



---

# **AMPER**

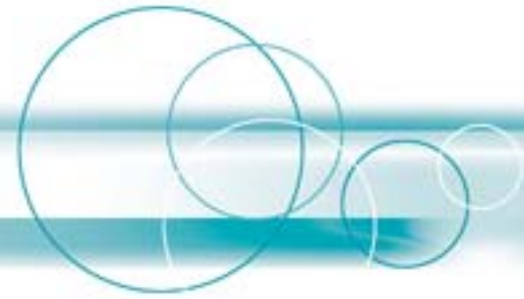
# **RESULTADOS 2004**

---

1 de Marzo 2005



- Amper en 2004
  - \* *Resultados Consolidados*
  - \* *Evolución de los Negocios*
- Amper ante el futuro



# AMPER EN EL 2004

---

## ***Resultados Consolidados***

### *Evolución de los Negocios*



## Balance positivo: recogiendo resultados

### FUERTE INCREMENTO DE LA RENTABILIDAD

	<u>2003</u>	<u>2004</u>
<b>EBITDA/Ventas</b>	<b>6,4%</b>	<b>8,8%</b>

### CRECIMIENTO DE LAS VENTAS (\*)

**+3%**

### TESORERÍA NETA POSITIVA

**€16,79 mn.**



# Principales Magnitudes 2004

(Cifras en millones de Euros)

	<u>2003(*)</u>	<u>2004</u>	<u>var.</u>
<b>VENTAS</b>	207,88	184,11	-11%
<b>VENTAS HOMOGÉNEAS (1)</b>	179,14	184,11	+3%
<b>EBITDA</b>	13,27	16,26	+23%
<b>EBIT</b>	8,26	12,76	+55%
<b>RESULTADO ORDINARIO</b>	5,26	12,23	2,3x
<b>RESULTADO ATRIBUIBLE</b>	0,64	2,10	3,3x
<b>TESORERIA NETA</b>	5,12	16,79	3,3x
<b>PLANTILLA (nº de personas)</b>	729	675	-7%
<b>CARTERA</b>	120,72	124,74	+3%

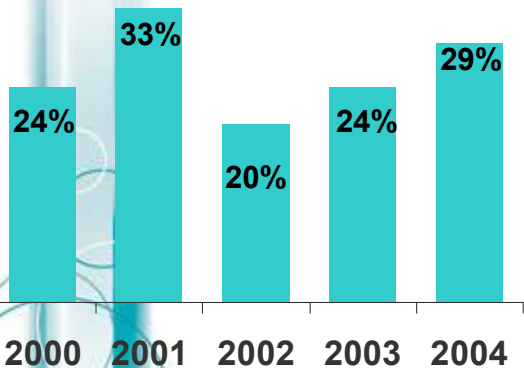
2003: Cifras auditadas

Sin Amper Ibersegur; Unidad de Servicios de Red de Amper Soluciones, STC ni Amper Perú.



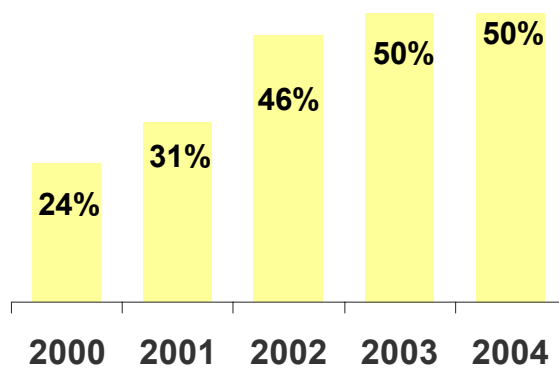
# Ventas – Contribución negocios

Integración Sistemas y Tecnologías de la Información



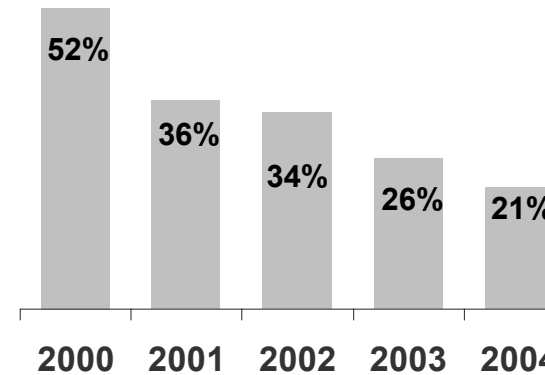
Contribución continua a los ingresos del Grupo

Defensa, Seguridad y Mercados Institucionales



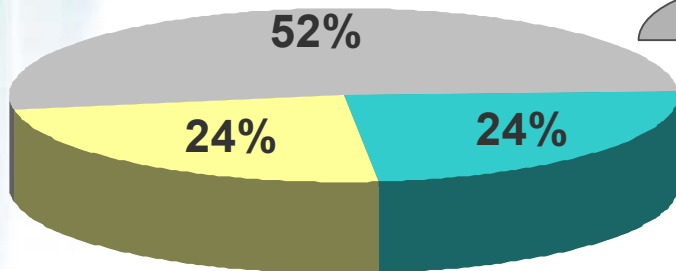
Contribución creciente a los ingresos del Grupo

