



REINVENTANDO AMPER



Madrid, 15 de marzo de 2000



ÍNDICE

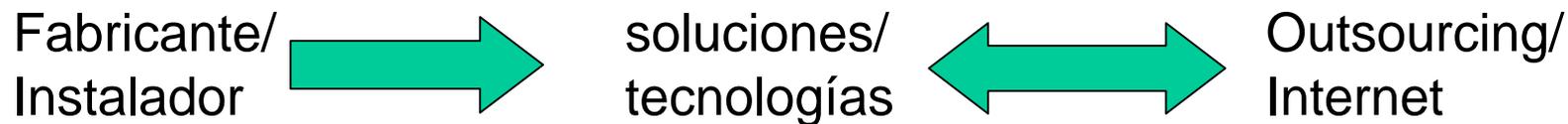
- ✓ **POSICIONAMIENTO**
- ✓ **AMPER SOLUCIONES**
- ✓ **AMPER TECNOLOGÍAS**
- ✓ **PROYECCIÓN FINANCIERA**
- ✓ **PLAN DE ACCIÓN**



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
- ✓ Nortel
- ✓ Thomson
- ✓ Motorola
- ✓ LG
- ✓ 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
 - ✓ Amplia 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

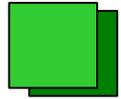
✓ Organización por proyectos  gestión llave en mano

□ Amper Tecnologías  maximizar el valor y Nuevas Oportunidades



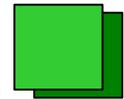
AMPER SOLUCIONES

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



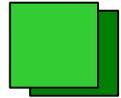
Capacidades

- ❑ 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 Latinoamérica₉



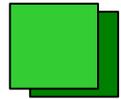
Estrategia Comercial

- ❑ 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



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

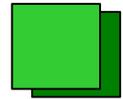
- ❑ Outsourcer de valor añadido
 - ✓ Proyectos llave en mano
 - ✓ Actividades a través de gran parte de la cadena de valor
 - ✓ Ofrece soluciones específicas o se adapta a las preferencias del operador
 - ✓ Aporta los recursos necesarios para el proyecto

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



AMPER TECNOLOGÍAS

- ✓ **Objetivos**
- ✓ **Amper Programas / Sistemas / Telcel / Ibersegur**
- ✓ **Posicionamiento de futuro**



Objetivos

- ❑ Identificación de oportunidades concretas de negocio complementarias y de integración de *partners tecnológicos* de prestigio.
- ❑ Contamos con socios como los ya existentes:
(Thomson, Motorola, Cisco, ...)
- ❑ Coordinación y manejo de estas oportunidades mediante:
Start-up propias, Joint Venture y adquisición de participaciones
- ❑ 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

❑ Amper Programas ◆————◆ *Thomson CSF*

- ✓ Liderazgo nacional en comunicaciones y sistemas de información y control para la Defensa

❑ Amper Sistemas ◆————◆ *Motorola*

- ✓ Sistemas integrados de radiocomunicaciones digitales de última generación (TETRA), detección y control

❑ Amper Ibersegur

- ✓ Desarrollo, fabricación e instalación de sistemas de parquímetros y gestión de aparcamientos

❑ Telcel ◆————◆ *Motorola*

- ✓ Líder ante el *boom* de la tecnología UMTS

La integración de la telefonía móvil con Internet

Posicionamiento de Futuro

- Aprovechamiento y desarrollo de nuevos productos software para Defensa

- Incrementar el esfuerzo comercial para exportación

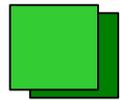
- Desarrollar una fuerte presencia en el entorno Internet
 - ✓ ASP (Applications Service Provider)
 - ✓ CRM (Customers Relationship Management)
 - ✓ Certificación electrónica

- 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
- ✓ Puesta en valor del patrimonio inmobiliario

