



Plan Estratégico 2011-2013

Presentación a Analistas e Inversores

Bolsa de Madrid



29 de noviembre de 2010

Evolución y dificultades coyunturales

Planteamiento estratégico: La Transformación de Amper

- *Internacionalización*
- *Eficiencia*
- *Innovación*

Objetivos del Plan Estratégico 2011-2013

Conclusiones



La senda de crecimiento de Amper se ha visto afectada por la crisis económica



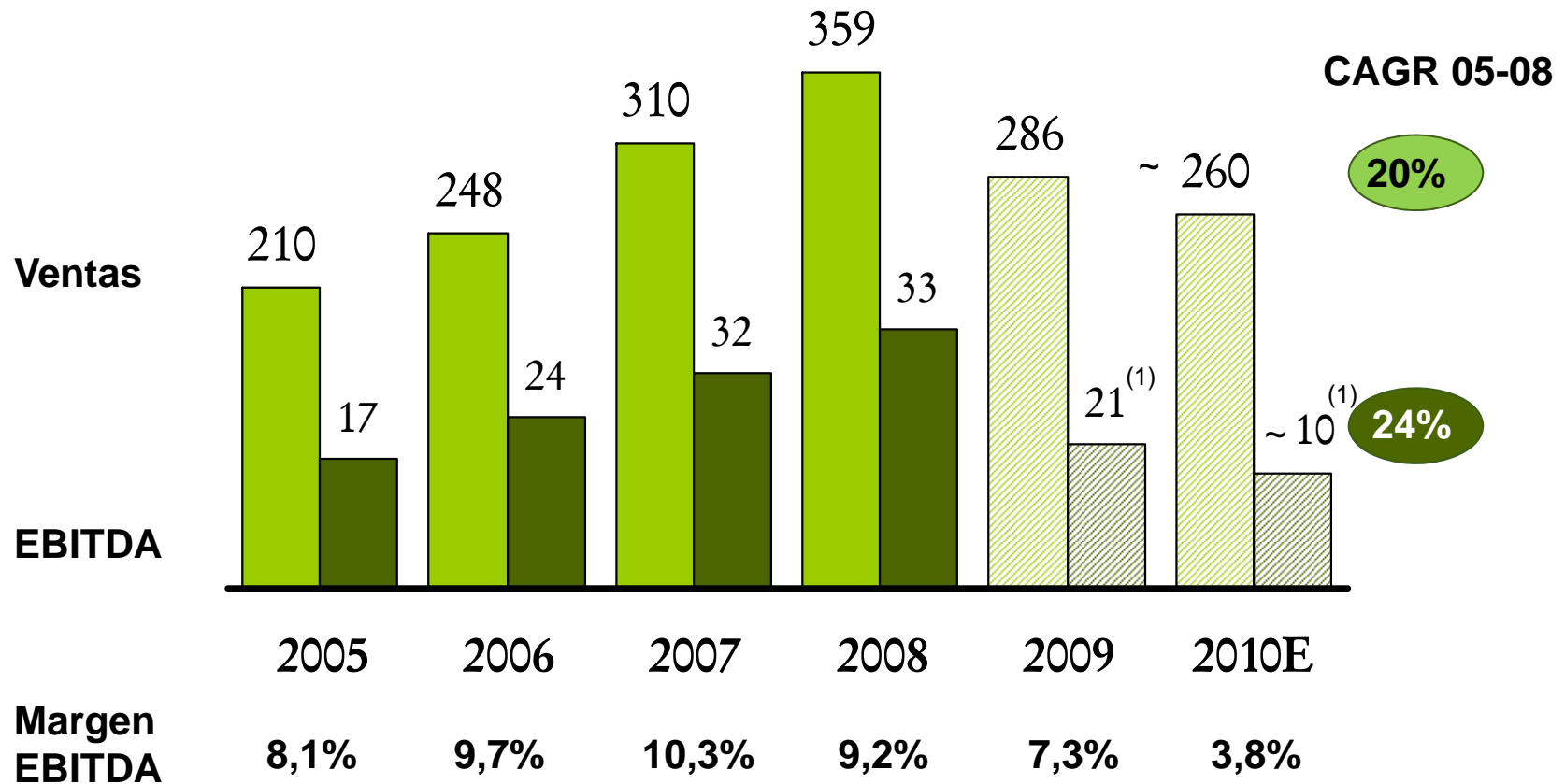
El nuevo Plan Estratégico da respuesta a las dificultades coyunturales y relanza el crecimiento a nivel internacional



