



AMPER RESULTADOS 2009

1 de marzo de 2010

it's possible!

Mantenemos los resultados Operativos Positivos, a pesar de la actual coyuntura económica

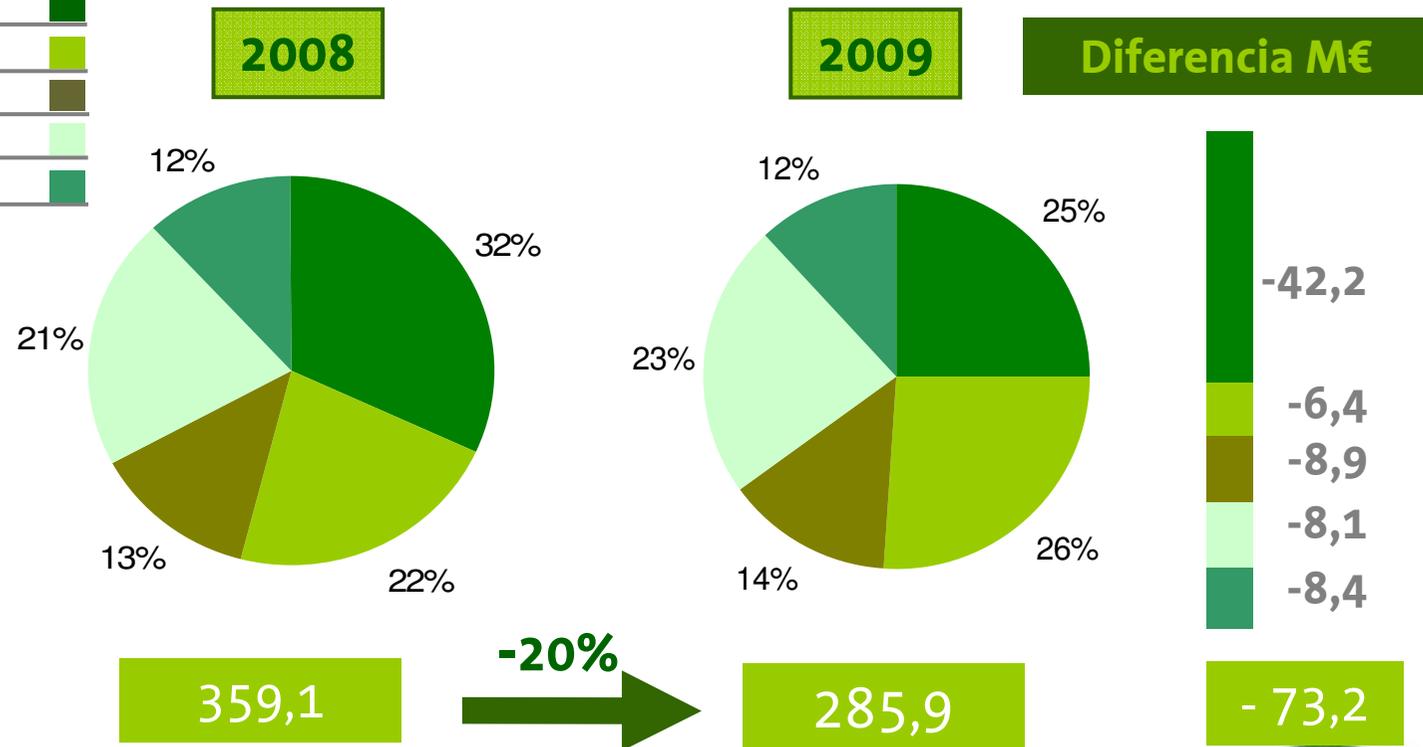
La estrategia mantenida y el trabajo desarrollado en años anteriores nos ha permitido afrontar los retos derivados de la actual situación económica:

- La **favorable posición de cartera** con la que iniciamos el año ha hecho posible dar respuesta a la congelación y reducción de las inversiones de las Administraciones Públicas y operadoras de telecomunicaciones.
- La aplicación de **medidas de control de gastos** genera ahorros de costes y permite una estructura para entrar en 2010 con mayores garantías de éxito.
- La apuesta por los negocios en los que contamos con **productos con ventajas diferenciales** nos ha situado en una posición inmejorable para acceder a los **mercados internacionales**.

