



# PRESENTACIÓN RESULTADOS 2008

*it's possible!*

2 de marzo de 2009





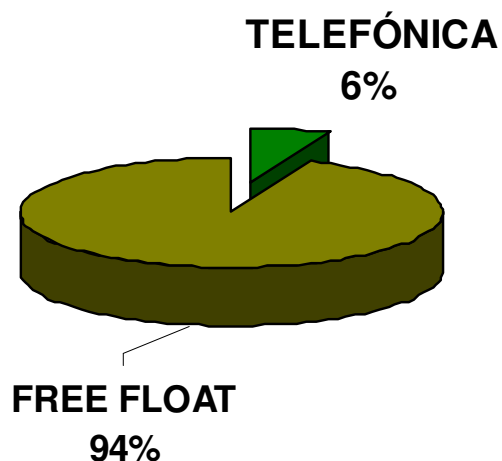
# GOBIERNO CORPORATIVO

*it's possible!*

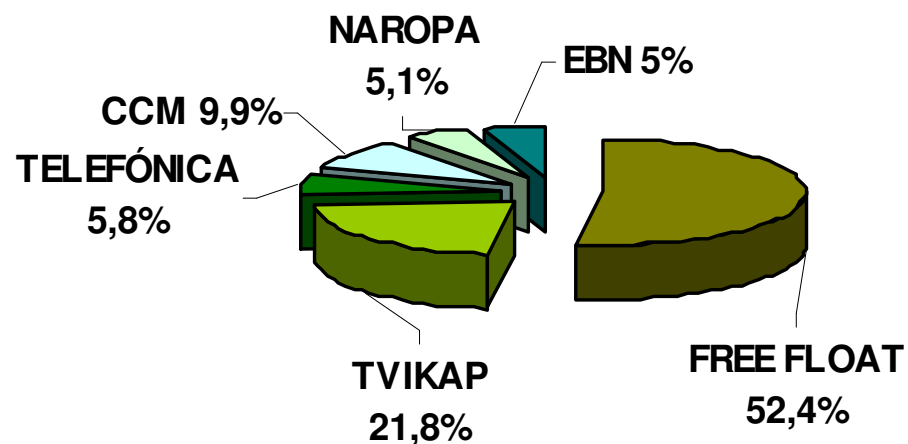


# Un accionariado comprometido

Estructura accionarial anterior



Estructura accionarial actual



**Un accionariado más institucional y estable.  
Y comprometido con la estrategia de negocio de AMPER**

# Gobierno corporativo

## Un Consejo de Administración compacto y equilibrado...

D. Jaime Espinosa de los Monteros	PRESIDENTE NO EJECUTIVO
D. Manuel Márquez	CONSEJERO DELEGADO

D. Pedro Mateache	TVIKAP
D. José Manuel Arrojo	TVIKAP
D. Gorka Barrondo	CCM
D. Lázaro Cepas	CAJA SOL

D. Francisco Mateu	Independiente
D. Juan José Toribio	Independiente
D. Luis Rivera	Independiente
D. Juan Carlos Ureta	Independiente

**40% Consejeros dominicales**

**60% Consejeros independientes + ejecutivos**

# Gobierno corporativo

**... Comprometido con la creación de valor para el accionista...**

- **Un Presidente no Ejecutivo, elegido por unanimidad, que garantiza la independencia y el buen gobierno**
- **Un Consejo unido que apuesta por la continuidad de la estrategia y gestión actual de AMPER, a través del Consejero Delegado y su equipo directivo**
- **Con una visión orientada a conseguir una compañía más sólida y competitiva que maximice la rentabilidad para los accionistas**
- **Una retribución al accionista con pay out 30% (+13% BPA)**

# Gobierno corporativo

... y con el desarrollo a largo plazo de AMPER

## Comisión de Estrategia e Inversiones

**Objetivo: Analizar y ejecutar las operaciones corporativas que complementen nuestra estrategia de negocio y que ofrezcan:**

