

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
- Organización
- El entorno económico en las actividades de *TECNOCOM*.
- Evolución de los Negocios
 1. Telecomunicaciones
 2. Industrial
- Líneas maestras plan estratégico 2002-2005
- 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.

El ejercicio 2001 se ha caracterizado por ser un año en el que se ha puesto el énfasis en reforzar la gestión con vista a los cambios que se están produciendo en los mercados en los que operamos, en consolidar los proyectos iniciados en los años anteriores y en definir la estrategia del grupo para los próximos ejercicios. Entre los hechos reseñables del ejercicio 2001 y de los meses transcurridos del 2002, y por orden cronológico, entendemos que cabe destacar los siguientes:

- ✓ El consejo de administración de TecnoCom aprobó en el mes de enero de 2001 la constitución de una Comisión de Auditoría, y de una Comisión de Nombramientos y Retribuciones, con el objetivo de adaptar su funcionamiento a las directrices del Código Olivenza de Buen Gobierno de sociedades cotizadas.
- ✓ El grupo Euroinsta inició el ejercicio continuando con su expansión internacional en aquellas áreas geográficas que se estima serán en los próximos años más rentables, y en las que se espera que se realicen próximamente las mayores inversiones en infraestructuras de telecomunicaciones.

- constituyó en el mes de enero de 2001 en Portugal Euroinsta-CEC, junto con la empresa lusa Comunicacoes e Computadores (CEC), una de las principales empresas integradoras del mercado portugués. La participación de TecnoCom en esta nueva sociedad es del 60%. El objetivo de la nueva compañía es ofrecer soluciones llave en mano a operadores y fabricantes de equipos de telecomunicaciones en el mercado luso, y ser uno de los principales actores en el despliegue de la tecnología UMTS.

Posteriormente, con el objetivo de consolidar su relación con CEC y de fortalecer su posición en el mercado portugués de telecomunicaciones, TecnoCom adquirió una participación del 40% en esta sociedad.

- creó en el mes de abril de 2001 la sociedad Euroinsta Italia, para participar en el despliegue de la red UMTS en este país. En el mes de noviembre, Euroinsta Italia alcanzó un acuerdo con la empresa italiana SITT, dedicada igualmente a la instalación de sistemas de telecomunicaciones, con el fin de colaborar en la prestación de servicios 'llave en mano' en redes de telefonía móvil de tercera generación (UMTS). El acuerdo contempla también la colaboración de ambas compañías en proyectos de tecnología GSM y redes IP. La colaboración de ambas empresas se concretará mediante la constitución de una unión temporal de empresas (UTE) de derecho italiano.
- constituyó en el mes de julio de 2001 Euroinsta Tunisie, con el objetivo de participar en el despliegue de la red GSM del 2º operador tunecino, cuya licencia se ha concedido en el 2001.

- ✓ Tecnomcom y Motorola llegaron a un acuerdo en el mes de marzo de 2001 para explotar de forma conjunta en el mercado español negocios basados en servicios ofrecidos a través de aplicaciones inalámbricas, siguiendo el modelo de cooperación establecido en nuestra sociedad brasileña, IM Data do Brasil.
- ✓ Metrocall obtuvo en el mes de marzo de 2001 de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) la licencia del tipo C1 (operador de operadores) imprescindible para el desarrollo de sus actividades. Esta licencia permite a Metrocall desplegar una red de telefonía de su propiedad en los túneles, pasillos y estaciones de la red de Metro de Madrid, y su alquiler a los distintos operadores de telefonía móvil para que puedan dar cobertura celular a sus abonados.
- ✓ En el mes de abril de 2001 finalizaron las obras de ampliación de las instalaciones fabriles que Euroinsta Derivados Estructurales posee en Torres de la Alameda (Madrid). Esta ampliación permitió triplicar la capacidad de producción, hasta alcanzar unos niveles que convierten a esta sociedad en el primer fabricante de Europa de "shelters" para el alojamiento de equipos de telecomunicaciones. Además, la ampliación ha aumentado la capacidad de fabricación de torres tubulares y de celosía.
- ✓ En el mes de mayo de 2001 el Consejo de Administración de Euroinsta Telecom aprobó la absorción de la sociedad Euroinsta S.A. por Euroinsta Telecom, para formar una única sociedad. La Junta General de Accionistas de Tecnomcom, celebrada en el mes de junio, aprobó la fusión por absorción de su filial Euroinsta Telecom. La triple fusión ha permitido eliminar ciertas duplicidades de funciones y aligerar los costes de estructura. El proceso de fusión, realizado con fecha 1 de enero de 2001, ha permitido a Tecnomcom pasar a ser una empresa con actividad propia, abandonando su carácter anterior de sociedad de cartera.
- ✓ El 3 de Julio de 2001 se pagó un dividendo de 0,15 euros por acción, con cargo a los resultados de 2000.
- ✓ A lo largo de varios meses del año 2001 se desarrollaron, conjuntamente con una consultora de estrategia especializada en el sector de las telecomunicaciones, los trabajos necesarios para la elaboración de un nuevo plan estratégico para el período 2002-2005, que finalizaron en el mes de julio. El nuevo plan estratégico define las principales directrices a seguir por la sociedad en los próximos años, cuyo cumplimiento dará lugar a una profunda transformación de nuestra sociedad, hasta el punto de que podemos hablar del nuevo plan estratégico como el punto de partida del nacimiento de una nueva Tecnomcom.

El nuevo plan estratégico fue aprobado por el Consejo de Administración el 23 de julio de 2001, iniciándose en el último trimestre del año los trabajos de implantación del mismo, que se prolongarán a lo largo del ejercicio 2002.

- ✓ En el segundo semestre del ejercicio 2001 se inició un proceso de fortalecimiento de la cúpula directiva de Tecnocom, con la finalidad de potenciar nuestro equipo directivo, fundamentalmente en el área de las telecomunicaciones, donde ya se desarrollan la mayor parte de las actividades de la sociedad.

Como resultado de este proceso se han incorporado a la sociedad tres importantes directivos con amplia experiencia y de reconocido prestigio en el sector de las telecomunicaciones. Así, en el mes de septiembre se produjo la incorporación, como nuevo Director General de Tecnocom, de D. Miguel Fernández-Rafada de la Gándara; y en el mes de noviembre se incorporaron a la sociedad D. Jaime Estalella Carvajal, como Director del Área de Desarrollo de Negocio, y D. Javier Camacho Ibáñez, como Director de Marketing y Ventas de la División de Telecomunicaciones.

- ✓ En el mes de diciembre de 2001 tuvo lugar la implementación de la primera fase del plan de venta de acciones de Tecnocom a directivos, aprobado por la Junta General de Accionistas de junio de 2001. En esta primera fase la sociedad vendió a un precio de 9,40 euros por acción, a gran parte de sus directivos con mayor responsabilidad y proyección, un total de 298.500. acciones:

Este plan persigue incentivar y retener a los principales directivos de la sociedad, así como incrementar su compromiso y vinculación con la misma. La gran respuesta de nuestros directivos al plan demuestra su confianza en el futuro de la sociedad.

- ✓ En diciembre de 2001, Tecnocom, a través de su filial Euroinsta Perú, se convirtió en el mayor mantenedor de redes de telecomunicaciones de Perú, mediante la prorroga del contrato de mantenimiento firmado el año anterior con Nextel Perú, al ampliar el número de estaciones base en mantenimiento a 209.

Tecnocom tiene previsto mejorar la gestión de estas redes con la instalación a lo largo de 2002 de una nueva herramienta informática, que permitirá a los clientes conocer a través de una página web el estado de su red en cada momento.

- ✓ La sociedad cerró su primer ejercicio completo de cotización en el Nuevo Mercado con una cotización de 7,26 euros, un 5% superior a la del ejercicio anterior. La revalorización experimentada, en un ejercicio en el que el índice del Nuevo Mercado ha sufrido un fuerte descenso (-22,4%), en el que los mercados bursátiles mundiales se han visto igualmente castigados de manera significativa, especialmente tras los luctuosos acontecimientos del 11 de septiembre, y en el que los principales valores del sector de las telecomunicaciones han visto disminuida de manera importante su capitalización bursátil (así, por ejemplo, el índice Eurotop 300 de telecomunicaciones descendió a comienzos del 2002 hasta niveles de 1997); demuestra claramente la confianza que los inversores han depositado en nuestra sociedad, reconociendo así su buena trayectoria de los últimos ejercicios y su alto potencial de crecimiento en los ejercicios venideros.

- ✓ TecnoCom alcanzó en el mes de enero de 2002 un acuerdo de colaboración con la compañía Kilowatt 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) que prevé una facturación de 8 millones de euros anuales una vez el negocio supere su fase de lanzamiento, y alcanzar la rentabilidad en 2003.

El nuevo proyecto espera incorporar en el primer año a los clientes más importantes del sector de máquinas de venta automática, dado el ahorro que el control remoto proporcionará a los gestores de este tipo de máquinas, estimado entre un 25 y un 30% de los costes operativos. El objetivo para los primeros doce meses es suministrar servicios a más de 10.000 máquinas de "vending". El mercado se cifra en 300.000 máquinas de este tipo, con un crecimiento anual previsto del 15%.

TecnoCom ofrecerá un servicio personalizado de teleinformación que permitirá a sus clientes conocer en tiempo real los datos necesarios para la optimización de la gestión de sus máquinas.

- ✓ Metrocall, compañía participada en un 60% por TecnoCom y en un 40% por el Metro de Madrid, firmó en el mes de febrero de 2002 un acuerdo con Vodafone para el alquiler de su red de telefonía móvil en el Metro de Madrid.

En dicho 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.

- ✓ 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, que permite ofrecer acceso a Internet utilizando el tendido eléctrico.

