



PROYECTO AMPER - AMÉRICA

Adquisición de eLandia Internacional Inc. (USA)

Comunicación a Analistas e Inversores



amPer

30 de Julio de 2010



Safe Harbor

Esta nota de prensa y otras declaraciones que se harán por Amper contienen ciertas declaraciones “forward-looking” en el sentido del Private Securities Litigation Reform Act de los EE.UU., incluyendo pero no limitado a las declaraciones referente a proyecciones y a las estimaciones de ganancias, del rédito, de ahorros, de costos, o de otros artículos financieros; declaraciones de los planes, estrategias, y objetivos de gerencia para las operaciones futuras, y expectativas de la gerencia en cuanto a el funcionamiento y operaciones futuras y el tiempo por los cuales los objetivos serán alcanzados; declaraciones referentes a nuevos productos propuestos y a servicios; y declaraciones con respecto a económico futuro, industria, o condiciones del mercado o funcionamiento. Las declaraciones “forward-looking” son identificadas típicamente por palabras o las frases por ejemplo “creen,” “esperan,” “anticipan,” “proyecto,” “estimación”, y los verbos condicionales por ejemplo “pueden,” “podrían,” y otras expresiones similares. Tales declaraciones reflejan las expectativas actuales, la creencia, las estimaciones, y las proyecciones de la gerencia con respecto a Amper, a sus acontecimientos de la industria y del futuro, y se basan sobre ciertas asunciones hechas por la gerencia. Estas declaraciones no son garantías del funcionamiento futuro y no están necesariamente conforme a riesgos, a incertidumbres, y a otros factores (muchos cuyo esté fuera del control de Amper) que podría hacer resultados reales diferenciar materialmente de éstos anticipados. Estos riesgos e incertidumbres incluyen la satisfacción de las condiciones para el cierre de la transacción, incluyendo la obtención de aprobaciones reguladoras; la satisfacción de las asunciones financieras identificadas en esta nota de prensa; la posibilidad que la transacción no sea terminada; nuestra capacidad de integrar con éxito las operaciones de eLandia; condiciones y competición generales de la industria; y negocio y situaciones económicas. Más información sobre riesgo potencial, las incertidumbres y otra se incluyen en los reportes de eLandia con el Securities Exchange Commission de los EE.UU. Basado en estos riesgos e incertidumbres, ninguna de las declaraciones “forward-looking” pueden ser exacta. Por consiguiente, usted no debe poner confianza indebida en ninguna declaración “forward-looking”, que reflejan solamente las opiniones de la gerencia de Amper en la fecha de esta nota de prensa. No emprendemos ninguna obligación y no nos preponemos poner al día, revisar o lanzar de otra manera público ningunas revisiones a estas declaraciones para reflejar acontecimientos o circunstancias después de la fecha de esta nota de prensa o para reflejar la ocurrencia de acontecimientos inesperados.



Introducción

- El contenido de la presentación es el resultado del trabajo realizado por el equipo de Amper para el análisis de la integración de Elandia y Medidata, que ha contado para el desarrollo y la ejecución de la presente transacción con el apoyo técnico del departamento de Corporate Finance de KPMG Asesores, S.L.en calidad de asesor financiero. Para las conclusiones del documento se ha utilizado como base la información proporcionada por:
 - Equipo gestor de Elandia International Inc
 - Equipo gestor de Medidata
 - La Due Diligence comercial y de negocio realizada por Amper
 - La Due Diligence financiera, legal, fiscal y laboral realizada por KPMG y KPMG Abogados, S.L.



Proyecto Amper América: Operación de adquisición de eLandia



- La operación de compra de la Compañía norteamericana eLandia Internacional Inc. por Amper representa una oportunidad de adquirir un negocio de 190 millones USD (previsión 2010), complementario con el de Amper y supondría añadir una plataforma de crecimiento establecida en 17 países emergentes de Latinoamérica y Pacífico Sur.
- La combinación del negocio de eLandia con el de Amper Brasil permite la creación de la Compañía líder en el diseño e implantación de sistemas de Información y soluciones integrales de Comunicaciones Civiles y Militares de Latinoamérica.
- La operación tiene un claro sentido estratégico para Amper. Encaja con su prioridad de internacionalización, aumenta su tamaño y apuesta por mercados de alto potencial de crecimiento.



