows positivos, que permitan la autofinanciación de las actividades operativas y las nuevas inversiones en las áreas tradicionales y en los nuevos segmentos de mercado de la propia División y de las nuevas áreas de negocio de TECNOCOM.
- ? ? Para cumplir estos objetivos, se han diseñado las diferentes estrategias, para los tres grandes mercados mundiales donde competimos con nuestra tecnología y gozamos ya de importantes posiciones productivas y comerciales.

### ***EUROPA***

- ? ? Sigue siendo nuestro principal mercado, atendido principalmente por nuestra Fábrica de Madrid, pero ya desde principios de este año 2003, con clientes homologados para recibir motores desde nuestras instalaciones en China, y a principios de 2004 desde la fábrica de Brasil.
- ? ? Al ser los motores para lavadoras un producto maduro, la consecución de importantes volúmenes es clave para mantener la rentabilidad. En ello se va a centrar nuestra apuesta estratégica principal, pasando de los 2 millones de motores actuales, a 4 millones en los próximos tres años. Para ello, contamos con la nueva línea de motores de lavavajillas que inicia producción a finales de 2003, y que debe permitir duplicar nuestras ventas en este tipo de motor, para finales de 2005. A ello se va a añadir, nuestra penetración en sectores de mercado en los que hoy no competimos, como son los motores de lavadoras de media y alta velocidad.
- ? ? Estamos ya finalizando nuestras acciones de desarrollo y producción del nuevo motor trifásico para lavadoras de altas prestaciones. Este motor está ya disponible a nivel de series industriales para su lanzamiento comercial experimental, y los acuerdos con grandes clientes deben estar cerrados a finales de 2003. La producción en grandes series llegaría a finales de 2004. Este motor trifásico, va a tomar un segmento importante de mercado, al presentar ventajas evidentes, dado su menor nivel de ruido, comparado con los motores que se usan ahora. Estimamos que la cuota de mercado estará entorno al 10% en 2005, es decir unos 2,3 millones de motores, con rápida subida al 20% en términos de cuota, es decir casi 5 millones.
- ? ? En los últimos meses hemos iniciado planes de acción 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. Creemos que es importante, no solo para alcanzar los volúmenes previstos en nuestros planes estratégicos, sino como apoyo indispensable a nuestra oferta comercial de "gama completa". Los grandes clientes,

buscan cada vez más, proveedores de toda la gama de motorizaciones y nuestro grupo, que pretende mantener su posición de privilegio dentro de los grandes fabricantes mundiales de electrodomésticos, trata de poner a disposición de sus clientes una gama que cubra todas sus necesidades aportando la última tecnología en lavavajillas, secadoras y lavadoras.

- ? ? La entrada en el motor de colector, puede producirse por adquisición de actuales instalaciones productivas, o por acuerdos comerciales/societarios, con pequeños fabricantes, a los que podamos aportar nuestra dimensión comercial.
- ? ? Estos planes de acción deben llevarnos, no solo a alcanzar los volúmenes de motores comentados, lo que significaría duplicar nuestra facturación actual, alcanzando los 80 millones de euros, sino a tomar cuotas de mercado significativas en la totalidad de segmentos de mercado. Así, en nuestro actual segmento de lavadoras de baja velocidad, rondaríamos el 30% de cuota de mercado, frente al 28% actual. En el nuevo segmento de gama alta, el motor trifásico, esperamos tener un 10% de cuota de mercado, y un 5% en el segmento de motores a colector. Por lo que respecta a motores de lavavajillas, queremos subir hasta el 8% de cuota de mercado, con lo que duplicaríamos prácticamente la actual, y en secadoras, mantener los actuales porcentajes de penetración.
- ? ? Desde nuestra fábrica de Madrid, la División Industrial de TECNOCOM, va a continuar liderando los nuevos desarrollos tecnológicos, que se aplicarán en el resto de las fábricas, apoyándose en los equipos locales de China y Brasil. Uno de los retos, que ya hemos comenzado a alcanzar es la homologación de la calidad de nuestros motores con todos los grandes clientes mundiales, cualquiera que sea el lugar de su producción, ya que todas las instalaciones comparten los mismos exigentes estándares, lo que nos va a permitir, a corto plazo, una mejor utilización de nuestras capacidades productivas, así como un óptimo aprovechamiento de las diferentes eficiencias en cada región.