TecnoCom y DS2 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 recoge contribuciones de dos compañías líderes en su ámbito de actividad:

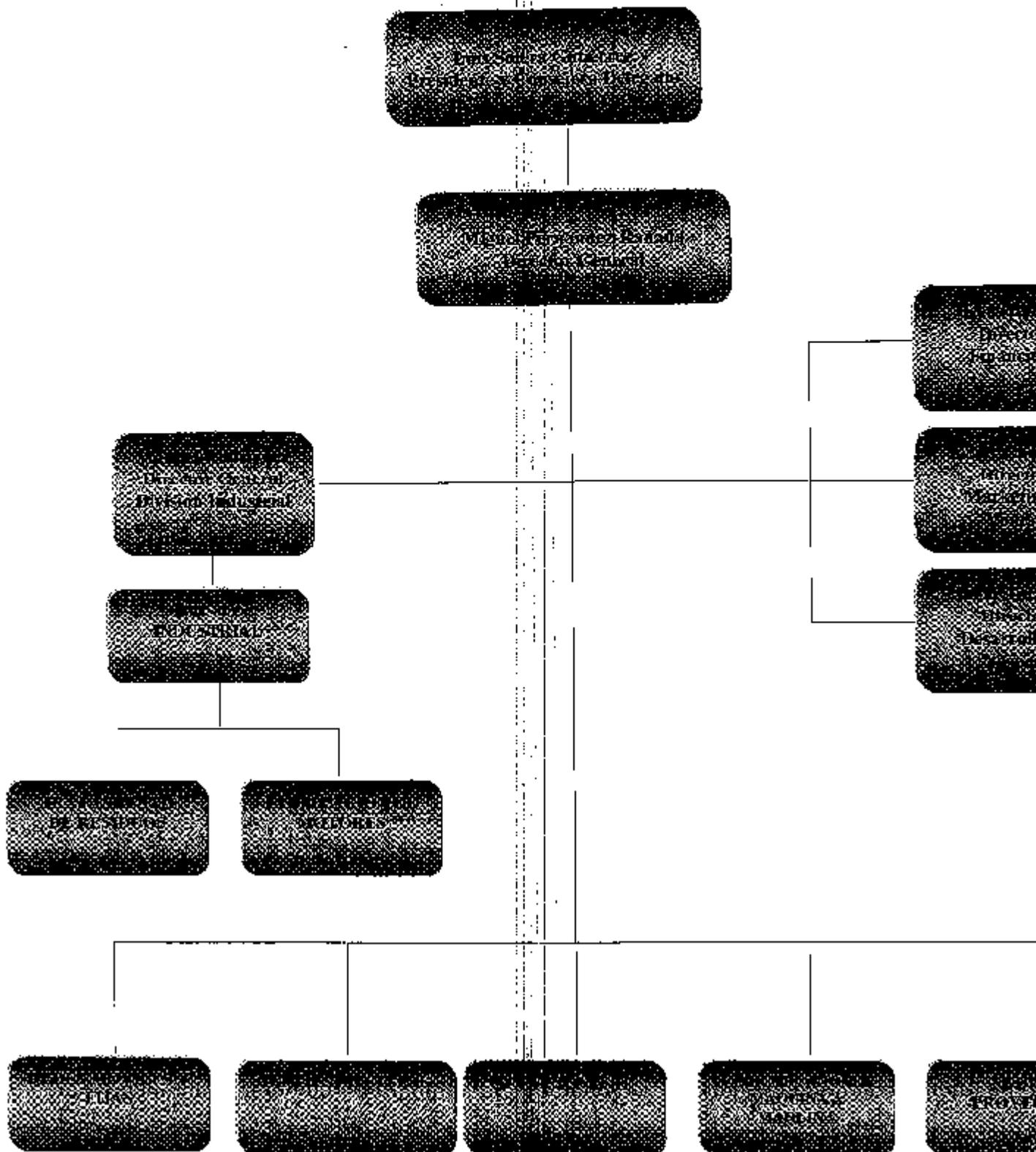
- DS2 centrará sus esfuerzos en la investigación y desarrollo de chips PLC
- TecnoCom será la responsable de la integración de la solución incluyendo el diseño de red, la ingeniería, instalación de los equipos, gestión de la red y el mantenimiento.

- ✓ IB-MEI recibió en el mes de abril de 2002 la aprobación de la Comunidad Autónoma de Madrid para reducir en un 10% la plantilla de su fábrica en la capital. Esta reducción de plantilla, incluida en un Expediente de Regulación de Empleo negociado con los trabajadoras, afectará básicamente a puestos de trabajo indirectos y de estructura ligados a la organización internacional.

El coste de este Expediente de Regulación de Empleo no afectará a los resultados del ejercicio 2002 de la filial, puesto que ya se creó una provisión por ese importe en las cuentas del 2001. Esta reducción de plantilla elevará la rentabilidad de IB-MEI, y le permitirá afrontar las futuras inversiones para el desarrollo de un nuevo motor trifásico y de una línea de bombas para lavavajillas, un segmento estratégico de mercado en el que IB-MEI concentrará su apuesta de desarrollo.

ORGANIZACIÓN.

TECNOCOM
(a 31 de Diciembre de 2001)



EL ENTORNO ECONOMICO DE LAS ACTIVIDADES DE TECNOCOM.

Panorama económico internacional:

La ralentización de la economía, iniciada ya en el primer semestre del año, se vio acentuada tras los atentados terroristas del 11 de septiembre, que tuvieron un fuerte impacto sobre la economía mundial. Así, el crecimiento registrado a nivel mundial en el 2001 del 2,4%, constituye el mínimo desde comienzos de la década de los noventa, y, supone, por primera vez en los últimos veinte años, la desaceleración conjunta de las tres principales economías industrializadas, EEUU, la Unión Europea y Japón.

Pese que a finales del año se han producido ciertas señales de mejoría en EEUU, el grado de incertidumbre respecto a la prontitud y fortaleza de la recuperación de la economía americana sigue siendo elevado; mientras que tampoco deben esperarse a corto plazo señales positivas de la economía japonesa, que se encuentra claramente en recesión y con riesgos cada vez mayores en el ámbito de la estabilidad financiera. Adicionalmente, la caída del comercio mundial ha frenado las expectativas de crecimiento de los países emergentes, que también se han visto afectadas por la crisis argentina, con la excepción destacada de algunos grandes países como Rusia o China.

A pesar del tono deprimido del entorno internacional, los últimos datos del año resultan, en general, esperanzadores, ya que alimentan la expectativa de que las principales economías hayan alcanzado a finales de 2001 fondo en su proceso de desaceleración, que daría paso a una fase de lenta recuperación a lo largo del año actual, que no está exenta de incertidumbre, especialmente en lo que se refiere a su calendario y a su intensidad. Así algunos indicadores de EEUU publicados a finales de año parecen señalar que lo peor de la recesión podría haber pasado en ciertos sectores, aunque una de las variables clave de esta recesión, los beneficios empresariales, sigue sin recuperarse. Esta recuperación es necesaria para que la inversión privada se reactive.

En este sentido, el cambio cíclico de la economía norteamericana es fundamental para la recuperación de los mercados y para que se despeje la incertidumbre en la que se desenvuelve todavía la actividad mundial, lo que ayudaría de manera especial a numerosas economías emergentes del sudeste asiático y Latinoamérica, que se han visto afectadas por el retroceso del comercio mundial. La profunda crisis en la que se encuentra sumida Argentina constituye un caso singular, con unas connotaciones específicas que la diferencian con toda claridad del resto de países del área, y cuyos efectos se circunscriben a su propia evolución interna.

1. Estados Unidos y Japón:

En Estados Unidos, aunque en el conjunto del año se alcanzó una cifra de crecimiento del 1,1%, el retroceso del Producto Nacional Bruto real ha sido más intenso de lo que se esperaba, dando muestras evidentes de desaceleración, destacando las importantes caídas registradas en el índice de producción industrial (de hasta un 6%) y los incrementos en la tasa de paro, que subió hasta el 5,8% a finales de año.

A pesar de ello, el potencial de crecimiento de esta economía sigue siendo muy elevado, tras los fuertes avances de la productividad registrados en los años precedentes y por su capacidad para incorporar y beneficiarse de los recientes procesos de innovación tecnológica, que aún no se han agotado, como lo demuestra que, incluso en recesión, el ritmo de crecimiento de la productividad haya sido relativamente elevado. El tono marcadamente expansivo adoptado por las políticas macroeconómicas, que situó el tipo de interés de los fondos federales en el 1,75%, y la terminación del conflicto bélico en Afganistán son factores que deben contribuir también a la superación de la fase recesiva.

En Japón, el Producto Interior Bruto real cayó en 2001 alrededor del 2,2%, con fuertes caídas del consumo privado y de las exportaciones, aunque creció la inversión privada por el avance de la reestructuración empresarial. Se anticipan nuevas caídas del Producto Interior Bruto real durante el 2002, a la espera de que los planes de reforma del gobierno se acaben de concretar y el ascenso continuado del índice de desempleo, que alcanzó en 2001 un nuevo record histórico del 5,5%, augura perspectivas negativas para el consumo.

2. Europa:

La zona del euro ha terminado el año en una situación de estancamiento, aunque con diferencias apreciables entre las economías que la integran, alcanzando en el año un tasa de crecimiento del 1,7%.

Las políticas macroeconómicas de las autoridades europeas, ante la revisión a la baja de las perspectivas de crecimiento de la zona, han apostado por sucesivas reducciones de los tipos de interés oficiales. En esta sentido, el Banco Central Europeo redujo en cuatro ocasiones el tipo de interés en los doce países de la zona euro hasta situarlo en el 3,25% a finales del año, la tasa más baja desde febrero de 2000.

En cuanto al comportamiento de los precios, la tasa de inflación del conjunto de la zona, tras registrar alzas sucesivas a comienzos del año, disminuyó en los últimos meses del mismo, terminando el ejercicio con un incremento interanual del Índice Armonizado de Precios de Consumo del 2,1%. Aunque el recorte experimentado en la tasa de aumento de los precios de consumo, desde el 3,4% que llegó a alcanzar en el mes de mayo, se explica, en gran medida, por la evolución de los precios energéticos, es de esperar que prosigan a lo largo del próximo año, a medida que otros sectores se vayan beneficiando del descenso de los precios de la energía y de otras materias primas. No obstante, no debe descartarse un escenario en el que

esas expectativas favorables podrían verse diluidas si llegaran a materializarse las demandas de aumentos salariales que están produciéndose en sectores importantes de algunas economías de la zona.