La operación eLandia crea la compañía líder en Sistemas de Información y Soluciones Integrales de Comunicaciones en Latinoamérica

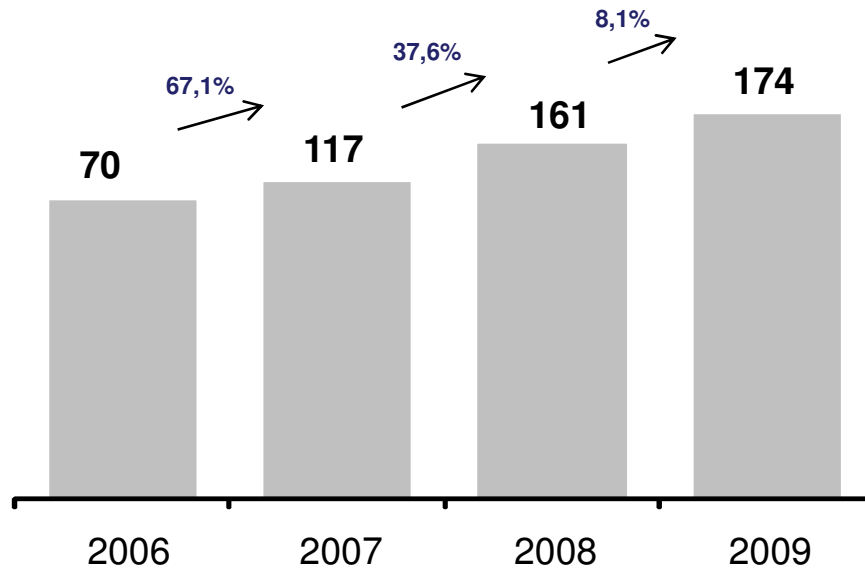
- Presente en 14 países emergentes en Latinoamérica
- Alto potencial de crecimiento
- Acceso a 16 operadores importantes y a más de 3.000 clientes
- Más de 300 Mill. US\$ de facturación conjunta
- Alto potencial de sinergias
- Combinación de equipos gestores de amplia experiencia
- Estructura organizativa, infraestructura y sistemas de multinacional ya implantados
- Principal socio de Cisco en la zona (9% de cuota en Latinoamérica)
- Vocación de liderazgo en el diseño e implantación de Sistemas de Información y Soluciones Integrales de Comunicaciones Civiles y Militares en Latinoamérica.
- Encaje con la estrategia internacional de Amper



La complementariedad de Elandia y Medidata permitirá a la nueva compañía situarse como la líder de su sector en Latinoamérica con la mayor presencia regional y la oferta más completa de productos y servicios

eLandia es una compañía multinacional preparada para retomar la senda de crecimiento y de la rentabilidad...

Elevado crecimiento histórico
Ingresos (\$ m)



pro forma (no incluye operaciones descontinuadas)

eLandia tiene dos negocios: la filial Desca de ingeniería de redes y sistemas (91%) en Latinoamérica y la filial de telecomunicaciones de Pacífico Sur* (9%)

** Filial de telecomunicaciones (móvil, cable, explotación cable submarino) en Samoa y otros países*



Fuente: Elandia



... después de realizar una profunda reestructuración en 2009

Cifras en millones de US \$

EBITDA 2009 = <\$23,8MM>

One-off adjustments de \$4.5 a \$5.5MM

Indemnizaciones por ajuste laboral
Gastos legales extraordinarios
Ajuste extraordinario obsolescencia
Gastos extraordinarios cable/TV cable

Reducción de gastos unidades de negocio de \$5 a \$6MM

Reducción personal
Disminución otros gastos (viajes, IT)
Venta S. Pacific
Reduccion de 300 personas (25% de la plantilla)

Reducción de gastos corporativos aproximadamente \$4.5 a \$5MM

Reducción personal
Ahorros auditoría y consultoría
Reducción relación inversores

Ajustes de Venezuela no recurrente \$6.5 a \$7MM

Cambios de permuta
Impuestos de CADIVI
Ajustes de contabilidad



De hecho, hasta el primer trimestre de 2010, eLandia ha conseguido una mejora significativa de sus resultados frente a los del ejercicio anterior