La situación coyuntural del negocio en Brasil focaliza la mayor parte de disminución de las ventas

% de participación en los ingresos

IRS Brasil	
IRS España	
Equipos Acceso	
Defensa	
Homeland Security	



Evolución Ventas 2009

Diferencia M€
2008-2009

-42.2

TELECOM - IRS BRASIL

- Retraso de las inversiones de las operadoras de Telecomunicaciones durante el primer semestre (caída del 52% de la contratación)
- La cifra de negocio cae un 37% en Euros respecto al ejercicio 2008
- Recuperación de la contratación durante el segundo semestre, que permitió finalizar el año con una cartera de pedidos un 40% superior al año anterior
- Aumento de la contratación en grandes clientes, que reducen la dependencia de Telefónica.
- Excelentes perspectivas para el ejercicio 2010, con un incremento esperado del PIB de +5%

-6,4

TELECOM - IRS ESPAÑA

- Las ventas disminuyeron un 7%, muy inferior al descenso del mercado de Telecomunicaciones
- Mejora de sus resultados operativos por la rápida aplicación de medidas de reducción de costes.
- Adicionalmente, se ha acometido una reestructuración a comienzos de 2010, que asegura una importante mejora de la productividad

Evolución Ventas 2009

Diferencia M€

-8,9

TELECOM - Equipos y Servicios de Acceso

- Mejora de la rentabilidad del negocio, a pesar de las menores ventas, gracias a un modelo de *partnership* con *offshoring* en China
- La cartera de pedidos se incrementa un 11% con respecto al ejercicio anterior
- Incremento del 63% de los pedidos de exportación

-8,1

HOMELAND SECURITY

- Disminución de las ventas en el mercado nacional, en un negocio de reciente creación, derivado de la congelación de los presupuestos de las Administraciones Públicas
- Nuestra apuesta internacional continúa inalterada, a pesar de periodos de maduración más largos como consecuencia de la coyuntura, con buenas perspectivas
- Mantenimiento de las inversiones en proyectos de I+D para asegurar nuestro liderazgo internacional en productos seleccionados
- Soluciones validadas por los mayores expertos a nivel mundial

-8,4

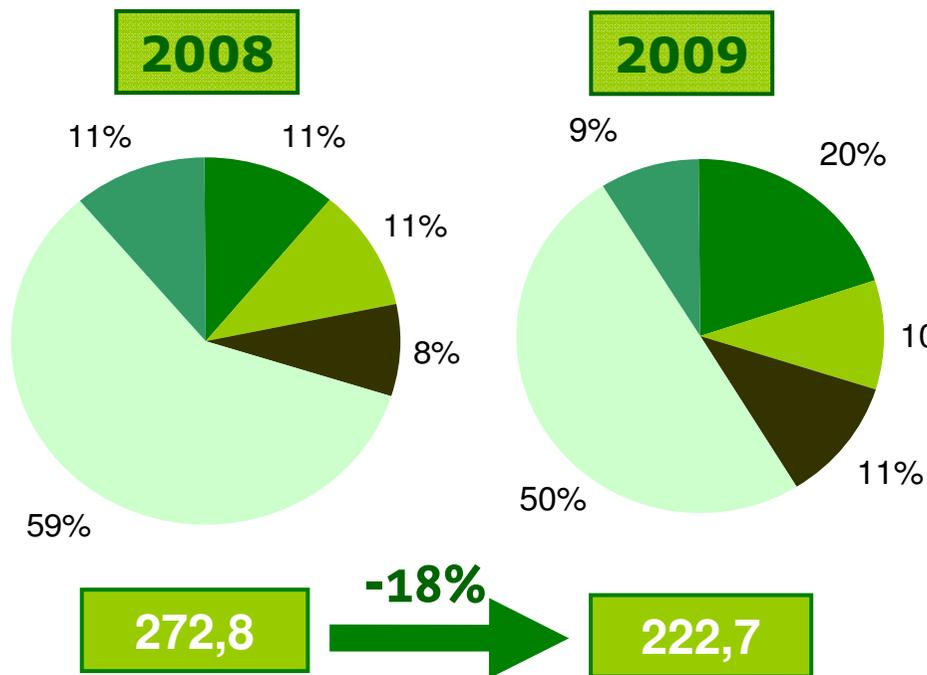
DEFENSA

- Una sólida posición de la cartera de pedidos ha permitido defender su posición en el mercado nacional, a pesar del recorte presupuestario del Ministerio de Defensa
- Retraso en la firma de los proyectos internacionales previstos. Seguimos confiando en su materialización en 2010

