



**INFORME EMITIDO POR AVANZIT, S.A. EN CUMPLIMIENTO DE LO PREVENIDO EN EL APARTADO 2 DE LA NORMA 3ª DE LA CIRCULAR 1/2000 DE LA CNMV.**

**1. EVOLUCION RECIENTE Y PERSPECTIVAS DEL NEGOCIO.**

Como es bien sabido, AVANZIT, S.A. durante el presente ejercicio ha puesto en marcha, desde un punto de vista de estructura legal, los mecanismos necesarios para implantar el modelo de nueva compañía que los gestores tienen diseñado para reconvertir o “reinventar” la antigua RADIOTRONICA de forma y manera que pase a ser una TMT, con el importantísimo valor añadido que para la entidad y sus accionistas esta evolución trae consigo.

Durante los dos últimos ejercicios, gracias a importantísimos esfuerzos financieros y de organización, se llevaron a cabo las adquisiciones de las compañías necesarias para servir de cimientos al nuevo Grupo AVANZIT.

Así, después de la fusión con TELSON, que permitió nuestra introducción en el mercado de MEDIA desde una posición de claro liderazgo, se produjeron las adquisiciones de TELECOMUNICACIONES, SISTEMAS E INGENIERA DE PRODUCTOS, S.A. (TSIP) y de SOCIEDAD GENERAL DE TELEDIFUSION, S.A. (SGT) que, junto con la actividad de la antigua RADIOTRONICA, permitieron la configuración de las actividades de AVANZIT, S.A. en todas las ramas de contenido (TECNOLOGIA, MEDIA y TELECOMUNICACIONES) previstas por los gestores de la compañía.

El año 2.001 ha sido de absoluta importancia para nuestra entidad, puesto que ha exigido importantísimos esfuerzos, especialmente del capital humano de la compañía, para poder cohesionar las individualidades correspondientes a cada una de las sociedades que conformaban el Grupo, e iniciar la filosofía de empresa necesaria para que, en poco tiempo, ese conglomerado societario pueda convertirse en un verdadero grupo que sepa utilizar y rentabilizar las sinergias que, sin duda , el nuevo esquema societario proporcionará.



El cuadro que a continuación incorporamos ayuda también a comprender el funcionamiento básico que esta evolución de la economía permite para una compañía que, como AVANZIT, se encuentre posicionada como una TMT.

Los movimientos tácticos de los distintos "players" están dirigidos a extender su presencia geográfica, adquirir nuevas competencias y habilidades, poder adquirir activos u operaciones no estratégicos, alcanzar economías de escala y capturar nichos de mercado en los que desarrollen una posición dominante que les permita satisfacer las necesidades globales que demandan sus clientes en materia de comunicaciones y ocio.

	Contenidos	Integración		Acceso		
		Integración	Interfaces software	Redes de transporte	Servicios en red	Equipos
Comunicación				Compañías de telecomunicaciones se mueven hacia mercados multimedia y oportunidades		
Información		e-commerce e intermediación en mercados de masas		Servicios de telefonía y valor añadido en Internet		e-commerce
Ocio	Los contenidos tienden hacia una nueva definición de la distribución	Entertainment interactivo a través de Internet		Telefonía básica y servicios de datos ofrecidos por operadores de TV por cable		

- La nueva industria multimedia supone la convergencia de tres industrias hasta hace poco fácilmente identificables: Voz/Comunicación (ej. Telefonía), Datos/Tecnología (ej. Informática) e Imagen/Media (ej. TV)
- El potencial de creación de valor migrará a aquellos operadores de comunicaciones, plataformas de TV, proveedores de acceso a Internet (ISPs) etc. que adapten sus modelos de negocio y que mejor comprendan a los clientes finales (ej. herramientas de CRM), que mejor comuniquen con ellos (ej. Internet) y que proporcionen aquellos servicios (ej. contenidos interactivos) mejor enfocados a sus necesidades para diferenciarse de sus competidores
- La convergencia de las Industrias de Tecnología, Media y Telecomunicaciones está impulsando la demanda de servicios globales y cada vez más complejos a Proveedores de Soluciones Integrados