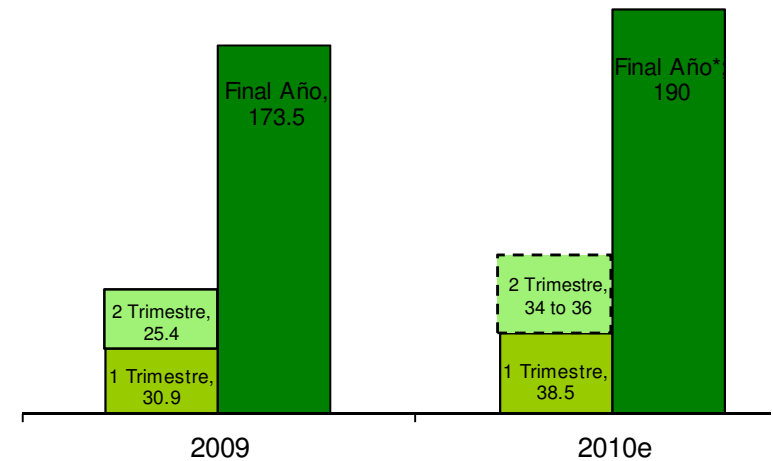
Cifras en millones de US \$

	1 T 2009	1T2010	2009 – 2010
Ventas	30,9	38,5	24,6%
EBITDA	(5,3)	(0,2)	96,2%
EBIT	(19,8)	(2,5)	87,4%
Beneficio Neto	(21,3)	(3,2)	85,0%
Plantilla	1.235	850	

- Aumento de ingreso trimestre sobre trimestre
- Mejoría significativa 1 semestre 2009 a 1 semestre 2010
- Mejoría de EBITDA basado en parte por reestructuración
- Compañía tiene buena situación para alcanzar los objetivos de ingreso en el 2010



Estacionalidad Ventas



(pro forma (2009 no incluye operaciones Descontinuadas) * Previsión

Fuente: Elandia

Elandia cuenta con una sólida base de más de 3.000 de clientes y 16 grandes operadoras de Telecomunicaciones

Service Providers ~ 50%
 Banking ~ 22%
 Government ~15%
 Enterprise/Other 13%

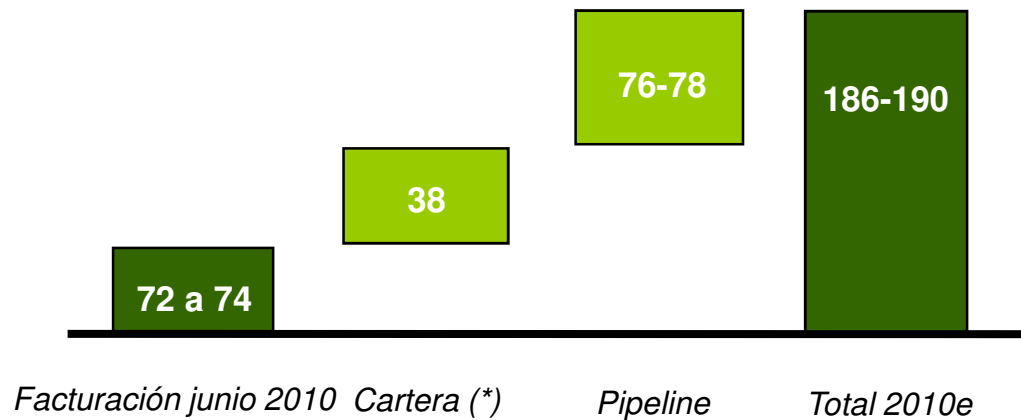
SERVICE PROVIDER	BANKING	GOVERNMENT	ENTERPRISE
			
			
			
			
			

... y una probada capacidad comercial sonde la evolución de su cartera ofrece excelente visibilidad para el cierre 2010