De hecho, el Grupo crecía rentablemente hasta el año 2009



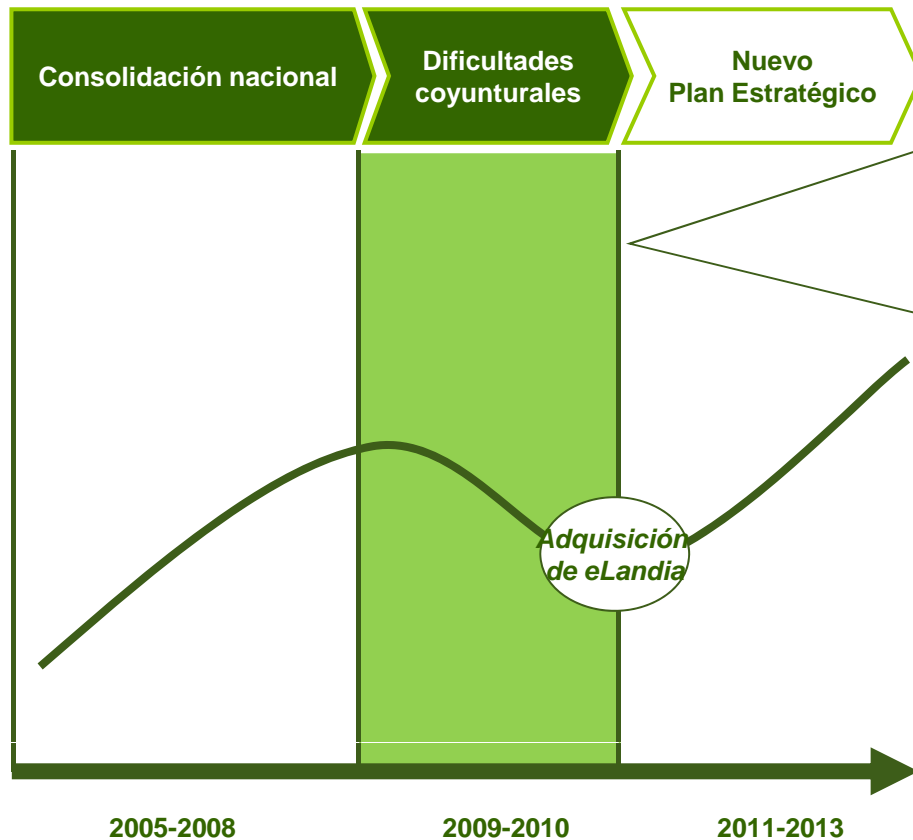
Millones de euros



⁽¹⁾ EBITDA recurrente



Ante las dificultades coyunturales 2009-2010, Amper ha reaccionado con rapidez



Respuesta de Amper

- Para afrontar esta coyuntura Amper puso en marcha un proceso de ajuste en 2009, reduciendo la masa salarial en España
- La expansión internacional en países de alto potencial se presenta como la mejor alternativa para recuperar las tasas de crecimiento anteriores a la crisis
- El pasado julio anunciamos la adquisición de eLandia, compañía norteamericana líder en implantación de sistemas de información en América Latina



A pesar de las dificultades, Amper es hoy un proveedor tecnológico de referencia ...



Productos y Soluciones tecnológicas propias

- Amplia oferta de productos y soluciones propias
- Especialización en Seguridad y Comunicaciones civiles y militares
- Acceso a nuevos sectores y clientes

Alianzas con los principales líderes tecnológicos mundiales

THALES

Aastra

CISCO



Microsoft

Infoblox

AIRMAGNET

Relación con clientes de primer nivel

Telefonica



BANCO DO BRASIL

CITI

PETROBRAS

SWISS ARMY

Santander

endesa

Aena



Eletróbrás

BBVA



... y tiene capacidades para responder a las nuevas necesidades tecnológicas de sus clientes



Tendencias

EXPLOSIÓN DE LA CONECTIVIDAD



ECOSISTEMAS SECTORIALES



REGIONALIZACIÓN Y SECTORIALIZACIÓN



Respuesta de Amper

Capacidad de Integración y Tecnología Propia con foco en el modelo “cloud computing” y conectividad “machine to machine”

Experiencia probada en Seguridad, Defensa y Telecom apalancable a otros sectores

Capacidad de respuesta a grandes corporaciones con presencia en España y América Latina



Evolución y dificultades coyunturales

Planteamiento estratégico: La Transformación de Amper

- *Internacionalización*
- *Eficiencia*
- *Innovación*

Objetivos del Plan Estratégico 2011-2013

Conclusiones



Planteamiento estratégico: Pilares del Plan Estratégico



«Nuestra misión es facilitar la transformación del mercado hacia nuevos modelos de negocio, integrando soluciones sectoriales y tecnología de comunicaciones»



Internacionalización: América Latina como principal motor de crecimiento



- **Líderes** en diseño e implantación de sistemas de Información y soluciones integrales de Comunicaciones Civiles y Militares de América Latina
- Plataforma de crecimiento en **14 países emergentes** con más de 3.000 clientes industriales y 16 operadoras de telecomunicaciones
- **Crecimiento de dos dígitos** en línea con el mercado
- **Encaje** con nuestra prioridad de internacionalización, consolidando nuestra apuesta por mercados de alto potencial de crecimiento



La integración de Elandia y Medidata nos posiciona como líderes regionales con la oferta más completa de productos y servicios

Internacionalización: eLandia: Una operación histórica para Amper



Lógica
estratégica



Lógica
económica



Lógica
operativa

- Aumento significativo de tamaño del grupo (+50%)
- Plataforma establecida en 14 países de alto potencial
- Más de 3.000 clientes nuevos incluyendo 16 operadoras

-
- Negocio en crecimiento y con potencial de mejora
 - Adquisición atractiva con limitado desembolso de caja
 - Riesgo controlado