Operadores de Telecomunicación

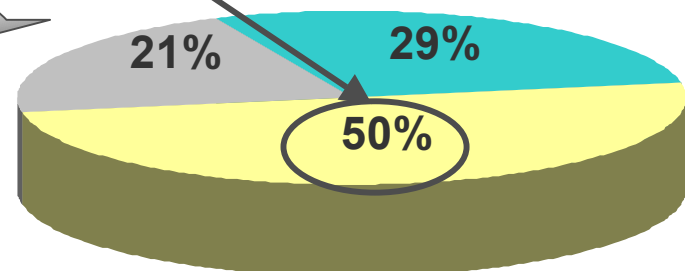


Contribución decreciente a los ingresos del Grupo

2000

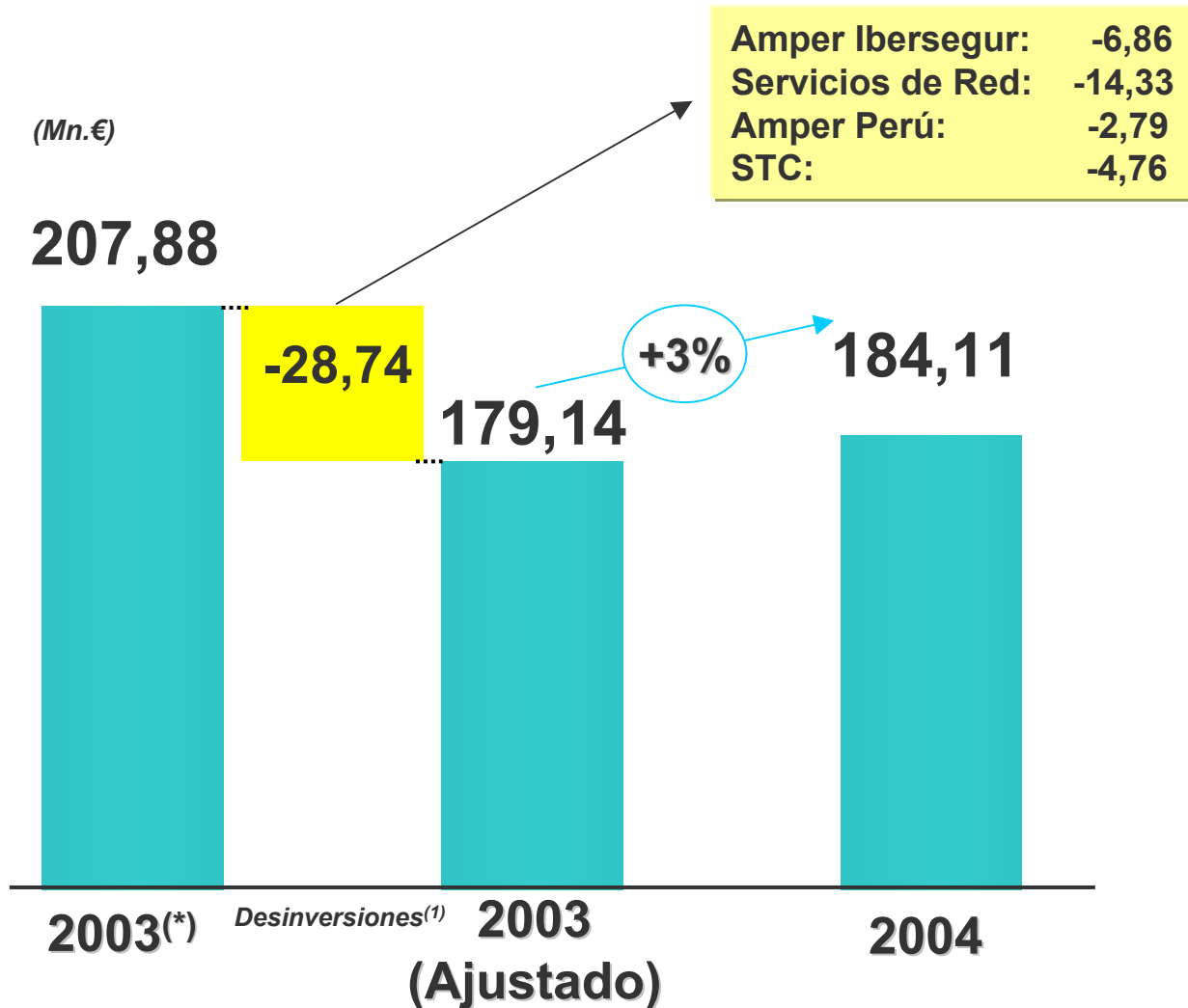


2004





# Evolución de las ventas

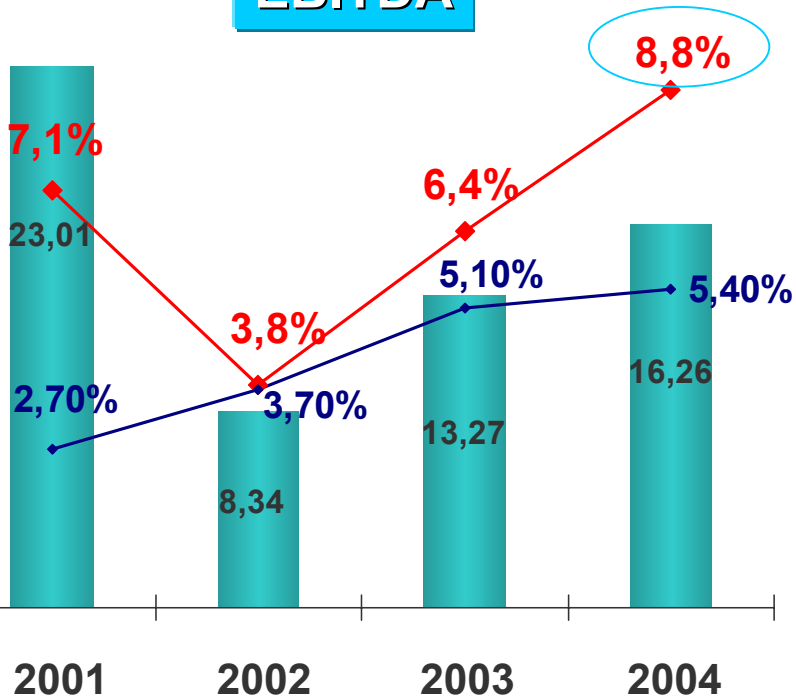




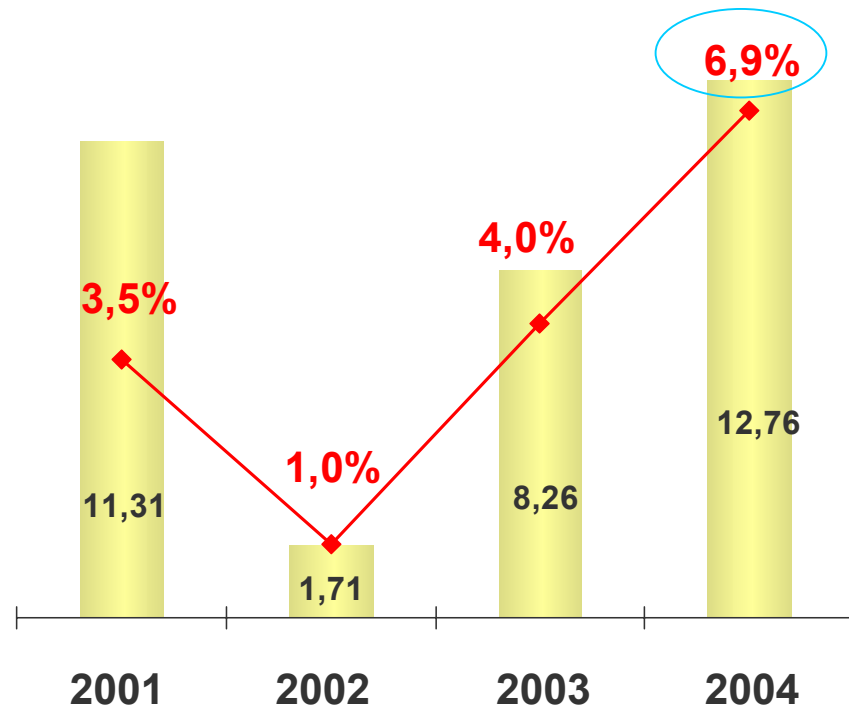
# Evolución de Resultados de Explotación

