



REINVENTANDO AMPER



Madrid, 10 de marzo de 2000



ÍNDICE

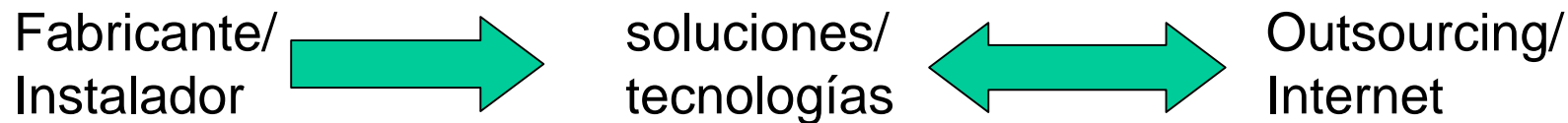
- ✓ **POSICIONAMIENTO**
- ✓ **AMPER SOLUCIONES**
- ✓ **AMPER TECNOLOGÍAS**
- ✓ **PROYECCIÓN FINANCIERA**
- ✓ **PLAN DE ACCIÓN**



POSICIONAMIENTO

- ✓ **La nueva Amper**
- ✓ **Empresa Global**
- ✓ **Estrategias de crecimiento**
- ✓ **Nueva estructura**

La nueva Amper es ya una realidad



Amper empresa multiciente:

- ✓ Operadores incumbentes
- ✓ Operadores móviles
- ✓ Operadores de cable
- ✓ Nuevos Operadores
- ✓ Administraciones Públicas
- ✓ Grandes proveedores
- ✓ Empresas

Amper empresa multivendor:

- ✓ Lucent
- ✓ Motorola
- ✓ Nortel
- ✓ LG
- ✓ Thomson
- ✓ Next Level

Empresa Global

- ✓ Líder en la integración de productos y servicios.

- Apuesta de expansión en Latinoamérica

- ✓ Presencia Operativa en: Brasil, Argentina, Perú, Colombia, Guatemala, Salvador y Venezuela.

- ✓ 50% de crecimiento de la facturación

- ✓ Ampla capacidad operativa en el continente: 600 personas.

- MLX Medidata  nuevo modelo de crecimiento.

 **Estrategias de crecimiento en España:**

- ✓ Proyectos llave en mano para los Nuevos Operadores
- ✓ Desarrollo de nuevas actividades

Integración de voz /datos

Soluciones IP

Sistemas de acceso

- ✓ Adquisición nuevas líneas de negocio:

Web hosting

Comercio electrónico

Distribución software por Internet

Firma electrónica




- Oferta de Outsourcing para:
 - Operadores de Redes
 - Corporaciones empresariales
 - Empresas orientadas a Internet

- Hemisferio Norte sociedad inversora para coordinar estas iniciativas.

Nueva estructura organizativa:

✓ Amper Soluciones y Amper Tecnologías

✓ Estructura

orientada al cliente/mercado  soluciones a medida
más ajustada  reducir gastos
más ágil  rapidez de respuesta

□ Amper Soluciones  orientación al cliente

✓ Outsourcing

✓ Fábrica IP

✓ Nuevo catálogo servicios

✓ Organización por proyectos  gestión llave en mano

□ Amper Tecnologías  maximizar el valor y Nuevas Oportunidades



AMPER SOLUCIONES

- ✓ **Visión**
- ✓ **Capacidades**
- ✓ **Estrategia Comercial**
- ✓ **Organización**
- ✓ **Posicionamiento de Futuro**

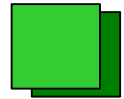
A green square icon with a slight shadow effect, positioned to the left of the section header.