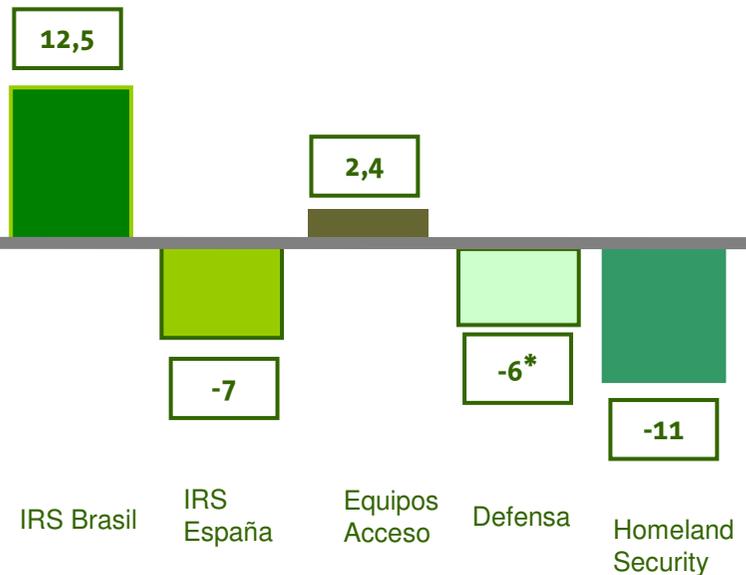


Brasil recupera el ritmo de contratación para sentar las bases del crecimiento futuro

Evolución de la Cartera



Diferencia M€



IRS Brasil	
IRS España	
Equipos Acceso	
Defensa	
Homeland Security	

* Excluye el consumo del contrato plurianual PR4G

Evolución Cartera 2009

Brasil

- Incremento de la cartera en un 40% a final de año

TELECOM España

- Mínima erosión de la cartera, a pesar de las dificultades de generación de negocio del sector en España

Homeland Security

- La cartera de pedidos se ha visto afectada por la reducción de las inversiones de las Administraciones Públicas en España
- Las expectativas de contratación en el ámbito internacional se aceleran en 2010

Defensa

- Ligeras erosión de la cartera, excluyendo contrato plurianual PR4G, debido a la congelación de las inversiones Administraciones Públicas
- Los proyectos Internacionales han reflejado un mayor periodo de maduración de lo estimado

Adecuamos nuestra estructura de costes

Ahorro anualizado de 9 M€ tras el ajuste de procesos y estructuras laborales que ha requerido una inversión en costes no recurrentes por valor de 12,3 M€

Defensa

➤ Transformación de la actividad del Negocio

Homeland Security

➤ Integración de las adquisiciones de la Unidad

Telecom España

➤ Adecuación de la estructura de costes a la fuerte presión competitiva de los precios

IRS Brasil

➤ Reenfoco de la estructura de soporte acorde con el menor peso del negocio de operadores