-
- Venta de productos y servicios de Amper en América
 - Importantes sinergias de costes por integración
 - Equipo gestor altamente cualificado

Plataforma de crecimiento futuro del Grupo



Foco en mercados de crecimiento



Potenciación de tecnología propia

- Sistemas de mando y Control
- Control de Fronteras
- Centros de Emergencias
- Protección de Infraestructuras Críticas
- Equipos de Acceso

Alianzas estratégicas

- Chertoff Group
- Otros

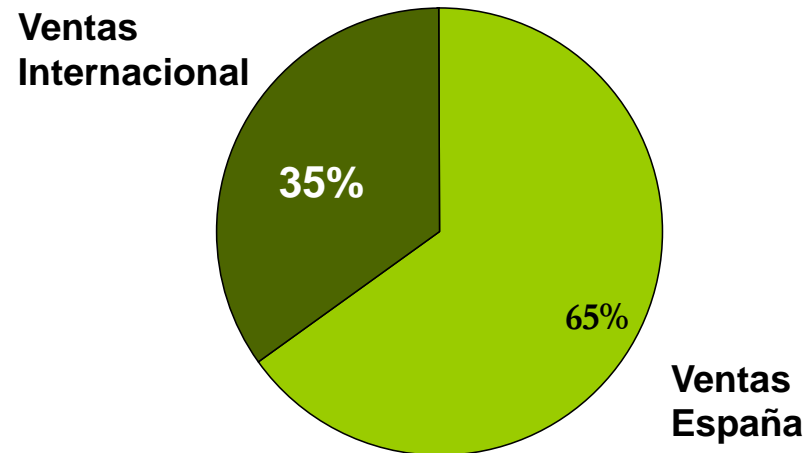


Expansión a través de Alianzas con socios estratégicos y mediante Adquisiciones selectivas que aporten producto/clientes

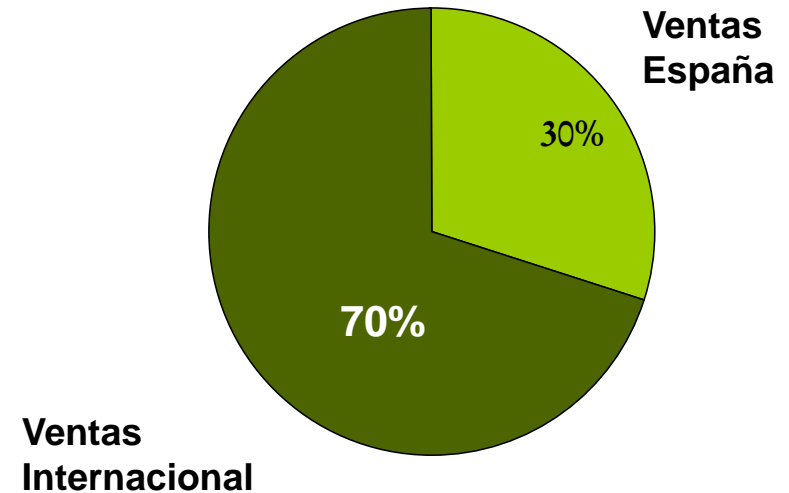
Internacionalización: Visión 2013 – Cambio radical de nuestro perfil geográfico



2010



2013



La incorporación de eLandia junto con el foco en la exportación permitirá incrementar las ventas internacionales desde un 35% en 2010 a más del 70% en 2013

Eficiencia

Ideas centrales del nuevo Modelo Operativo



Maximizar la Eficacia Comercial para aprovechar las Oportunidades del Mercado

Excelencia en el “Go To Market”

Maximizar la Eficacia y la Eficiencia en el Desarrollo de la Tecnología Propia

Excelencia en el “Go To Product”

Maximizar la Eficacia y la Eficiencia en la Operatividad del Grupo

Excelencia en la “Ejecución”