Europa se ha visto en el último año especialmente afectada por el letargo del comercio mundial, que fundamentalmente provocó un retroceso de la demanda de bienes de equipo, por lo que las exportaciones se vieron frenadas y las inversiones dejaron de progresar.

En este contexto se enmarca la evolución que tuvo en 2001 la economía española, que puede estar atravesando la fase de desaceleración de la economía mundial con ritmos de crecimiento modestos, pero que han continuado siendo superiores a los de los países de nuestro entorno, y que han permitido mantener la creación neta de puestos de trabajo.

El pasado año el crecimiento del Producto Interior Bruto real en el promedio del ejercicio fue del 2,8%, con un aumento de la demanda nacional ligeramente por debajo del 3% (fue del 4,2% en 2000) y una contribución negativa de la demanda exterior neta de 0,2 puntos porcentuales, siendo especialmente notable la desaceleración del valor añadido industrial.

La disminución del crecimiento se ha debido principalmente al empeoramiento del sector exterior y a la gran atonía de la inversión de las empresas en bienes de equipo por el empeoramiento de las expectativas. El crecimiento de la demanda interna, sobre todo en el consumo privado y en la construcción, han evitado que la crisis fuera más profunda.

A pesar de ello estas cifras confirman que la economía española continuó avanzando durante el pasado año, en el proceso de convergencia real con los países de la zona del euro, para los que se estima un crecimiento de únicamente el 1,5% en el promedio del año.

Una de las características más destacadas de la economía española en 2001 ha sido su capacidad para seguir generando puestos de trabajo, estimándose que el crecimiento del empleo, en términos de puestos de trabajo equivalente, ha sido del orden del 2,5%.

Los salarios, por su parte, han tendido a acelerarse en la mayoría de las ramas, igual que los costes unitarios laborales. Se mantiene así un patrón que perjudica a los sectores más competitivos y que al consolidar aumentos de costes por encima de los de los países de nuestro entorno puede terminar erosionando la competitividad de la economía.

En cuanto al Índice de Precios al Consumo, en 2001 registró una tasa de crecimiento media anual del 3,6%, finalizando con un aumento interanual del 2,7%. La corrección estuvo determinada básicamente por el comportamiento de los precios energéticos, ya que otros componentes mostraron una mayor resistencia a su desaceleración. En todo caso, el diferencial con respecto a países de la zona euro ha tendido a reducirse y a estabilizarse en torno a 0,7 puntos porcentuales.

3. Latinoamérica:

En Latinoamérica, la situación ha venido marcada por los acontecimientos que se han producido en Argentina y que desembocaron en una crisis de magnitud considerable, a raíz del deterioro de la situación económica y política en el cuarto trimestre del año.

En Argentina la producción industrial cayó un 12,4% en términos interanuales, la actividad en el sector de la construcción se redujo en un 18,6%, el desempleo aumentó hasta el 18,3% y los precios de consumo cayeron en un 1,5% en el año. Los ingresos impositivos del último trimestre cayeron un 16,8% respecto al año anterior, lo que imposibilitó el cumplimiento del objetivo del déficit con el Fondo Monetario Internacional. Pese a lograr un pacto con las Provincias para reducir las transferencias mensuales del Estado a las mismas y culminar el canje de deuda doméstica, la imposición de controles de cambios y de una congelación de los depósitos bancarios, ante la masiva retirada de depósitos, derivó en revueltas sociales y en una acusada inestabilidad política en las últimas semanas de 2001 y primeras de 2002. Entre otras medidas, se decretó la suspensión de pagos frente a acreedores externos; y la devaluación del peso, con un sistema de tipo de cambio dual; la pesificación parcial y asimétrica del balance bancario y de otros contratos en moneda extranjera; la congelación de los depósitos en dólares, al menos hasta el año 2003; y la posibilidad de introducir controles de precios sobre bienes esenciales.

En Brasil se ha producido como hecho más reseñable, una significativa recuperación del tipo de cambio en el tramo final del año, gracias a las políticas económicas llevadas a cabo y al ajuste de la demanda interna, que han mejorado el saldo comercial hasta una posición de superávit.

En México, debemos destacar que la economía muestra un contraste entre las variables financieras, que son muy positivas, y las reales, que muestran a una economía aún en recesión. Las políticas económicas han sido prudentes y se ha aprobado una reforma fiscal.

4. Otros países en los que opera TECNOCOM

China, mercado en el que TECNOCOM opera a través de su filial Jinan IB-MEI, durante el pasado ejercicio ha continuado con su proceso de modernización y de apertura de mercados.

Como ya señalábamos el año anterior, la apertura del mercado chino no está siendo tan rápida como cabía esperar, pero sí continúa llevándose a cabo sin vacilaciones, lo que le está permitiendo alcanzar significativas tasas de crecimiento. Señal inequívoca de la voluntad del régimen político chino de aproximar su modelo económico al occidental, es la incorporación de China en el año 2001 a la Organización Mundial del Comercio, que debe contribuir a acelerar el proceso de apertura y facilitar la eliminación de barreras, tanto a las importaciones como a las exportaciones desde el mercado chino.

Dado el inmenso potencial de este país, debemos esperar que su peso en la economía mundial vaya creciendo cada año. A medida que el poder adquisitivo de las clases medias chinas se vaya incrementando se irá configurando un mercado de un tamaño enorme en el que Tecnocom ya está presente.

Cabe concluir que, lógicamente, Tecnocom no ha sido ajena en el ejercicio 2001 al entorno económico en el que viene desarrollando sus actividades, y la inesperada ralentización de la actividad económica en la gran mayoría de los países en los que opera ha perjudicado su evolución significativamente el pasado año.

Sin embargo, existen numerosos indicios que parecen indicar que la economía mundial está comenzando a retomar en los primeros meses del 2002 la senda del crecimiento, lo que nos permite aventurar un entorno económico más positivo para el segundo semestre del año 2002, y, sobre todo, para el año 2003, lo que nos permite ser optimistas de cara a los próximos ejercicios acerca del futuro de las economías de los países en los que operamos, y acerca de la evolución de todas nuestras sociedades radicadas en los mismos.

EVOLUCION DE LOS NEGOCIOS.

Telecomunicaciones.

- *Introducción:*

- ◆ El año 2001 ha estado marcado por las turbulencias financieras que han afectado, en mayor o menor medida, a los principales operadores de telefonía y a los grandes fabricantes de equipos de telecomunicaciones.

Cabe afirmar que estas turbulencias han sido, al menos en parte, el resultado último del proceso llevado a cabo en el ejercicio 2000 de concesión de las licencias de UMTS en la gran mayoría de los países europeos. El elevado precio desembolsado por las operadoras para la obtención de estas licencias, ha provocado importantes problemas financieros en las empresas que las han obtenido, y causado un estrangulamiento de su capacidad de endeudamiento que ha limitado en gran medida su capacidad de acometer nuevas inversiones.

Al elevado endeudamiento de las operadoras ha de añadirse el retraso sufrido, mucho mayor del esperado, en el desarrollo de los equipos y terminales que permitan la explotación comercial de la telefonía de tercera generación, cuyo lanzamiento comercial hoy no se espera hasta bien entrado el ejercicio 2003.

- ◆ Junto al elevado endeudamiento de las grandes operadoras, otros factores han incidido significativamente, y de manera negativa, en el ejercicio 2001 en el sector de las telecomunicaciones:

la euforia desatada en los años anteriores acerca de las posibilidades de los nuevos servicios de telecomunicaciones, ligada al fenómeno del desarrollo de Internet, provocó un exceso de inversiones en infraestructuras que ya en el ejercicio 2001 se ha puesto claramente de manifiesto, siendo en la actualidad en algunos servicios superior la capacidad instalada a la demanda existente.

- las falsas expectativas creadas en torno a la velocidad de la apertura a la competencia de los mercados de telecomunicaciones y al incremento de la demanda de los servicios en el mismo, han colocado en una situación difícil a los nuevos operadores alternativos que han venido surgiendo en los últimos años, que ven como el periodo de retorno de sus inversiones se va alargando cada vez más, provocando el deterioro de su situación financiera.
- el desarrollo mucho más lento de lo previsto de la demanda de los servicios ofrecidos a través de Internet, debido fundamentalmente a que el consumidor resultó escasamente proclive a realizar sus compras por Internet, evidenciando una imprevista falta de confianza en el nuevo canal de compra (como ejemplo, todavía únicamente el 22% de la población española utiliza Internet); ha provocado que muchas de las sociedades creadas para ofrecer este tipo de servicios se hayan visto obligadas a

cancelar sus proyectos, o a disminuir el ritmo de sus inversiones y de desarrollo de sus planes de negocios.

Las dificultades de las empresas que operan en el sector de Internet han agudizado los problemas financieros de las operadoras de telefonía, al participar estas en gran número de aquellas, y verse obligadas a incrementar sus desembolsos para permitir la supervivencia de algunos de los proyectos, cuya recuperación en algunos de los casos no es previsible se produzca a corto plazo.

