



Madrid, 23 de junio de 1999.

OTRAS COMUNICACIONES

De conformidad con la Carta dirigida con fecha 4.05.98 por esa COMISION NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES a las Sociedades Cotizadas, se adjunta documento-presentación de esta Compañía que contiene las líneas principales del Plan Estratégico de la Sociedad, de conformidad con las conclusiones aprobadas al respecto por el Consejo de Administración de AMPER, S.A. de fecha 26 de mayo del corriente.



Estrategia

- **Entorno.**
- **Organización de Amper en dos áreas**
 - **Area Operativa.**
 - **Area Tecnológica.**
- **Objetivos del reto estratégico.**



Estrategia (I).

ENTORNO

- Los operadores tradicionales y los nuevos actores centran sus esfuerzos en defender o ganar cuotas de mercado.
- Confían a los fabricantes el diseño de las nuevas redes, instalación, puesta en marcha y en algunos casos, incluso, su operación.
- Los clientes empresariales demandan a su vez soluciones integradas de voz-datos que soporten sus actividades.



Estrategia (II).

Area Operativa.

Creación de un Grupo Operativo para atender a operadores, empresas y clientes institucionales en:

- **Outsourcing para los operadores de telecomunicación:
de ingeniería, diseño, instalación....**
- **Soluciones de integración de redes de voz y datos.**

Mercados:

- **España.**
- **Latinoamérica.**
- **y mercados internacionales de influencia empresarial española.**



Estrategia (III).

Area Operativa.

- **Integrará las capacidades de Amper Datos, Amper Servicios y Amper Cosea.**
- **El Area Operativa completará sus actuales capacidades con adquisiciones de empresas.**



Estrategia (IV).

Area Tecnológica.

El área tecnológica está enfocada al desarrollo y el mantenimiento de acuerdos tecnológicos e inversiones estratégicas.

Sus fines principales son:

- proporcionar una base tecnológica sólida al grupo.**
- tomar posiciones sobre tecnologías a medio-largo plazo.**
- creación de valor.**



Estrategia (V).

Area Tecnológica.

La configuración actual de inversiones estratégicas en este área está compuesta por las siguientes compañías:

- **Amper Ibersegur.**
- **Amper Programas.**
- **Amper Sistemas.**
- **Telcel.**



Estrategia (VI).

PRINCIPALES MAGNITUDES:

- **Crear un grupo con 50.000 millones de ingresos en el año 2000 y con un crecimiento anual entre el 10 % y el 15%.**
- **Crecimiento anual de beneficios superior al 15% a partir del año 2000.**
- **Capacidad de inversión superior a 30.000 millones sin necesidad de ampliar capital.**
- **Creación de valor para el accionista.**