## **CHINA**

- ? ? A pesar de que las circunstancias locales en China, ahora mismo, no están propiciando el rápido despegue del consumo interior, como se preveía en nuestros planes estratégicos para este mercado, la calidad de su producción y los bajos costes de mano de obra, nos han permitido enfocar parte de la capacidad productiva de nuestra fábrica hacia los clientes europeos, en motores de baja gama.
- ? ? La estrategia para este mercado, será la profundización en la diversificación de clientes, para consolidar y aumentar nuestra actual cuota de mercado, cercana al 30%. Ya están en marcha nuevas homologaciones con todos los grandes fabricantes locales de lavadoras, HAIER y SIEMENS, para sacar ventaja de nuestros mejores costes de materiales, debidos a nuestros mayores volúmenes de compra a nivel mundial. Paralelamente, 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.

## ~~BR~~ **BRASIL**

- ? ? En Noviembre de 2002 se completó la inversión 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, tan pronto esta zona económica se recupere.
- ? ? Los acuerdos comerciales con clientes locales, se iniciaron en 2002, con un contrato de dos años por el 50% de sus necesidades, con el Grupo ELECTROLUX, circunstancia que va a permitir nuestro lanzamiento comercial y productivo en 2003, con volúmenes ya importantes. En los meses siguientes, han continuado incorporándose nuevos clientes locales, como LATINA y ATLASUL, a los que esperamos añadir en 2004 a MULTIBRAS, líder del mercado local, que ya se encuentra casi a la mitad de su proceso de homologación..
- ? ? Nuestra estrategia es consolidarnos como segundo fabricante y proveedor de este importante mercado, alcanzando una cuota del 20% en Brasil, y recuperar nuestra posición de liderazgo, cuando el mercado de los fabricantes argentinos se recupere. Para todo ello, estamos trabajando para terminar de cerrar los nuevos acuerdos comerciales comentados, ayudados por la prácticamente completa integración local de materiales y componentes, que haga competitiva a esta fábrica.
- ? ? Tenemos también planes internacionales para IB MEI Mercosul, que debe incorporarse al suministro de motores de secadora para CROSSLEE en Europa a principios de 2004, sustituyendo a la fábrica de Madrid, poco competitiva en estos productos de mano de obra intensiva.

**HITOS RELEVANTES DE TECNOCOM EN MATERIA DE CALIDAD Y MEDIO AMBIENTE.**

**DIVISIÓN DE TELECOMUNICACIONES:**

**a) Sistemas de Gestión de la Calidad.**

Tecnocom Telecomunicaciones y Energía S.A., ha conseguido la certificación UNE-EN ISO 9001 por AENOR de su Sistema de Gestión de la Calidad el 9/10/1998. Siendo éste renovado con fecha 9/10/2001 teniendo previsto el tránsito a la ISO 9001:2000 en el mes de Septiembre de 2003.



Euroinsta Derivados Estructurales S.A. obtiene también por AENOR la certificación UNE-EN ISO 9002 de su Sistema de Gestión de Calidad el 14/03/2001, y conseguirá en el mes de abril la certificación del tránsito a la ISO 9001:2000.

**b) Sistemas de Gestión Medio Ambiental.**

Tecnocom, consciente de la importancia que sus clientes otorgan a la certificación del Sistema de Gestión Medioambiental, y no conforme con el estricto cumplimiento legal en esta materia, ha querido dar un paso adelante haciendo un esfuerzo importante para satisfacer el deseo de la mayoría de sus clientes. Dicho esfuerzo se planifica y concreta en el objetivo de conseguir la certificación del Sistema de Gestión Medioambiental por AENOR según la Norma UNE-EN ISO 14001 en el año 2002.



El objetivo se cumple, evidenciándose mediante el Certificado de AENOR número CGM-02/072 a nombre de TecnoCom Telecomunicaciones y Energía S.A. de fecha 25/02/2002.

Este objetivo también cristaliza en Euroinsta Derivados Estructurales, obteniendo el certificado de AENOR número CGM-02/271 con fecha 16/09/2002.

Ambos certificados, tanto el de Calidad como el de Medio Ambiente, llevan asociada la certificación internacional IQNet, que ampara los productos y servicios que, teniendo como origen los centros de trabajo certificados en España, se prestan en el extranjero.

