

8 de Noviembre de 1993

Sr. D. Vicente Sánchez-Cano
Adjunto al Consejero Delegado
La Corporación Banesto
c/Alcalá, 14 - 4º
28014 Madrid

Querido amigo:

Northern Telecom de España se establece en Mayo de 1992, por lo que, en su primer año, la actividad de la compañía se desarrolla durante 8 meses (de Mayo a Diciembre de 1992).

En esas fechas Telefónica, debido a consideraciones estratégicas de profundo calado, decide abandonar su tecnología propia en el ámbito de transmisión de datos (Tesis) en beneficio de la tecnología de NT (DPN). Esto da lugar a un contrato en exclusiva con Telefónica por valor de 3.000 Millones de Pesetas, que se contabilizan íntegramente en el año 92, produciendo una facturación de 3.407 Millones de Ptas., y un beneficio de 224,72 Millones de Ptas., frente a una previsión de pérdidas en el presupuesto de 127,399 Millones de Ptas.

Esta diferencia positiva de 352 Millones, corresponde en realidad a una actividad desarrollada en el período 92/93.

Durante el año 93 se realiza una importante actividad comercial que permite a NT pasar de una posición coyuntural como suministrador para un proyecto a ser suministrador global y a largo plazo.

Como consecuencia, NT se encuentra como finalista en el concurso Ibercom y desarrolla un macro canal para la venta de centralitas (El Corte Inglés); se convierte en suministrador de equipos de Transmisión (SDH), abre la vía para el desarrollo de tecnología con Telefónica y realiza ventas por valor de 3.427 Millones de Pesetas con un margen comercial de 16,9% (frente a 17,76% presupuestado) en un año de recesión y crisis generalizada del sector.

Durante el año '93, los gastos se mantienen controlados (607, 317 Millones de Ptas. frente a 609,634 presupuestados) llevándose a cabo una estricta política de control, que debe ser, sin embargo, compatible con la actividad que permita alcanzar los objetivos de crecimiento a medio y largo plazo.

Para el año en curso prevemos, con la cifra de facturación ya mencionada de 3.427 Millones de Ptas., un Resultado de explotación de 128 Millones de Ptas. y unas Pérdidas netas de 627 Millones de Ptas. Las causas de estas pérdidas están minuciosamente detalladas, y serían expuestas oportunamente.

Para el próximo ejercicio de 1994, prevemos una Facturación de 5.675 Millones (6.789 en Pedidos) con un Resultado de explotación positivo de 267 Millones y unos Beneficios netos de 88 Millones.

Como sabes, todas estas cifras tienen un carácter confidencial, por lo que te ruego controles su difusión.

En el próximo Consejo, Northern Telecom solicitará una ampliación de 500 Millones, con objeto de acometer el próximo ejercicio con una estructura financiera adecuada y cumplir con la legislación vigente.

Con el ánimo de mantener este escrito lo más sintético posible no añado más información, pero te invito a solicitarme todos los datos complementarios que consideres oportuno.

Dada la prometedora situación de NT en España actualmente, con un incremento creciente de nuestra actividad con Telefónica y los lanzamientos de productos innovadores previstos para el próximo año, cubriendo Sistemas Inalámbricos, TV por cable, Videoconferencias, Redes Integradas Voz/Datos, etc., consideramos que una involucración directa de la Corporación en nuestra Compañía sería enormemente positiva.

Recibe un cordial saludo,

Enrique Martínez de Velasco

Anexo: Información adicional sobre las actividades de NT.

Northern Telecom en Europa y en el mundo

En Northern Telecom trabajan casi 60.000 personas en todo el mundo. En 1992, la compañía facturó 8.400 millones de dólares.

En Northern Telecom Europa se integran las operaciones de STC PLC, compañía de origen británico líder en diversas áreas de las telecomunicaciones, con el resto de las actividades de Northern Telecom en Europa. Northern Telecom Europa cuenta con 11.000 empleados que se distribuyen en los centros de ventas y servicio de los diversos países europeos, 14 plantas de producción y cuatro centros de Investigación y Desarrollo.