- Tecnologías de vanguardia
- Acceso a los mercados internacionales objetivo



# PRESENTACIÓN RESULTADOS 2008 Y VISIÓN 2009-2011

*it's possible!*



# Índice

- ▶ **Resultados 2008: Por encima de las expectativas**
- ▶ **Unidades de negocio con elevado potencial de crecimiento**
- ▶ **Directrices Estratégicas y visión 2009-2011**



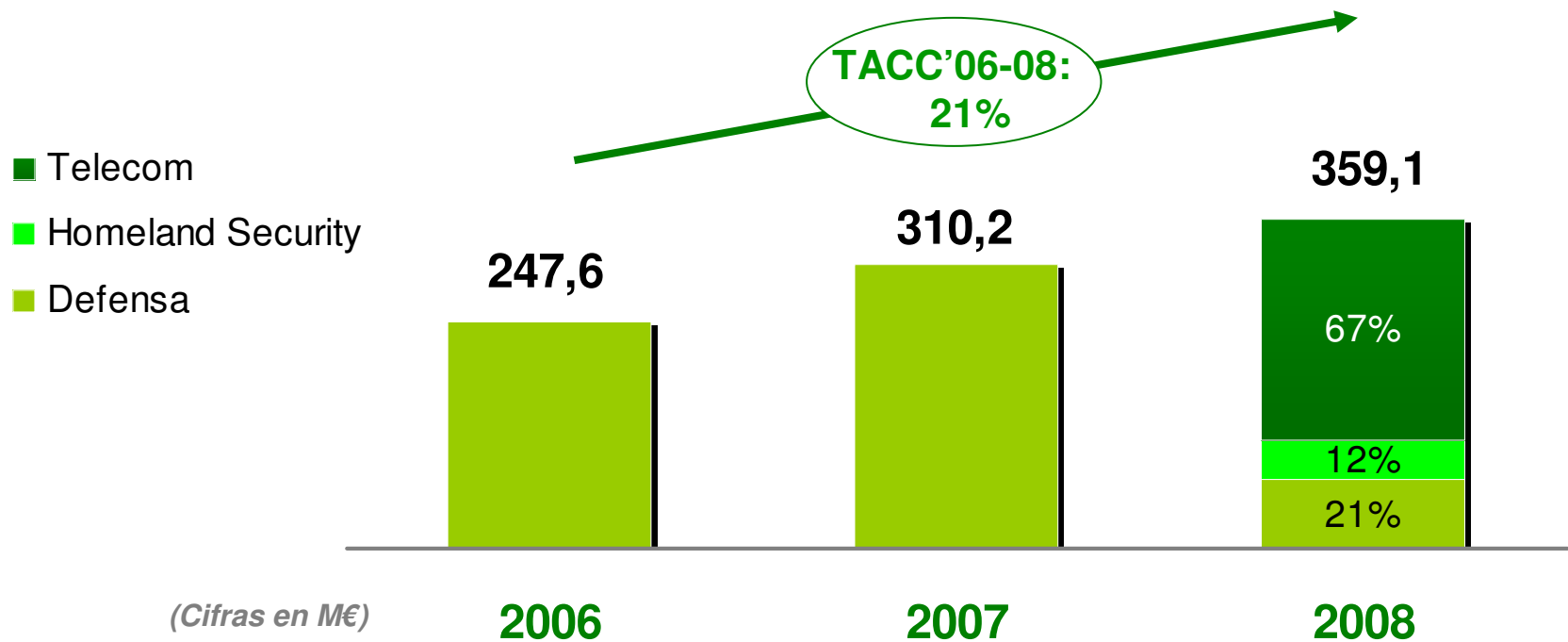
# Resumen del ejercicio 2008

- **Récord histórico de la cifra de negocio**
- **Octavo año consecutivo de crecimiento de resultados por encima de dos dígitos**
- **Foco en negocios con alto potencial y elevada “recurrencia”**
- **Visibilidad de la cartera de pedidos y alta cobertura**
- **Reestructuración de costes anticipada y sólida situación financiera**