**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

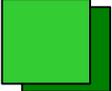
711

--

Beneficio neto ajustado***757******2.757*** Variación en ventas

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

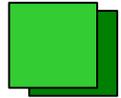
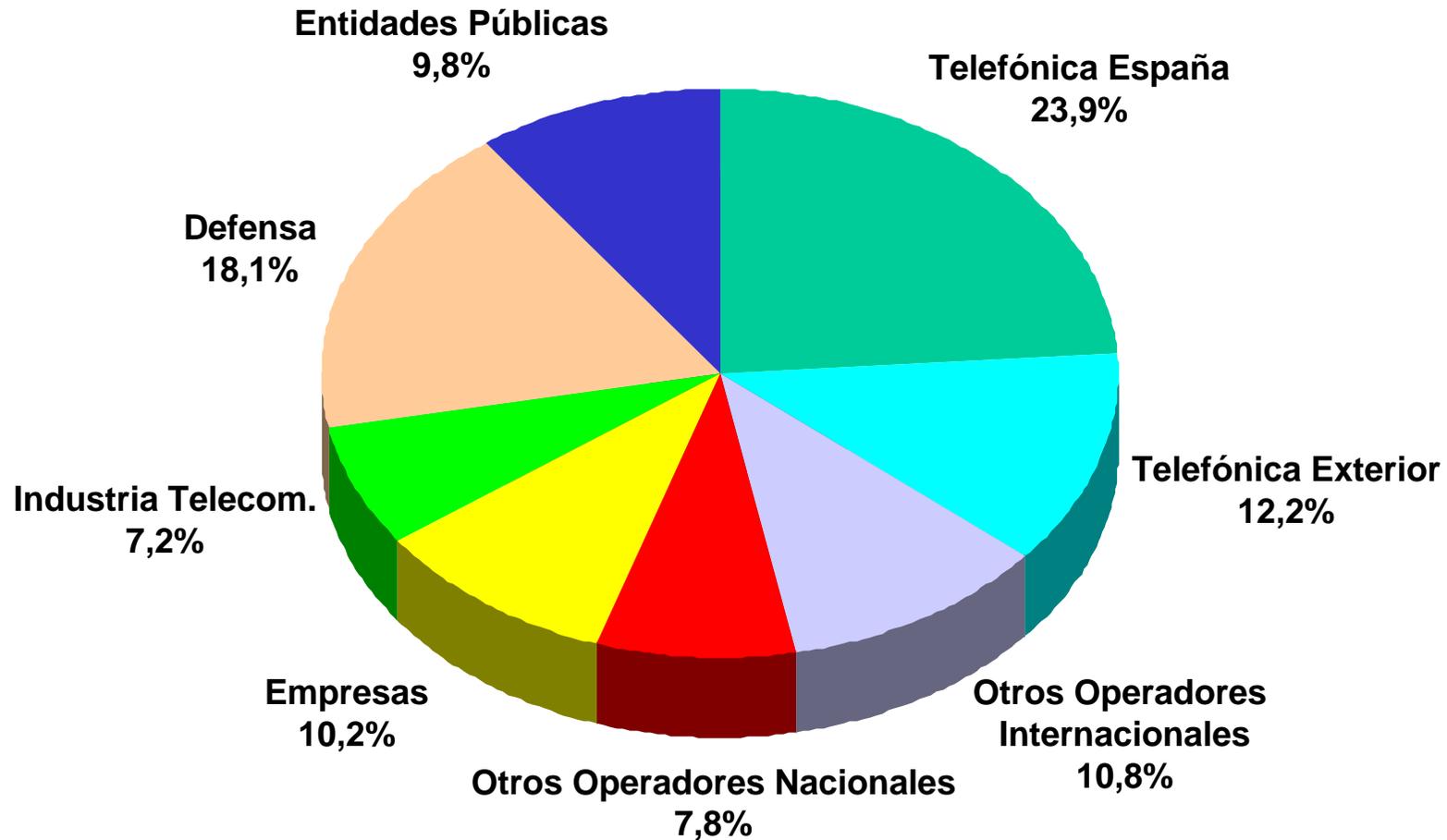
 Continuidad con ejercicios anteriores en Dotaciones y Provisiones

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

(Importe en Millones de Ptas.)