- la situación de incertidumbre provocada en los mercados mundiales por los atentados terroristas del pasado 11 de septiembre, ha contribuido también de manera importante al deterioro de la situación en el sector de las telecomunicaciones; al agudizar las reservas de los distintos operadores a la hora de acometer la realización de nuevas inversiones, en tanto no se despeje el panorama político internacional.
- ◆ Se completa así un escenario en el que las operadoras de servicios de telefonía se han visto obligadas a paralizar casi totalmente sus inversiones, fenómeno especialmente acusado en el segundo semestre del año 2001, principalmente con el objetivo de recuperar músculo financiero y rebajar sus niveles de endeudamiento. Este parón de las inversiones ha provocado un efecto negativo en cadena en el sector, lastrando la evolución de los fabricantes de equipos y diseñadores de tecnología y, en última instancia, de sus proveedores; viéndose todos ellos obligados en la mayoría de los casos, a efectuar recortes de plantilla y de capacidad productiva a la espera de la reactivación del mercado.
- ◆ Especialmente significativo ha sido el efecto que ha tenido en los grandes fabricantes de equipos de telecomunicaciones el recorte de las inversiones por parte de las operadoras. La gran mayoría de los fabricantes han registrado en el ejercicio 2001 fuertes pérdidas, viéndose obligados a implantar con urgencia planes de reducción de costes que han supuesto en casi todos los casos importantes recortes en sus plantillas, en algún caso de hasta el 20%, para adecuarlas a la nueva situación del sector.
- ◆ Ante esta coyuntura, la división de telecomunicaciones ha concentrado sus esfuerzos, en este ejercicio de baja actividad, en la definición de un nuevo plan estratégico para los próximos ejercicios; y en la continuación de los esfuerzos iniciados en el año anterior para reforzar y mejorar la gestión, y consolidar nuestra posición en los mercados en los que operamos.
- ◆ A continuación comentamos la evolución de los negocios en el ejercicio 2001 en las tres áreas geográficas en las que la división de telecomunicaciones tiene organizada su actividad: España, Latinoamérica y Caribe, y Europa Occidental y Norte de África.

- **España:**

- El sector de las telecomunicaciones en España se ha visto afectado de lleno por los condicionantes enunciados en la introducción. Los problemas financieros de las principales empresas del sector han tenido como consecuencia la paralización casi total de las nuevas inversiones, especialmente en el segundo semestre del año. En España, además, la alarma social causada por la difusión de informaciones inexactas acerca de la peligrosidad de las emisiones radioeléctricas procedentes de las antenas de telefonía, ha dificultado enormemente la obtención, de comunidades de vecinos y ayuntamientos, de los permisos administrativos necesarios para el despliegue de las redes GSM y de tercera generación, convirtiéndose en nuestro país en un factor más que ha incidido en la ralentización de las nuevas inversiones por parte de los operadores.
- ◆ Resultado de todo ello ha sido que el sector tecnológico español ha experimentado en el ejercicio 2001 su menor crecimiento en diez años, siendo especialmente significativa la disminución de un 13%, en relación con el ejercicio 2000, experimentada por el mercado de los equipos de telecomunicaciones.
- ◆ Como resulta lógico, nuestra división de telecomunicaciones no ha sido ajena a los vaivenes experimentados por el sector de las telecomunicaciones en el ejercicio 2001 y ha sufrido en España una disminución en su actividad. Las sociedades a través de las que se han desarrollado nuestras operaciones en el sector de las telecomunicaciones en el ejercicio 2001 en nuestro país son Euroinsta España (absorbida por TecnoCom) y Euroinsta Derivados Estructurales.
- ◆ El ejercicio 2001 fue un año de transición para Euroinsta España, en el que se aprovechó el momento de debilidad del sector de las telecomunicaciones y los bajos niveles de actividad, para abordar toda una serie de reformas que deben permitirle afrontar el futuro en la mejor disposición, y estar preparada para alcanzar niveles satisfactorios de rentabilidad tan pronto como las operadoras de servicios de telecomunicaciones relancen sus planes de inversiones. En este sentido, cabe destacar:
 - a lo largo del año se ha llevado a cabo una importante reducción del personal de estructura, produciéndose bajas que afectaron al 10% del mismo; y se puso en marcha un agresivo plan para la reducción de costes tanto en los servicios contratados, como en la adquisición de materiales y de medios indirectos.
 - se ha avanzado en la diversificación de la cartera de clientes, realizándose en el ejercicio trabajos tanto para operadores como para fabricantes de equipos. Resultado de estos esfuerzos ha sido la firma de acuerdos marco de colaboración con varias grandes operadoras y fabricantes de equipos.
 - se ha apostado decididamente por la diversificación creciente de actividades en nuevas tecnologías, mediante la contratación de personal con experiencia en las

mismas, así como en servicios de alta rentabilidad y mayor valor añadido; a la vez que se ha reducido el número de personal de plantilla en otras áreas de menor cualificación técnica. Al mismo tiempo se ha definido una nueva estrategia comercial de la compañía para orientar las actividades que ya veníamos realizando hacia los servicios de mayor valor en la cadena de demanda del cliente.

- se ha ampliado la capacidad geográfica de actuación, a nivel nacional, para la atención de nuevos clientes que demandan cobertura nacional.
- se ha llevado a cabo la elaboración e implantación de nuevos procedimientos corporativos que han permitido mejorar y reforzar la gestión de los ciclos básicos del negocio, y afianzar el control de los mismos. Estos procedimientos han sido implantados posteriormente en todas las filiales del grupo.
- se ha producido una renovación de la cúpula directiva de la sociedad, mediante la contratación de nuevos profesionales con amplia experiencia en el sector, que deben impulsar el crecimiento de la compañía en los próximos años.

Por último reseñar que, como ya se ha comentado en otros apartados de este informe, Euroinsta España fue absorbida por Euroinsta Telecom en el mes de julio, y esta última sociedad fue absorbida por TecnoCom en el mes de septiembre.

Con motivo de la fusión se decidió realizar en el último trimestre del ejercicio un cambio de imagen corporativo, y el cese gradual de la utilización de la marca "Euroinsta", con la que tradicionalmente se nos venía conociendo en el sector de las telecomunicaciones, para pasar a utilizar exclusivamente ante nuestro clientes la marca "TecnoCom", que refleja de mejor manera nuestro posicionamiento actual en los mercados en los que estamos presentes, como proveedor de referencia de servicios de alto valor añadido y de productos de alto componente tecnológico, y como actor principal en el sector de las nuevas tecnologías. Este cambio de imagen corporativo se está trasladando a lo largo del ejercicio 2002 a todas nuestras filiales procedentes del Grupo Euroinsta.

En el marco del comentado cambio de imagen corporativo, se ha creado una nueva página web para TecnoCom, con un diseño más acorde con las actividades de TecnoCom en la actualidad, y se ha modificado la dirección de la misma, pasando a ser nuestro nuevo dominio de internet www.tecnocom.biz.

- **Euroinsta Derivados Estructurales** se ha visto igualmente afectada en el ejercicio 2001 por la paralización del despliegue de las redes de telefonía GSM y de las redes UMTS para la prestación de servicios de telefonía de tercera generación, especialmente en el segundo semestre del año; como no podía ser de otro modo, dado que la actividad tradicional de Euroinsta Derivados Estructurales, consistente fundamentalmente en la fabricación de torres y casetas, está estrechamente ligada a los ciclos en los que se desarrollan las inversiones en infraestructuras de los operadores de telefonía.

En este contexto, y partiendo de la premisa de que el despliegue de las redes UMTS en todos los países de la Unión Europea y del arco mediterráneo, parece indudable que debe realizarse en los próximos años, Euroinsta Derivados Estructurales ha adoptado durante el ejercicio 2001 todas aquellas medidas necesarias para estar preparada del modo óptimo para el momento en que se produzca el relanzamiento de los planes de Inversiones de las operadoras, y para el "boom" que el despliegue de las redes UMTS debe suponer en el subsector de la fabricación de infraestructuras, y en particular de torres y casetas, tratando al mismo tiempo de minimizar las pérdidas hasta que llegue ese momento. Así, cabe destacar:

- la finalización de las obras de ampliación de las instalaciones que Euroinsta Derivados Estructurales posee en Torres de la Alameda (Madrid). Esta ampliación permitió triplicar la capacidad de producción, hasta alcanzar unos niveles que convierten a esta sociedad en el primer fabricante de Europa de "shelters" para el alojamiento de equipos de telecomunicaciones. Además, la ampliación aumentó la capacidad de fabricación de torres tubulares y de celosía.
- la disminución del personal de la plantilla, que se ha visto acentuada en el primer semestre de 2002, con la finalidad de aligerar la estructura a la espera del relanzamiento de la actividad.
- el desarrollo de nuevas líneas de productos y servicios orientados a la reducción del impacto medioambiental y urbanístico de los equipos de telecomunicaciones, que permitan disminuir la dependencia de los grandes calendarios de despliegue de infraestructuras de las operadoras.

- **Latinoamérica y Caribe:**

- ◆ En el año 2001, las sociedades del Grupo Euroinsta en la Región de Latinoamérica y el Caribe han emprendido una reorientación de su estrategia de negocios con objeto de enfocarse en los mercados de mayor crecimiento y rentabilidad. Al mismo tiempo, se han efectuado cambios en la estructura organizativa con objeto de crear una compañía más dinámica y eficiente que se adaptara a la evolución y demanda del mercado.

La implantación de esta estrategia ha configurado una presencia regional descentralizada, con una mayor autonomía local en la actividad comercial y seguimiento de proyectos. Como consecuencia, la oficina corporativa de Miami fue transfiriendo competencias a las organizaciones locales hasta su cierre en Marzo de 2001.

- ◆ La fuerte crisis del sector de las telecomunicaciones, junto con los costes derivados de la reestructuración de la región y las provisiones para cubrir riesgos relacionados con insolvencias, han impactado negativamente en la cuenta de resultados de la región.
- ◆ A lo largo del último ejercicio han continuado los esfuerzos, iniciados ya el año anterior, para diversificar nuestra cartera de clientes y de servicios. Como resultado de estos esfuerzos, en el ejercicio 2001 ya hemos trabajado para la mayoría de las empresas del sector que operan en la región, a las que hemos prestado servicios muy diversos a lo largo de la cadena de valor. Los principales clientes en la región en el año 2001 han sido: Nextel, CTI Móvil, Portugal Telecom, empresas filiales de Telefónica de España en Argentina, Brasil, Perú y El Salvador, Telefónica Móviles, Emerson, Tyco, Marconi, Alcatel, Nortel, DMC, Nec, Nera, ...

Los trabajos más significativos realizados para los mismos han sido: **construcción de emplazamientos llave en mano; instalación** de centrales de conmutación, de equipamiento y sistemas radiantes, de estaciones de radio CDMA, de equipos ADSL y DWDM, de equipos de abonado y de equipos satelitales, **mantenimiento integral de emplazamientos**, de equipos de radio y auxiliares PDH y SDH, y de equipos de energía; realización de **Drive Tests, fabricación de shelters**, ...