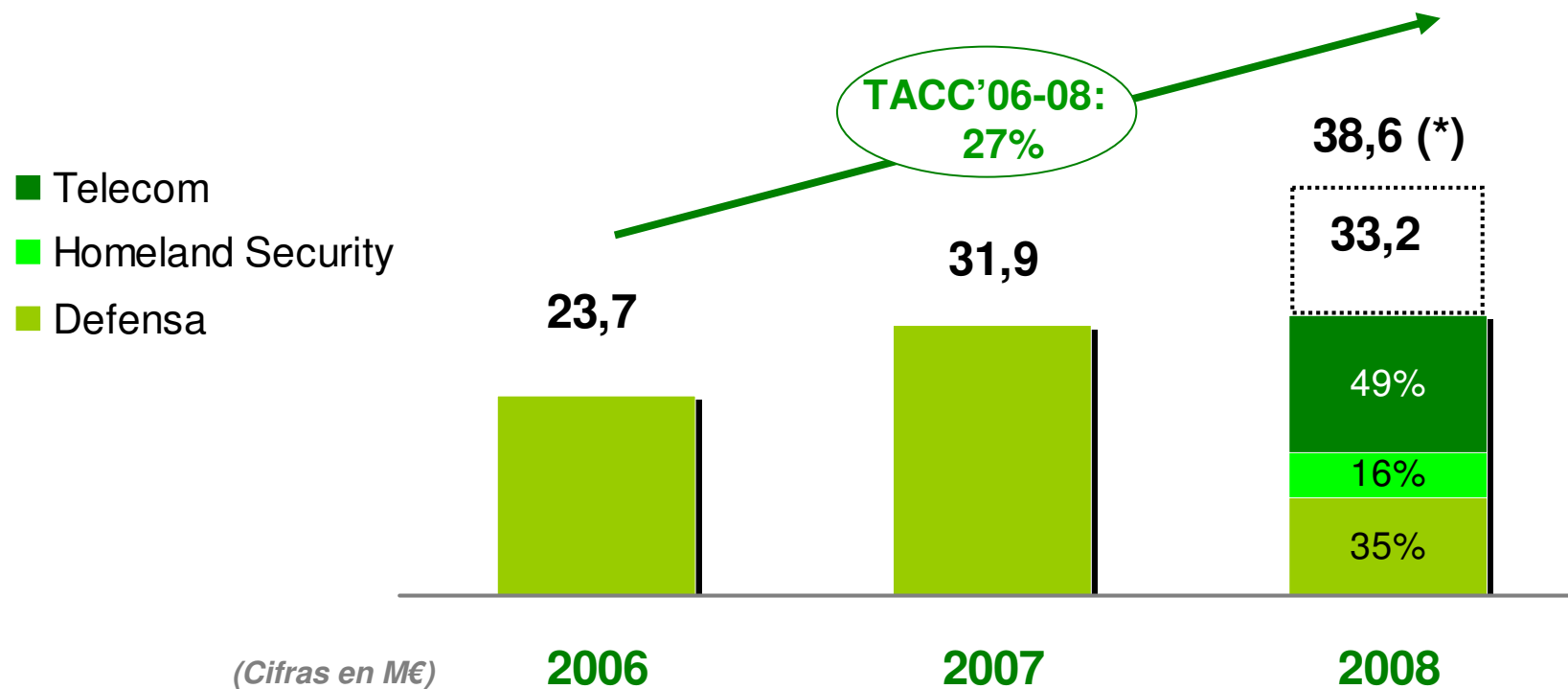
**Sólidos fundamentales y máxima confianza en el futuro**

