

Presentación de Resultados

1er Trimestre de 2000

Madrid, 19 de mayo de 2000

AMPER

Introducción

- El resultado consolidado del Grupo Amper en el primer trimestre del año 2000 ha sido de 97 millones de pesetas de pérdidas frente a 469 millones de pesetas de pérdidas en el mismo periodo del ejercicio anterior, lo que representa una mejora del 79,3%
- Las cifras del primer trimestre de 1999 se han recalculado utilizando criterios homogéneos con respecto al año 2000, implantados desde el tercer trimestre del ejercicio anterior
- La mejora de resultados es consecuencia de la implementación del Plan Estratégico:
 - aumento de la cifra de ventas
 - efectos del plan de ahorro de costes
 - aportación de las nuevas actividades / compañías

Cifra de Negocio

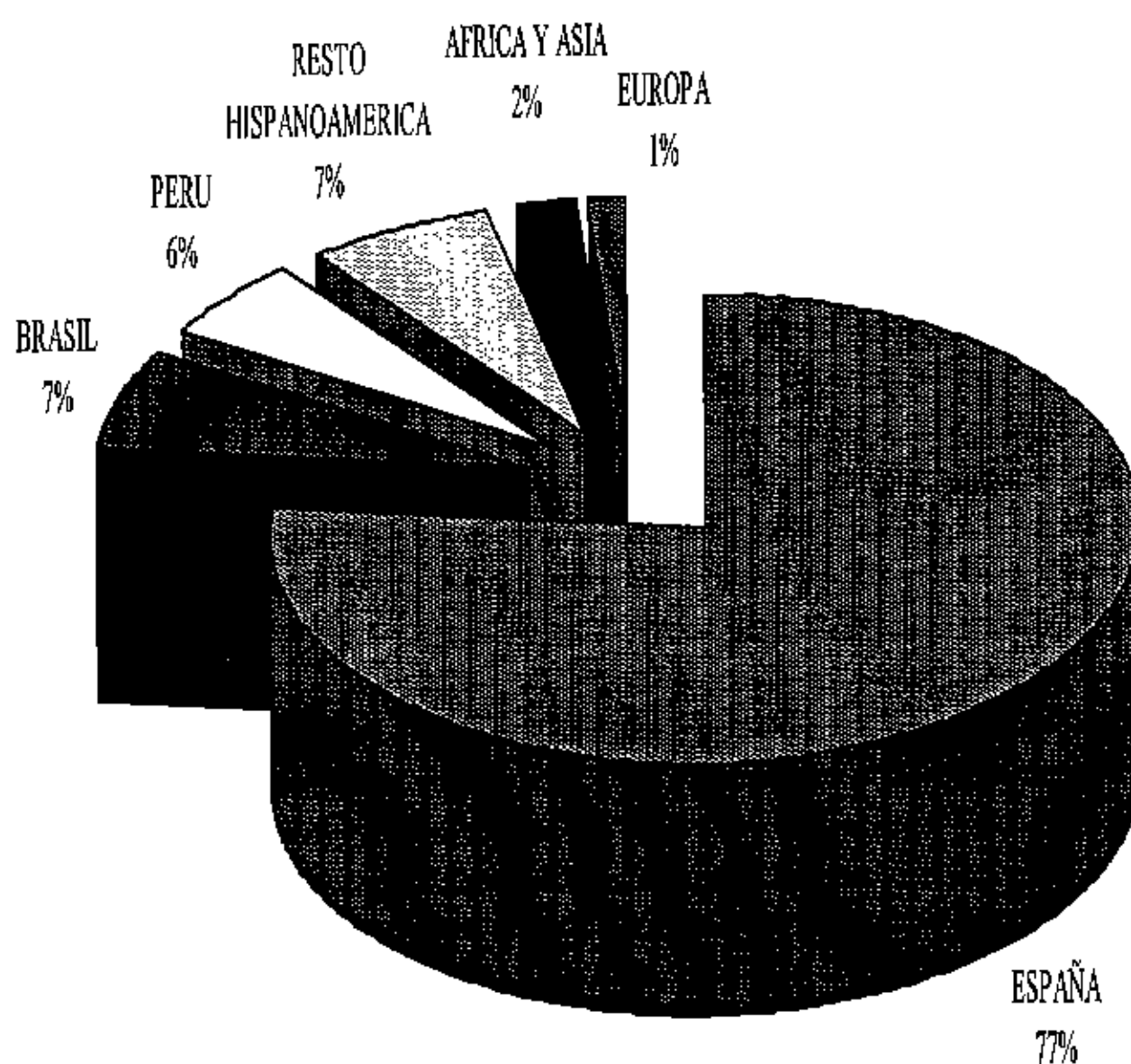
- Las ventas consolidadas del primer trimestre han ascendido a 8.267 millones de pesetas que suponen un incremento del 25% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior
- Este aumento es significativo puesto que se ha conseguido mediante la obtención de contratos importantes en las nuevas áreas y ampliando la base de clientes:
 - Amper Soluciones representa el 73% de las ventas
 - Amper Tecnologías representa el 27% de las ventas
- Es destacable la aportación de MLx Medidata, cabeza de puente del Grupo en Brasil cuya plena integración en el Grupo se produjo a primeros de este año
- Es importante resaltar el carácter estacional de las ventas a los mercados / clientes en los cuales Amper desarrolla sus actividades que tiende a concentrarse en el tercer y cuarto trimestre del año