- ◆ A nivel comercial, durante el año 2001 se establecieron las siguientes líneas maestras para consolidar nuestra posición en la región de cara al futuro.
 - Enfoque de la actividad comercial orientada hacia aquellos negocios asociados a un nivel de rentabilidad mínimo establecido por la dirección de la sociedad.
 - Consolidación en los mercados de alto crecimiento y cese progresivo de las operaciones en los países menos rentables.
 - Ampliar nuestra oferta de soluciones integradas llave en mano, potenciando los servicios de outsourcing de ingeniería y mantenimiento de redes.
 - Ampliar la base de clientes en los países con presencia, incluyendo a los 3 mayores operadores de telecomunicaciones en cada país.
 - Optimización de los recursos de la región y reducción de los gastos de estructura.

- Capacitación y cualificación técnica del personal en aquellas nuevas tecnologías con mayor potencial de crecimiento.
- ◆ Como resultado del giro en nuestra estrategia empresarial, a lo largo del año 2001 hemos potenciado nuestra presencia y actividad comercial en Brasil, en México y en la Perú; realizando un esfuerzo especial en desarrollar la actividad de mantenimiento de redes en este último país. Estos países deben funcionar como plataformas desde las cuales dar cobertura a toda la región latinoamericana, permitiéndonos la realización en otros países de proyectos rentables, reduciendo costes fijos. En este sentido en el ejercicio 2001 se ha realizado un esfuerzo especial desde Euroinsta Perú, principalmente, para el lanzamiento de nuevos proyectos en Chile y Ecuador. Dada la situación económica de Argentina, se tomó la decisión de cesar operaciones en el mes de Julio de 2001. Al mismo tiempo, hemos ido finalizando los proyectos en curso en Puerto Rico, El Salvador y Guatemala, y disminuyendo progresivamente nuestra presencia en esos mercados a lo largo del año. Esto nos ha permitido ajustar nuestra plantilla a la demanda real del mercado, con una disminución del 11%, al tiempo que se optimizaba la distribución y capacitación de recursos en la región.

- **Europa Occidental y Norte de África:**

- El ejercicio 2001 en la zona también se ha caracterizado por una bajada importante de las inversiones de las operadoras de telecomunicaciones con una consecuente caída de la cifra de negocio de la zona, por las razones ya expuestas anteriormente.

En este contexto las cifras de ventas han sido más bajas de las previstas y se registraron pérdidas a pesar de las reducciones de personal.

- Las filiales en **Italia** y en **Alemania** no han empezado su actividad en los proyectos de 3G previstos, quedándose en espera de las decisiones de los operadores acerca del calendario de despliegue de las redes UMTS. En Italia, con vista a posicionarse mejor en el mercado cara a las oportunidades que se espera surjan en el segundo semestre del año 2002, se cerró un acuerdo estratégico con la sociedad italiana SITT para la comercialización de nuestros productos y para la ejecución conjunta de proyectos clave en mano para los seis operadores presentes en el mercado italiano.
- En **Portugal** se ha llevado a cabo la creación de una filial para la prestación de servicios de integración y de venta de shelters en Joint Venture con la empresa local CEC, titular de contratos con los 4 operadores móviles del país. Además, para consolidar la relación con CEC se adquirió una participación del 40% en dicha empresa que tiene una cuota importante del mercado de telecomunicaciones luso. La presencia en estas dos compañías permite al grupo tener una posición privilegiada con vistas al despliegue de las redes de 3G en el país en el futuro.
- Por otra parte, en **Turquía**, la fuerte crisis económica padecida en el primer semestre de 2001, y la bajada de la lira turca, provocó un importante deterioro de los precios de los servicios de instalación y de los correspondientes márgenes comerciales. Por esta razón se decidió abandonar las actividades en este país limitando el riesgo de pérdidas futuras.
- En el Norte de África, la filial de **Marruecos** también se enfrentó a un fuerte deterioro de los márgenes debido al cumplimiento sólo parcial de los planes de inversión anunciados a principio de año por los dos operadores existentes. El hecho de que más de la mitad de las instalaciones no llegaran finalmente a realizarse provocó una caída de los precios y de la rentabilidad de la filial, que la llevó a generar pérdidas.
- Finalmente, en el segundo semestre del año se detectó un potencial importante en el mercado de **Túnez**, donde se produjo una apertura del mercado con la adjudicación de una nueva licencia GSM y con la ampliación de la red del operador nacional. Por esta razón se constituyó una filial en el país, y se empezaron negociaciones con un partner local para el montaje local de shelters. A partir del segundo semestre del 2002 se prevé un fuerte desarrollo de este mercado.
- Al igual que el resto de sociedades del área de las telecomunicaciones, a lo largo del último ejercicio han continuado los esfuerzos para diversificar nuestra cartera de clientes

y de servicios. Como resultado de estos esfuerzos hemos trabajado en el ejercicio 2001 para muchas de las grandes empresas del sector que operan en la región, a las que hemos prestado una amplia gama de servicios:

Los principales clientes en la región en el año 2001 han sido: Optimue, TMN, Vodafone, Oriway..., entre las operadoras; y Lucent, Ericsson, Siemens, Motorola ... , entre los fabricantes de equipos.

Los trabajos más significativos realizados para los mismos han sido: realización de proyectos llave en mano con tecnología GSM; operación y mantenimiento de estaciones transportables; planificación de cobertura de redes; suministro e instalación de equipos TMA y de repetidores; búsqueda de emplazamientos para el despliegue de redes UMTS; instalación y puesta a punto de radio enlaces,

- **Otras inversiones en telecomunicaciones:**

- ◆ Tecnocom ha mantenido a lo largo del ejercicio 2001 su participación del 40% en la sociedad **Secretariaplus**, que opera en el sector de Internet, dada la confianza existente en el potencial de desarrollo de su modelo de negocio y en su equipo gestor.
- ◆ El año 2001 ha sido especialmente difícil para el sector de Internet y las nuevas tecnologías, y hemos asistido a la desaparición de más del 90% de los negocios de Internet en España (y en otros países). Secretariaplus S.A., gracias al apoyo de sus socios y a su capacidad de adaptación en momentos de crisis, ha conseguido superar este difícil ejercicio, y ha salido reforzada del mismo cara al 2002-2003, profundizando en el modelo de "empresa de servicios para secretarías" que había iniciado a finales de 2000. Los hitos más relevantes del pasado ejercicio son los siguientes:
 - dadas las limitaciones del modelo de negocio inicial, basado exclusivamente en el comercio electrónico y en la publicidad, Secretariaplus ha desarrollado nuevas líneas de negocio, poniendo el énfasis en el desarrollo de nuevas fuentes de ingresos off-line, más cercanas a los modelos de negocio tradicionales, aunque sin abandonar la comunidad de secretarías para la que nació el portal. Se estima que las fuentes de ingresos off-line irán cobrando cada vez un peso mayor en la cuenta de resultados. Dentro de estas nuevas líneas de negocio, cabe destacar la creación de un Guía impresa para las secretarías, en la que cientos de empresas, mediante el abono de su correspondiente canon, ofrecen todo tipo de productos y servicios. Otros servicios nuevos de Secretariaplus, son los de traducción, los de selección de personal y los de formación (en cursos externos o "in company").
 - se ha llevado a cabo una reestructuración organizativa, paralizando la incipiente expansión internacional iniciada a finales de 2000, para conseguir consolidar el negocio en España y llegar al break-even lo antes posible. Con el mismo objetivo, se ha efectuado una reducción del personal, e implantado una organización por productos más eficiente. Ambas medidas han permitido reducir los costes fijos a menos de la mitad.

la facturación fue creciendo mes a mes, al igual que el número de secretarías registradas en el portal, a pesar de no realizar inversiones en publicidad. La facturación registró un incremento del 60% sobre el año anterior. Las usuarias registradas alcanzaron a finales de 2001 la cifra de 33.716, con un importante incremento del 51% sobre el año anterior. La evolución de la facturación permite estimar que la sociedad alcanzará un EBITDA mensual positivo por vez primera en el segundo trimestre de 2002.

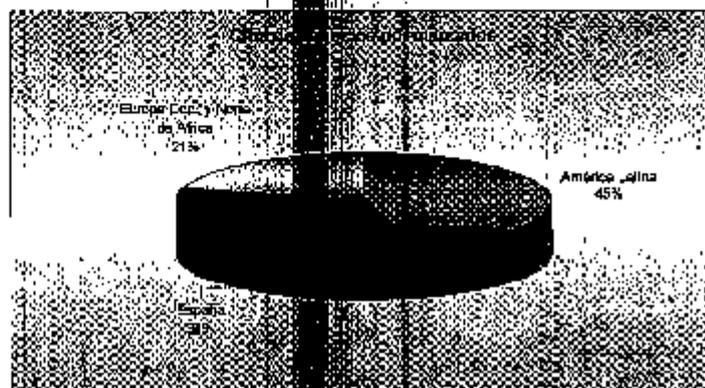
Secretariaplus organizó en el mes junio en Madrid, con notorio éxito y mucha repercusión en los medios de comunicación, el I Congreso Nacional de Secretarías.

- ◆ Por lo que se refiere a nuestro otro proyecto en Internet, el portal B2B Connekto, se ha decidido su congelación, a la espera de que la penetración de Internet en el sector de los repuestistas de electrodomésticos, al que iba dirigido, sea mayor, momento en el que se reactivará el proyecto.

- **Cifra de negocios y resultados:**

- ◆ La agregación de las cifras de las distintas sociedades de la división de telecomunicaciones en el pasado ejercicio, ofrece una cifra de negocio de 45.875 miles de euros frente a los 61.496 miles de euros del pasado año. Esta cifra de negocios representa una disminución del 25% en relación con el ejercicio anterior.

Las actividades en América Latina han contribuido a la cifra total de negocios del grupo en el sector de las telecomunicaciones con un 45% de la misma. Europa y el Norte de África aportan el 55% restante, correspondiendo el 34% a las sociedades españolas TecnoCom y Euroinsta Derivados Estructurales. El 21% restante de la facturación se obtuvo en las sociedades CEC, Euroinsta Portugal, Euroinsta Marruecos y Euroinsta Turquía.