La Estrategia de Acuerdos de Northern Telecom

El éxito global de Northern Telecom es el resultado del compromiso y la disposición de la compañía a colaborar con otros suministradores de equipos de comunicaciones para desarrollar soluciones que permitan responder a las necesidades de las telecomunicaciones a nivel mundial. Northern Telecom ha establecido acuerdos y alianzas estratégicas con fabricantes, distribuidores, suministradores de servicios e instituciones de Investigación y Desarrollo en todo el mundo.

Durante más de veinte años, Northern Telecom ha estado anticipando cada ciclo sucesivo en telecomunicaciones y asentando los cimientos para su liderazgo en el mercado mundial. Los principales sistemas desarrollados por Northern Telecom están ahora catalogados como los primeros del mundo. Estos incluyen Meridian 1, DPN-100 y la familia DMS de sistemas digitales de conmutación pública.

NORTHERN TELECOM DE ESPAÑA

Northern Telecom ha estado operando directamente en el mercado español desde 1990. En ese año, Agromán Inversiones, S.A. y Radiotrónica S.A. se asociaron con STC PLC (hoy en día, filial de Northern Telecom Europa) para constituir RSTC, con el fin de introducir en el mercado español los sistemas de transmisión digital y terminales telefónicos. Northern Telecom inició la comercialización de su línea de sistemas de comunicaciones digitales Meridian con el apoyo de Amper, S.A., empresa que fue designada distribuidor de las centralitas digitales PABX Meridian 1 para sistemas de comunicaciones de empresas.

Northern Telecom considera que España es uno de los países con más perspectivas y potencial de crecimiento en el sector de las telecomunicaciones, por lo que en Marzo de 1992 creó una joint-venture en nuestro país, Northern Telecom de España. La compañía matriz canadiense controla el 50% de la nueva empresa, y los socios españoles - Agromán Inversiones, S.A. y Radiotrónica S.A. - controlan respectivamente el 37.5% y 12.5%, restante.

Northern Telecom de España comercializa en el mercado español toda la línea de productos y tecnología de la compañía Northern Telecom que incluye teléfonos, sistemas de conmutación y transmisión, redes privadas de comunicación y redes de transmisión de datos. En la nueva joint-venture se integran las actividades que hasta ahora desarrollaba Radiotrónica-STC (RSTC), suministrador de sistemas de transmisión de fibra óptica tanto a Telefónica como al Organismo Autónomo de Correos y Telégrafos.

QUIEN ES QUIEN EN NORTHERN TELECOM

El equipo humano de Northern Telecom se compone de 50 profesionales con diferentes cualificaciones (ingenieros, economistas, abogados, técnicos) pero con una misión común: el servicio al cliente. Nuestra misión es apoyar a nuestro cliente a conseguir sus objetivos, a alcanzar mejores resultados, a que sea más competitivo, a que ofrezca mejor calidad de servicio. Buscamos el éxito de nuestro cliente.

Para conseguir todos estos objetivos, el equipo de Northern Telecom España, dirigido por Enrique Martínez de Velasco Fornovi, se divide en diferentes Departamentos:

Departamento de Redes de Datos y Transmisión, dirigido por Vicente Gil Durante y encargado de toda el área de conmutación de paquetes y sistemas de transmisión.

Departamento de comunicaciones móviles, dirigido por Juan Luis Picazo González y encargado de los sistemas inalámbricos y de los sistemas GSM.

Departamento de Comunicaciones de Telefonía Digital, del que se encarga Antonio Rodríguez Roldán y se ocupa de las redes privadas de comunicación.

Departamento de Grandes Cuentas, dirigido por Javier Manzarbeitia Valle que se ocupa de la atención de las grandes empresas, bancos, compañías eléctricas, etc.

Departamento de Operaciones, dirigido por Jose María Merchán Medina y que lleva a cabo todo el soporte técnico necesario para nuestros equipos. Compuesto principalmente de ingenieros de telecomunicación con un continuo y especializado entrenamiento y con una capacidad de respuesta inmediata a todo tipo de problema de instalación, mantenimiento y soporte.