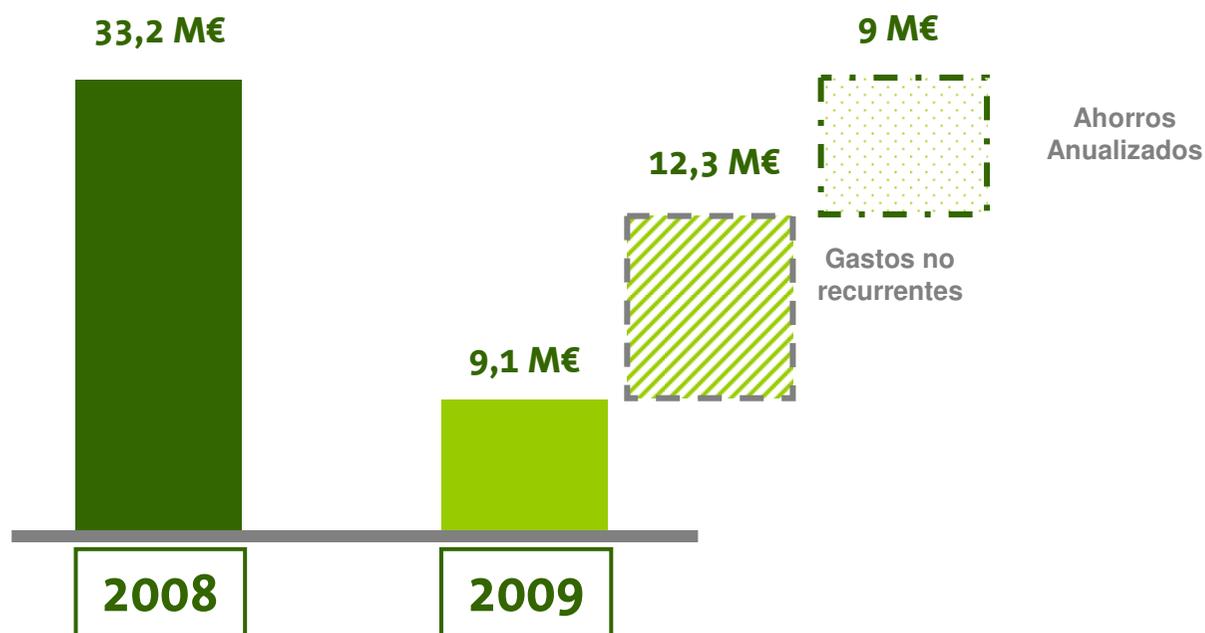
Corporación

➤ Mejora continua de los procesos

Reducción del 9% de la masa salarial

Evolución Ebitda 2009

La adecuación de los gastos de estructura al nuevo entorno permitirá recuperar el nivel de rentabilidad de años anteriores



Los gastos no recurrentes incurridos permitirán alcanzar un ahorro anualizado de 9 millones de euros

Unidades de Negocio: DEFENSA



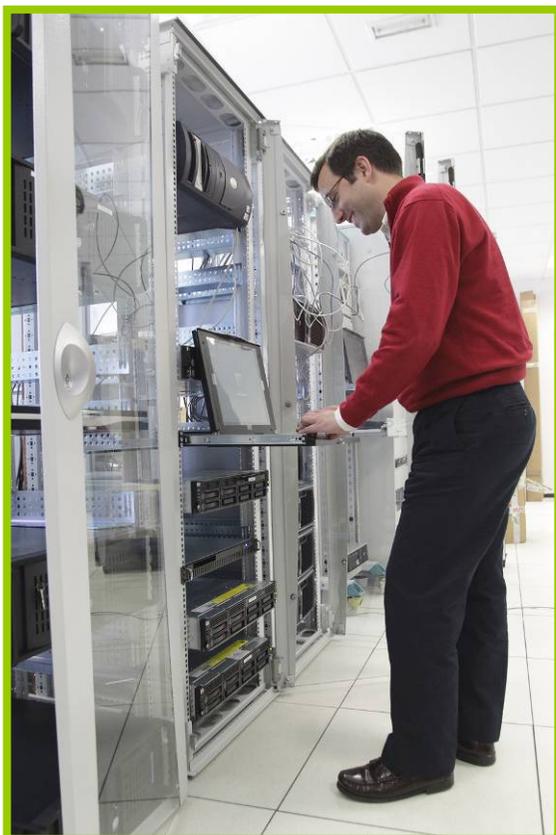
- La disminución de las ventas se ha paliado gracias a la excelente posición de cartera por el Contrato de PR4G
- Incremento de la actividad comercial internacional para compensar los retos de crecimiento futuro en España
- Acuerdo internacional de desarrollo con Thales de Equipos de Comunicaciones para los futuros helicópteros NH-90
- Continua el desarrollo de la nueva familia de productos ne.on, incorporado al contrato con el Ejército suizo
- Participación en Consorcio Internacional para definición de futuras comunicaciones tácticas en ambientes urbanos. Financiado por la EDA
- Proceso estratégico de transformación : 50% de la facturación de los sistemas de Mando y Control y nuevas líneas de actividad en 2012, frente al 20% actual. Costes no recurrentes de 1,8 millones

Unidades de Negocio: Homeland Security



- Presupuesto nacional limitado y ralentización de los proyectos internacionales, como consecuencia de la crisis
- Liderazgo en la implantación y despliegue de infraestructuras y sistemas de Comunicaciones Críticas (TETRA Policía Local de Elche, ampliación de las redes de los aeropuertos de Barcelona y Alicante...)
- Entrega del SIVE de Alicante y Valencia con la última generación tecnológica de Amper
- Alianza con Chertoff Group para el desarrollo de negocio en mercados seleccionados: EEUU, Brasil y Oriente Medio
- Primeros frutos en mercados exteriores: Centros de Control de Emergencias, México, Argentina y Chile
- Adecuación de su estructura a la nueva realidad económica. Costes no recurrentes de 4,2 millones de euros