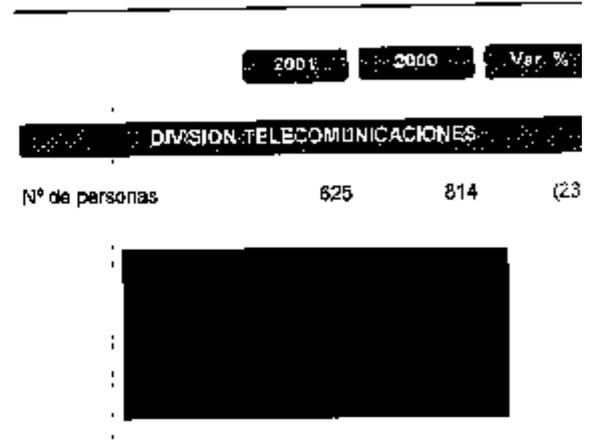
Estas cifras ponen de manifiesto avances significativos en el proceso de diversificación geográfica iniciado en ejercicios anteriores con el objetivo de reducir la dependencia del mercado español.

- ◆ En cuanto a los resultados económicos, en el ejercicio 2001 se han obtenido 8.695 miles de euros de pérdidas en el área de telecomunicaciones, fundamentalmente como

consecuencia de la crisis sufrida en el ejercicio por el sector, ya comentada en este informe.

Evolución de la plantilla:

- ♦ Como consecuencia del descenso de la actividad en el ejercicio 2001, y de la reestructuración del área de telecomunicaciones iniciada en el último trimestre de este ejercicio, la plantilla del grupo TecnoCom en esta área ha experimentado una sensible disminución, tal y como puede apreciarse en el gráfico.



División Industrial.

Fabricación de Motores:

- Introducción:

- ◆ En el ejercicio de 2001 se han acentuado las dificultades que se anunciaban a finales del año 2000. El alza en los costes de las materias primas y la fuerte apreciación del dólar frente al euro, fueron una constante hasta casi el final del ejercicio, en que estos factores comenzaron a aliviarse, sobre todo en lo referente al precio del cobre y el acero, lo que abre mejores perspectivas para el próximo ejercicio 2002.

Los márgenes de nuestros productos volvieron a verse impactados por estos factores. Debido a la creciente competencia en el mercado europeo, se hace difícil trasladar la totalidad de la subida de costes a los precios finales en todos los casos.

- Mercados:

- ◆ Venimos comentando en los últimos ejercicios que existe un exceso de oferta de nuestro producto tradicional, el motor de dos velocidades a inducción, en el mercado europeo; que se extiende a los motores de inducción de una velocidad que se utilizan en secadoras, cortacésped, etc.

En este ejercicio la caída del mercado hizo aconsejable la concentración de toda la producción de motores para lavadoras en la fábrica de IB-Mei en Madrid, parte de la cual subcontratábamos antes en Italia. Asimismo, se abandonó la comercialización de motores de cortacésped, actividad que se cedió a un grupo industrial italiano.

- ◆ Este proceso de concentración y reestructuración acometido en 2001 fue completado con la presentación de un Expediente de Regulación de Empleo (ERE) en la fábrica de Madrid de IB-Mei, previsto para un 10% de la plantilla, que persigue dejar muy ligera la estructura de personal indirecto, recuperando la rentabilidad perdida en estos últimos años. Los costes del ERE han sido provisionados con cargo a los resultados del ejercicio 2001.
- ◆ El contexto general de carestía en materiales se notó también en el mercado chino, que tuvo un comportamiento débil, repitiendo volumen. Nuestro principal cliente sufrió las consecuencias de esta baja actividad, provocando una caída en nuestra fabricación en los meses centrales del ejercicio.

Se espera para los próximos tres años una gran renovación del obsoleto 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 el próximo trienio. Nuestra filial Jinan IB-MEI MOTOR Co. LTDA. con ya dos años de implantación local y un magnífico nivel de calidad y coste de producto, estará con seguridad en una buena posición para aprovechar las esperadas mejoras del mercado, por lo que continuamos teniendo las mejores perspectivas para esta sociedad para los próximos años.

- ◆ Nuestra filial en Brasil tuvo un año 2001 complicado, en el que nos afectaron factores exógenos de diversa índole, entre los que cabe destacar:
 - económicos, que se iniciaron con la macrodevaluación del Real en enero,
 - industriales y de consumo, causados por la implantación de restricciones al consumo eléctrico del 25%, y
 - administrativos, con el enfrentamiento entre los Estados de Paraná y Sao Paulo por los incentivos fiscales del primero a las inversiones industriales.

Las tres circunstancias nos afectaron directamente, las dos primeras con carácter general, pues se encarecieron los materiales importados, aumentaron los intereses bancarios y se creó una fuerte retracción en el consumo privado por la psicosis de carestía eléctrica. La tercera, aconsejó cancelar nuestro proyecto de nueva fábrica en Curitiba, Estado de Paraná, donde teníamos adquirido un terreno y habíamos recibido importantes incentivos fiscales que fueron declarados nulos por el Tribunal Supremo.

Así pues, 2001 nos obligó a paralizar el proyecto de fábrica en Brasil hasta observar un cambio en las circunstancias que aconsejen reiniciarlo, quizás con un desarrollo más gradual, acorde con la evolución económica de la región Mercosur.

- **Actividad y Resultados:**

- ◆ A nivel agregado, el área de fabricación de motores de la división industrial fabricó 2.136.937 motores, cifra muy similar a los 2.181.590 motores del pasado año. A pesar de ello, obtuvo una pérdida de 4.095 miles de euros frente a unos beneficios de 331 miles de euros en 2000.

Estos resultados negativos tienen su explicación, además de en las razones expuestas en la introducción, en la dotación al cierre del ejercicio 2001 de provisiones por un importe de 1 millón de euros. Estas provisiones recogen el coste de las indemnizaciones que será necesario pagar al personal para reestructurar y aligerar la plantilla de la fábrica de Móstoles, mediante la aprobación de un Expediente de Regulación de Empleo, que se comenta más abajo; y la posible obsolescencia de motores acerca de cuya venta existe incertidumbre.

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

- ◆ Nuestra División Industrial está inmersa en un importante proyecto de desarrollo y fabricación de un nuevo motor de tipo básico a inducción, que debe permitirnos superar la actual situación de pérdida de ventas al ampliar nuestro mercado objetivo a un nuevo segmento, el de motor de alta velocidad, donde se enmarcan 13 millones de lavadoras fabricadas en Europa, del total de 20 millones.

Los próximos años 2002 y 2003 permitirán ya ver el nuevo motor a escala industrial, a medida que se consigan los objetivos de costos del control electrónico que este tipo de motor lleva incorporado. A este proyecto y a la producción de bombas para lavavajillas

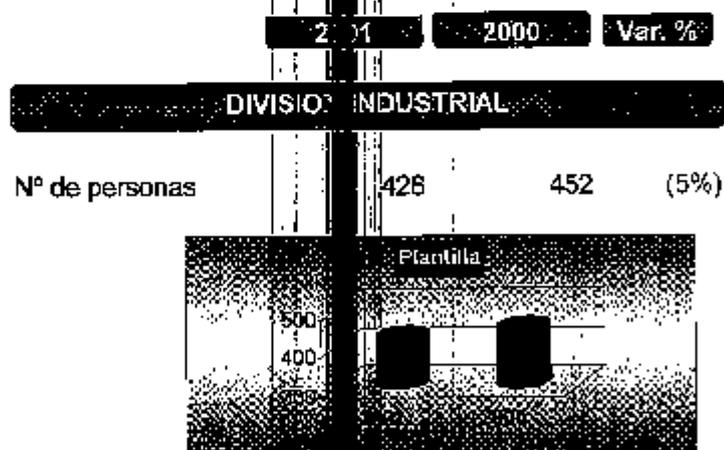
bajo contrato de nuestros clientes tradicionales, vamos a dedicar todos nuestros esfuerzos inversores.

Inversiones:

- Las inversiones realizadas en el ejercicio 2001 en nuestras fábricas de España, China y Brasil han sido menores que en años anteriores, porque se culminó el proceso de inversión en China y se pospuso la inversión en una nueva fábrica en Brasil, pero se han mantenido a lo largo del año inversiones de reposición.

Evolución de la plantilla:

- En el ejercicio 2001 se renovó por un año más el convenio con el personal de la fábrica de Móstoles (Madrid). A lo largo del ejercicio 2001 la plantilla de Madrid experimentó una pequeña disminución, manteniendo estable el número de trabajadores en el resto de las fábricas. 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 428 trabajadores.



- A finales del ejercicio comenzaron las negociaciones para la presentación ante la autoridad competente de un Expediente de Regulación de Empleo que permita a la fábrica incrementar su competitividad y retornar a la senda de la rentabilidad. El expediente fue aprobado en marzo de 2002, afectando a un 10% de la plantilla de la fábrica, principalmente a personal de estructura e indirecto ligado a la organización internacional. Esta organización en la actualidad resultaba redundante, habida cuenta de que el proyecto en China está plenamente en marcha y el proyecto de Brasil, avanzado.

Tratamiento de residuos:

- Introducción:

- ◆ La actividad de tratamiento de residuos viene siendo desarrollada por nuestra filial EURORESIDUOS, S.A., de la que nuestro Grupo posee el 65,9% del capital. Su actividad se centra en la gestión y tratamiento de residuos tóxicos y peligrosos en Aragón para lo cual posee un vertedero autorizado, el único de estas características en la Comunidad de Aragón.
- ◆ En el ejercicio pasado, se ha tratado de diversificar la actividad de tratamiento, ampliándola tanto a residuos procedentes de otras Comunidades como a los residuos industriales no peligrosos. La solicitud de las licencias y permisos necesarios para realizar ambas actividades están ya en trámite, y es muy probable su concesión en el ejercicio 2002.