Atendiendo a los requerimientos de uno de sus más importantes clientes, Tecnom Telecomunicaciones y Energía S.A., figura entre las empresas adheridas a ECOEMBES, con el número 15354, y participa económicamente, mediante la declaración anual de envases, en el reciclado de los embalajes que pone en el mercado como consecuencia de su actividad.



Dentro de las acciones emprendidas para dar cumplimiento a la legislación vigente en materia medioambiental destacan:

- ✍ La inscripción de Tecnom en el Registro de pequeños productores de residuos tóxicos y peligrosos de la Consejería de Medio Ambiente de la Comunidad de Madrid con el siguiente número de identificación: A-28/191179/MD51/2002/3642 mediante resolución de 13 de Junio de 2002.
- ✍ El concierto con el gestor autorizado , Tecnoresiduos "R3" para la recogida y posterior tratamiento de los residuos tóxicos y peligrosos que se producen.
- ✍ Inscripción en la sección de gestión de vertidos del ayuntamiento de Madrid
- ✍ Autorización anual nº 260 para el vertido de residuos sólidos e inertes en vertedero municipal.

También es un asunto a destacar que Tecnom Telecomunicaciones y Energía, está inscrita en Fundación Entorno participando activamente en distintos programas formativos, y de calificación medioambiental de proveedores y contratistas, habiendo conseguido la certificación medioambiental, nivel 5, de acuerdo con la metodología de calificación medioambiental e+5, el 14 de Noviembre de 2002.



Así mismo también se ha conseguido esta calificación medioambiental por etapas para Euroinsta Derivados Estructurales con fecha 1 de Marzo de 2003.

## DIVISIÓN INDUSTRIAL

### a) Sistemas de Gestión de la calidad.

El sistema de Calidad de IB-MEI fue certificado según la normativa ISO en el año 1996, desde ese momento ha ido evolucionando y esto nos ha hecho estar en disposición de adecuarnos al nuevo standard ISO 9001:2000 el pasado Noviembre; es decir, más de un año antes de la fecha límite impuesta por las entidades de Certificación.

### b) Sistemas de Gestión medioambiental

Atendiendo las peticiones de nuestros clientes, quienes cada vez dan un mayor peso al impacto medioambiental, IB-MEI se ha marcado como objetivo para este año 2003, la consecución de la certificación según la norma ISO 14000 "Sistemas de Gestión Medioambiental"



## **HECHOS SIGNIFICATIVOS POSTERIORES AL CIERRE DEL EJERCICIO.**

~~EE~~ (23/01/03) TECNOCOM se posicionada como líder en el sector de integración de Tecnología PLC

La tecnología PLC (Power Line Communication) -que permite transmisión de Voz y Datos a través de líneas de energía eléctrica de forma muy estable- es una alternativa a menor coste y mayor velocidad de instauración a los sistemas tradicionales (XDSL, Cable, Fibra Óptica, etc.), sistemas, a su vez, complementarios de PLC

PLC, ofrece ubicuidad y costes reducidos gracias al aprovechamiento de redes de distribución de energía eléctrica, lo que supone una gran oportunidad tanto para Pymes, como para el mercado residencial, entre otros mercados.

Los principales campos de aplicación, son tres:

- o Transmisión punto a punto sobre líneas de distribución eléctrica de alta y media tensión.
- o Local, para comunicaciones internas dentro del hogar.
- o Acceso a otras redes y servicios de Telecomunicaciones.

~~EE~~ (24/02/03) TECNOCOM ha aprobado un Código de Conducta que regula el uso de la información privilegiada

Tecnocom ha aprobado un nuevo Código de Conducta Corporativa que 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, informó la compañía a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

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.

~~EE~~ (01/04/03) IB-MEI, ha firmado un contrato en exclusiva con un importante Fabricante de electrodomésticos

IB-MEI, empresa fabricante de motores eléctricos para lavadoras, lavavajillas y secadoras del Grupo TECNOCOM, ha alcanzado un acuerdo con el grupo FAGOR para ser el proveedor en exclusiva de los motores del nuevo lavavajillas de esta empresa, cuyo lanzamiento tendrá lugar a finales de este año 2003.

Con este acuerdo, IB-MEI prevé facturar 16 millones de euros y se convierte en el único proveedor durante los próximos cuatro años y con posible ampliación del periodo contractual, de todas las necesidades de este tipo de motor del grupo FAGOR.

09/04/03) TECNOCOM ha adquirido de LUCENT TECHNOLOGIES el 12,2% del capital de AMPER (3.405.716 acciones), a un precio de 1,76 euros/acción.