Unidades de Negocio: TELECOM – IRS



- Adecuación del porfolio en España y Brasil mediante nuevas áreas de actividad de mayor valor añadido
- Liderazgo en la integración de comunicaciones sobre IP en España, con más de 100.000 líneas instaladas
- Implantación de soluciones integrales de comunicaciones para la Tesorería General de la Seguridad Social española
- Tribunal Superior Electoral de Brasil: Conexión de 2.600 registros electorales (municipios) a respectivos Tribunales Regionales
- Aprovechamiento de oportunidades de negocio derivadas de la celebración del Campeonato Mundial de fútbol y Olimpiada de Río
- Ajuste laboral que ha afectado a 109 personas, con una inversión de 5,1 millones de costes no recurrentes



Ebitda Recurrente (M€) 2009:

5,1

Nuestras Unidades de Negocio

TELECOM – Equipos y Servicios Acceso



- Mejora sus resultados en un 12%, a pesar de la caída de las ventas (-19%)
- Mejora de la rentabilidad como consecuencia de la aplicación de un modelo de negocio basado en el *offshoring* en China
- Refuerzo de su posición competitiva a través de la mejora continua de sus productos y soluciones, con más de 20 nuevos en su catálogo, que representan un 40% de la facturación
- Buena posición para servir a Telefónica en otros mercados de Latinoamérica
- Optimización de sus estructuras mediante costes no recurrentes de 0,6 millones de euros

Seguimos obteniendo beneficios operativos a pesar de la crisis

Ebitda Recurrente	21,4	
Amortización	- 6,6	➤ Mantenimiento de la política de inversión y amortización de activos
Financieros	- 6,8	➤ Aumento de los diferenciales en las renovaciones de pólizas
Minoritarios e Impuestos	- 7,1	➤ Derivados del negocio de Defensa
Atribuible recurrente	0,9	
Gastos no recurrentes	-10,9	➤ Ajuste extraordinario
Amortización Fondo de Comercio	- 6,8	➤ Ajuste de la valoración del fondo de Comercio de IRS a la realidad actual
Atribuible Contable	-16,8	

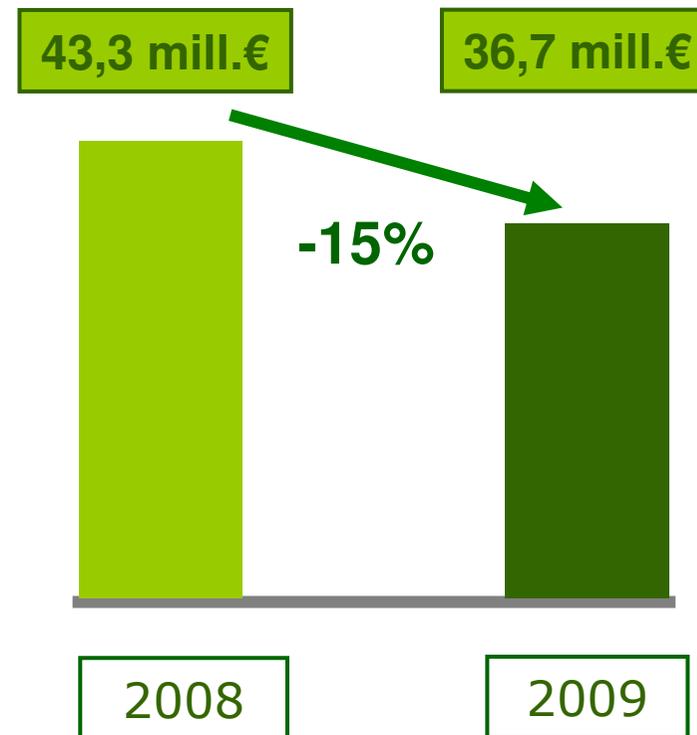
Mantenemos una sólida situación financiera