Visión

□ Proporcionar:

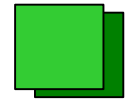
- ✓ Servicios profesionales* “llave en mano” para Operadores en el ámbito español y latinoamericano
- ✓ Servicios de integración voz/datos para empresas Apoyándonos en productos propios y ajenos

*Planificación, Ingeniería, Integración, Instalación, Operación y Mantenimiento de Redes



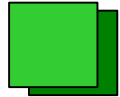
Capacidades

- ❑ Empresa española líder en tecnologías de telecomunicaciones
 - ✓ Redes Públicas
 - Diseño, ingeniería, producción e integración de sistemas de redes de datos y equipos de telecomunicaciones
 - ✓ Redes Privadas
 - Ingeniería, instalación, operación y mantenimiento de redes de voz
 - VAR, VAD / Distribuidor. Multivendor
 - ✓ Servicios
 - Gestión de proyectos “llave en mano” en España y Latinoamérica
 - ✓ Mercados internacionales
 - Amplia experiencia y posicionamiento en Latinoamérica

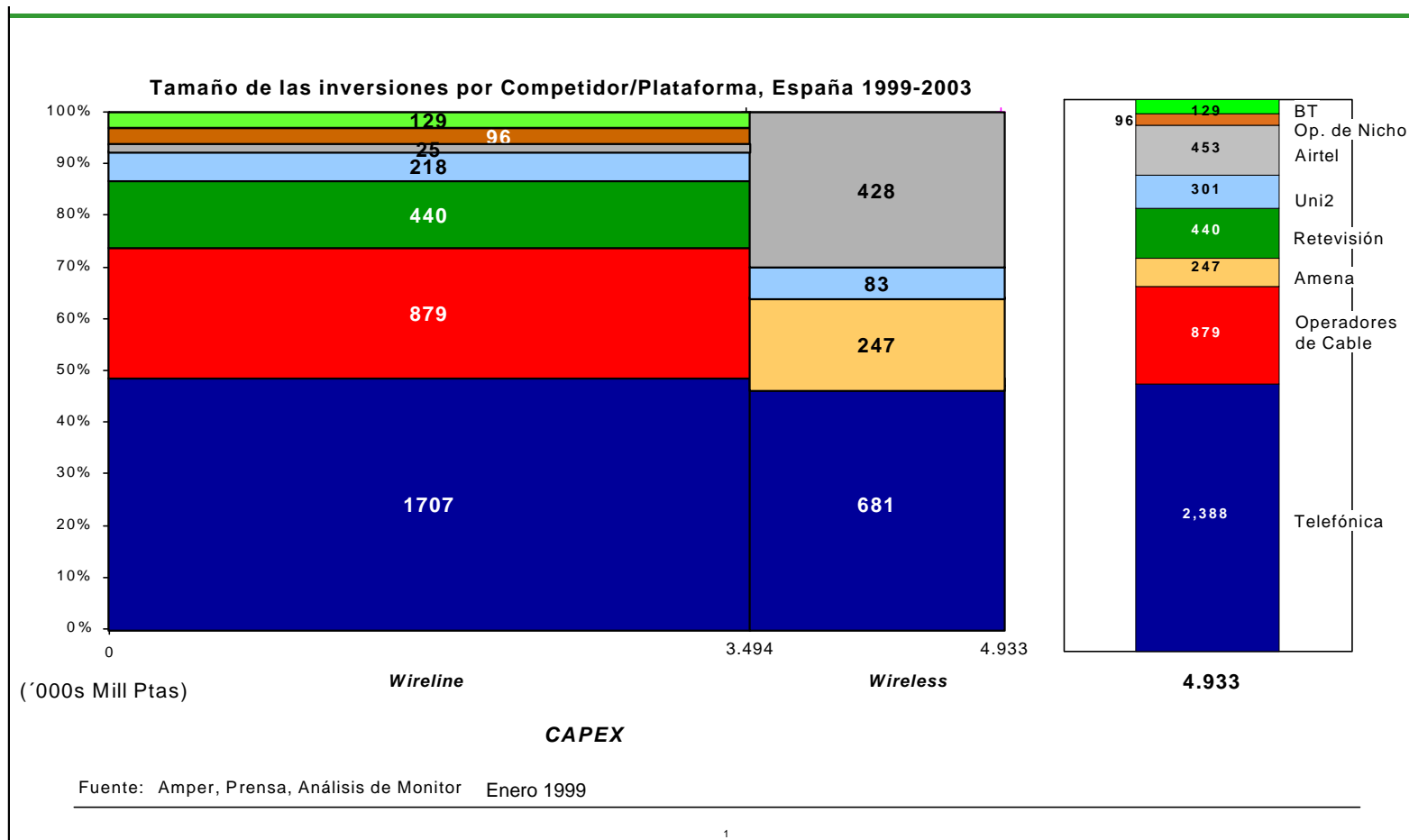


Estrategia Comercial

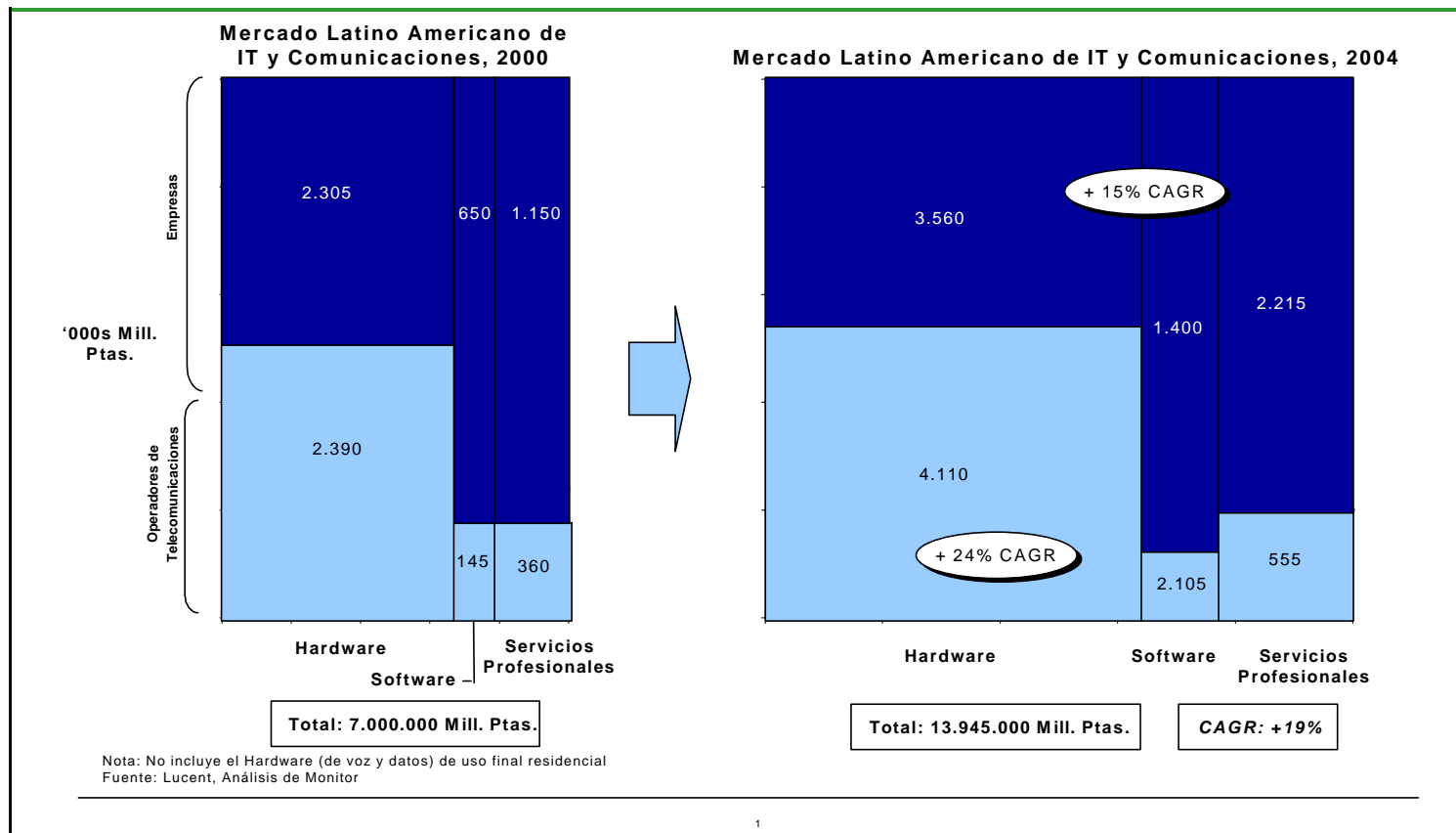
- ❑ Outsourcer de valor añadido
 - ✓ Mercado español y latinoamericano
 - ✓ Líneas de negocio
 - Infraestructura de redes fijas y móviles
 - Acceso y transmisión cable y radio
 - Conmutación voz/datos
 - Sistemas de gestión y sistemas celulares
 - ✓ Gestión de Clientes (KAM) y Gestión de Proyectos
- ❑ Integración de voz/datos
 - ✓ Clientes Corporativos
 - ✓ Líneas de negocio
 - Cableado estructurado, Redes LAN, Intra/Extranet, PABX, E-commerce, Sistemas de Seguridad, CRM