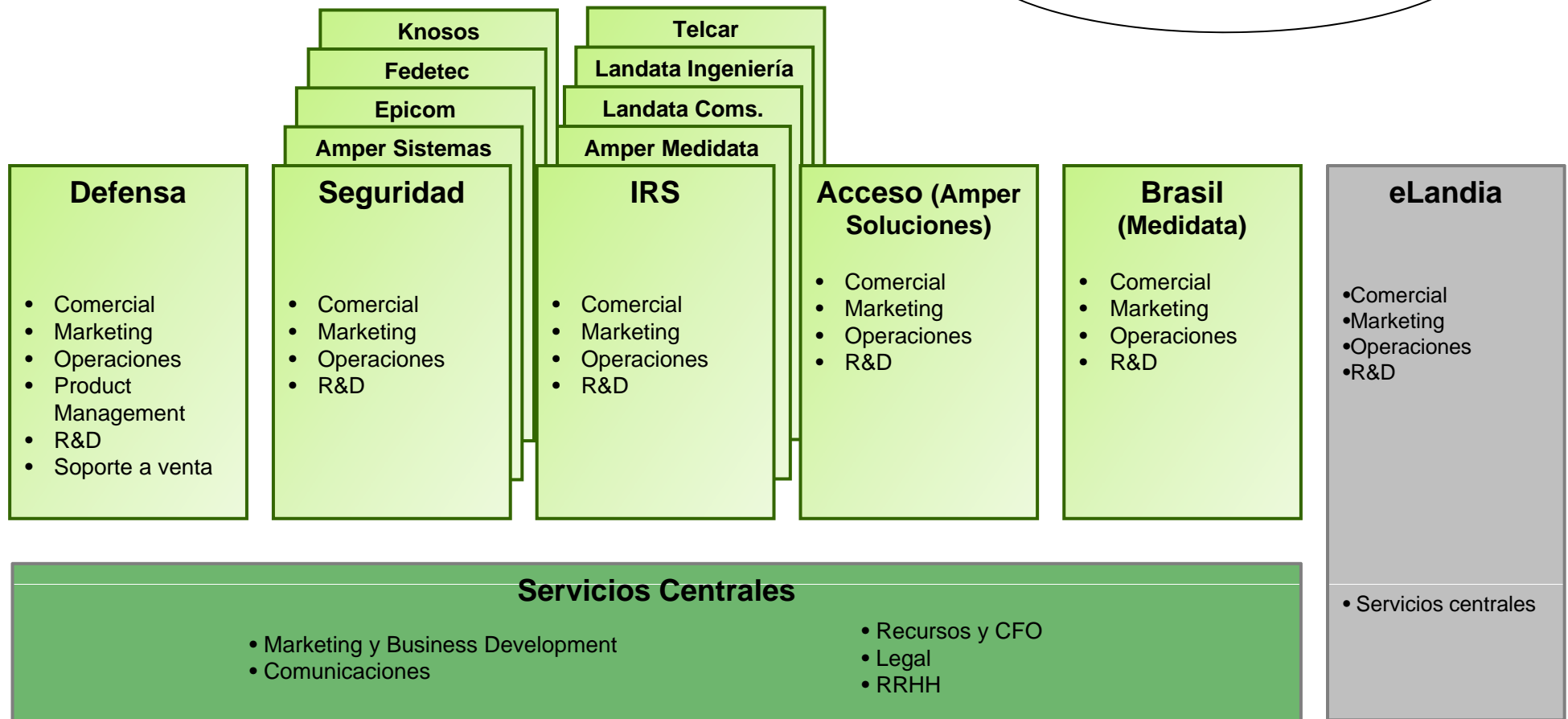
Un nuevo modelo operativo para garantizar el crecimiento rentable en todos los negocios, apalancar nuestras capacidades actuales, impulsar la expansión internacional y fomentar la innovación

Eficiencia

Modelo actual basado en unidades y empresas independientes



Exceso de complejidad y costes

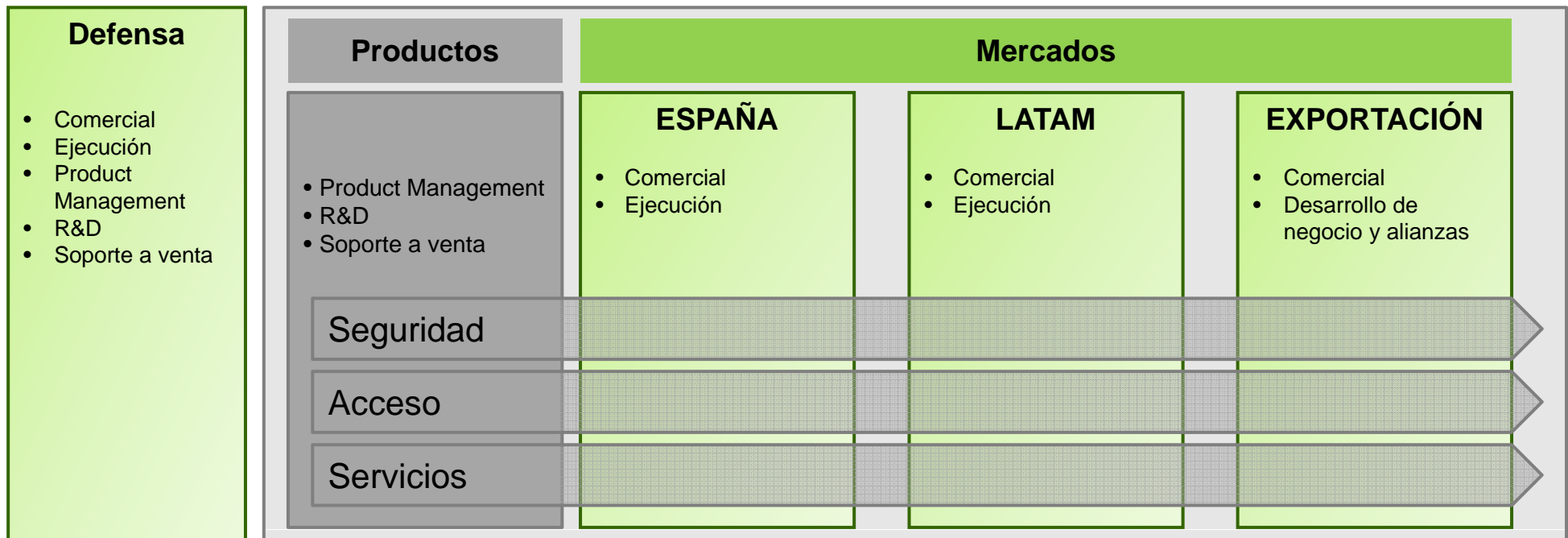


Eficiencia

Nuevo modelo operativo orientado a producto y al cliente



Eficiente y comercialmente eficaz



Nuevo Centro Corporativo más "Lean & Mean"