(Mn.€)

**EBITDA**



**EBIT**



◆ Margen sobre ventas

◆ Rentabilidad media sector (15 primeras compañías europeas)<sup>(1)</sup>

<sup>(1)</sup>Fuente: Consenso JCF Group

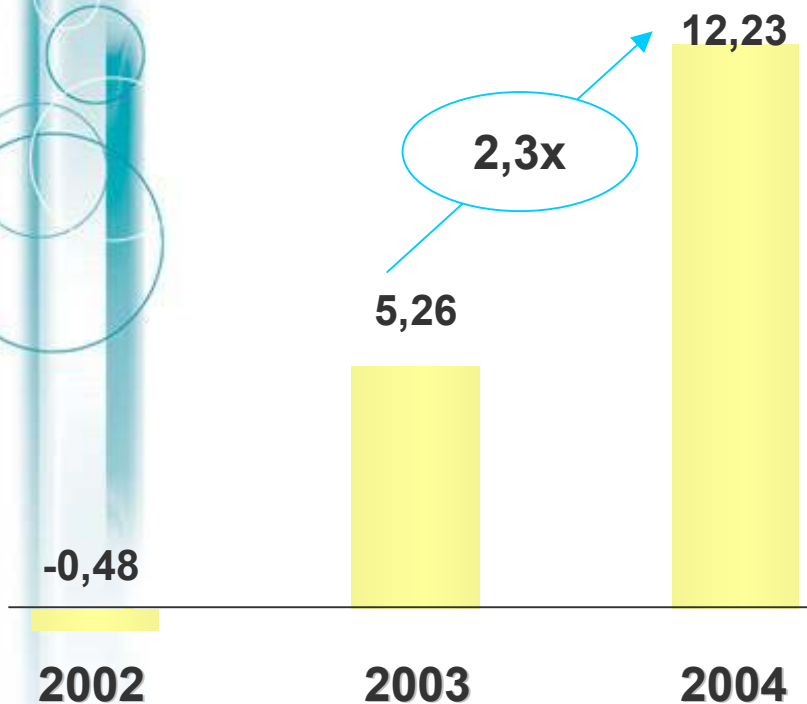




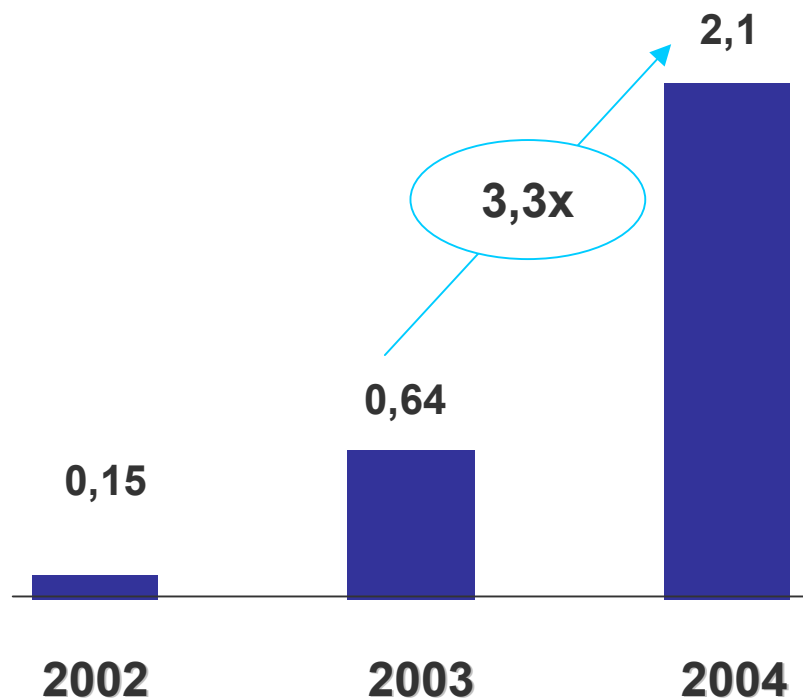
# Evolución del Resultado

(Mn.€)