Independientemente de cuanto antecede, y desde el punto de vista de las oportunidades concretas de negocio, es importante destacar los siguientes puntos, agrupados en atención a cada una de las ramas operativas de la compañía:

## ▪ INFORMACION Y TECNOLOGIA (IT)

- El gasto en IT en las empresas americanas y europeas representa cerca del 50% y del 30% de sus inversiones totales respectivamente. Se estima que este gasto puede llegar al 70% .
- El gasto en IT como % del PIB presenta una marcada dispersión en los países europeos, con los países del área mediterránea como España e Italia claramente por debajo (1,5% para Italia) de las economías más avanzadas (3,4% para UK). La convergencia de economías en el área



Euro ofrece excelentes oportunidades de negocio ligadas a la provisión de servicios de IT (integración, desarrollo de sistemas, actualización) a las grandes corporaciones.

- Los servicios de integración de redes y de soporte técnico supondrán en Europa un volumen de negocio de cerca de 55.000 MM de US\$ en el año 2003 y el mercado crecerá por encima del 12% anual, especialmente en las áreas de consultoría y de servicios de gestión de sistemas. Los servicios ligados a redes LAN, WAN y equipos de usuario presentarán tasas de crecimiento (13%), netamente por encima de los dirigidos a redes públicas (7%).
- El mercado de las aplicaciones y sistemas de CRM (*customer relationship management*) podría superar los 40 millardos de US\$ en el año 2004 en todo el mundo y experimentará un crecimiento anual del 21%. El mercado de e-CRM crecerá a un ritmo del 51% anual y alcanzará los 10.400 MM US\$ en el mundo.
- En España, el tamaño total del mercado de servicios de integración de redes y de soporte superará los 2.500 MM de US\$ en el año 2003 con un crecimiento anual del 11%
- El mercado de VoIP moverá 13.000 MM US\$ en todo el mundo en el año 2003 y los servicios de comunicaciones sobre redes IP para corporaciones alcanzará 18.000 MM US\$. En España el mercado de voz, datos y multimedia sobre redes IP podría superar los 800 MM US\$ en el año 2006, con un crecimiento anual de más del 170%

#### ▪ **MEDIA E INTERNET**

- Los avances tecnológicos han provocado la migración del valor desde la distribución (redes) hacia los contenidos (creación y empaquetamiento) que representarán más del 50% de la cadena de valor.
- La provisión de servicios para los nuevos licenciatarios de TV terrestre digital (11 multiplex digitales DTT<sup>1</sup> en España), de radio



digital (DAB) y los operadores de TV analógica en su migración a digital presenta unas excelentes perspectivas de negocio en toda Europa y, a medio-largo plazo, en Latinoamérica.

- El mercado de producción y postproducción en España generó 40.000 MM de Ptas. en el año 1999, con unas expectativas de crecimiento muy importantes: se estima que existan en España más de 400 canales en el 2.010 y que se alcanzará la digitalización de todos los hogares.
- Las expectativas de penetración de Internet y de comercio electrónico prevén más de 12 MM de usuarios en España en el año 2.004 y un mercado que moverá más de 250.000 MM de Ptas. con un crecimiento medio anual superior al 200%, de forma similar a la explosión de estos servicios en los USA

#### ▪ TELECOMUNICACIONES

- A nivel mundial el mercado telecomunicaciones crecerá a un ritmo del 7,5% y alcanzará un volumen total de 1.540 millardos de US\$ en el año 2.007. El volumen de ingresos migrará progresivamente hacia los servicios de móviles (que crecieron a un ritmo superior al 40% en el periodo 1.992-98), Internet y transmisión de datos
- Aunque el mercado está geográficamente concentrado en los países industrializados (Europa, Norte América y Japón representan más del 75% del volumen), el resto de países presentarán los mayores potenciales de crecimiento, por encima del 10%.
- El mercado europeo crecerá por encima del 5% hasta el año 2.007. Los operadores de servicios de telecomunicaciones podrían facturar más de 350 millardos de US\$ en 2.007 en Europa Occidental (23% del total mundial), gracias a la explosión de los servicios móviles y de Internet/WWW.
- Más de 1.000 compañías tenían una licencia para proveer u operar redes públicas en la EU. La aparición de operadores de redes virtuales (ej. redes virtuales privadas VPN, operadores móviles virtuales