Inversiones en el mercado español de telecomunicaciones

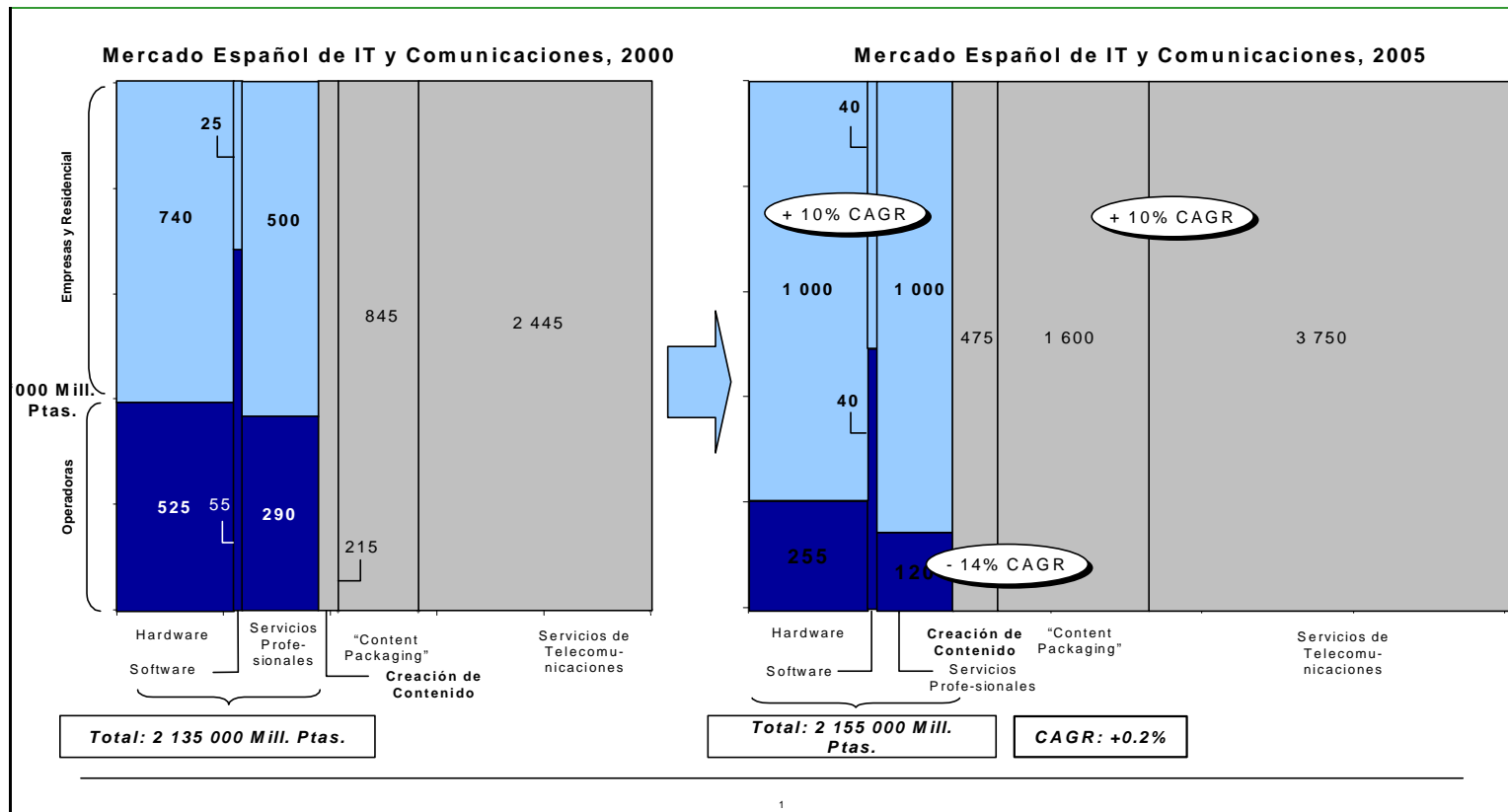


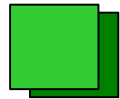
Mercado latinoamericano de IT + C 2000 - 2004





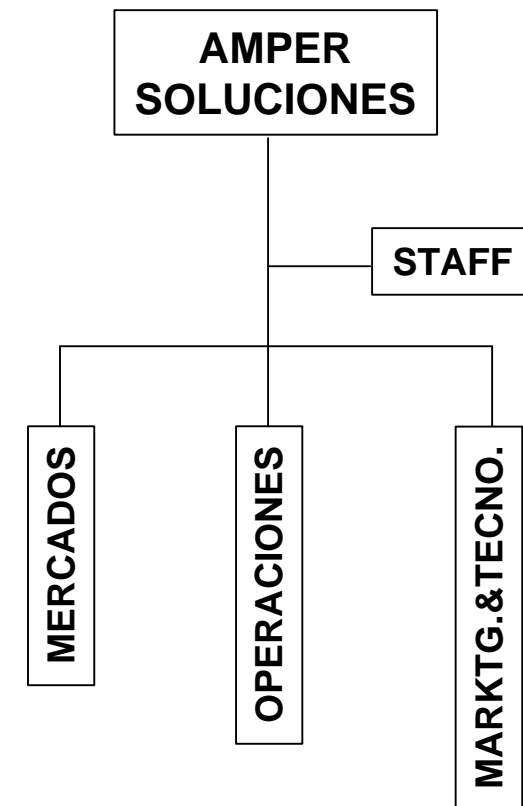
Mercado español de IT + C 2000 - 2005





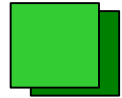
Organización

- ❑ Mercados
 - ✓ Gestión comercial para clientes
 - ✓ Responsabilidad de Profit and Loss
- ❑ Operaciones
 - ✓ Gestión de proyectos
 - ✓ Soporte técnico a productos
- ❑ Márketing y Tecnología
 - ✓ Product Management
 - ✓ I+D
 - ✓ Producción
 - ✓ Markéting y desarrollo de negocios
 - ✓ Alianzas estratégicas



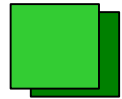
Funcionamiento de la organización

	Identificación Oportunidad	Creación Cartera Productos/Servicios	Propuesta de proyecto	Implantación	Post-venta
Responsable de Mercado	Detectar oportunidad Estimar valor "disponible" Diseñar estrategia Enfocar fuerza comercial		Arbitraje entre proyectos		Resultados del mercado
Key Account Manager	Contacto con clientes Relación largo plazo	Detección de necesidades del cliente	Detección necesidades Coordinación de oferta Objetivos P&L	Coordinación de proyecto Responsabilidad entrega y calidad	Relación LP con clientes Control satisfacción P&L proyecto
Responsable de Operaciones		Disponibilidad de recursos (internos, subcontratados)	Arbitraje entre proyectos	Resolución de conflictos	
Asignaciones			Evaluación de prioridad Asignación de recursos	Evaluación de prioridad Asignación de recursos	
Director de Proyecto			Preparación directa de oferta	Gestión proyecto Detección necesidades Compras, entrega, adecuación productos	
Equipo de Proyecto			Asesoramiento técnico	Implantación Logística Manipulación	Operación Mantenimiento Reparaciones
Alianzas Estratégicas		Búsqueda de socios Negociación de alianzas	Contacto con socios para ofertas conjuntas	Mediación de problemas	
I + D		Diseño y adaptación de producto			
Soporte a Productos		Homologación Certificación Diseminación de conocimiento		Logística	