Eficiencia: Objetivo Fundamental para España



Coyuntura en España

- Congelación presupuestaria de las AA.PP.
- Recortes de inversión de grandes clientes
- Fuerte presión competitiva con caída de márgenes

Nuestra respuesta

- Mantener los niveles de negocio actuales
- Apalancar nuestras capacidades de Seguridad con las de Acceso y Telecomunicaciones
- Asegurar la rentabilidad a través de una significativa reducción de costes
- Aumento de cartera de clientes mediante nuevas soluciones y productos con nuevo foco sectorial

Nuestra prioridad en España es ajustar nuestros recursos a la actividad

Eficiencia:

Un nuevo modelo como palanca de la Transformación



- Integración de unidades, sociedades y recursos
- Capacidades de innovación y producto compartidas
- Mayor vocación comercial y al cliente
- Importante ahorro de costes
- Centro corporativo más eficiente

Imperativo de rentabilidad por cliente y negocio



Innovación: Sólido posicionamiento como proveedor tecnológico

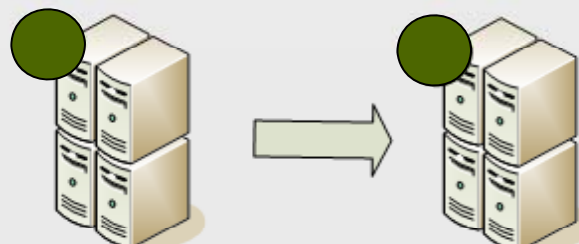


C4ISRnemesiSM C4ISRne^{on}LINE

networkminds

SERVICIOS FUNCIONALES

- Servicios de Movilidad
- Servicios de Emergencias (112)
- Servicios de Protección de Infraestructuras
- Servicios de Gestión de Crisis / C2
- Servicios de Vigilancia Fronteras
- Servicios de SmartGrid
- Servicios de Healthcare
- Otros Servicios Funcionales



Dominio de Negocio "Common Support" → Dominio de Negocio Packaging de Servicios

- Smart City
- Telecom y media
- Financiero
- AAPP-Sanidad
- Transporte
- Energía-Ind.-Agua
- Seguridad
- Defensa

- Desarrollo Amper
- SW Comercial + Adaptación Amper
- Software Comercial

SERVICIOS COMUNES DE INFORMACIÓN E INTEGRACIÓN



SERVICIOS DE RED E INFRAESTRUCTURA



Intercambio de Información en la "nube"



Virtual network – IP : Tetra : Tetrapol : UMTS : P25 : PMR : PABX : WiMAX : ...