# Evolución Ventas



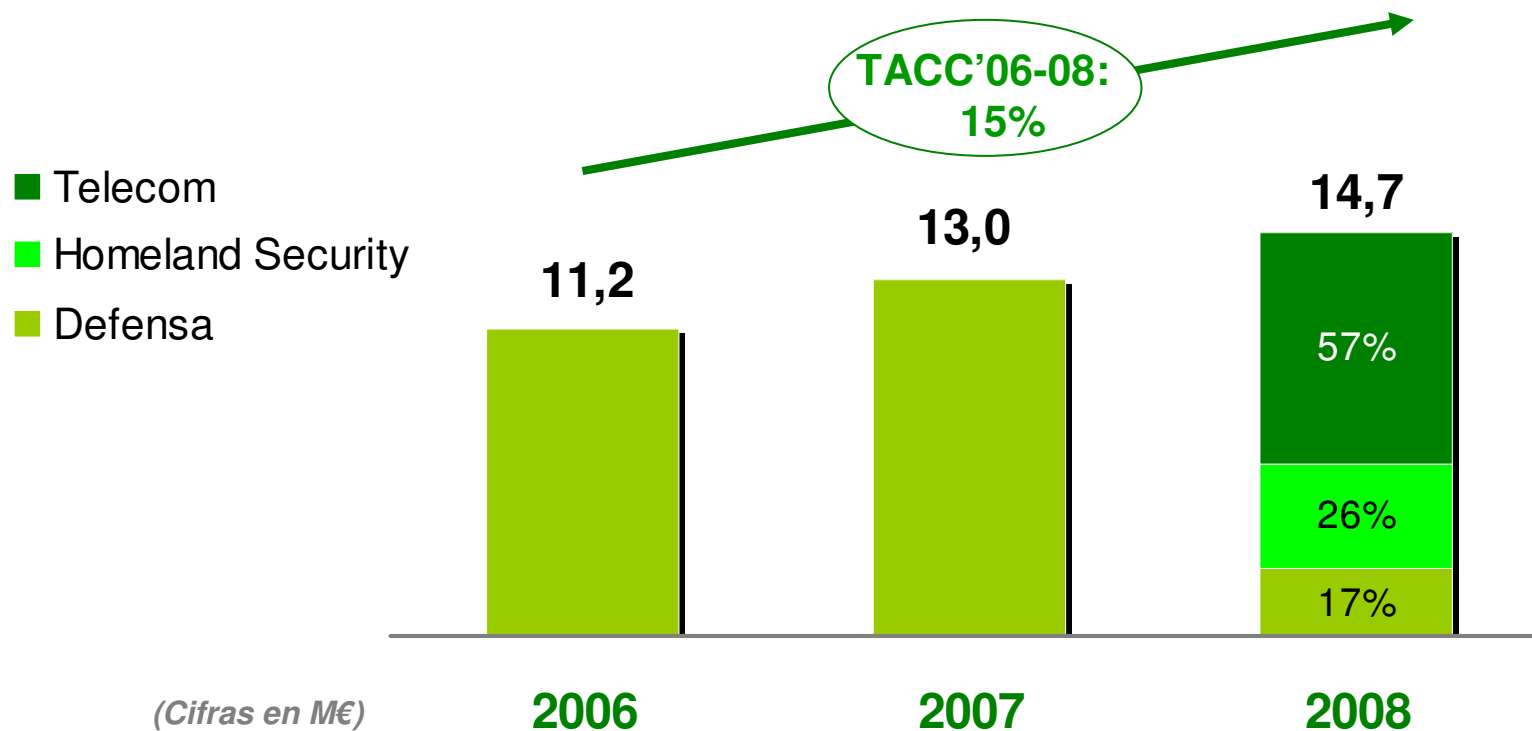
**2008: Récord histórico de ventas**

# Evolución