MNVO), la convergencia de redes móviles-fijas, el desarrollo de redes IP y la provisión de servicios de valor añadido, abre excelentes perspectivas de negocio ligadas al diseño, instalación, integración, gestión y *outsourcing* (ej. operación, mantenimiento correctivo y preventivo) de redes de comunicaciones.

- Los servicios de hospedaje (*data centers*, "*hosting / housing*") moverán en España 350 MM US\$ en el año 2.005
- Las inversiones realizadas en España en infraestructuras en 1.998 (redes de transporte, elementos de conmutación y redes de distribución) superó los 400.000 MM de Ptas., estimándose 700.000 MM de Ptas. en 1999. El aumento de las inversiones se canalizará principalmente a través de la red de transporte y de la red de distribución por los esfuerzos que están realizando operadores de cable (1,5 billones de Ptas. previstos en los próximos 10 años) y CLECs (nuevos operadores).
- Se concederán más de 1.300 licencias de WLL en Europa, con la consiguiente oportunidad de negocio para empresas proveedoras de servicios globales de planificación, instalación, integración, y *outsourcing* de redes
- El mayor potencial de crecimiento en el mercado de servicios de telecomunicación estará ligado al despliegue de redes móviles de 3ª Generación: se otorgarán ~70 licencias en la UE . Los niveles de inversiones que los nuevos operadores deberán acometer para desplegar sus infraestructuras de 3ªG serán considerables (2.400 - 5.400 MM Euro para cada operador) y muy superiores en comparación con los de 2ª G y 2ª G+ (GRPS, EDGE). Estas inversiones presentan una oportunidad tanto para los fabricantes de equipos como para las empresas de diseño, instalación, gestión, *outsourcing* (operación y mantenimiento) de infraestructuras y de redes móviles.
- En España los adjudicatarios de licencias UMTS han comprometido una media de 900.000 MM de Ptas. en inversiones en los próximos 10 años



- El desarrollo del mercado de comunicaciones móviles sobre redes de 3ª Generación despegará hacia el año 2.007 y representará en todo el mundo en el año 2.010 el 63% de los abonados (1.600 millones) y el 66% de los ingresos (\$ 840.000 millones). Este fenómeno de migración será mucho más importante en Europa Occidental ya que los países menos avanzados seguirán desarrollando redes de 2ª Generación durante los próximos años
- Las aplicaciones multimedia (desde texto a bajo ancho de banda hasta servicios multimedia) representarán cerca del 75% de los ingresos totales en Europa Occidental (cerca de 200.000 MM de US\$ en 2.010) de los operadores móviles, lo que constituye una gran oportunidad de negocio para los proveedores de contenidos y la migración de soportes audiovisuales a redes móviles

#### ▪ MERCADO LATINOAMERICANO

- El tamaño del mercado de servicios de integración de redes y de servicios de soporte de IT alcanzará cerca de 11.000 MM de US\$ en el año 2.003. El crecimiento anual acumulado en el periodo 1.998-2.003 será del 21,4% frente al crecimiento en Europa del 12,1%.
- El mercado de servicios sobre redes IP podría alcanzar los 1.600 MM US\$ en el año 2.006, con una tasa de crecimiento del 240%.
- Las mayores tasas de crecimiento se pueden explicar por la mayor necesidad de las empresas latinoamericanas de afrontar nuevas inversiones en infraestructuras de redes.
- La penetración de hogares abonados a plataformas DTH/DBS de TV pasará del 1,6% en 1.998 a más del 5% en el 2.005. El número de hogares con acceso a redes CATV pasará de más de 16 MM en 1.999 a más de 24 MM en el 2.005.