Los Departamentos Financiero y de Recursos Humanos dirigidos por Chris Jones y Jose Luis de la Guardia Santamaría, respectivamente, completan el equipo de Northern Telecom en España.

AREAS DE ACTUACION

Northern Telecom no es simplemente una empresa suministradora de equipos de telecomunicaciones, sino es una compañía de servicios integrales, desde la consultoría hasta la postventa, pasando por el diseño, ingeniería, instalación, formación del personal, la puesta en marcha de equipos, mantenimiento y atención personalizada tanto a clientes como a distribuidores.

En España se comercializa toda la gama de productos de Northern Telecom, que podemos dividir en:

- **Sistemas de Comunicaciones de Telefonía Digital:** Los Sistemas de Comunicaciones **Meridian 1** son una familia de equipos de conmutación digital para voz y datos. **Meridian 1 Opción 11** es la solución ideal para la pequeña y mediana empresa, ya que proporciona las mismas prestaciones y potencia que los sistemas de mayor tamaño, es un sistema compacto y fácil de usar. Entre las prestaciones que ofrece cabe destacar: mensajería de voz, distribuidor automático de llamadas, comunicaciones de datos RDSI alterna.

La clave del éxito de los sistemas de comunicaciones empresariales Meridian 1 - con más de 15.000.000 de líneas instaladas en 80 países - reside en su capacidad para dar respuesta a las necesidades de las empresas, ya que la arquitectura modular del sistema permite que éste pueda crecer e incorporar nuevas aplicaciones al mismo ritmo de crecimiento de la empresa, sin condicionar la evolución del futuro a las necesidades actuales.

- Redes de Empresa: La nueva familia **Magellan** de Northern Telecom consta de una gama completa de productos para redes empresariales y servicios, y está concebida para ofrecer soluciones a los requerimientos actuales y futuros. La enorme variedad de servicios de red y la capacidad de expansión que caracterizan a la familia permiten la integración de los distintos tipos de tráfico en una red única.

La familia consta de la gama **Passport**, de la gama **DPN-100**, líder en el mercado de comunicación de datos, a las que se une la gama de productos de acceso de oficina y una gestión complementaria integrada.

- Comunicaciones móviles: El **Sistema GSM/PCN de Nortel Matra Celular** es un sistema abierto y versátil que atiende las necesidades de las redes de telefonía móvil digital.

Proponemos todos los subsistemas para constituir una red de telefonía móvil digital, es decir subsistemas:

- de radio (BBS), con estaciones base (BTS) y controladores (BSC)
- de red (NSS), con centrales de conmutación (MSC) y registros (HLR, VLR, AU, EIR)
- de Operación y soporte (OSS), con centros de operación y Mantenimiento para la radio (OMC-R) y la conmutación (OMC-S).

El sistema **Companion** de telefonía inalámbrica vía radio de corto alcance está diseñado para dar completa movilidad y accesibilidad total al usuario, en cualquier entorno empresarial. El sistema Companion utiliza transmisiones digitales de radio, por medio de estaciones base controladas a través de una unidad central, que son instaladas en varios lugares de un edificio. Las características del sistema Companion permiten al usuario iniciar, recibir y mantener llamadas, incluso mientras se desplaza por la oficina, ya que el

sistema es capaz de determinar el emplazamiento y canalizar la llamada o conexión a través de las estaciones base con su correspondiente área de cobertura.

- **Redes de Cable:** Los productos de conectividad LAN, los de UTP y los BIX de Northern Telecom están diseñados para llevarle con eficiencia al mundo del cableado estructurado. Los beneficios más evidentes de los productos **IBDN** de cableado estructurado de Northern Telecom son: flexibilidad, buena relación calidad/precio y capacidad de evolución.
- **Sistemas de Transmisión:** **FiberWorld** abarca todos los aspectos relacionados con la infraestructura de una Red de Telecomunicaciones: Conmutación, Transporte y Acceso.