Innovación: Nuevo foco en segmentos verticales

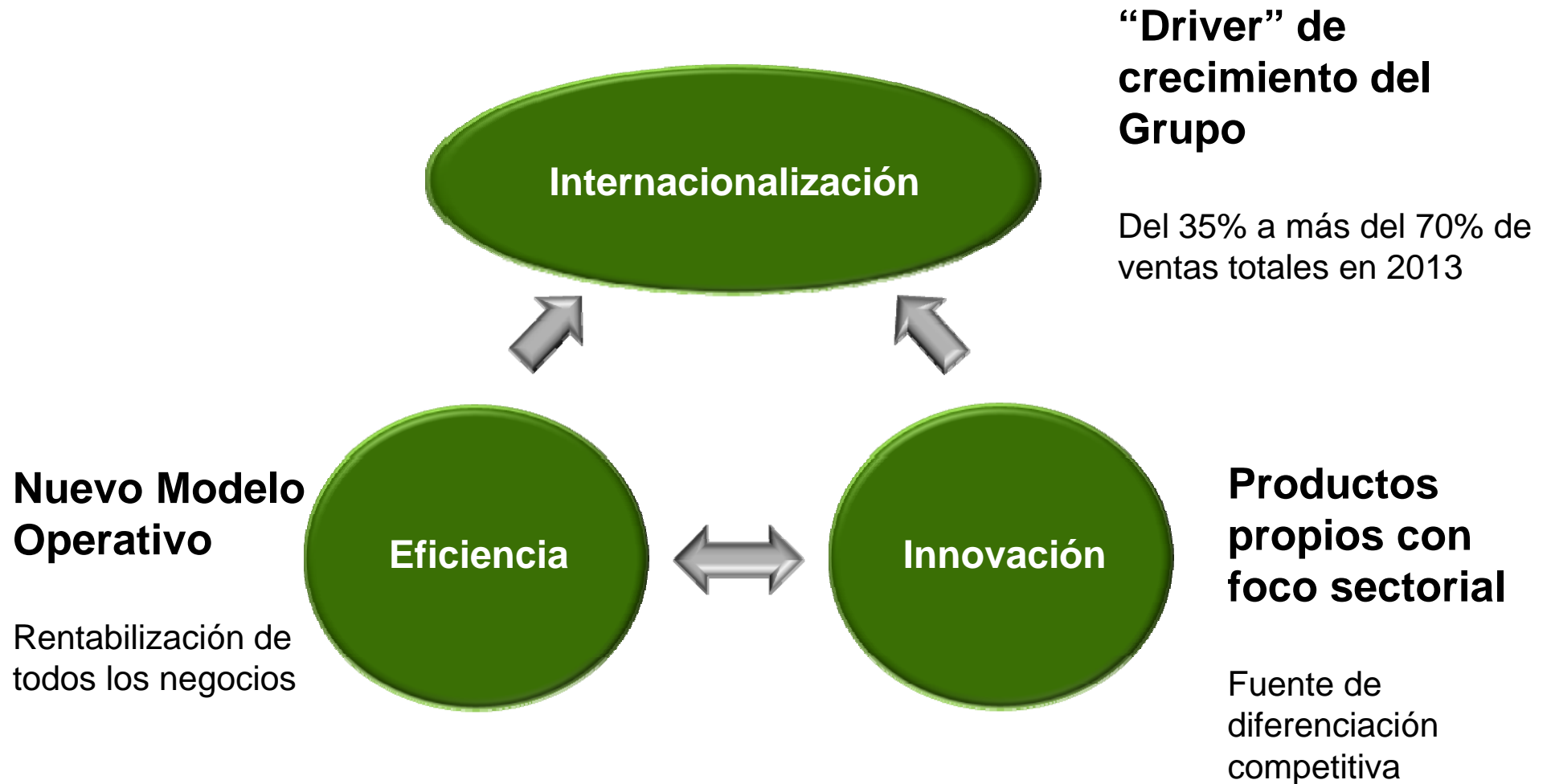


Ejemplo
Seguridad

Sector		Telecom	Defensa e Interior	Energía/ Utilities	Industria, Servicios, Transporte	AAPP	Banca y Seguros	Sanidad
Tecnología propia	BSS Control fronteras	○	A	○	○	○	○	○
	EOC/EMS Centros de gestión de crisis y emergencias	◐	A	A	◐	A	◐	◐
	CIP Protección de infraestructuras críticas	○	A	●	◐	●	○	◐
	BFT Control vehicular	○	A	◐	●	A	○	A
	Criptografía	○	A	○	○	◐	○	○
Soluciones terceros	TETRA	○	A	A	◐	A	○	◐



A Presencia de Amper (actual)
 ● Alta relevancia
 ◐ Relevancia media
 ○ Sin relevancia



Evolución y dificultades coyunturales

Planteamiento estratégico: La Transformación de Amper

- *Internacionalización*
- *Eficiencia*
- *Innovación*

Objetivos del Plan Estratégico 2011-2013

Conclusiones



Objetivos económicos 2010-2013

Ventas del Grupo



CRECIMIENTO

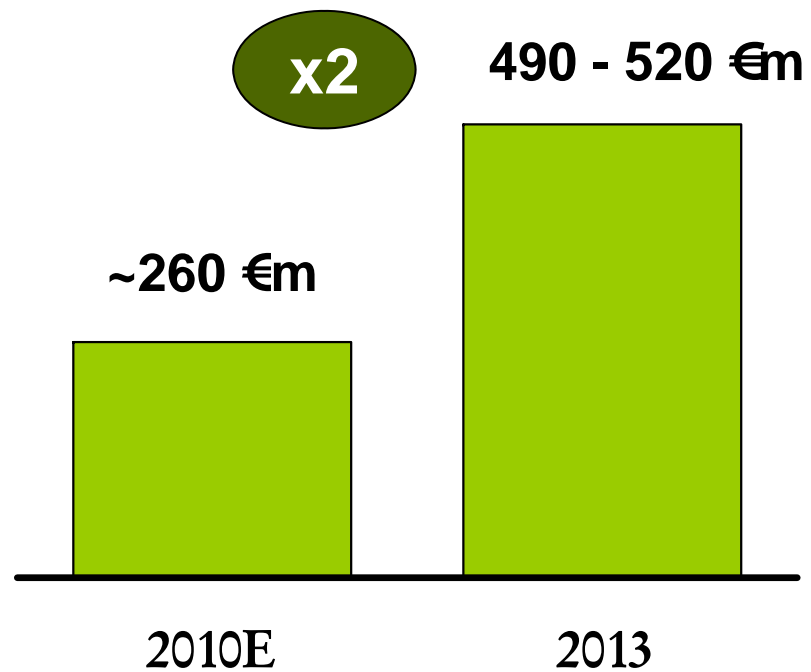
- América Latina
- Exportaciones
- Negocio de Defensa

EFICIENCIA

- Rentabilización en España
- Transformación

INNOVACIÓN

- Soluciones propias en Seguridad, Defensa y Telecom
- Aplicación a nuevos sectores