- Cifras de negocio y resultados de Euroresiduos:

- ◆ De nuevo este año Euroresiduos ha completado un ejercicio muy positivo, mejorando nuevamente tanto la cifra de negocios como los resultados de ejercicios anteriores, y confirmando el gran potencial de crecimiento de esta sociedad.
- ◆ La actividad de EURESIDUOS, S.A. se mide por las toneladas tratadas, que en 2001 fueron 29.536 Tm., con un sensible aumento del 32% sobre el año anterior. La facturación ascendió, por segundo año consecutivo, un 25%, registrándose un fuerte incremento en el beneficio antes de impuestos del 35% en relación con el obtenido en el ejercicio anterior, y del 49% sobre el del año 1999.

- Otros hechos relevantes

- ◆ Otros hechos relevantes a destacar del ejercicio 2001 son la finalización de las obras de construcción del segundo vaso de vertido. Dado que el primer vaso está prácticamente lleno, en el primer semestre del ejercicio 2002 se procederá a su sellado, y comenzará la explotación del segundo vaso. Las obras de construcción del segundo vaso de vertido han requerido una inversión de 642 miles de euros, que se ha afrontado con los recursos generados por la propia sociedad.

Cifras de negocios y resultados de la División Industrial:

- ◆ El conjunto de la división industrial que comprende tanto el área de fabricación de motores para electrodomésticos, como el área de tratamiento de residuos, obtuvo en el ejercicio 2001 un cifra de negocios de 30.541 miles de euros y un resultado negativo de 3.334 miles de euros.

LÍNEAS MAESTRAS PLAN ESTRATÉGICO 2002-2005.

- **Introducción:**

- ◆ A mediados del ejercicio 2001 el Consejo de Administración de TecnoCom decidió la contratación de los servicios de una empresa especializada en consultoría estratégica con prestigio en el sector de las telecomunicaciones. Tras un proceso de selección, se contrató a la empresa Monitor Group, y se formó un grupo de trabajo integrado por el Consejo de Administración de TecnoCom, por consultores de Monitor y por los principales directivos de la sociedad.

A lo largo de los meses siguientes se desarrollaron los trabajos que dieron como resultado la elaboración de un nuevo plan estratégico para el periodo 2002-2005. La implantación de este plan estratégico, iniciada en el último trimestre del ejercicio 2001, producirá una profunda transformación de nuestra sociedad, dando lugar a una nueva TecnoCom, llamada a ser uno de los actores más dinámicos, ágiles y rentables del mercado de las telecomunicaciones y nuevas tecnologías. A continuación exponemos las líneas maestras del nuevo plan estratégico.

- **Plan de ajuste de recursos:**

- ◆ Como se ha comentado arriba, la implantación del plan estratégico se inició en el último trimestre del ejercicio 2001. Las primeras medidas adoptadas tuvieron como objetivo ajustar la organización y los recursos humanos de la compañía a las nuevas necesidades derivadas del plan estratégico.

Así, se tomaron una serie de decisiones, en muchos casos ya en dicho último trimestre, tendentes a conseguir, fundamentalmente, la reducción de los costes en algunas áreas; así como enfocar la sociedad hacia aquellos negocios de rentabilidad más sólida y hacia los mercados crecientes. Como consecuencia de lo anterior, se decidió el cierre de aquellas sociedades que se ha evaluado no son rentables, y el cese de las actividades en aquellos países de bajo potencial de crecimiento.

- ◆ La implementación de las medidas fruto de estas decisiones ha dado lugar al inicio de las siguientes acciones:

en el área de las telecomunicaciones:

- salida de los países que se ha evaluado que no son rentables, mediante el cierre de las sociedades filiales existentes en los mismos. En este sentido se ha iniciado el cierre de las sociedades Euroinsa Argentina, Euroinsa Puerto Rico, Euroinsa El Salvador, Euroinsa Guatemala y Euroinsa Turquía.
- cierre de la oficina corporativa existente en Miami.

- reducción neta de la plantilla en un 11% en el último cuatrimestre del año, como resultado del cierre de algunas filiales y con el objetivo de ponerla en sintonía con el entorno actual de menor actividad.
- elaboración e implantación de un plan de cualificación técnica del personal, reduciendo el número de instaladores y sustituyéndolos por técnicos, que afecta al 8% de la plantilla.
- elaboración e implantación de un plan de reducción de gastos generales.
- interrupción de las actividades de la sociedad Connektu, a la espera de que las condiciones de mercado y el incremento de la penetración de internet, permitan rentabilizar su modelo de negocio.
- aplazamiento de la expansión internacional de la sociedad Secretariaplus, con la finalidad de permitir asentar el modelo de negocio y alcanzar el punto de equilibrio o "break even" a finales del ejercicio 2002.

en el área industrial:

- negociación y aprobación de un Expediente de Regulación de Empleo para recortar la plantilla de la sociedad IB-Mei en un 10%, con el objetivo de dimensionar la plantilla de esta sociedad de tal manera que en el corto plazo vuelva a ser rentable.
- cese de la actividad de comercialización de motores mediante nuestra sociedad italiana Nuova-IB-Mei
- inicio de la fabricación local de motores en Brasil, a través de nuestra sociedad IB-Mei Mercosul, para optimizar el margen de las ventas en la región del Mercosur.

Todas estas medidas tienen un coste global que se estimó en 7 millones de euros, y que se ha incluido en forma de provisión en los resultados del ejercicio 2001.

- ***Líneas maestras. Telecomunicaciones***

- ◆ TecnoCom decidió en el año 1999 concentrar sus nuevas inversiones en el sector de las telecomunicaciones y nuevas tecnologías, dado que se consideró que este sector es en la actualidad el más dinámico, y el que ofrece mayores oportunidades de entrada en negocios de alta rentabilidad y rápido crecimiento.

Del análisis detallado del mercado de las telecomunicaciones y nuevas tecnologías realizado durante la elaboración del plan estratégico, se confirmó la existencia de múltiples oportunidades en el sector y se identificaron y seleccionaron aquellas que presentan mayores sinergias con los negocios actuales de TecnoCom, y cuyo tamaño y potencial de crecimiento encajan mejor con los objetivos de rentabilidad y crecimiento marcados por el Consejo de Administración, y con las capacidades existentes actualmente en la organización.

Como resultado de este proceso se definieron aquellas áreas de actividad en las que Tecnocom va a estar presente en el mercado de las telecomunicaciones en el período 2002-2005.

A continuación enunciamos brevemente cuales son los objetivos marcados para el área de las telecomunicaciones para el período 2002-2005, cuales son las tendencias actuales en el sector, en las que se basan las oportunidades de negocio identificadas; y, finalmente, cuales son las áreas de actividad idóneas para Tecnocom, escogidas en base a la existencia de tales oportunidades.

- ◆ **Los objetivos** marcados en el nuevo plan estratégico para el área de telecomunicaciones son los siguientes:
 - incrementar significativamente la facturación hasta una cifra de 300 millones de euros en un período de 3-5 años, lo que representa multiplicar por seis la cifra de negocios actual del grupo en el área de telecomunicaciones. Más de la mitad de la cifra marcada como objetivo debe proceder del desarrollo de las nuevas áreas de actividad en la que Tecnocom estará presente ya en el ejercicio 2002.
 - mejorar la base actual de ingresos de manera que al menos un 60% de los mismos procedan de servicios de alto valor añadido. El 25% de los ingresos deben ser recurrentes en el corto / medio plazo, con el objetivo de dar estabilidad a la cuenta de resultados, y entre un 50% y un 60%, deben proceder de nuestras filiales en el extranjero para repartir el riesgo entre diferentes mercados.
 - exigir a las nuevas inversiones proporcionar una rentabilidad para el accionista superior al 11,2%. No se aprobarán aquellas nuevas inversiones que no permitan alcanzar, al menos, esta rentabilidad.
 - estrechar las alianzas comerciales con empresas especializadas en servicios de integración sobre tecnología IP (Internet Protocol) y en servicios de integración de aplicaciones inalámbricas (M2M), llegando incluso, si surgiera la posibilidad, a tomar una participación en alguna de ellas.
 - la implantación de un plan de incentivos y motivación a los directivos, mediante la adquisición del 3,2% del capital de la compañía. La primera fase de este plan se ejecutó en el mes de diciembre, mediante la venta a un primer grupo de directivos de 298.500 acciones a un precio de 9,4 euros.
- ◆ Por lo que se refiere a las **tendencias** del mercado de las telecomunicaciones, en la primera fase de la elaboración del plan estratégico, se identificaron las siguientes como las más relevantes para nuestro análisis:
 - el desarrollo creciente de las comunicaciones y transmisiones de datos en entornos móviles, ya sea a nivel de particulares o de empresa, 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 de 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.
- A la luz de las tendencias en el mercado de las telecomunicaciones señaladas anteriormente, en el proceso de elaboración del plan estratégico se identificó la existencia de una serie de oportunidades de negocio para el período 2002-2005, que se estimó se adecúan a los objetivos y situación actual de partida de Tecnocom:
 - la participación en el despliegue de las redes de telefonía de tercera generación (UMTS) a realizar en el corto plazo por las principales operadoras en Europa Occidental, y en la migración de las redes de telefonía celular de América Latina a tecnología GSM, que deben realizarse para responder a la demanda de un mayor desarrollo de las comunicaciones de datos en entornos móviles.

- la elaboración de proyectos "llave en mano" y la participación en el diseño, mantenimiento y gestión de redes en régimen de "outsourcing"
- la gestión de infraestructuras compartidas por varios operadores.
- la realización de mediciones radioeléctricas, y el diseño e implantación de soluciones para la mimetización de emplazamientos, de manera que se reduzca el impacto medioambiental de las redes de telefonía desplegadas y por desplegar.
- el diseño, instalación, mantenimiento y gestión de redes de banda ancha, bien con la tecnología xDSL dominante en la actualidad, bien con la tecnología PLC, que utiliza la red eléctrica, como alternativa a medio plazo, para satisfacer la demanda creciente de velocidad en el acceso a Internet.
- la prestación de servicios de diseño, consultoría, ingeniería, instalación, mantenimiento y gestión de redes IP (redes de comunicación con tecnología Internet), para permitir a las empresas el diseño de su red de comunicaciones a medida; así como la prestación de servicios de integración de soluciones, ya sea mediante la integración de la red y de las aplicaciones; ya lo sea mediante la integración de voz y datos.
- la comercialización, explotación y mantenimiento de soluciones integradas, que incluyan tanto los equipos de comunicación, como las aplicaciones de software para el tratamiento y optimización de la información obtenida, para la gestión remota de máquinas, vehículos, etc, bajo el modelo conocido con las siglas ASP (proveedor de soluciones integradas).