## Resultado Ordinario



## Resultado Atribuible

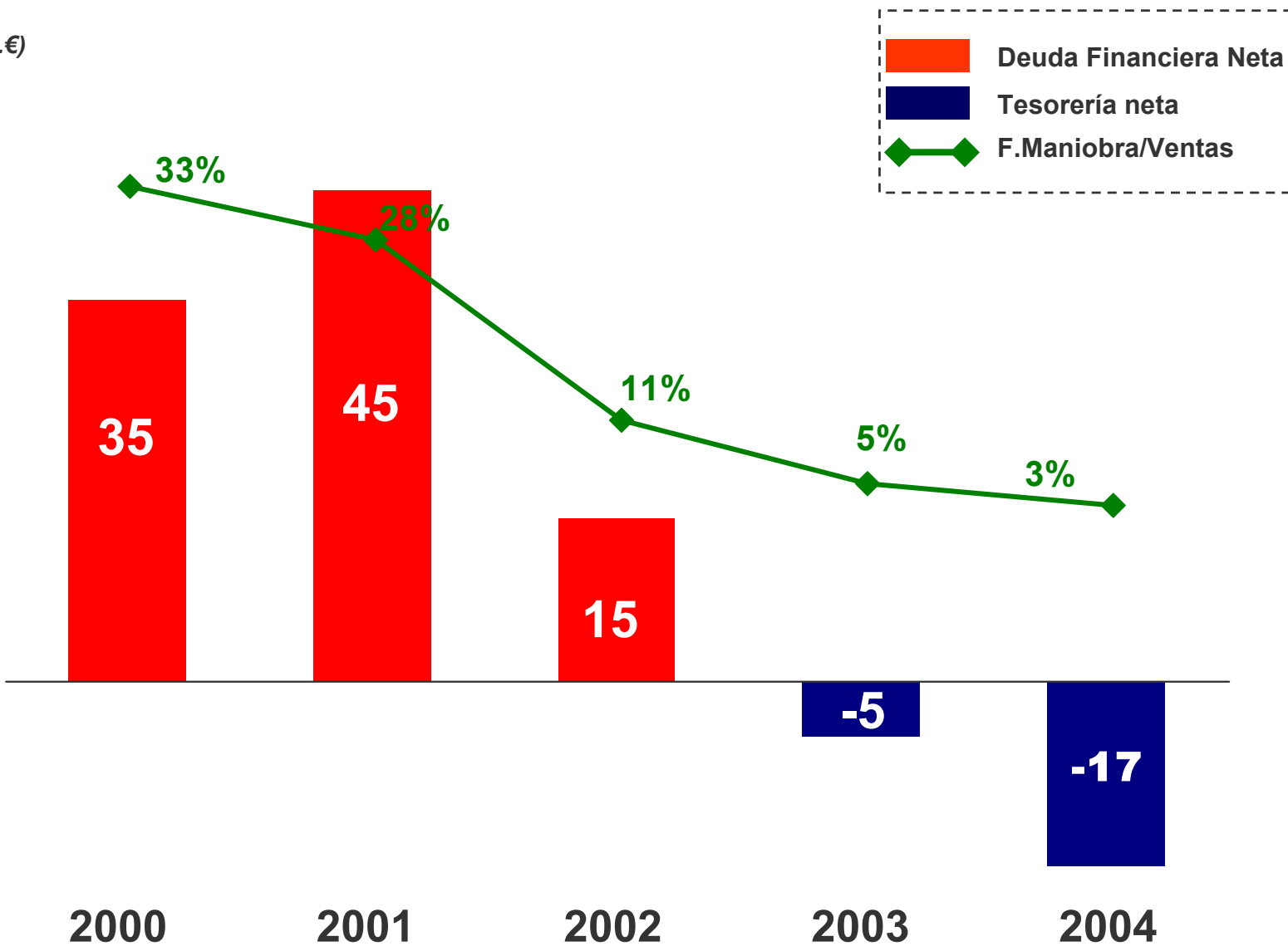


(\*) 2002 y 2003: Cifras auditadas



# Estructura Financiera

(Mn.€)



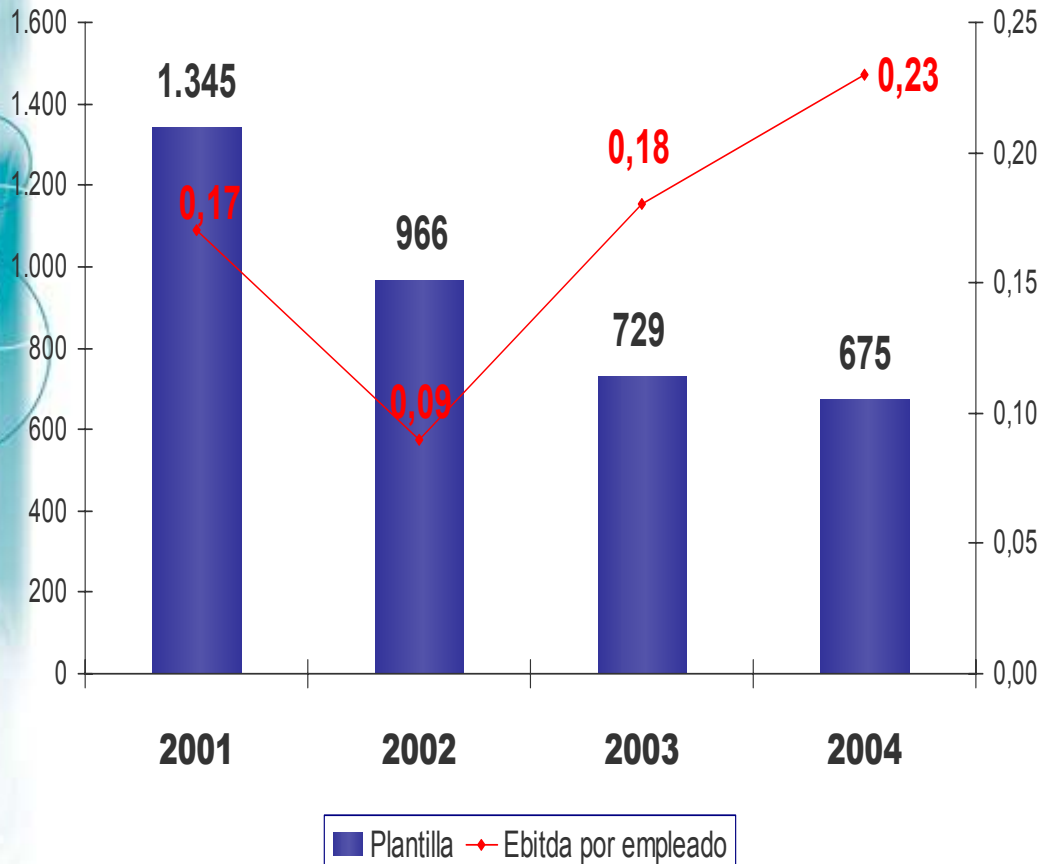


# Free Cash Flow 2004

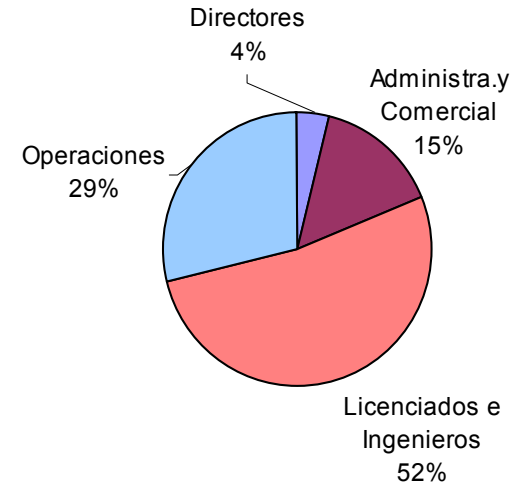
(Mn.€)	2003	2004
<b>CASH FLOW</b>	8,4	10,0
<b>VAR. DEL WORKING CAPITAL</b>	20,7	8,6
<b>DESINVERSIÓN ACTIVOS</b>	0,5	0,0
<b>INVERSIONES</b>	(2,3)	(4,0)
<b>GENERACIÓN DE CAJA</b>	<b>27,3</b>	<b>14,6</b>
<b>VARIACIÓN RRPP Y OTROS</b>	(7,4)	(2,9)
<b>REDUCCIÓN DE DEUDA</b>	19,9	11,7



## INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD (2003-2004) +27%



### Categorías:



### Empresas:

Amper Programas	289	43%
Medidata	194	29%
Amper Soluciones	74	10%
Amper Sistemas	75	10%
Amper Medidata	6	3%
Corporación	37	5%
<b>Total</b>	<b>675</b>	<b>100%</b>

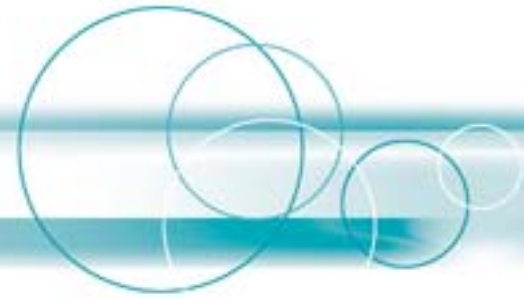


# AMPER EN EL 2004

---

*Resultados Consolidados*

***Evolución de los Negocios***



# AMPER EN EL 2004

---

*Resultados Consolidados*

***Evolución de los Negocios:***

***Defensa, Seguridad y Mercados Institucionales***

*Integración Sistemas y Tecnologías de la Información*

*Operadores de Telecomunicación*



# Defensa

## Amper Programas – Principales Magnitudes

- ✓ Joint-venture entre Amper (51%) y Thales (49%).
- ✓ Sistemas de mando y control y comunicaciones para la Defensa.

(Mn.€)	2003(*)	2004
<b>VENTAS</b>	55,26	58,44
<b>EBITDA</b>	7,24	8,55
<i>Margen %</i>	13%	15%
<b>EBIT</b>	5,62	7,13
<i>Margen %</i>	10%	12%
<b>RTDO.ATRIB.</b>	2,21	2,50
<b>CARTERA</b>	64,98	69,45
<b>PLANTILLA</b>	295	289

+ Buenas perspectivas sectoriales

+ Alta calidad de la cartera de clientes

+ Liderazgo actual en nichos de mercado

+ Excelente relación con los socios tecnológicos

- Aún falta masa crítica

**CRECIMIENTO Y MANTENIMIENTO DE LA RENTABILIDAD**



Las **Fuerzas Armadas del Ejército Español** han apostado por la avanzada tecnología que desarrolla Amper Programas haciéndola partícipe de los programas plurianuales de modernización.



### ***Principales adjudicaciones:***

- Sistemas de Mando y Control para el Ejército Suizo
- Suministro al Ejército de Tierra de una nueva versión de Estaciones de la Red Básica de Área para la zona de Andalucía y Pamplona.
- Ampliación del SIMACET (Sistema de Mando y Control para el Ejército de Tierra).
- Prototipos de los vehículos de Puesto de Mando de Batallón sobre VAMTAC (VAMTAC-PCBON)





# Seguridad y Mercados Institucionales

## Amper Sistemas: Principales Magnitudes

- ✓ Sistemas de mando y control y Comunicaciones seguras

(Mn.€)	2003(*)	2004	
<b>VENTAS</b>	40,86	34,10	+ Nuevas oportunidades de mercado
<b>EBITDA</b>	3,67	2,69	+ Buena calidad de la cartera de clientes
<b>Margen %</b>	9%	8%	+ Liderazgo en determinados nichos de mercado
<b>EBIT</b>	2,48	1,91	- Falta masa crítica y liderazgo
<b>Margen %</b>	6%	6%	
<b>RTDO.ATRIB.</b>	1,19	1,29	
<b>CARTERA</b>	31,80	17,71	
<b>PLANTILLA</b>	76	75	

**CRECIMIENTO Y MEJORA DE LA RENTABILIDAD**



# Seguridad y Mercados Institucionales

## Amper Sistemas

Sus **principales áreas de negocio** son:

- Seguridad Pública
- Control de Fronteras
- Transportes
- Control de Aguas



### **Actividad:**

- Adjudicación de contrato de vigilancia de fronteras terrestres para Serbia, dentro del Programa Europa Aid.
- Proyectos de exportación de control de fronteras:
  - Nuevos países miembros de la UE
  - Marruecos
  - Chile
- Nuevos Proyectos en contratos de Seguridad Pública para CCAA:
  - Gobierno Foral Navarra
  - País Vasco
  - Castilla La Mancha
  - Comunidad Valenciana



# Defensa, Seguridad y Mercados Institucionales

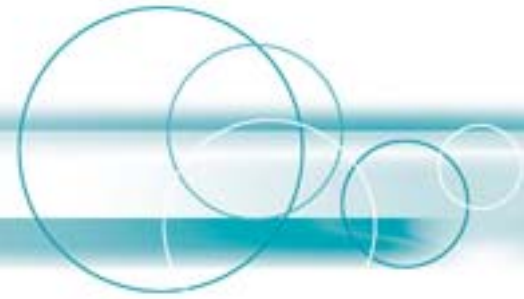
## Principales Magnitudes

(Mn.€)	Principales Magnitudes			Cifras homogéneas <sup>(1)</sup>	
	2003 <sup>(*)</sup>	2004	Var.%	2003	Var.%
<b>VENTAS</b>	102,98	92,55	-10%	96,12	-4%
<b>EBITDA</b>	8,92	8,39	-6%	8,23	+2%
<i>Margen %</i>	9%	9%		9%	
<b>EBIT</b>	7,37	6,29	-15%	6,85	-8%
<i>Margen %</i>	7%	7%		7%	
<b>RTDO. ATRIB.</b>	5,57	1,29	-77%	1,37	-6%
<b>PLANTILLA</b>	375	367	-2%	375	-2%
<b>CARTERA<sup>(2)</sup></b>	96,78	87,16	-10%	96,78	-10%