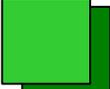
	Amper Soluciones*	Amper Tecnologías*
<input type="checkbox"/> Ventas	20.700	9.700
<input type="checkbox"/> EBITDA	175	1.372
<input type="checkbox"/> Resultados Ordinarios	(684)	1.102

* 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
- ❑ 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 Ahorro de Costes
 - 700 millones de pesetas/año por reducción de gastos generales y optimización de plantilla
- ❑ Puesta en valor del patrimonio inmobiliario

Puesta en valor del patrimonio mobiliario

- Generación de liquidez y plusvalías por realización de activos inmobiliarios ociosos:

- Complejo inmobiliario Getafe 20.000 m²
(Carretera de Andalucía)
- Edificio Parque Tecnológico de Tres Cantos 7.000 m²
- Naves industriales San Fernando de Henares 4.800 m²
- Otros solares en Polígono de Canillejas 4.300 m²
- Solar Polígono Industrial Tres Cantos 33.000 m²

Valor de mercado según tasadores independientes 6.000 Mill. Ptas.

Beneficio por plusvalías 3.000 Mill. Ptas.

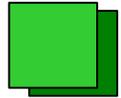
- Racionalización del gasto inmobiliario (2001 - 2002):
Por concentración de instalaciones dispersas, menores alquileres y ahorros por amortización de inmuebles 100 Mill. Ptas./año



PLAN DE ACCIÓN

- ✓ **Conclusiones**
- ✓ **Programa de venta de acciones**
- ✓ **Visión de Internet**
- ✓ **Objetivos 2003**

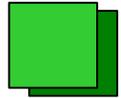
- Reinventando Amper
 - ✓ Reenfoco del Negocio
 - ✓ Reorganización operativa y societaria
 - ✓ Plan de Ahorro de gastos corrientes
- Puesta en valor de la tesorería
 - ✓ Hemisferio Norte → inversiones empresariales
- Puesta en valor del patrimonio inmobiliario
- Plan de Acción Internet
 - ✓ Integración 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



Programa de venta de acciones

Información General (1)

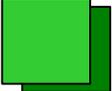
- Se someterá a la Junta General la aprobación de dos Planes de Incentivos basados en la adquisición de acciones: uno para empleados y otro para directivos. En conjunto significan un máximo de 1,39 Mill. de Acciones de la autocartera de Amper de 1 euro de valor nominal, equivalentes al 5% del capital social.
- La venta se efectuará, a los empleados que lo deseen, al precio medio del coste de adquisición: 8,24 euros por acción.
- La sociedad garantiza a los beneficiarios la recompra de los títulos si el precio cayera por debajo del valor de adquisición
- Amper llegará a un acuerdo con una entidad financiera, para conceder un préstamo a los beneficiarios del programa que lo deseen, siendo los intereses a cargo del beneficiario.



Programa de venta de acciones

Información General (2)

- ❑ El beneficiario adquirirá la plena propiedad de las acciones, desde la misma fecha de la compra.
- ❑ Las acciones no serán transmisibles hasta transcurridos tres años desde la aprobación del programa.
 - ✓ O si transcurridos más de dos años superaran los 20 euros.
 - ✓ También serán transmisibles si se produce una OPA o un cambio del accionariado y de los órganos rectores.
- ❑ El 50% de las acciones serán transmisibles a partir del día siguiente del cumplimiento de los supuestos anteriores.
 - ✓ El 50% restante lo serán 6 meses después.
- ❑ El Programa tiene por objetivo motivar a los empleados con un instrumento financiero atractivo de evidente carácter fidelizador y generador de una corriente de implicación entre el trabajo diario de cada empleado y la marcha de la Compañía.



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% |