El objetivo de TECNOCOM es esta operación es el de reforzar el desarrollo conjunto de negocios de interés estratégico entre TECNOCOM y AMPER, con el fin de acceder a oportunidades que de forma independiente resultarían más complejas y de más difícil consecución.

Algunas de estas oportunidades son:

- a) Soluciones de datos, para constituirse en una referencia en el mercado español, mexicano y brasileño
- b) Mercado de operadores en España
- c) Desarrollo de la telefonía rural
- d) Operadores de voz y datos
- e) Redes móviles de tercera generación
- f) Nuevas oportunidades por complementaridad y situación de los competidores
- g) Nuevos segmentos de mercado en España. Entrada de TECNOCOM en el segmento institucional.
- h) Fabricantes de equipos, para ampliar cuota de mercado y gama de productos.
- i) América Latina. La presencia en Brasil y México se considera estratégica a medio plazo donde operadores y grandes empresas mantienen cifras de inversión muy elevadas.
- j) I+D para el desarrollo de nuevos productos y tecnologías en los ámbitos de telefonía rural, M2M e integración de sistemas en general.

Con la toma de esta participación, TECNOCOM ha completado un paso más en su estrategia de concentrar toda su actividad e inversiones futuras en el sector de las telecomunicaciones, en el que se ha especializado como proveedor de nuevas soluciones y servicios de alto valor añadido.

~~24/04/03~~ TECNOCOM suministrará infraestructura a TELEFONICA MOVILES EN MEXICO.

TECNOCOM participará como uno de los suministradores de infraestructura para el despliegue de la red GSM de Telefónica Móviles México suministrando alrededor de un 25% de las torres y casetas requeridas para los emplazamientos de estaciones base de la nueva red. Con esta adjudicación, TECNOCOM prevé facturar más de 9 millones de euros en 2003, y se consolida como uno de los principales proveedores del operador de telefonía móvil en México

~~07/05/03~~ TECNOCOM firma un segundo contrato con TELEFONICA MOVILES MEXICO.

TECNOCOM ha firmado un segundo acuerdo con TELEFÓNICA MÓVILES MÉXICO que la tecnológica estima supondrá alrededor del 20% de servicios de instalaciones para las estaciones base y radioenlaces necesarios para la nueva red GSM de telefonía móvil en este país. TECNOCOM prevé facturar con este acuerdo 2,7 millones de euros en este año.

~~02/06/03~~ TECNOCOM firma un acuerdo con NII HOLDINGS.

TMDData de Brasil, filial de TECNOCOM, ha firmado 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.

~~18/06/03~~ TECNOCOM firma un contrato con el MELIA CASTILLA.

TECNOCOM ha firmado 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 enero de 2004. El importe del contrato asciende a 1,5 millones de euros.

~~26/06/03~~ En la Junta General de Accionistas de TECNOCOM, se aprobó en el cuarto punto del Orden del día la modificación de los artículos 21, 26.7 y 26.10 de los Estatutos Sociales y la adición de un artículo 26 bis. También se aprobó la ratificación

de la aceptación de la dimisión como Consejero de SUFI, S.A., y el nombramiento para tal cargo de GRUPO SUFI, S.L.

~~24~~(10/07/03) TECNOCOM Y LUCENT TECHNOLOGIES firman un acuerdo de colaboración.

TECNOCOM y Lucent Technologies han renovado 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.

### **PLANES DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN PREVISTOS PARA EL DESARROLLO Y LA EXPANSIÓN**

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 .

En la actualidad se están llevando a cabo acuerdos comerciales con integradores para captación de clientes en los dos ámbitos de servicios. Además se está analizando la posibilidad de una toma de participación en sociedades ya existentes en el sector, y especialmente en aquellos que trabajan en el desarrollo de campos de muy alto crecimiento como son la seguridad y almacenamiento de datos, soluciones de alta disponibilidad y videoconferencias.

### **PRINCIPALES RIESGOS DE LA SOCIEDAD**

En opinión de la compañía, los únicos riesgos significativos son:

- 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.
- Dentro del área de las telecomunicaciones y dada la coyuntura actualmente existente en los planes de inversión de las operadoras de telecomunicaciones, se arroja cierto nivel de incertidumbre sobre el horizonte temporal en el que se realicen niveles fuertes de inversión por parte de los clientes de TECNOCOM.

**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 31 de julio de 2003