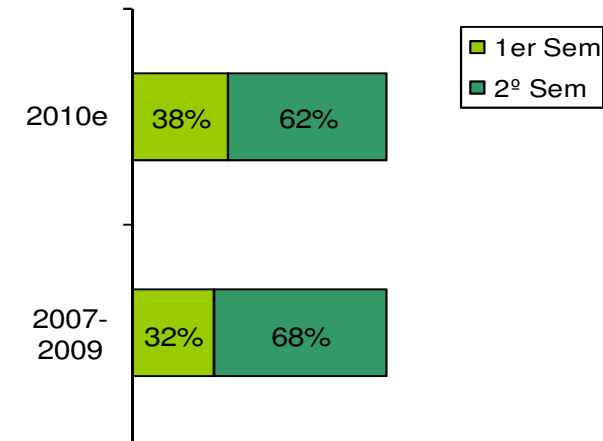
eLandia Group. Junio 2010. Cifras en millones de US \$

A junio de 2010, eLandia contaba con un pipeline de mas de 600 Mill. US \$.

Fuente: Elandia



Estacionalidad

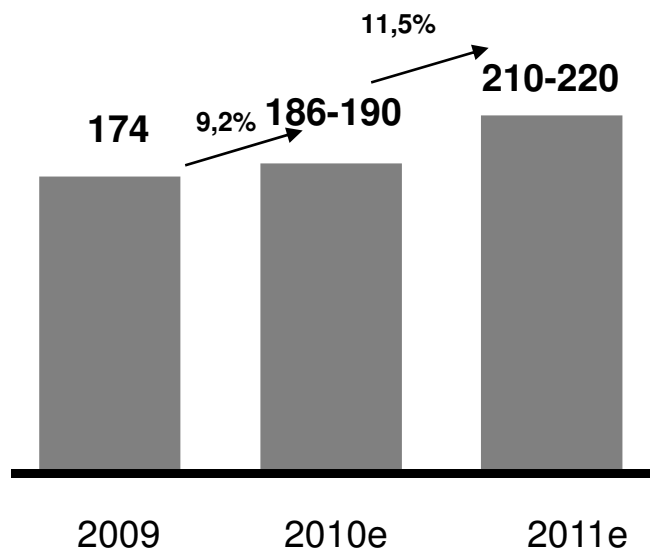


(*) Proyectos en curso cuyo importe se facturará antes de cierre de 2010

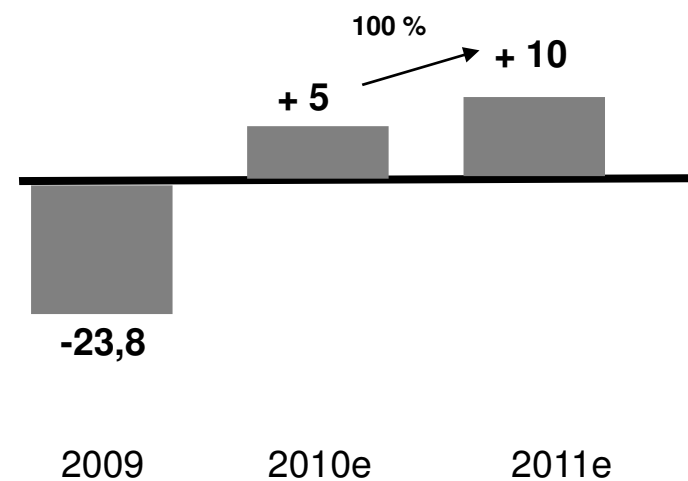


A futuro, se prevé que en Elandia se produzcan crecimientos importantes en EBITDA derivados del crecimiento orgánico y de una mejora progresiva de los márgenes operativos...

Ingresos (\$ m)



EBITDA (\$ m)