- Aunque Latinoamérica partía de unos niveles muy bajos, el fenómeno de Internet/WWW ha superado las previsiones más optimistas: el número de *hosts* ha crecido muy por encima de otros países y a un ritmo de cerca del 150%.
- Se espera que el *e-commerce* crezca por encima del 130% anual y que el número de usuarios crezca a un 32% anual hasta el 2.003.
- Los países Latinoamericanos ofrecen las mayores tasas de crecimiento a medio-largo plazo como consecuencia de las carencias en términos de infraestructuras y servicios básicos de telecomunicaciones. La creciente liberalización de mercados tradicionalmente en régimen de monopolio así como la baja teledensidad (15% frente a más del 70% en los países occidentales) y penetración de líneas celulares (<10% frente a más del 50% en la EU), ofrece un gran potencial de negocio ligado al despliegue de redes de comunicaciones fijas, redes de comunicaciones móviles, y la provisión de servicios sobre Internet.
- Se estima que el número de usuarios móviles crezca a un ritmo del 25% anual hasta el 2.003, y que la penetración de usuarios alcance el 37% en el 2.010, representando un mercado de casi 220 MM de individuos.
- Las redes móviles moverán para los operadores más casi 10 millardos de US\$ en el 2.010, lo que supone un crecimiento del 17% anual. Los primeros despliegues de redes de 3<sup>o</sup>G comenzarán a partir del 2.004 en Argentina y Brasil.
- Los servicios de hospedaje (*data centers*, “*hosting / housing*”) moverán 6.300 MM US\$ en el año 2.005, experimentando un crecimiento anual del 50%.

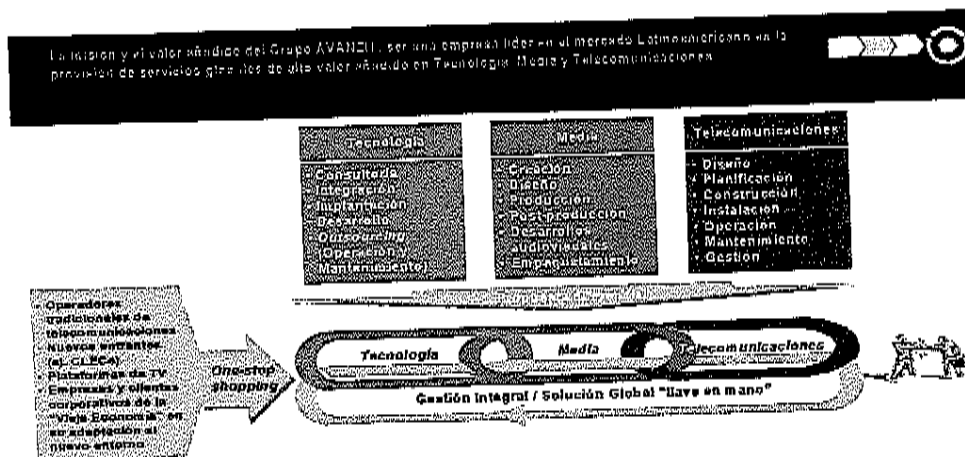
Consecuentemente, a la vista cuanto antecede, hay que concluir que el Grupo AVANZIT tiene excelentes oportunidades de negocio ligadas a la provisión de servicios globales de alto valor añadido y conformes a los más altos estándares de calidad, que ayuden a los operadores de comunicaciones (operadores fijos, operadores móviles, operadores de CATV y otras





plataformas de TV, y *utilities*) y grandes compañías en España y Latinoamérica, a diseñar, instalar, desarrollar, integrar, operar, mantener y gestionar sus sistemas de información y redes, así como ofrecer servicios y contenidos audiovisuales.

El cuadro que incluimos a continuación establece gráficamente el valor añadido que la creación del Grupo AVANZIT tiene sobre el desarrollo individualista de las actividades propias de su actividad.