Rtdo. Bruto Explotación (EBITDA)



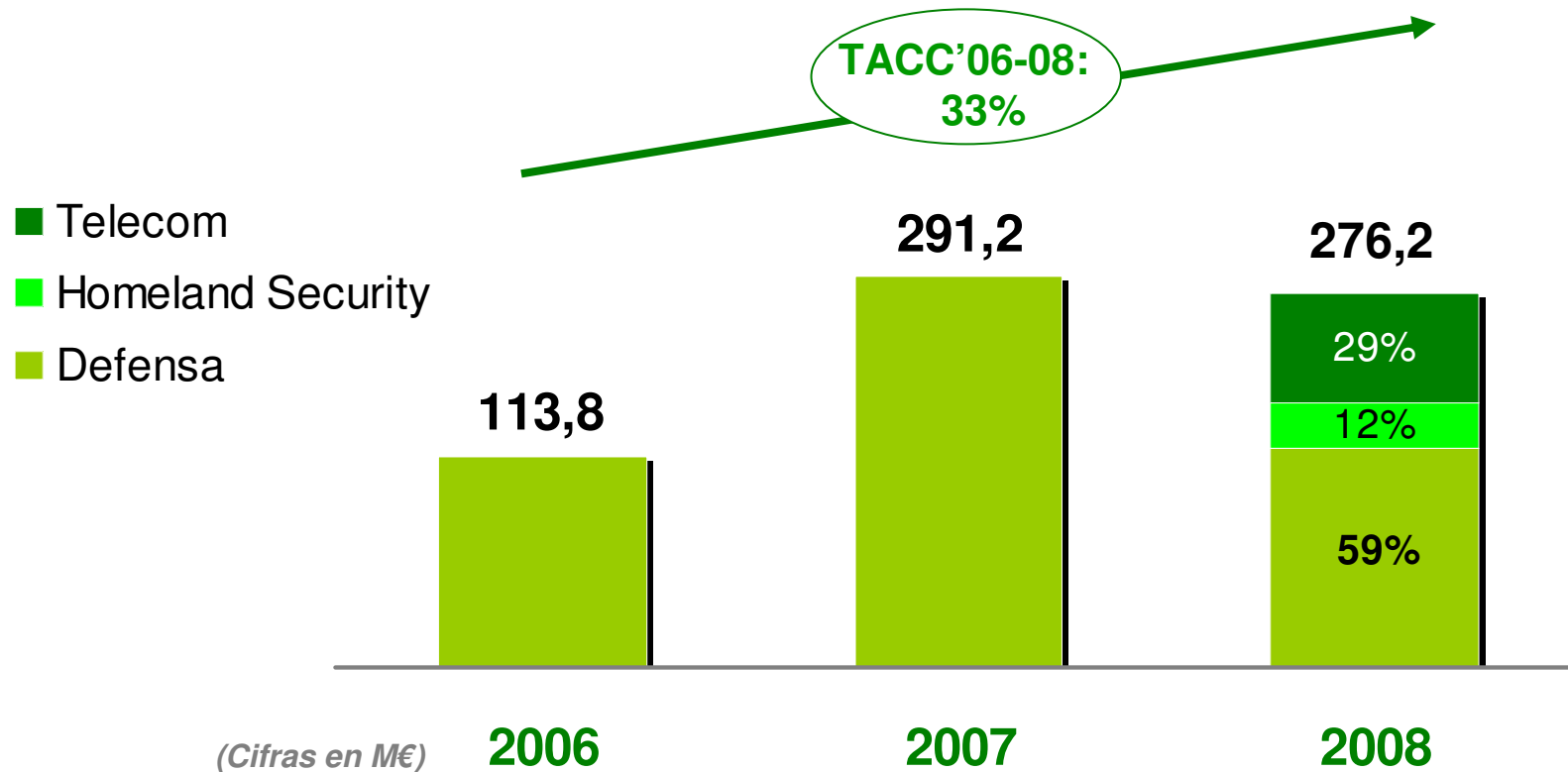
**Multiplicado por 1,4 veces el EBITDA 2006**