Posicionamiento de futuro

- Integrador de Voz y Datos
 - ✓ Guía a los clientes a través de los cambios tecnológicos
 - ✓ Ofrece soluciones completas (one-stop-shopping)
 - ✓ Alto nivel de servicio y atención personalizada.
Énfasis en calidad y servicio post-venta
 - ✓ Socio tecnológico
 - ✓ Soluciones completas a medida
 - ✓ Relación a largo plazo



Posicionamiento de futuro

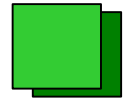
- ❑ Outsourcer de valor añadido
 - ✓ Proyectos llave en mano
 - ✓ Actividades a través de gran parte de la cadena de valor
 - ✓ Ofrece soluciones específicas o se adapta a las preferencias del operador
 - ✓ Aporta los recursos necesarios para el proyecto

- ❑ Comunicación
 - ✓ Cambio radical de imagen
 - ✓ Campaña de márketing



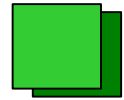
AMPER TECNOLOGÍAS

- ✓ **Objetivos**
- ✓ **Definición de áreas de negocio**
- ✓ **Amper Programas / Sistemas**
- ✓ **Telcel / Ibersegur**
- ✓ **Posicionamiento de futuro**
- ✓ **Principales Magnitudes**



Objetivos

- ❑ Identificación de oportunidades concretas de negocio complementarias y diferentes del objeto de Amper Soluciones
- ❑ Coordinación y manejo de estas oportunidades mediante:
 - ✓ Creación de *Start-up* propias
 - ✓ Establecimiento de Joint Venture estratégicas con socios tecnológicos
 - ✓ Adquisición de participaciones en sociedades ya existentes
- ❑ Crecer en las actividades ya existentes
- ❑ Crear valor en Amper, S.A. a través de la puesta en valor de las participaciones en las sociedades que forman Amper Tecnologías



Puntos fuertes

- Experiencia en definir áreas de negocio en expansión y capacidad de integrar a los *partners tecnológicos* adecuados.
- La rentabilidad es una constante en la trayectoria de las empresas que forman Amper Tecnologías.
- Las actuales líneas de negocio tienen una gran capacidad de crecimiento
- Contamos con socios de prestigio como: Thomson, Motorola, etc....

□ Amper Programas Thomson CSF

- ✓ Liderazgo nacional en comunicaciones y sistemas de información y control para la Defensa
- ✓ Cartera de pedidos saneada y estable
- ✓ Facturación significativa con márgenes referidos a standards internacionales
- ✓ Proyectos de gran relevancia:
 - Sistemas de Mando y Control (Ejército de Tierra)
 - Red Básica de Área
 - Red de Comunicaciones de Combate
 - Sistema de Mando y Control del *Leopard*
- ✓ Amplias posibilidades de crecimiento en mercados internacionales
- ✓ Nueva línea de negocio en sistemas de ayuda a la navegación aérea

□ Amper Sistemas ◆————◆ *Motorola*

- ✓ Sistemas integrados de radiocomunicaciones, detección y control
- ✓ Outsourcing para radiocomunicaciones en grupo cerrado
- ✓ Tecnología digital de ultima generación (TETRA)
- ✓ Importante presencia en mercados de alto crecimiento
 - Gestión de recursos hidráulicos
 - Reciente adjudicación de dos licencias para telefonía TETRA
 - Vigilancia de fronteras
 - Sistemas de mando y control para Centros de Comunicaciones

□ Amper Ibersegur

- ✓ Desarrollo, fabricación e instalación de sistemas de parquímetros y gestión de aparcamientos
- ✓ Importante cartera de clientes Institucionales y privados con proyección internacional.
- ✓ Grandes oportunidades en la exportación de soluciones llave en mano

□ Telcel ◆————◆ Motorola

- ✓ Líder en infraestructuras para comunicaciones móviles.
- ✓ Posición preferente ante el *boom* de la tecnología UMTS
La integración de la telefonía móvil con Internet
- ✓ En el núcleo mismo de la tecnología más vanguardista

A green square icon with a slight shadow effect, positioned to the left of the section header.