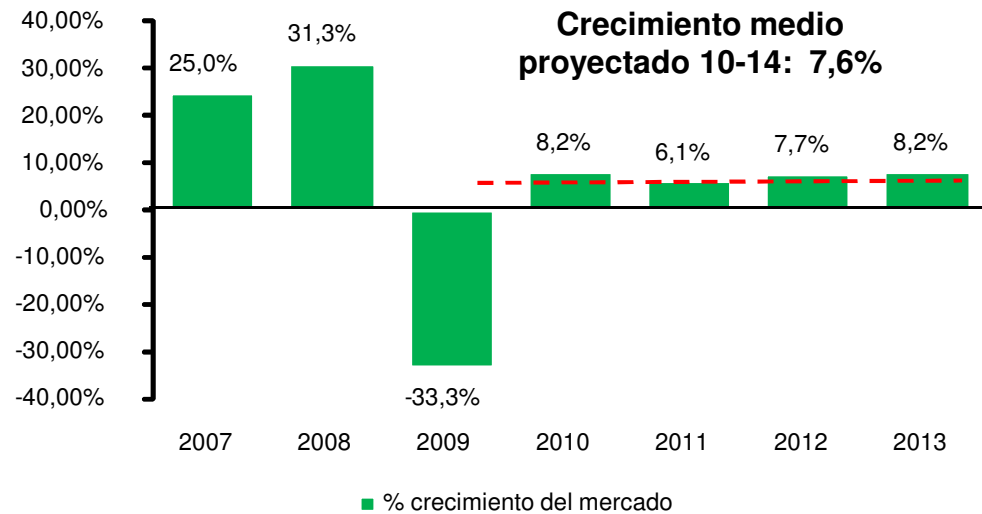
Fuente: Elandia

(Pro forma (2009 no incluye operaciones descontinuadas))

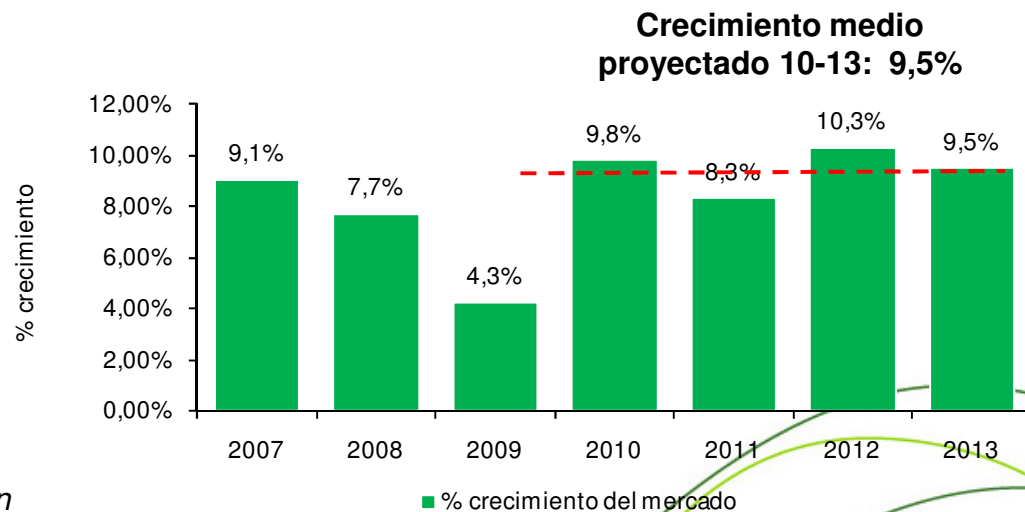


... que se encuentra en línea con las previsiones de mercado (IDC) para la región...