# Evolución Resultado Atribuible



**Octavo año consecutivo de crecimiento de dos dígitos**

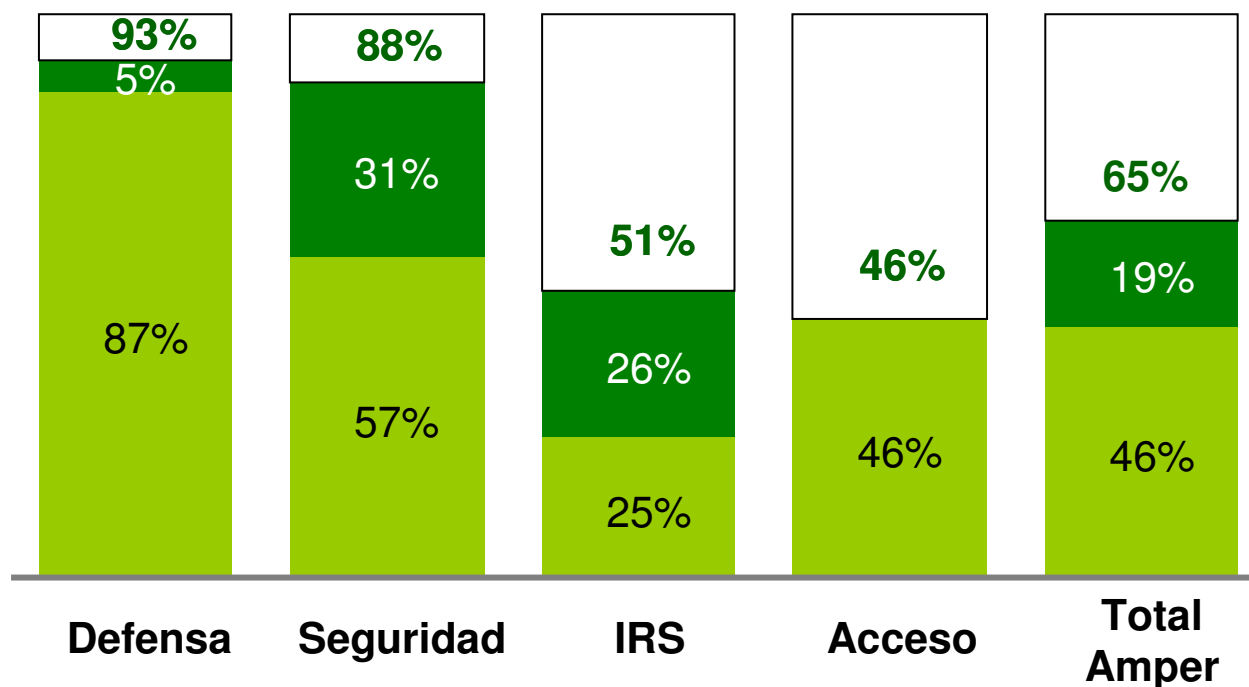
# Evolución de la cartera



**Cartera en máximos, bien posicionada para afrontar la crisis**

# Recurrencia del Negocio

- Contratos Alta Recurrencia
- Contratos Ejecutables



**Cobertura: 65% de los ingresos anuales**

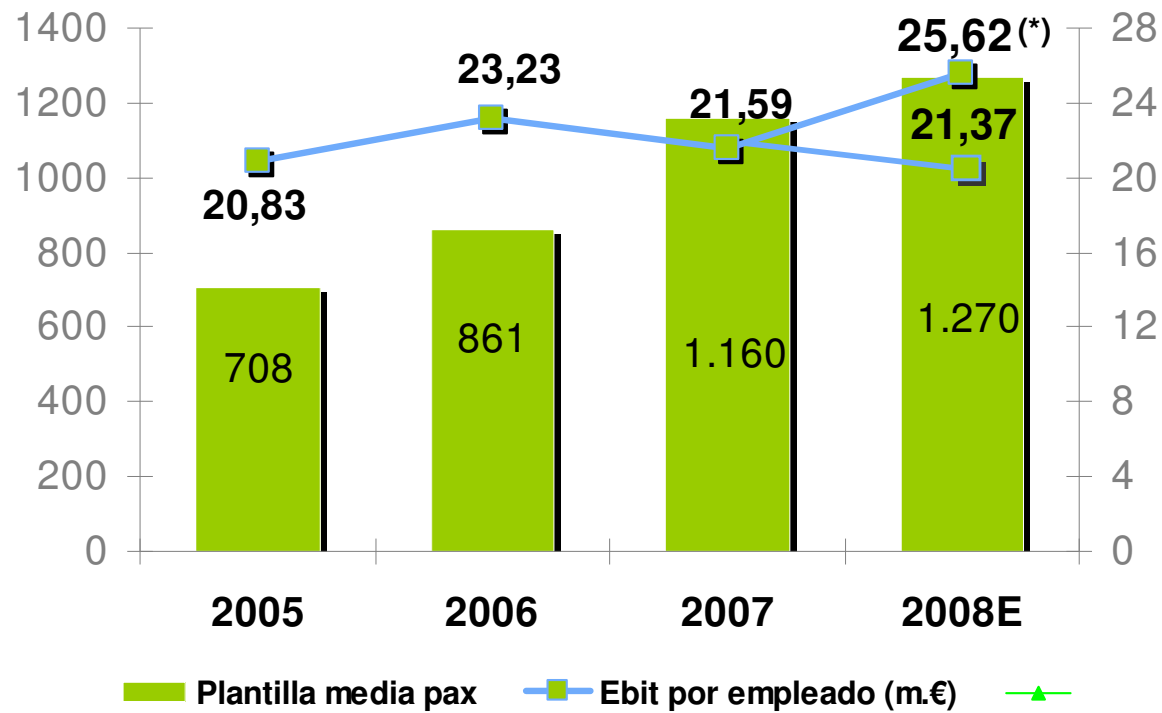