Posicionamiento de Futuro

- Aprovechamiento y desarrollo de nuevos productos software para Defensa

- Incrementar el esfuerzo comercial para exportación

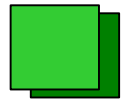
- Desarrollar una fuerte presencia en el entorno Internet
 - ✓ ASP (Applications Service Provider)
 - ✓ CRM (Customers Relationship Management)
 - ✓ Certificación electrónica

- Búsqueda activa de oportunidades
 - ✓ *Start-up*
 - ✓ Joint Ventures
 - ✓ Adquisiciones



DATOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

- ✓ 1999 un año de transición
- ✓ 1999: Proforma A. Soluciones y A. Tecnologías
- ✓ 2000: Distribución ventas
- ✓ 2000 - 2001: magnitudes económicas
- ✓ Oportunidades



1999 un año de transición

(Importe en Mill. Ptas.)

	1999	1998
Ventas	30.425	39.515
Beneficio neto	46	4.146
Beneficio venta 20% Siemens-Elasa	--	(2.488)
Otros resultados extraordinarios	--	1.099
Pérdidas por diferencias de cambio	711	--
<i>Beneficio neto ajustado</i>	<i>757</i>	<i>2.757</i>

Variación en ventas

- ✓ Finalización de acuerdos de comercialización con Siemens-E.
- ✓ Deterioro de márgenes en algunas empresas del ámbito de Amper Soluciones

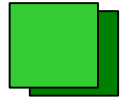
Continuidad con ejercicios anteriores en Dotaciones y Provisiones

 **1999: Proforma A. Soluciones y A. Tecnologías**

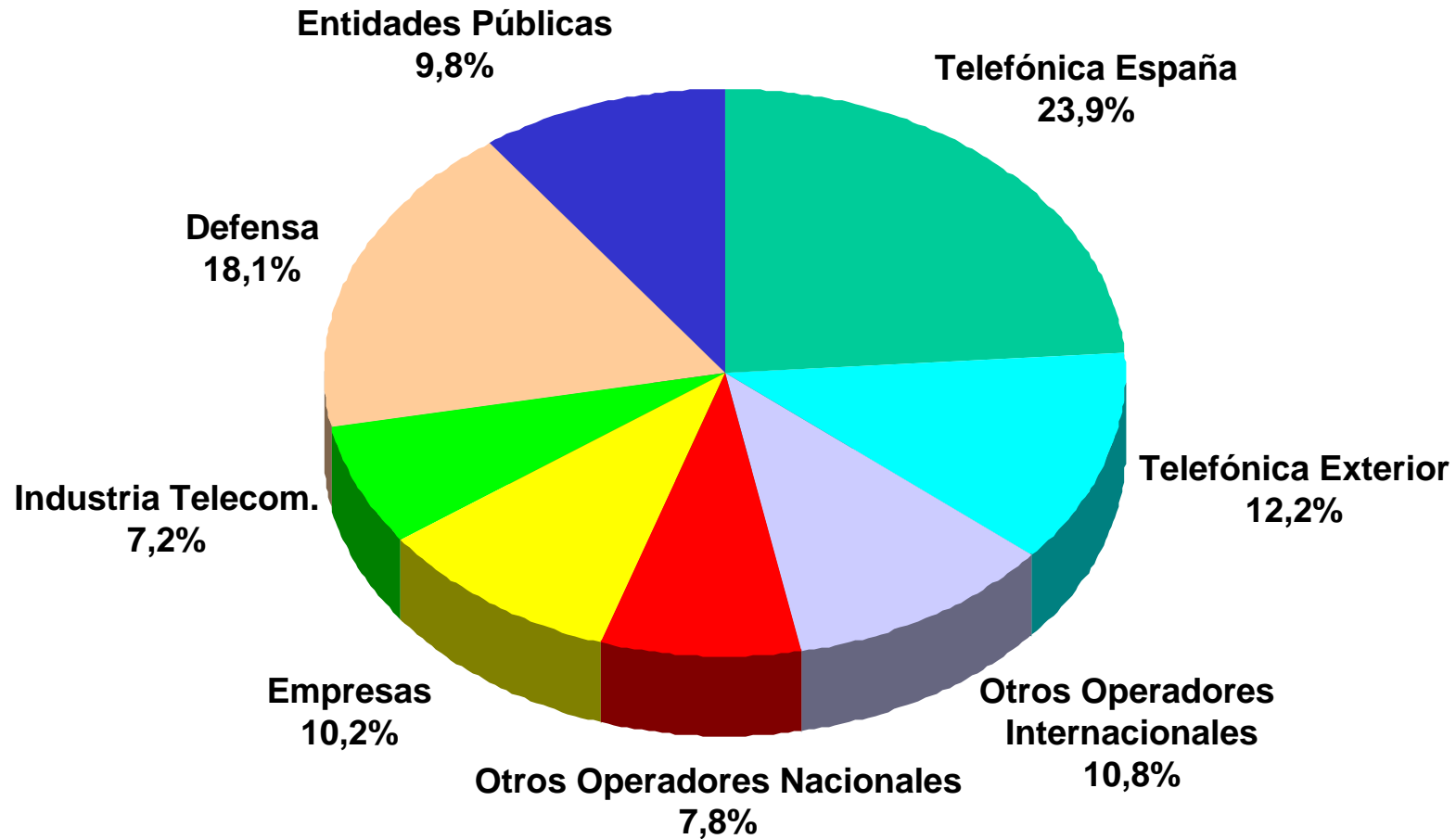
(Importe en Millones de Ptas.)