Cuenta de Resultados Comparada

	EJERCICIO ACTUAL	EJERCICIO ANTERIOR AJUSTADO	EJERCICIO ANTERIOR
IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO	8.267	6.613	6.123
RDO. ANTES DE IMPUESTOS	(13)	(426)	306
RDO. DESPUES DE IMPUESTOS	(42)	(449)	283
RDO. ATRIBUIDO A SOCIOS EXTERNOS	(55)	(20)	(20)
RDO. ATRIBUIDO A SDAD. DOMINANTE	(97)	(469)	263

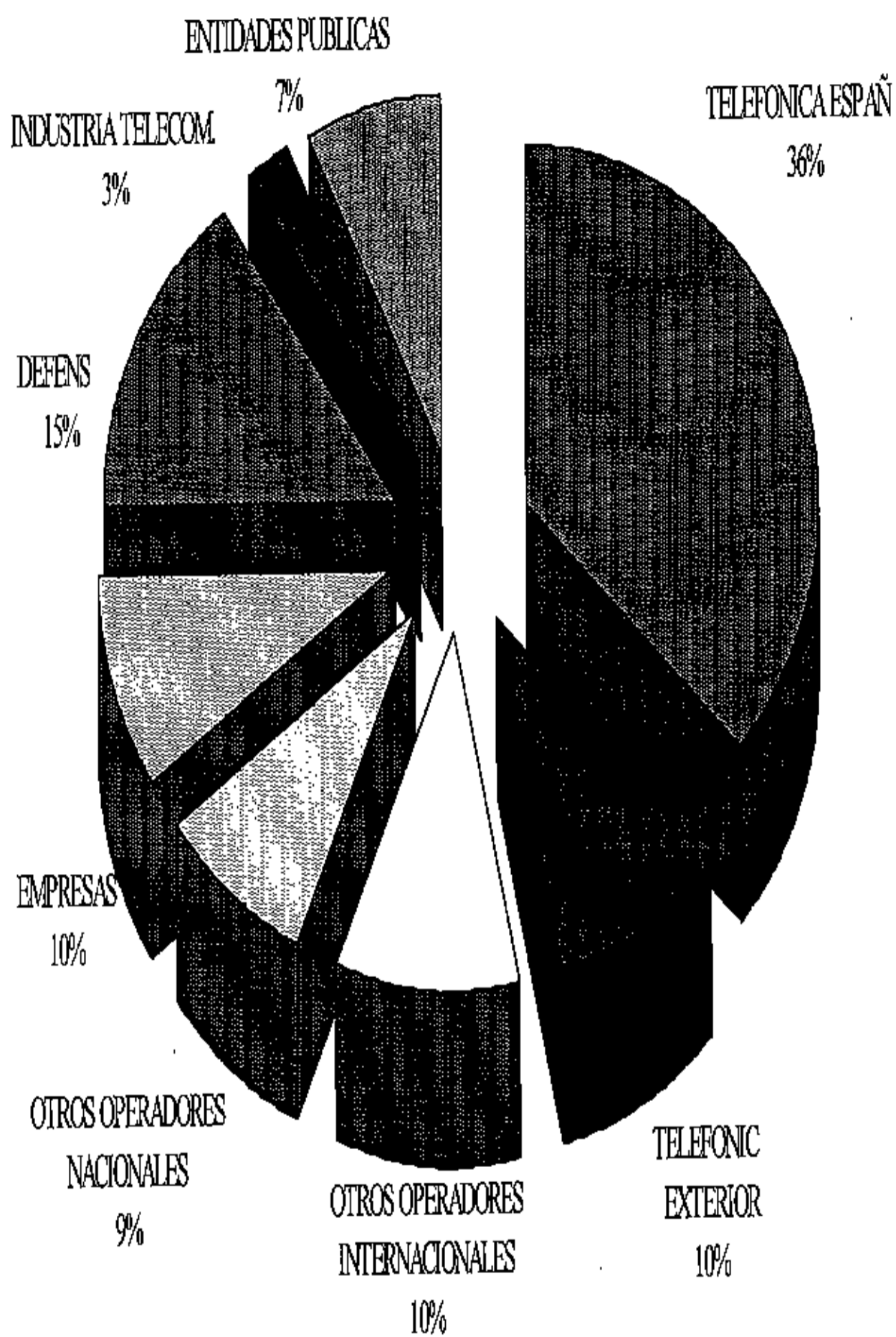
Datos en millones de pesetas

Ventas por mercados

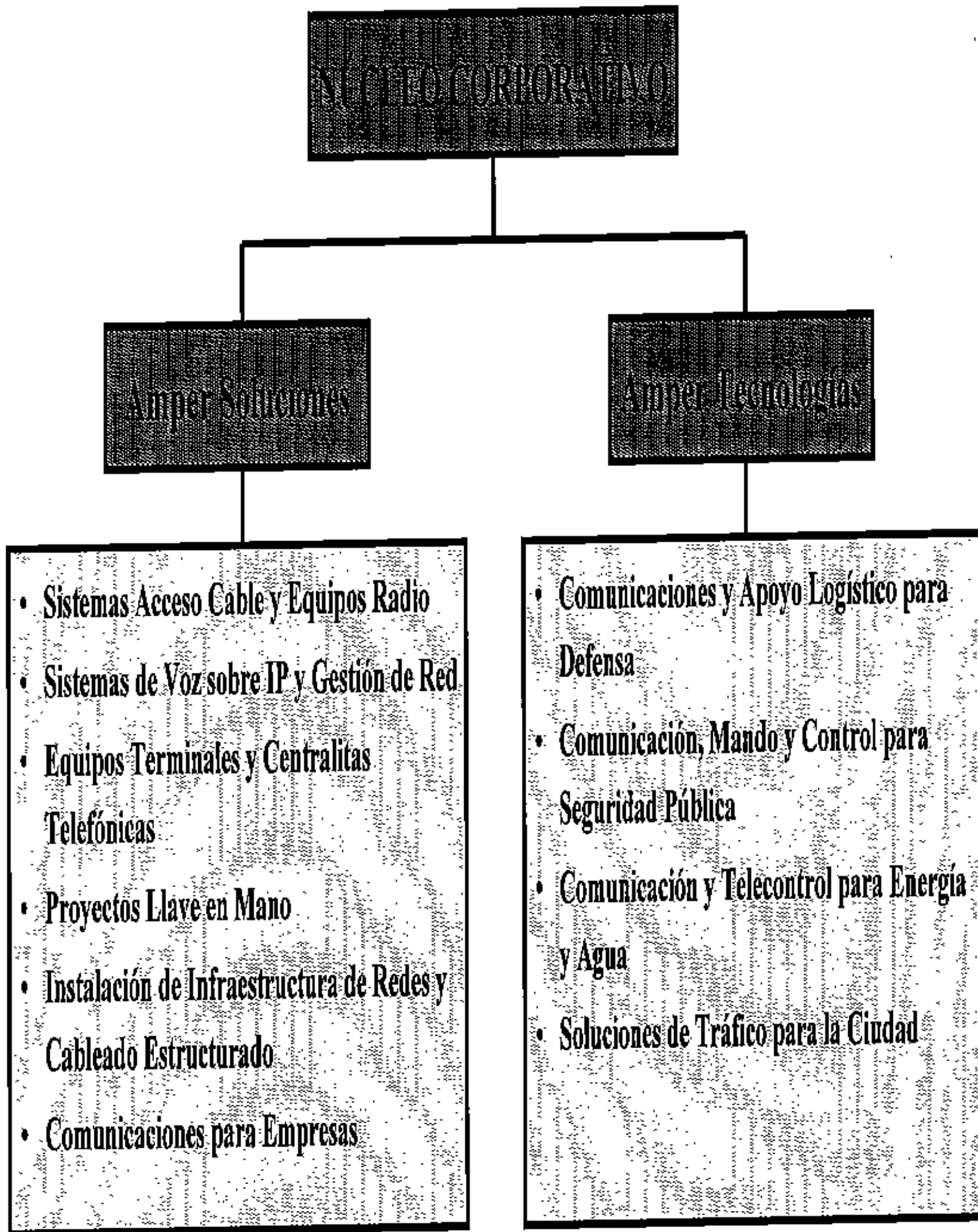


- Nuestro objetivo estratégico a medio plazo es que las ventas fuera de España lleguen a representar el 30% del total, frente al 23% actual
- Nuestra área de expansión internacional natural es América Latina

Ventas por Mercados



Estructura Operativa



Amper Soluciones

- La actividad en Amper Soluciones viene enmarcada por las siguientes líneas de actuación:
 - Ampliación de las áreas de actividad
 - Ampliación de la base de clientes
 - Saneamiento de la cartera de contratos
 - Obtención de nuevas contrataciones con mayores márgenes

- Los eventos más significativos han sido los siguientes:
 - Certificado panamericano del Lincea 4000 (GSM/GPRS/WAP)
 - Suministro de terminaciones RSDI para Telefonica
 - Suministro / instalación ADSL para Telefonica Data
 - LMDS para Retevision
 - EE.BB. para Amena
 - Modernización centrales analógicas de Telefonica

- Mención aparte merece la adquisición del 40%, con opción sobre el 100%, de Mlx Medidata, líder en Brasil en la integración de servicios voz/datos y servicios IP,

Amper Tecnologías

- La actividad en Amper Tecnologías presenta un crecimiento sostenido apoyado por unas favorables perspectivas de negocio y una cartera con horizonte plurianual
- Como más significativos se pueden reseñar los siguientes hechos:
 - Suministro de radiocomunicaciones protegidas VHF (PR4G) para el Ejército
 - Red de comunicaciones digitales (RBA) para el Ejército
 - Instalaciones electrónicas LAMPS (helicóptero de combate americano)
 - Mantenimiento FAMET
 - Sistema de ayudas a la navegación aérea (AENA)
 - Sistema de comunicaciones integrado TETRA (Gobierno de Navarra)
 - Modernización Call Center 092 (Ayuntamiento de Madrid)
 - Sistemas de aparcamiento de Seúl
 - Control de aparcamientos del Parque ferial Juan Carlos I

Reinventando Amper

- Nueva Estrategia
 - Reenfoco del negocio: Soluciones Integradas de Comunicación, manteniendo las líneas tradicionales de mayor valor añadido
 - Reorganización societaria
 - Saneamiento financiero
 - Adecuación de la plantilla al nuevo negocio
 - Realización del patrimonio inmobiliario improductivo
- Mejora del margen operativo
 - Incremento de ventas
 - Cancelación de contratos poco rentables
 - Plan de ahorro de costes corrientes
- Plan de expansión, crecimiento orgánico, alianzas estratégicas y adquisiciones
- Fidelización de Personal y Directivos

Proyección para el Ejercicio 2000

	Ejercicio 2000	Ejercicio 1999
VENTAS	40.000	30.425
CASH-FLOW	3.700	1.771
RDO. ORDINARIO	1.700	418
RDO. EXTRAORDINARIO	900	58
RDO. DESPUES DE IMPUESTOS	2.000	46

Datos en millones de pesetas

Objetivos para el el bienio

Facturación	Crecimiento anual del 25%
Cash Flow Operativo	Duplicar, al menos, la generación de cashflow actual
Rentabilidad	Obtener un ROE del 15%
Remuneración al accionista	Vía Creación de Valor y Dividendo
Dividendo	Payout en torno al 35%