Crecimiento del mercado de Infraestructura de Redes

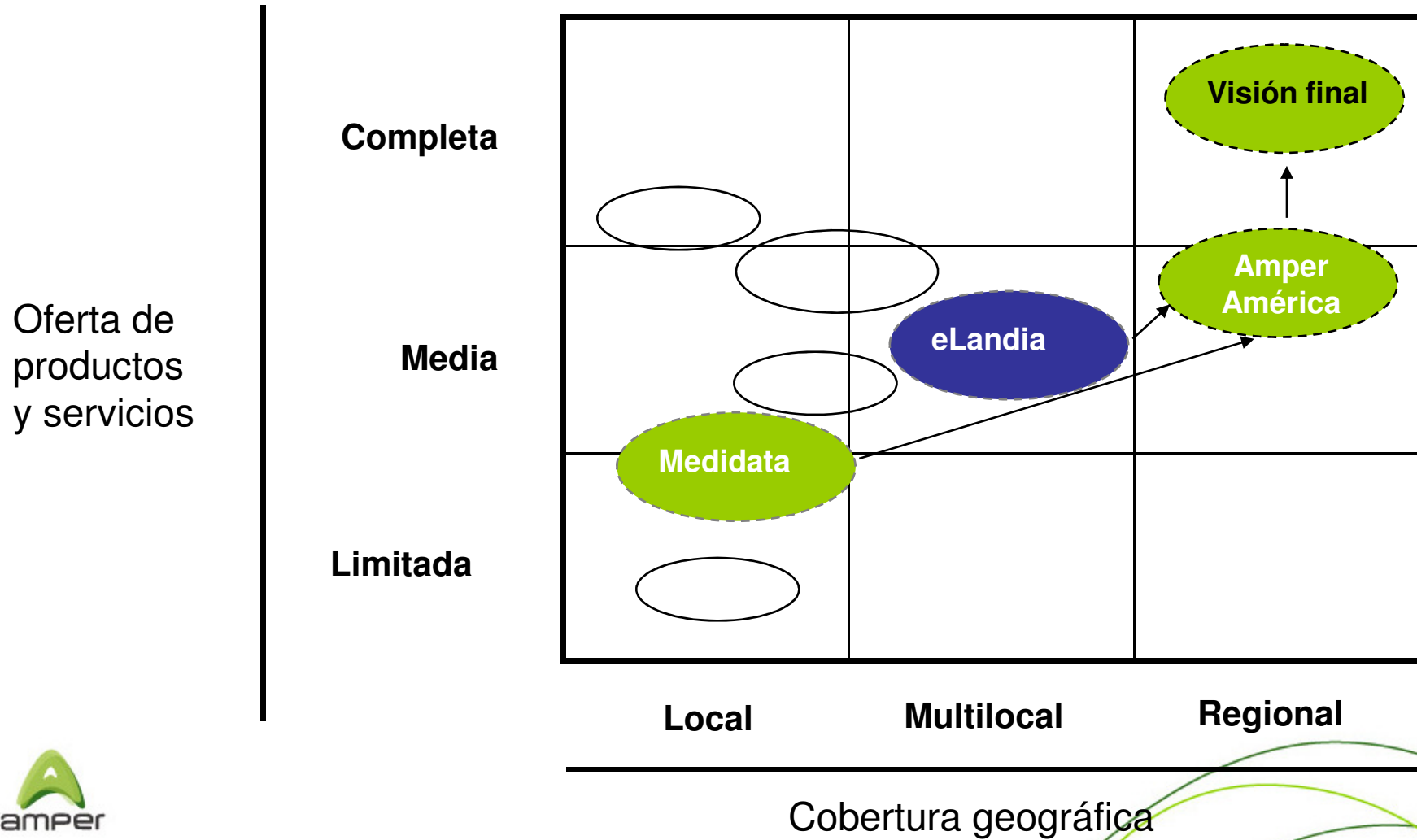


Crecimiento del mercado de Outsourcing de Soporte Técnico



Fuente: International Data Corporation

... Con vocación de convertir la nueva entidad en proveedor regional de sistemas y soluciones, líder en Latinoamérica



Las dos compañías tienen dos modelos de negocio complementarios y con potencial de convergencia a nivel de márgenes

eLandia (Desca)

- Participación en el crecimiento esperado en toda Latinoamérica
- Más de 3.000 clientes/ 16 operadoras
- Progresivo mayor enfoque en oferta de servicios (30% sobre total de ingresos) integrales, verticales y específicos para distintos clientes
- Márgenes brutos variables superiores (29% eLandia y 24% Desca) en función de los mercados, menos competitivos que el brasileño en cómputo global
- Mayor proporción de gastos operativos (24% Elandia y 20% Desca)
- Excelente relación con Cisco.
- Fuerza comercial con gran capacitación
- **Aporta capacidad comercial y clientes**

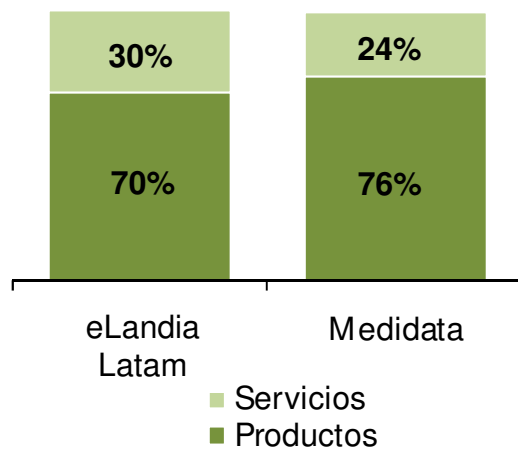
Medidata

- Participación del crecimiento esperado en el mercado brasileño
- Menor enfoque en servicios sobre ingresos totales (24% sobre total de ingresos) y mantenimiento del mix productos / servicios a futuro
- Márgenes brutos actualmente más reducidos (20%) como consecuencia del grado de concentración de clientes y del grado de competitividad del mercado.
- Elevada eficiencia en gastos operativos (11%)
- **Aporta eficiencia y producto**