(\*) 2003: Cifras auditadas

(1) Cifras homogéneas: Sin Amper Ibersegurç

(2) Traspaso de Networking a Amper Medidata



# AMPER EN EL 2004

---

*Resultados Consolidados*

***Evolución de los Negocios:***

*Defensa, Seguridad y Mercados Institucionales*

***Integración Sistemas y Tecnologías de la Información***

*Operadores de Telecomunicación*



# Integración Sistemas y Tecnologías de la Información

## Medidata: Principales Magnitudes (Compañía)

### COMPAÑÍA

(Mn. de Reales brasileños)

	2003	2004	Var.%
<b>VENTAS</b>	175,15	193,16	+10%
<b>EBITDA</b>	25,76	28,54	+11%
<i>Margen %</i>	15%	15%	
<b>EBIT</b>	24,78	27,29	+10%
<i>Margen %</i>	13%	14%	
<b>RTDO. ATRIB.</b>	19,51	20,30	+4%
<b>PLANTILLA</b>	185	197	+6%
<b>CARTERA</b>	41,19	46,64	+13%

+ Imagen de marca

+ Rentabilidad atractiva

+ Sólida estructura financiera

+ Potencial de crecimiento en:

España y Brasil

- Riesgo de divisa / mercado

**CRECIMIENTO Y OPTIMIZACIÓN DE SINERGIAS**



Ubicada en Brasil y con una experiencia de más de 25 años, es una de las empresas líder en la integración de sistemas y tecnologías de la información.



Con un crecimiento continuo y una rentabilidad (12%) en aumento. Entre sus clientes se encuentran grandes empresas públicas y privadas brasileñas como BNDES, Electrobras o Petrobrás.



Sus principales áreas de negocio son:

- Consultoría de servicios
- Soluciones de infraestructuras
- Soluciones e-business
- Soluciones wireless
- Gestión de redes





# Integración Sistemas y Tecnologías de la Información

## Medidata: Principales Magnitudes (División)

	<b>DIVISIÓN</b>		
(Mn.€)	<b>2003(*)</b>	<b>2004</b>	<b>Var.%</b>
<b>VENTAS</b>	50,10	53,30	+6%
<b>EBITDA</b>	6,22	6,14	-1%
<i>Margen %</i>	12%	12%	
<b>EBIT</b>	5,88	5,80	-1%
<i>Margen %</i>	12%	11%	
<b>RTDO. ATRIB.</b>	0,70	0,29	-59%
<b>PLANTILLA</b>	185	197	+6%
<b>CARTERA</b>	11,78	16,29	+38%



# Integración Sistemas y Tecnologías de la Información

Amper Medidata

- ✓ Nace con el objetivo de ser el Centro de Excelencia IP para todas las actividades del Grupo Amper, desarrollando nuevas líneas de negocio para las actividades actuales del Grupo y detectando nuevas oportunidades en otros Mercados.

- ✓ Sus principales productos son:

- Comunicaciones IP y Movilidad
- Almacenamiento y Seguridad
- Gestión y Operación de Redes y Sistemas

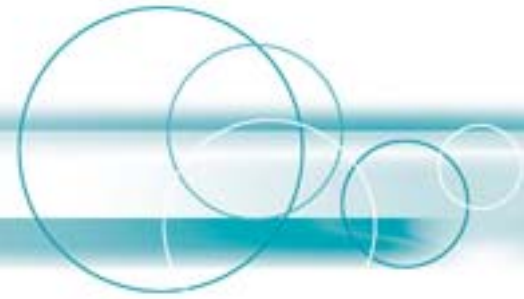


- ✓ Se asienta en la experiencia de proyectos

- Red LAN/WAN AENA
- Red Corporativa Electrobrás
- Telefonía IP en SESC/SENAC
- Seguridad en Redes para Unibanco
- Hotspots Públicos y Corporativos para Telefónica
- Portal de Servicios Avanzados en Telefónica
- Consolidación de Servidores en Telemar







# AMPER EN EL 2004

---

*Resultados Consolidados*

***Evolución de los Negocios:***

*Defensa, Seguridad y Mercados Institucionales*

*Integración Sistemas y Tecnologías de la Información*

***Operadores de Telecomunicación***



# Operadores de Telecomunicación

Amper Soluciones, S.A.: Principales Magnitudes Homogéneas (Mn.€)

(Mn.€)	2003(*)	2004	Var.
<b>VENTAS<sup>(1)</sup></b>	29,78	35,82	+20%
<b>EBITDA</b>	2,24	2,88	+29%
<i>Margen %</i>	8%	8%	
<b>EBITDA<sup>(2)</sup></b> (sin efecto provisiones)	2,24	4,33	+93%
<i>Margen %</i>	8%	12%	
<b>RTDO. ATRIB.</b>	0,31	1,08	4x
<b>PLANTILLA</b>	88	74	-16%
<b>CARTERA</b>	7,10	21,29	3x

+ Crecimiento de las ventas

+ Fuerte Incremento de la rentabilidad

+ Mejora del resultado:  
Saneamiento negocios no rentables.

2003: Cifras auditadas

Sin la Unidad de Servicios de Red

En el primer trimestre de 2004 se produjo una aplicación de provisiones, por importe de 1,5 millones de euros, por riesgos en Amper Soluciones que se han dado por definitivos.



# Operadores de Telecomunicación

## Amper Soluciones

- ✓ Después de un importante saneamiento financiero, la división de Soluciones está centrada en las áreas de negocio con mejor proyección de futuro en el sector de telecomunicaciones (radio, tecnología WiFi, ADSL, UMTS etc).



Como proveedores para Telefónica, donde implementa proyectos de banda ancha (ADSL), móvil (UMTS) y radio celular (TRAC, UMTS).

Dos tercios de las ventas son productos de banda ancha y un tercio infraestructura de red celular.