◆ Agrupando en **cuatro grandes áreas** las actividades en las que Tecnocom tiene voluntad de estar presente en el corto plazo; señalando que la primera esté más ligada a la actividad tradicional del Grupo Eurofisa, mientras que las otras tres son nuevas áreas de actividad en las que Tecnocom quiere estar presente ya en el ejercicio 2002; a continuación detallamos someramente cuáles los objetivos que Tecnocom se ha marcado en cada una de ellas, así como los avances efectuados hasta la fecha en cada una de estas áreas.

1. 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.

En lo relativo a la gestión de infraestructuras, TecnoCom participa al 60% 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 lo habilita para el desarrollo de su actividad.

En la actualidad Metrocall ha firmado un acuerdo comercial con su primer cliente, Vodafone S.A., que permite iniciar el servicio en la parte de la red ya desplegada. En virtud de este acuerdo, Vodafone S.A. 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. Los términos del acuerdo permitirán a Metrocall, en un plazo de siete años, con una inversión aproximada de 48 millones de euros, cobrar un canon anual de alquiler superior a los 12 millones de euros.

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.

2. 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 con la que ofrecen otras soluciones, pero reduce muy significativamente el importe de las inversiones a realizar, especialmente en el medio rural. Se aprovechará 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 varios 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 2002-2003 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.

3. 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 a la consultoría, diseño, integración, instalación, mantenimiento y gestión 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 y 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 espera alcanzar un EBITDA (beneficio antes de intereses y de amortizaciones) mensual positivo en el segundo trimestre del ejercicio 2002, y duplicar su facturación en este ejercicio, incrementando en el "mix" de ingresos el peso de aquellos procedentes de la prestación de servicios "off-line". Los ajustes realizados en el modelo de negocio y el incremento, aunque más lento de lo esperado, gradual de la penetración de Internet, junto con el óptimo posicionamiento alcanzado por esta sociedad entre la extensa comunidad española de secretarías, nos permiten ser optimistas acerca de la evolución de esta sociedad en el medio plazo.

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.

4. Comunicaciones máquina a máquina (M2M): 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 celebró en el ejercicio 2000, junto con Motorola, la sociedad TM Data do Brasil, en la que TecnoCom participa con un 60%, con el objetivo de prestar este tipo de servicios en Brasil.

En el año 2001 se ha ido madurando el proyecto, en paralelo al desarrollo de las negociaciones para la obtención de la disponibilidad de una red, para la transmisión de paquetes de datos, que permitirá iniciar nuestros servicios. En la actualidad ya se dispone de la red del operador XTTEL. Entretanto, TM DATA ha invertido en el desarrollo de un centro de datos propio, multiplataforma, al que podrán acceder todos los operadores locales con independencia para transmitir datos, cualquiera que sea la tecnología que empleen: IDEN, GPRS, CDMA, TDMA, GSM, etc.

Por tanto, 2001 ha sido en su totalidad un año de desarrollo del proyecto en Brasil, en el que se han realizado las pruebas técnicas y se ha obtenido la homologación de los equipos, estando previsto el inicio de la facturación por prestación de los primeros servicios en el segundo trimestre de 2002, cuando se empiecen a operar las primeras aplicaciones de control de flotas de vehículos.

Por otro lado, en la segunda mitad de 2001 se ha realizado el estudio y 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 ha alcanzado un acuerdo de exclusividad con la empresa de ingeniería

Kilowatt, para utilizar sus dispositivos en las soluciones de TecnoCom. Kilowatt es un integrador de aplicaciones con gran experiencia, cuya primera aplicación para el sector de máquinas de venta automática ("vending") va a servir como lanzamiento de esta actividad en el mercado español en el primer semestre de 2002. En estos momentos ya se ha alcanzado un acuerdo con una de las principales empresas operadoras de máquinas de venta automática en España para la realización de una prueba piloto en el primer semestre de este año.

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.

- **Líneas maestras. División Industrial:**

- ◆ En el proceso de elaboración del nuevo plan estratégico se realizó un análisis detallado de la situación actual de los principales mercados en los que opera nuestra división de fabricación de motores y de nuestra posición en cada una de ellas. Las conclusiones de este análisis se recogen a continuación:

- ◆ Por lo que se refiere al mercado europeo, hay que señalar que se trata de un gran mercado, pero maduro y con un crecimiento moderado, en el que se venden 20 millones de lavadoras al año, de los cuales 7 millones son de baja velocidad, y 12 millones de lavavajillas y de secadoras. En este segundo segmento se registran en la actualidad crecimientos anuales del 15%.

En este mercado, en la actualidad, Bosh es el tercer fabricante mundial de motores para lavadoras de tipo europeo, y tiene una cuota de mercado del 21% en motores de baja velocidad para lavadoras, y del 5% en motores para lavavajillas y secadoras.

- ◆ El mercado chino es un mercado con altas expectativas de crecimiento, pero todavía con una dimensión pequeña, en el que se venden 1 millón de lavadoras al año, y se registran crecimientos anuales del 50-60%.

Nuestra sociedad filial en este país, Bosh IB-Mei, tiene actualmente una cuota del 24% en el mercado de motores para lavadoras.

- ◆ Por último, el mercado del cono suramericano (Mercosur), tiene ya un tamaño importante y registra interesantes tasas de crecimiento. Actualmente se venden en la zona Mercosur 3 millones de lavadoras al año, esperándose crecimientos anuales del 10% para los próximos años.

En este mercado, nuestra sociedad Bosh Mercosul tiene en la actualidad una cuota del 11% en la venta de motores para lavadoras.

- ◆ El nuevo plan estratégico ha asignado a nuestra división industrial un papel importante para el futuro, el de elemento generador de cash flow para la compañía, proporcionando ingresos recurrentes y otorgando estabilidad al grupo Tecnocon.
- ◆ Se han identificado tres **directrices estratégicas** que deben marcar la trayectoria de nuestra división industrial en los próximos ejercicios, para conseguir incrementar sus niveles actuales de facturación y mejorar sensiblemente sus resultados:
 - debemos desarrollar y producir un nuevo motor trifásico de alta velocidad. Los trabajos en esta dirección se vienen desarrollando a lo largo del último año, y en la actualidad se han alcanzado ya acuerdos con clientes y fabricantes de electrónica que permitirán el lanzamiento del motor trifásico en el ejercicio 2003, permitiéndonos entrar en un mercado nuevo de 13 millones anuales de motores. En la fase última de desarrollo del producto en la que estamos, la estrategia es lograr alcanzar un acuerdo del cliente final con un fabricante de electrónica para así agilizar los plazos de desarrollo.
 - debemos aprovechar los bajos costes operativos de nuestra sociedad en China para exportar nuestros motores a nuevos mercados como Japón, Corea del Sur e India, y también a Europa.
 - debemos poner en marcha la fabricación local en Brasil, para exportar a MERCOSUR.
- ◆ El seguimiento de las directrices anteriores debe permitirnos alcanzar los **objetivos** marcados por el plan estratégico, que son los siguientes:
 - consolidar en Europa la cuota del 21% de mercado que tenemos en la venta de motores de lavadoras de baja velocidad;
 - capturar en Europa una cuota del 10% en el mercado de motores de lavadoras de alta velocidad;
 - incrementar hasta el 30% y el 25%, respectivamente, las cuotas de los mercados chino y brasileño de motores de lavadoras;
 - alcanzar en Europa un 8% de cuota en el mercado de motores de lavavajillas y de secadoras.
- ◆ Por lo que se refiere a nuestra actividad de tratamiento de residuos, las perspectivas a corto plazo de nuestra filial Euroresiduos son inmejorables. Esta sociedad ha obtenido la autorización para el tratamiento de residuos procedentes de otras comunidades autónomas, y se espera que a lo largo del año 2002 reciba la autorización para el depósito y tratamiento de residuos peligrosos. Ambas autorizaciones permitirán a Euroresiduos triplicar su facturación.

- **Conclusiones:**

- ◆ Como conclusión, cabe afirmar que la implementación del nuevo plan estratégico supondrá una aceleración muy importante del cambio de rumbo estratégico dado en TecnoCom en 1999, mediante la ejecución efectiva en áreas como la gestión de infraestructuras (Metrocall), comunicaciones inalámbricas entre máquinas (M2M) y servicios sobre tecnología IP; y permitirá la reestructuración de la compañía para hacerla mucho más operativa y rentable.
- ◆ Cabe afirmar que el proceso de implementación del nuevo plan estratégico dará lugar al nacimiento de una Nueva TecnoCom cuyos principales rasgos diferenciales serán la incorporación de nuevos **servicios de alto valor añadido** y la obtención de un mayor porcentaje de **ingresos recurrentes**, así como un mayor enfoque hacia **nuevos mercados y clientes con alto potencial de crecimiento**.

PLANES DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN PREVISTOS PARA EL DESARROLLO Y EXPANSIÓN

Dentro de los campos de actuación que TECNOCOM ha seleccionado en su plan estratégico está el de Servicios IP, para ser un integrador de referencia para las soluciones convergentes (voz y datos) a través de la red de Internet.

En la actualidad se están llevando a cabo acuerdos comerciales con integradores para captación de clientes en el ámbito de los Servicios de Protocolo Internet. 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, habida cuenta de la diversidad de países en los que TECNOCOM opera.
- Dentro del área de las telecomunicaciones, y dada la coyuntura actualmente existente en los planes de inversión de las operadoras de telecomunicaciones, existe cierto nivel de incertidumbre sobre el horizonte temporal en el que se realicen niveles fuertes de inversión por parte de los clientes de TECNOCOM.

EVOLUCIÓN DE LOS COMPROMISOS ASUMIDOS 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 21 de junio de 2002