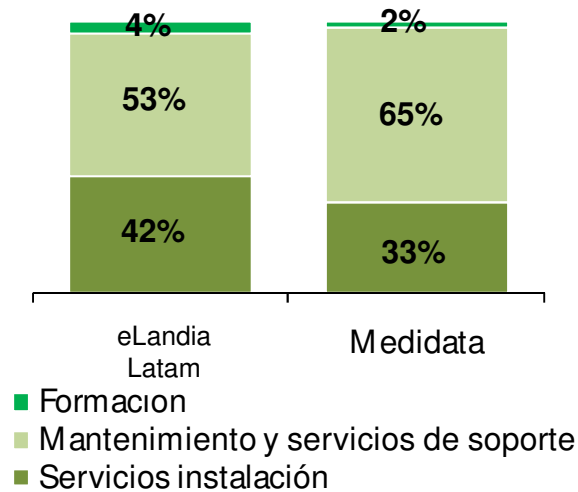


De hecho, existe complementariedad de partida entre socios tecnológicos, productos y servicios de las dos compañías.

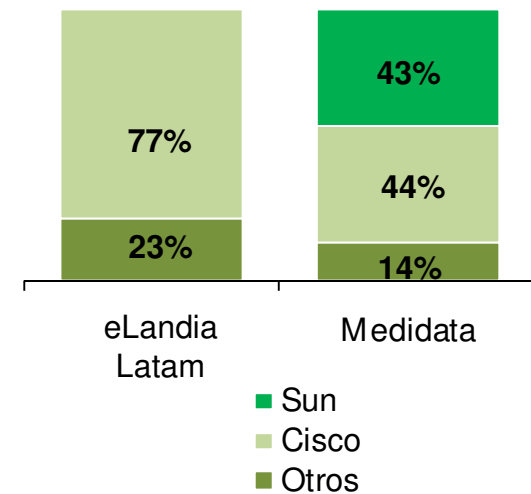
Mix de productos y servicios (2009)



Prestación de servicios (2009)



Distribución según partner tecnológico (2009)



Apalancando las capacidades tecnológicas y de producto de Amper sobre la mayor cobertura de mercados y clientes en Latinoamérica

AMPER

Integración de redes y sistemas

- Soluciones complejas
- Procesos y aplicaciones

Equipos de acceso

- Productos
- Modelo eficiente
- Alianzas fabricantes

Homeland Security

- Productos / servicios
- Experiencia comercial
- Alianza internacionales

AMÉRICA (oportunidad)

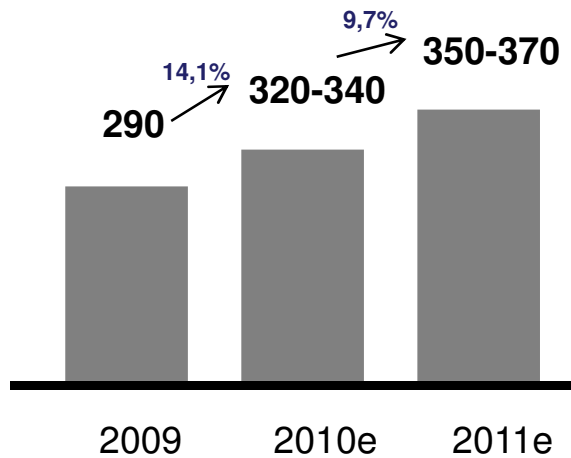
- Acceso a 14 países, 16 grandes operadores y 3.000 clientes
- Fuerza comercial eLandia
- Servicio a líderes regionales

- Acceso a 126 operadores
- Alto potencial de crecimiento banda ancha en Latinoamérica