# Operadores de Telecomunicación

## Amper Soluciones: Principales Magnitudes

- ✓ Ingeniería e instalación de infraestructuras de radio
- ✓ Venta de equipos auxiliares y terminales de acceso

(Mn.€)	2003(*)	2004	Var.	
<b>VENTAS</b>	54,81	38,67	-29%	
<b>EBITDA</b>	-1,94	1,19	2,6x	+ Reestructuración ejecutada
<i>Margen %</i>	-4%	+3%		
<b>EBITDA (1)</b>	-1,94	2,63	1,7x	+ Buen negocio de productos/J
(sin efecto provisiones)				
<i>Margen %</i>	-4%	+7%		- Alta competencia
<b>EBIT</b>	-4,56	0,56	9x	
<i>Margen %</i>	-8%	1%		
<b>RTDO. ATRIB.</b>	-7,55	-0,41	+95%	
<b>PLANTILLA</b>	131	74	-44%	
<b>CARTERA</b>	12,15	21,29	75%	

### RENTABILIDAD y ADAPTACIÓN

2003: Cifras auditadas

En el primer trimestre de 2004 se produjo una aplicación de provisiones, por importe de 1,5 millones



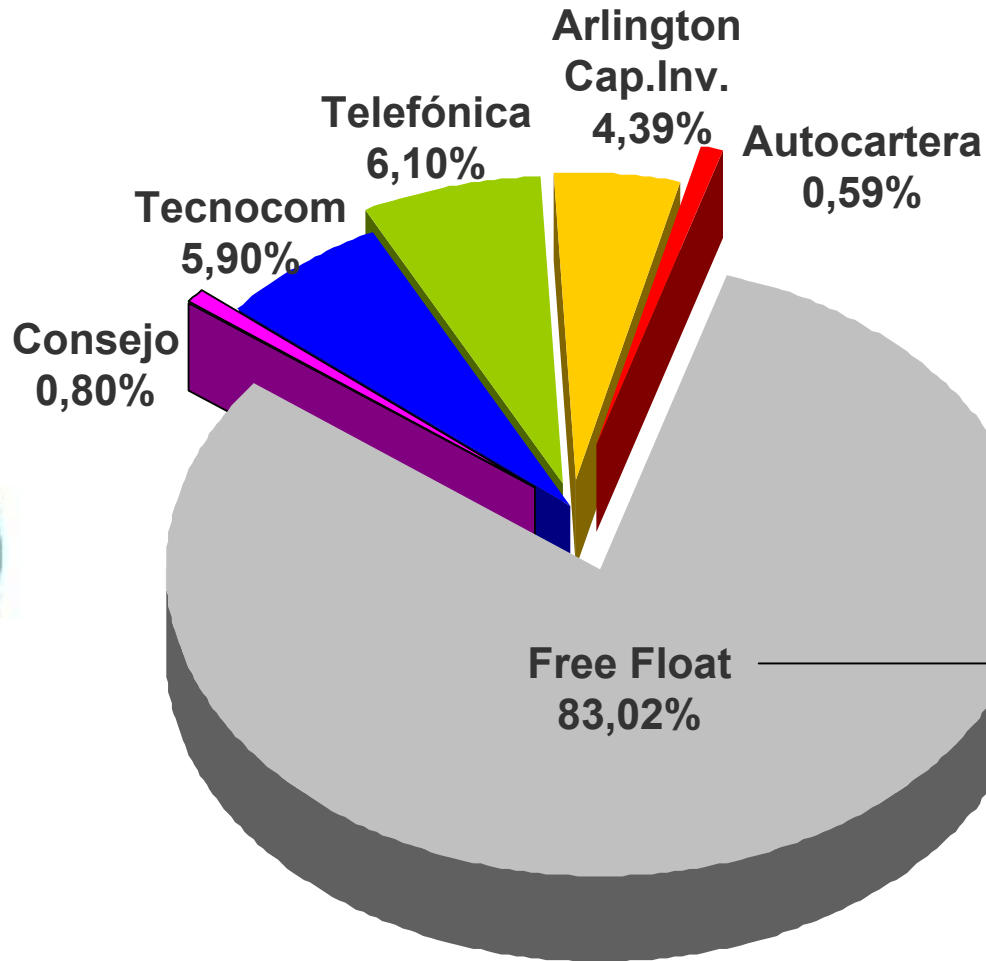
# **AMPER ANTE EL FUTURO**

---



# Estructura Accionarial

(A 31 de diciembre de 2004)



- **Participación Extranjera:**  
13,45%
- **Acciones negociadas a 31/12/04**  
42,7 millones (1,53 veces el capital social)
- **Nº Accionistas al 31/12/04**  
23.332



# Consolidación de las líneas de negocio...

**“Lideramos las comunicaciones civiles y militares”**

**Líneas de negocio:**

**Seguridad y Mercados Institucionales**

**Defensa**

**Operadores de Telecomunicaciones**

**Integración de Sistemas y Tecnologías de la Información**

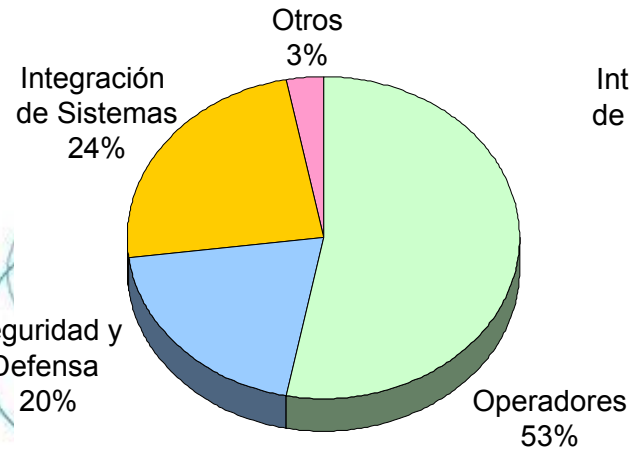
**Sólida posición financiera y rentabilidad creciente en todas las líneas de negocio**