Por ello, la ventaja competitiva del Grupo AVANZIT reside en un conjunto único de activos, *know-how* y recursos que le permiten la provisión de servicios y productos "llave en mano" de alto valor añadido y conformes a los más altos estándares de calidad, a operadores (nuevos o "incumbents") y clientes corporativos (1) desarrollo, integración y gestión de sistemas de información (2) creación y adaptación de contenidos multimedia sobre cualquier plataforma de distribución / comunicación (3) despliegue, operación y mantenimiento de las redes de comunicación más adecuadas para responder a las necesidades de sus clientes finales.

En relación a las previsiones y presupuestos de crecimiento de la compañía establecidos por nuestra entidad en el pasado, cabe decir que nos encontramos ante un casi exacto cumplimiento de los mismos y que las expectativas de crecimiento futuro, basadas fundamentalmente en la reinención de la compañía para convertirla, tal y como ya ha quedado



descrito, en una TMT, también están siendo alcanzadas en el presente ejercicio lo que ayuda a mirar con todo optimismo nuestro futuro próximo.

## **2. PLANES DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN.**

Durante el ejercicio 2.001, como es sabido por los hechos relevantes previos al presente se ha procedido a un reestructuración, casi total, de la deuda del Grupo, obteniendo un préstamo sindicado a cinco años, con uno de carencia, por importe de 90.000.000 de euros y con un tipo de interés del EURIBOR más un diferencial de 1,25 puntos.

El sindicato de entidades está formado por BSCH, Caja San Fernando, Commerzbank y Credit Agricole IndoSuez, Banco Espirito Santo, Banco Pastor, Caja Castilla-La Mancha, WestLB, Bancaja, Banco Gallego, Bankpyme, Caixa Nova, Caja Astur, Caja Burgos, Caja Cantabria, Caja de Ahorros del Mediterráneo, Caja Badajoz y Banco de Valencia.

AVANZIT, S.A. destinará este préstamo a reestructurar su deuda y alargar la vida media de la misma. Con esta operación el 50 por ciento de la deuda de la compañía quedará estructurada a largo plazo.

## **3. COMPROMISOS ADOPTADOS.**

No existen compromisos adoptados por los accionistas significativos de la entidad relativos a la permanencia en el capital de la empresa, su participación en ulteriores operaciones de financiación o su pertenencia al Consejo de Administración, sin perjuicio de la clara vocación de permanencia de los grupos que conforman el accionariado de referencia de la compañía



#### **4. DESCRIPCIÓN DETALLADA DE LOS PRINCIPALES RIESGOS DE LA SOCIEDAD.**

En cuanto a los riesgos propios de la actividad, se centran casi de forma exclusiva en la evolución del mercado de las telecomunicaciones y en que finalmente se produzcan las inversiones necesarias para la implantación de las nuevas tecnologías que AVANZIT proporciona.

Igualmente, se podrían considerar las posibilidades de riesgo derivadas de la efectiva implantación final de sistemas que, como el UMTS, aún a pesar de contar con el apoyo de casi todos los operadores, en base a las importantísimas inversiones realizadas por estos para la obtención de las licencias necesarias para su operatividad, tienen evidentes problemas de puesta a punto.

En relación a la importante cifra de negocio existente con el Grupo TELEFONICA, las actividades de la sociedad están siendo encaminadas hacia una mayor atomización de la clientela que permita, en poco tiempo, reducir en gran medida el grado de dependencia que a fecha de hoy pueda existir. No obstante lo anterior, la entidad considera que sus magníficas relaciones comerciales con el Grupo TELEFONICA y el incremento habido en los últimos tiempos en cuanto al grado de satisfacción por los trabajos realizados a dicho cliente, hacen más que previsible la continuidad de las relaciones y el incremento del volumen de trabajo que actualmente se desarrolla para ellos.