Los productos Fiberworld, ya disponibles, han sido diseñados para permitir a los Operadores construir Redes más simples, en entornos multisuministrador, y Redes de menor coste global (implementación y explotación), que mejoran la calidad de los servicios existentes y que proporcionan la base para los servicios avanzados del mañana.

Estos productos hacen uso de la tecnología síncrona y de un nivel de control de la red por software no disponible anteriormente, cumpliendo los estándares internacionales.

Para el transporte, la familia de productos se denomina **S/DMS TransportNode**. La gama de elementos de TransportNode incluye terminales de línea, multiplexores de inserción/extracción y crosconnects.

LA ESTRATEGIA DE ACUERDOS DE NORTHERN TELECOM

El éxito global de Northern Telecom es el resultado del compromiso y la disposición de la compañía a colaborar con otros suministradores de equipos de comunicaciones para desarrollar soluciones que permitan responder a las necesidades de las telecomunicaciones a nivel mundial. NT ha establecido acuerdos y alianzas estratégicas con fabricantes, distribuidores, suministradores de servicios e instituciones de Investigación y Desarrollo, en todo el mundo. Así, los principales sistemas desarrollados por NT están ahora catalogados como los mejores del mundo: Meridian 1, DPN, la familia DMS de sistemas digitales de conmutación pública.

SERVICIO AL CLIENTE

Los equipos de Northern Telecom están orientados a ofrecer un servicio integral, que es lo que los usuarios españoles están demandando actualmente. Sus productos son capaces de dar respuestas, tanto a las necesidades de los grandes núcleos de negocios como a las actividades de las medianas y pequeñas empresas.

La gama de servicios de Northern Telecom no está circunscrito al soporte preventa, por lo que la gran mayoría de la plantilla de Northern Telecom de España forma parte del equipo técnico y de atención al cliente. El soporte postventa da servicio a sus clientes a través de tiempos óptimos de respuesta, fiabilidad del equipamiento, y flexibilidad en el desarrollo de servicios específicos postventa. La capacidad de comprometernos a efectuar proyectos llave en mano en plazos y costes, con la responsabilidad de integración y puesta en servicio.

EVOLUCION DE LAS AREAS DE NEGOCIO

El año pasado Northern Telecom llevó a cabo alianzas y contratos muy significativos en España. En Junio de 1992, Northern Telecom y Telefónica firmaron un acuerdo de colaboración en el área de Redes de Datos. A través de este acuerdo, Northern Telecom suministró su sistema de transmisión de datos DPN-100 para la RED UNO de Telefónica, su nueva Red Privada Virtual. El valor total de este pedido ascendió a más de 2.500 millones de pesetas. En el pasado mes de Mayo, Northern Telecom firmó un nuevo acuerdo para suministrar a Telefónica 15.000 puertas más para su Red Uno.

La Caixa, otro importante cliente de NT en Redes de Datos, adquirió durante este año el sistema de restauración automática de las líneas telefónicas de acceso a la red, "Autodial Backup Service", con el fin de garantizar a sus clientes una disponibilidad prácticamente absoluta de la red de comunicaciones.

Por otra parte, los sistemas de comunicaciones empresariales Meridian 1 han experimentado un rápido crecimiento durante los dos últimos años en el mercado español. Empresas e Instituciones españolas como El Museo Reina Sofía, JP Morgan, Winterturs, El Hotel Arts en Barcelona, Bankinter adquirieron este sistema de NT.

En el ámbito de la telefonía móvil celular (GSM), NT ha seguido atentamente durante los últimos años la evolución del proceso de liberalización de este segmento. GSM es una de las áreas de negocio más importantes de esta compañía, por lo que han llevado a cabo una intensa actividad conjuntamente con los potenciales operadores.

NT ha introducido en el mercado español su sistema de cableado estructurado IBDN para edificios inteligentes. Este sistema de cableado soporta una amplia gama de aplicaciones tanto de voz, datos, redes de área local como de imágenes.