	Amper Soluciones*	Amper Tecnologías*
<input type="checkbox"/> Ventas	20.700	9.700
<input type="checkbox"/> EBITDA	175	1.372
<input type="checkbox"/> Resultados Ordinarios (ajustados por minoritarios)	(684)	756

* Después de imputar gastos corporativos y neto de ajustes de consolidación



2000: Distribución Ventas



2000 - 2001: magnitudes económicas

- ❑ Ventas: tasa de crecimiento > 25% anual
- ❑ Cash-Flow operativo: al menos duplicar en el bienio
- ❑ Rentabilidad (ROE): > 15%
- ❑ Dividendos: retribución una vez alcanzado objetivo de crecimiento
Pay-out: > 35%

Oportunidades

- ❑ Tax-credit para los próximos tres ejercicios
 - ✓ Compensación de bases imponibles negativas del Grupo
 - ✓ Diferimiento de impuestos por ventas de activos

- ❑ Rentabilización de patrimonio inmobiliario
 - ✓ Inmuebles ociosos que generarán plusvalías significativos
 - ✓ Racionalización del gasto inmobiliario

- ❑ Estructura financiera consolidada
 - ✓ Fuerte capacidad de endeudamiento para acometer nuevas inversiones

- ❑ Crear valor para los accionistas
 - ✓ Aumento de los beneficios netos por acción
 - ✓ Remuneración al accionista



PLAN DE ACCIÓN

- ✓ **Conclusiones**
- ✓ **Visión de Internet**
- ✓ **Objetivos 2003**

- Reinventando Amper
 - ✓ Reenfoque del Negocio
 - ✓ Reorganización operativa y societaria
 - ✓ Plan de Ahorro de gastos corrientes
- Puesta en valor de la tesorería
 - ✓ Hemisferio Norte → inversiones empresariales
- Puesta en valor del patrimonio inmobiliario
- Plan de Acción Internet
 - ✓ Integración voz/datos
 - ✓ Redes IP y Comercio Electrónico
- Fidelización de Directivos
 - ✓ Programa de venta de acciones a directivos
 - ✓ Programa de ventas de acciones a todos los empleados



Nuestra visión de Internet

- Portal horizontal
- Portal vertical
- Proveedor de contenidos
- ISP
- Fábrica de Internet Procol
- Proveedor de:
 - equipos para ISP
 - redes
 - aplicaciones
- Hacer negocios en Internet:
 - ej. Applications Service Provider (ASP)

□ **Objetivos** ◆ ————— ◆ **2002**

✓ Facturación	Duplicar en tres años
✓ Rentabilidad	R.O.E. 15%
✓ Capitalización bursátil	Duplicar
✓ Inversores	Pay-out +/- 35%