► Endeudamiento: 1,97x

$\frac{\text{Deuda financiera neta}}{\text{Ebitda}^*}$

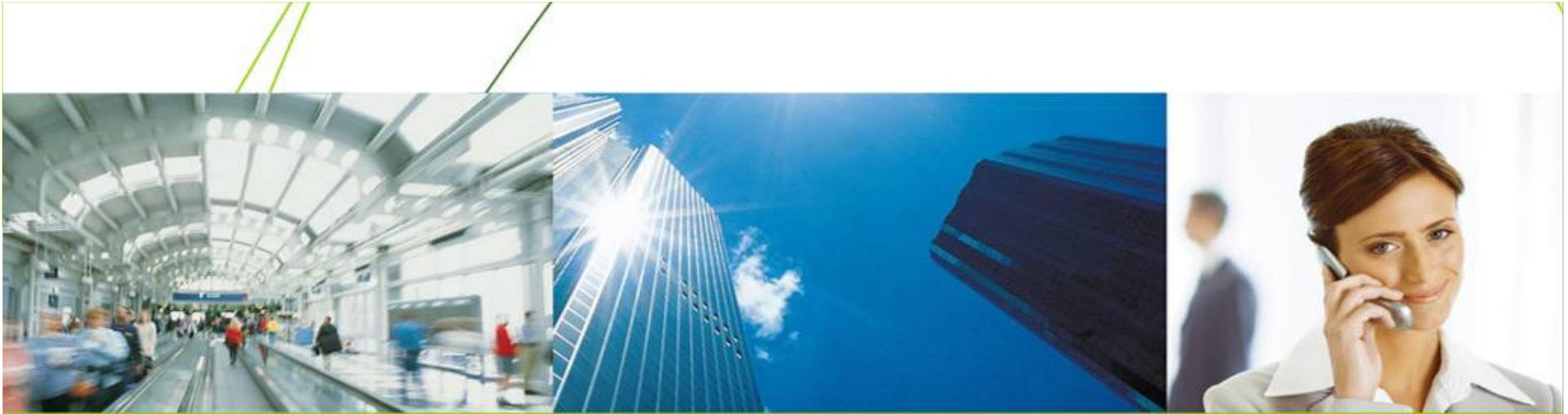
► Apalancamiento: 0,38x

$\frac{\text{Deuda financiera neta}}{\text{Fondos Propios}}$



En Resumen

- **Resultados operativos ordinarios positivos, a pesar de la difícil coyuntura económica**
- **La cartera de pedidos de IRS Brasil, división que mayor impacto ha sufrido en el ejercicio, se ha incrementado de manera extraordinaria en el segundo semestre**
- **Ajuste de estructura de costes con ahorros anualizados estimados de 9 millones de Euros**
- **La inversión en el desarrollo de productos punteros en Defensa y Homeland Security augura una rápida expansión internacional tras la recuperación de estos mercados**
- **Excelentes ratios de endeudamiento y apalancamiento operativo, con endeudamiento neto inferior al del ejercicio anterior**



Directrices Estratégicas: Preparados para el Crecimiento



Directrices Estratégicas: Preparados para el crecimiento

Un modelo de éxito demostrado, ralentizado por las dificultades inherentes a la actual coyuntura económica

- **Récord histórico de ingresos en 2008**
- **Unos menores efectos de la crisis sobre el negocio en los años 2008 y 2009**
- **Una plataforma de negocio sólida sobre la que afianzar el crecimiento futuro basado en la expansión internacional**

El trabajo de años anteriores constituye una base sólida de crecimiento para los próximos años

Directrices Estratégicas: Ejes estratégicos y palancas de actuación

- Optimización de la Estructura de Costes
- Maximización de las Competencias diferenciales
 - Desarrollos Tecnológicos de Vanguardia
 - Aprovechamiento de las sinergias entre Unidades (Tecnología Dual)
- Expansión Internacional
- Operaciones Corporativas

Una apuesta decidida por la innovación y el desarrollo de productos propios



12,65 millones de euros destinados a I+D para mantener nuestro liderazgo tecnológico