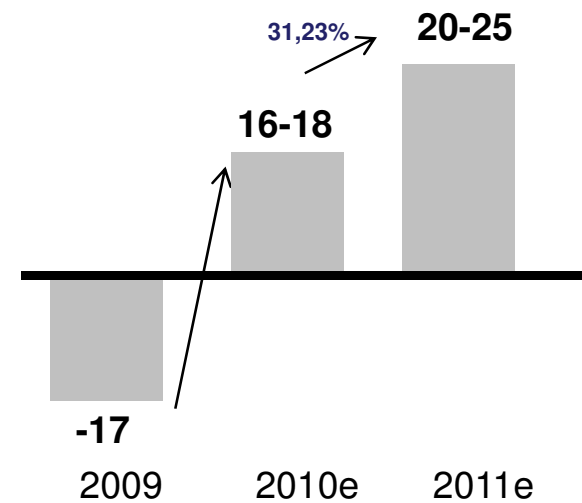
- Demanda de productos y servicios de HLS en Latinoamérica
- Centros de emergencia y control de fronteras

La entidad resultante de la integración de Elandia y Medidata generaría en 2011 unas ventas de unos 360 Mill. US \$ y un EBITDA de entre 20 y 25 Mill. US \$...

Ingresos
(\$ m)



EBITDA
(\$ m)



Fuente: Amper y Elandia



Además, la eventual integración de las dos compañías podría resultar en una materialización de importantes sinergias cuya consecución es el objetivo del Plan a 100 días

Conceptos clave

Impacto estimado en EBITDA 2011-2012

Sinergias de Costes

- Personal
- Gastos financieros (**)
- Corporativos

6 Mill. US\$

Sinergias de Ingresos

- Ventas Cruzadas

5 Mill. US\$

TOTAL

11 Mill. US\$



(**) Impacto únicamente en Beneficio Neto

Fuente: Amper, Elandia

La entidad resultante daría unos ratios de endeudamiento estimados para 2010 y 2011 muy aceptables.

Cifras en millones de US \$

	2010	2011
Deuda Financiera Neta estimada		
Elandia	32,0	
Medidata	-5	
Elandia+Medidata	27,0	12
EBITDA estimado(**)		
Elandia	6,0	
Medidata	11,0	
Elandia+Medidata	17	24
RATIO DE ENDEUDAMIENTO	1,6x	0,5x

En resumen, la Operación en marcha tiene una sólida lógica estratégica, económica y operativa para Amper

Lógica estratégica

- Aumento de tamaño
- Internacionalización
- Base de clientes
- +50%
- 14 países (peso Int. De 35% a 50%)
- 3.000 (16 grandes operadoras)

Lógica económica

- Fundamentales
- Sinergias
- Endeudamiento
- Ebitda 2011 (e): 20-25 mill \$
- 10 -11 mill\$ 2011-2012
- Deuda/Ebitda (2011 e) < 0,5x

Lógica operativa

- Mix productos
- Integración negocios
- Equipo gestor
- Complementario
- Plan 100 días
- Altamente cualificado



Disclaimer

El presente documento contiene manifestaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones de la Sociedad o de su dirección a la fecha de realización del mismo, que se refieren a diversos aspectos, y entre ellos, al crecimiento de distintas líneas de negocio y al del negocio global, a la cuota de mercado, a los resultados de la Sociedad y a distintos otros aspectos de la actividad y situación de la misma.

Analistas e inversores deberán tener en cuenta que tales intenciones, expectativas o estimaciones no implican ninguna garantía sobre cuál vaya a ser el comportamiento y resultados futuros de la Sociedad, y asumen riesgos e incertidumbres sobre aspectos relevantes, por lo que los resultados y el comportamiento real futuro de la Sociedad podrá diferir sustancialmente del que se desprende de dichas previsiones y estimaciones.

Lo expuesto en la presente declaración debe ser tenido en cuenta por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por la Sociedad y, en particular, por los analistas que manejen el presente documento. Se invita a todos ellos a consultar la documentación e información pública comunicada o registrada por la Sociedad ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

La información financiera contenida en este documento ha sido elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Esta información financiera no ha sido auditada y, en consecuencia, es susceptible de potenciales futuras modificaciones.

Este documento no representa oferta alguna o invitación a los inversores para que compren o suscriban acciones de ningún tipo y, de ninguna manera, constituye las bases de cualquier tipo de documento o compromiso