**Apuesta por el crecimiento en negocios con atractivo a medio y largo plazo**

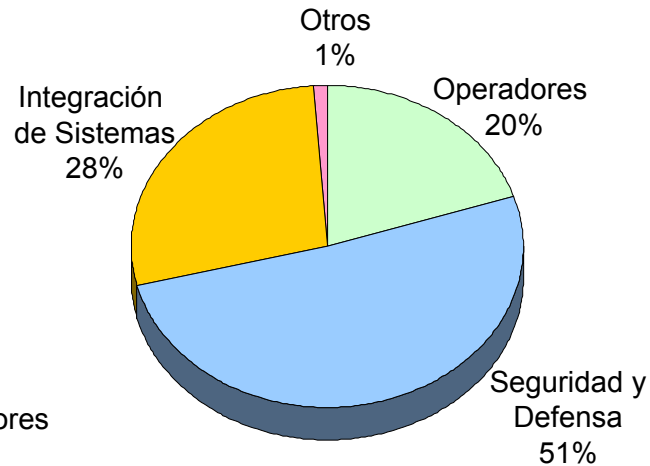


# ...después de una transformación...

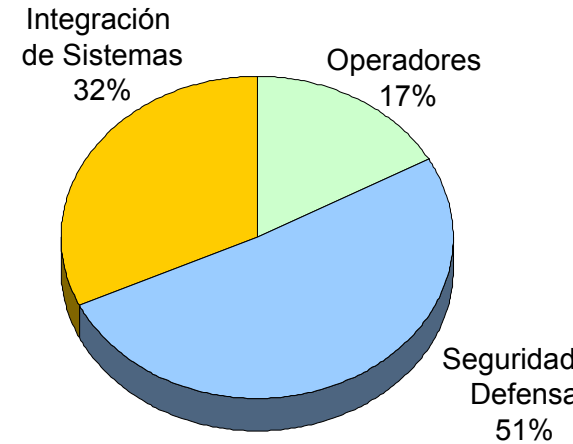
## Negocio Amper Ayer (2000)




## Negocio Amper Hoy (2004E)



## Negocio Amper Mañana (2007E)



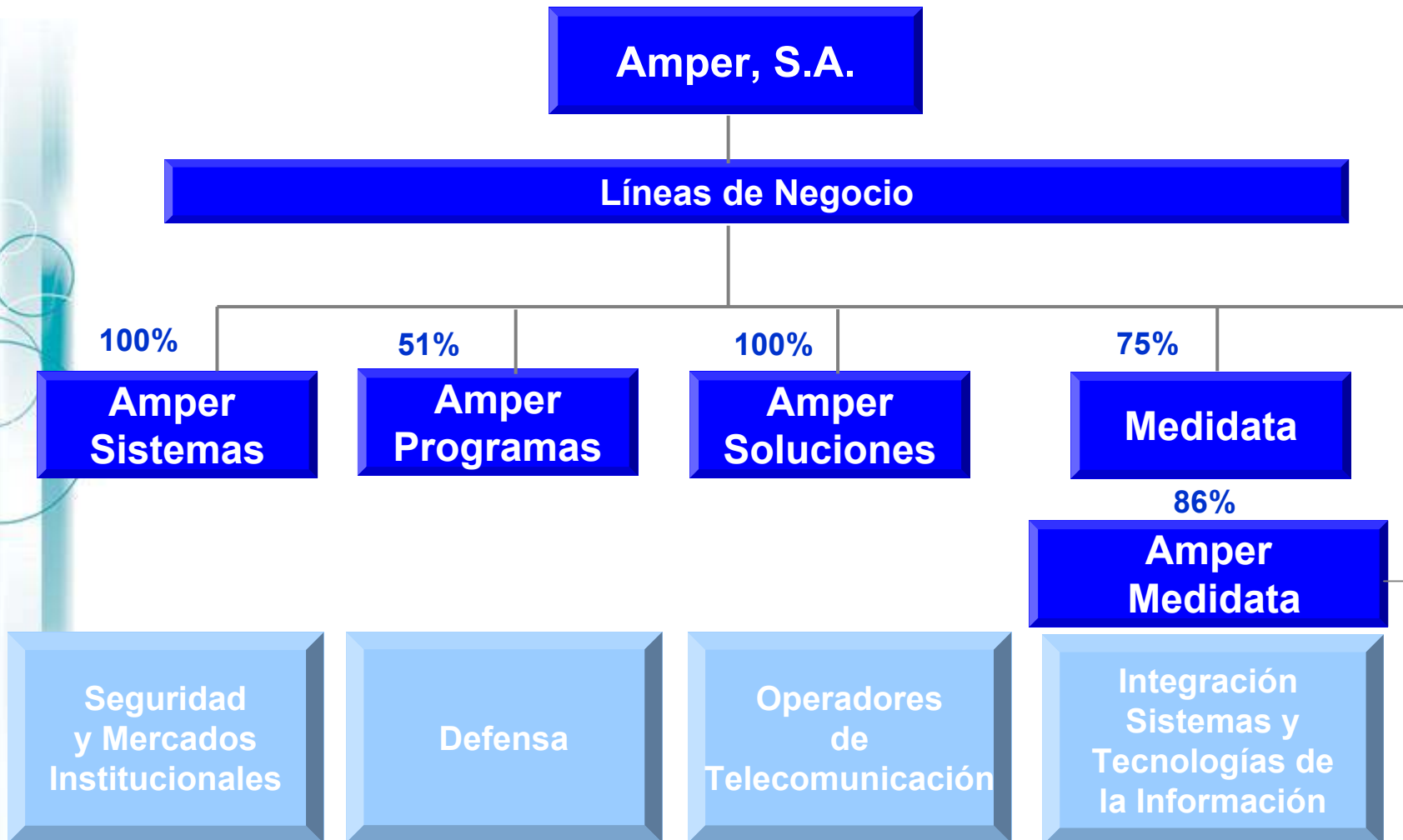
- ✓ Enfoque en operadores
- ✓ Utilización de recursos para reestructuración del área de operadores de Telecomunicación y filiales internacionales
- ✓ Escasa generación de caja por alto nivel de capital circulante

- 
- ✓ Crecimiento en actividad y rentabilidad de las actuales líneas de negocio, manteniendo y mejorando la solvencia.
  - ✓ Simplificación de la estructura societaria
  - ✓ Fuerte generación de fondos
  - ✓ Adquisición/integración de nuevas compañías / negocios.





...que sitúa al Grupo ante una nueva estructura





# Perspectivas del Plan Estratégico (2005-2007)

## Crecimiento e Internacionalización de Actividades

- Crecimiento orgánico del volumen de negocio con una tasa media anual sostenida de 10%.
- Integración de negocios que incorporen sinergias a las actuales actividades del Grupo.

## Mejora de la rentabilidad y optimización del circulante

- Mejora del margen bruto de explotación (EBITDA/Ventas) del 8,8% en 2004 al 10% en 2007E.
- Multiplicar el resultado ordinario actual, al menos por 1,5.
- Continuar con la optimización de circulante y el enfoque de ser generadores de excedente financiero.



---

# **AMPER**

# **RESULTADOS 2004**

---

1 de Marzo 2005