5,9 millones de euros de I+D activados

El montante del ejercicio 2009 acogido a programas subvencionados es 3,75 M €

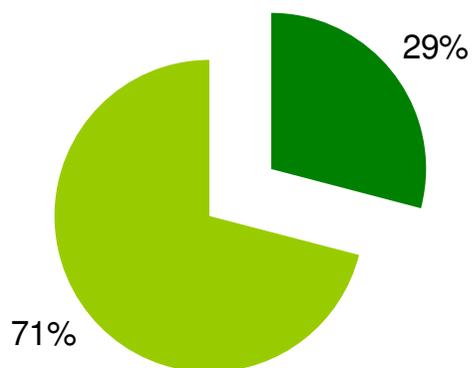
156 personas dedicadas a I+D+i

- **Liderazgo reconocido internacionalmente y validado por los mayores expertos en soluciones para Sistemas de Mando y Control, Control de Emergencia, Control de Fronteras y Criptosistemas**
- **Apuesta por proyectos de Tecnología Dual aplicables al ámbito civil y militar**
- **Participación en proyectos relevantes en España y Europa:**
 - **GLOBE:** Definición del futuro Sistema Integral de Gestión de Fronteras de la UE
 - **INTEGRA:** Proyecto Nacional de Control de Fronteras no reguladas
 - **TECAMIS+:** Tecnologías para mejorar la gestión de crisis en escenarios complejos
 - **IDS3D:** Generación de escenarios virtuales en tiempo real a partir de sensores
 - **WOLF:** Nuevas formas de onda para entornos urbanos

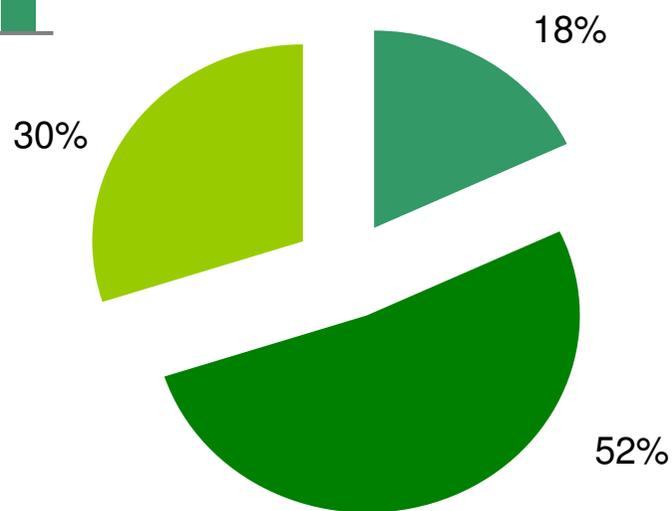
Directrices Estratégicas: Maximizando nuestras competencias diferenciales

Apostamos por el desarrollo de nuevos productos
y su penetración en nuevos mercados

Mercado Internacional	■
Mercado Nacional actual	■
Nuevos mercados nacionales	■



Ventas 2009



Ventas 2012



Directrices Estratégicas: Expansión Internacional

► Presencia en Europa, Latinoamérica y Oriente Medio...



Latinoamérica

- Brasil. Integración de Redes y Sistemas
- Argentina. Centros de Control y Gestión de Emergencias
- México. Centros de Control y Gestión de Emergencias
- Latam. Equipos y Sistemas de Acceso

Europa

- Suiza. Sistemas de Mando y Control Militar
- Francia. Centros de Control y Gestión de Emergencias
- Europa del Este. Sistemas de Control de Fronteras

Oriente Medio

Sistemas de Mando y Control Militar

Directrices Estratégicas: Expansión Internacional

➤... y damos los primeros pasos en EEUU y en otros mercados



Acuerdo estratégico con
Chertoff Group

Objetivo: Más de 200 millones de euros de contratación en los mercados internacionales en los próximos 3 años