Hay que destacar, por otro lado, que Radiotrónica, S.A. Sucursal de Colombia ha iniciado un proceso de conciliación con Teleconsorcio y sus consorciados (Nec Corporation, Nissho Iwai Corporation, Mitsui & Co. Ltd. y Sumitomo Corporation), tendente a obtener el reconocimiento y pago de 21.667 líneas adicionales construidas en desarrollo del contrato de obra civil C-060-96, más sobrecostes e indemnizaciones. Por estos conceptos la Sucursal ha interpuesto una demanda por importe de 14 millones de dólares estadounidenses, la cual será ampliada hasta aproximadamente un total de 42 millones de dólares. El epígrafe " Deudores varios " de las cuentas anuales incluye una cuenta por cobrar a Teleconsorcio por importe de 7.300 millones de pesetas, de las cuales



5.700 millones de pesetas aproximadamente se han registrado como ingresos de explotación de ejercicio 2000, y han sido parcialmente provisionados en los epígrafes "Provisión por insolvencias" con cargo a "Variación de provisiones de tráfico" por aproximadamente 3.600 millones de pesetas.

Los Administradores de la Sociedad y sus asesores legales externos consideran que es muy probable el reconocimiento de su reclamación, debido a la solidez de las pruebas y argumentos jurídicos que la respaldan.

Hasta la fecha en la que se liquide la mencionada cuenta a cobrar con Teleconsorcio, la Sociedad dominante es propietaria de la red construida y de los terrenos en los que se encuentra así como de los derechos de explotación de dicha red.

Por otra parte, el 28 de abril de 2000, Teleconsorcio demandó a Radiotrónica por el contrato No C-060-96 (Bogotá), por incumplimiento del plazo acordado en el contrato de obra civil, por lo cual pretende el reconocimiento y pago de una indemnización por lucro cesante y daño emergente en un monto que asciende a 31.133.491 dólares estadounidenses. Adicionalmente, el 11 de diciembre de 2000, Teleconsorcio amplió el valor de su demanda en 1.536.724 dólares estadounidenses adicionales. Sobre estos valores no se tiene constituida ninguna provisión por las posibles contingencias que se pudieran derivar de la demanda.

AVÁNZIT, S.A. se opone a cualquier declaración de incumplimiento culposo de dicho contrato, advirtiendo el incumplimiento de varias obligaciones contractuales por parte de Teleconsorcio, tales como la obligación de informar acerca del número de líneas que se construirían, la falta de aprobación de los diseños y planos presentados, la falta de pago y el pago extemporáneo de la facturación mensual por avance de obra y por trabajos y suministros adicionales.

Teniendo en cuenta lo anterior, los Administradores de la Sociedad y sus asesores legales externos estiman que la Sociedad no puede ser condenada al pago de esta indemnización, pues a tal reconocimiento solo hay lugar cuando el contratante-demandante cumple o ha estado presto a cumplir



cabalmente sus obligaciones, y por lo tanto, que el riesgo debe ser calificado como remoto.

Asimismo, actualmente no se conocen los resultados del recurso contra la decisión de Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá de declarar la caducidad de otro contrato con la Sucursal colombiana de la Sociedad. Esta declaratoria de caducidad limita a la Sucursal para realizar operaciones con entidades del estado dentro de los 5 años siguientes a la fecha de su imposición. Sin embargo, la Sucursal podrá seguir desarrollando su actividad principal en la esfera privada y subcontratar con la persona que elija, lo cual teniendo en cuenta el direccionamiento que está tomando la Sucursal en Colombia el efecto negativo de la caducidad con el estado no sería importante para el desarrollo de sus actividades.

Por todo lo anterior, los Administradores de la Sociedad y sus asesores legales externos estiman que no se pondrá de manifiesto ningún quebranto para la Sociedad en relación con la resolución de los mencionados contenciosos en curso.

Excepción hecha de cuanto antecede, la entidad entiende que no existen otros riesgos derivados de la actividad tradicional, de las nuevas áreas, de la integración de nuevas incorporaciones al Grupo, riesgos tecnológicos de dependencia, obsolescencia, etc., riesgos regulatorios, financieros, de acuerdos con terceros, ligados a la propiedad industrial, de retención del personal cualificado, medioambientales y por responsabilidades derivadas de procedimientos judiciales, que puedan afectar al desarrollo de las actividades y de los planes de negocio.

Madrid, 30 de julio de 2001.