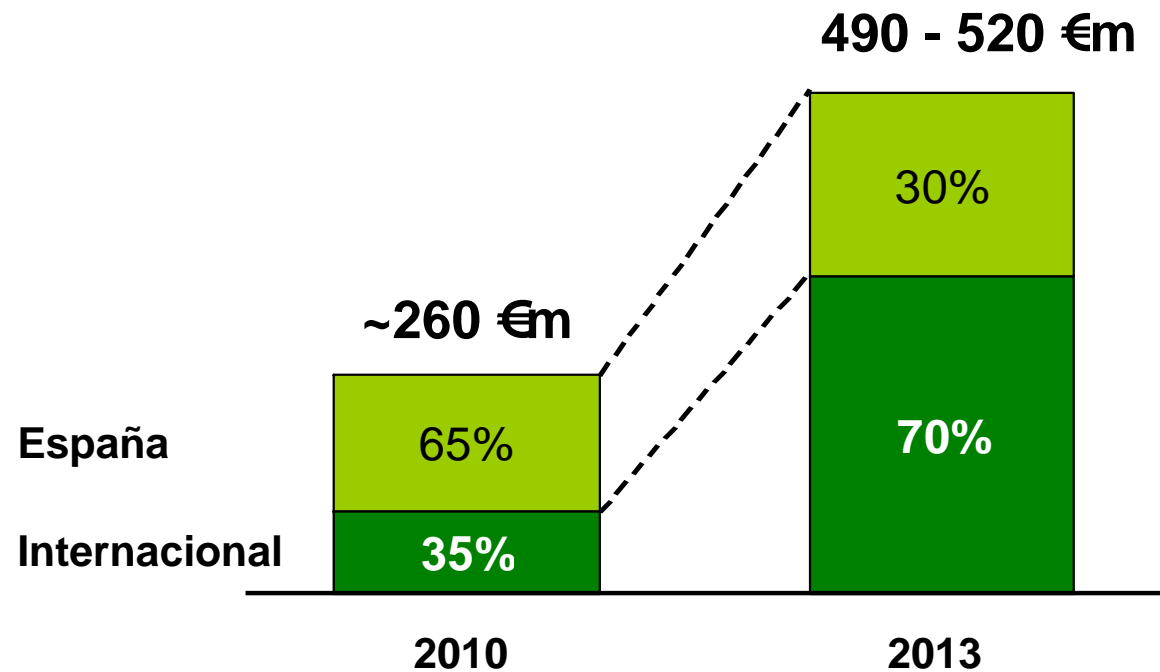


Desglose ventas España e Internacional



INTERNACIONAL

- eLandia se integrará en 2011
- Preveamos crecimientos de dos dígitos en América Latina
- Esperamos crecer en Exportaciones de Defensa, Seguridad y Acceso

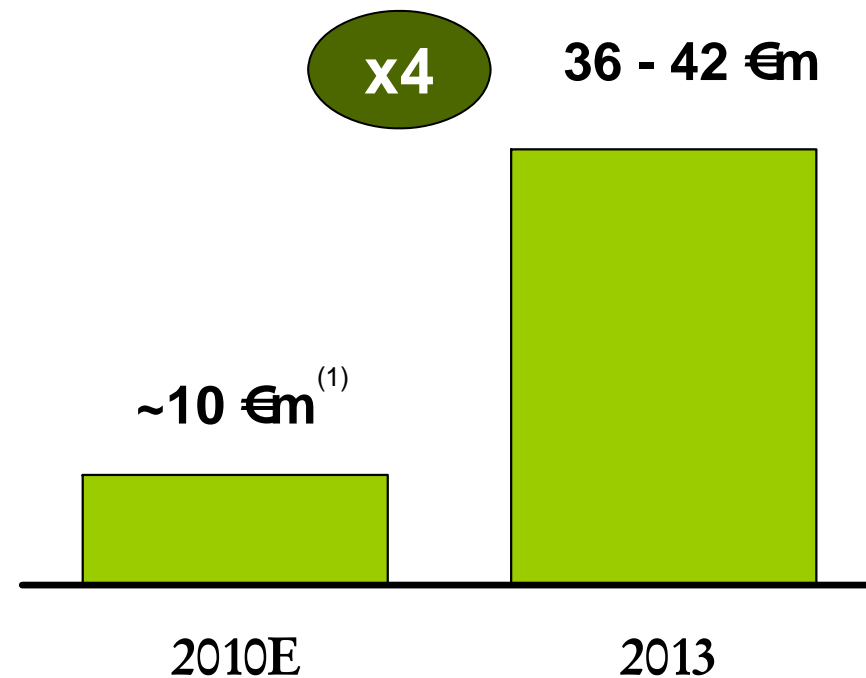


Somos realistas en España y estamos convencidos de nuestro potencial de crecimiento a nivel internacional



RENTABILIDAD

- Mejora progresiva de márgenes
- Foco en costes en España y en crecimiento en América Latina
- Mejores márgenes en Exportaciones
- Materialización de sinergias en la integración de eLandia