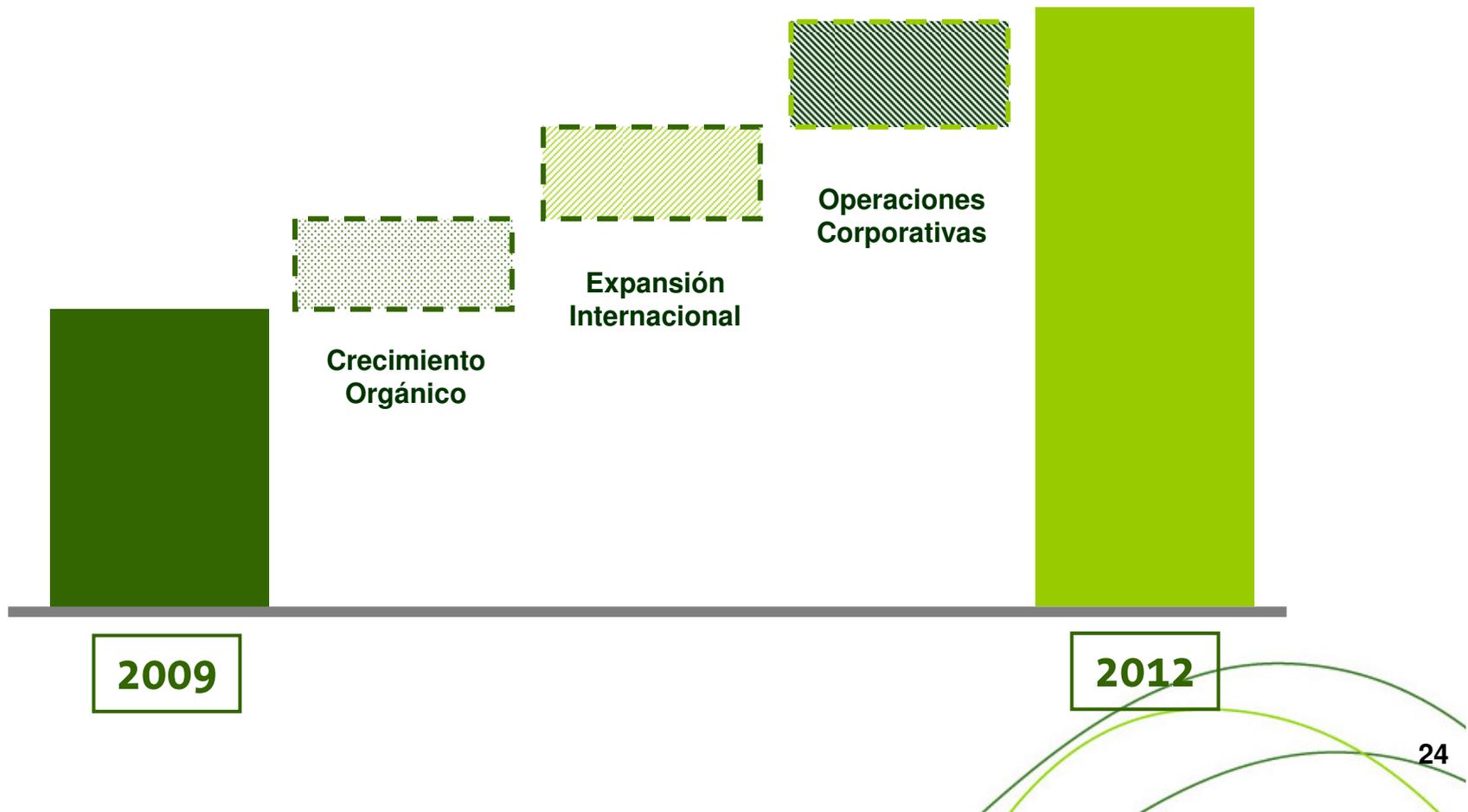


- Identificación de los productos diferenciales que permitan una penetración en mercados objetivos
 - Control de Fronteras
 - Centros de Emergencias 112 (911)
 - Protección de Infraestructuras Críticas
- Alianzas con compañías bien posicionadas y de mayor tamaño que refuercen la realización de negocios
- Más de treinta proyectos en negociación en más de veinte países
- Adquisiciones selectivas que aceleren el desarrollo internacional

Plan 2010-2012

Tres pilares para sustentar nuestro crecimiento

Aspiramos a duplicar nuestro tamaño en este periodo



Mantenemos nuestra confianza en el potencial de crecimiento de Amper

- Comenzamos 2010 con una estructura aquilatada, que nos asegura un nivel de Ebitda en línea con el de años anteriores a la crisis, aunque se mantuviese el actual nivel de ingresos
- Excelente posicionamiento del negocio en Brasil, que recupera su nivel de contratación, finalizando el año con una cartera un 40% superior a la del año anterior
- Por estas razones, estimamos un crecimiento del Ebitda recurrente 2009-2012 con TACC >15%
- Oportunidades de contratación adicionales de 200 millones de euros en los próximos tres años, gracias a la alianza con Chertoff Group
- Más de la mitad del negocio provendrá de mercados internacionales en 2012
- Estudio de Operaciones Corporativas de alto valor estratégico
- Generando caja, reduciendo apalancamiento



it's possible!