Objetivos del Plan Estratégico

Prioridades por negocio



Objetivos del Plan Estratégico

Porcentaje estimado de Ventas por negocio



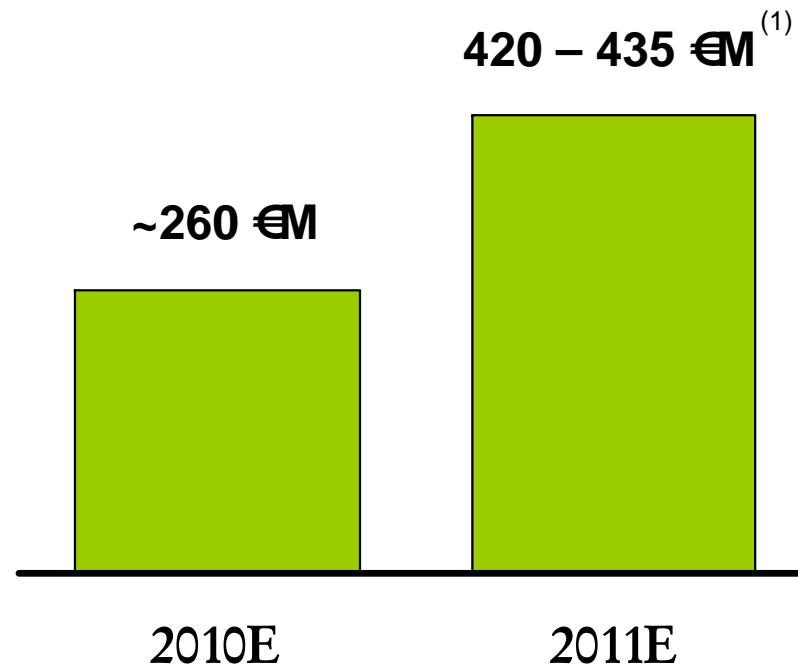
	DEFENSA	ESPAÑA	AMÉRICA LATINA
	CONOLIDACIÓN INTERNACIONAL	RENTABILIZACIÓN	CRECIMIENTO CON RIESGO CONTROLADO
% de las ventas en 2013	20%	25%	55%
CAGR 2010- 2013	>10%	0%	>10%

Fuerte impulso internacional, tanto en América Latina como en Defensa. Estabilización en España. Potencial de exportaciones de Seguridad y Acceso mínimamente considerado



VENTAS 2011

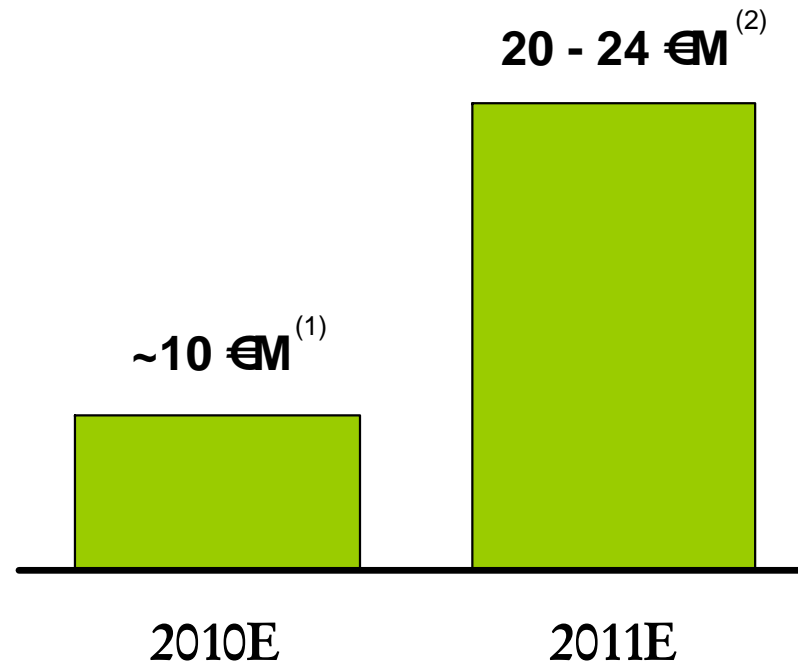
- Incluye la Integración de eLandia y Medidata
- Más del 40% de las Ventas 2011 están respaldadas con pedidos en mano



La integración de América Latina y la cartera actual nos da confianza para conseguir el objetivo de Ventas 2011

EBITDA 2011

- Primer paso de cara a conseguir nuestro objetivo de 36 – 42 €M en el año 2013
- Incluye hipótesis de rentabilización en España y relanzamiento con riesgo controlado en América Latina y Exportaciones



El nuevo Modelo Operativo y las ventas esperadas nos dan confianza para conseguir el nivel del EBITDA 2011

Evolución y dificultades coyunturales

Planteamiento estratégico: Transformación de Amper

- *Internacionalización*
- *Eficiencia*
- *Innovación*

Objetivos del Plan Estratégico 2011-2013

Conclusiones



- **Estamos transformando el Grupo con la Internacionalización, la Eficiencia y la Innovación como pilares básicos del nuevo Plan Estratégico**
- **Buscamos la rentabilidad en toda la organización, ajustando la actividad en España a través de una significativa reducción de costes en línea con la coyuntura actual**
- **La plataforma de eLandia y Medidata/Brasil son la base de nuestro crecimiento internacional en América Latina, un mercado con alto potencial de desarrollo y rentabilidad**
- **Apostamos por actividades de mayor valor añadido basadas en nuestra cartera actual de productos de Seguridad y Defensa y en nuestra capacidad de innovación en Sistemas de Comunicación**



Conclusiones

Nuestra Visión y nuestro Compromiso para el 2013



Muchas gracias y esperamos sus preguntas