# Estructura Financiera

		<u>2008</u>	<u>Covenants Actuales</u>
<b>ENDEUDAMIENTO</b>	$\frac{\text{DEUDA FINANCIERA NETA}}{\text{EBITDA}}$	1,3 x	< 2,5 x
<b>APALANCAMIENTO</b>	$\frac{\text{DEUDA FINANCIERA NETA}}{\text{FONDOS PROPIOS}}$	0,5	< 1 x
<b>COBERTURA</b>	$\frac{\text{EBITDA}}{\text{GTOS.FINAN. NETOS}}$	8,7 x	> 4 x

**Sólida situación financiera**

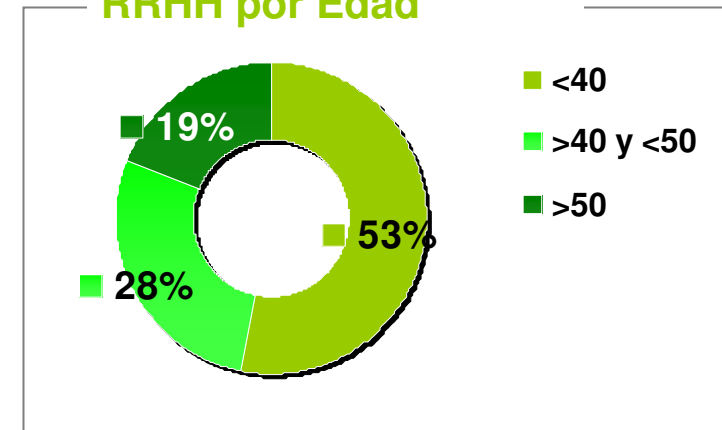
# Productividad de los RRHH

## EBIT por empleado

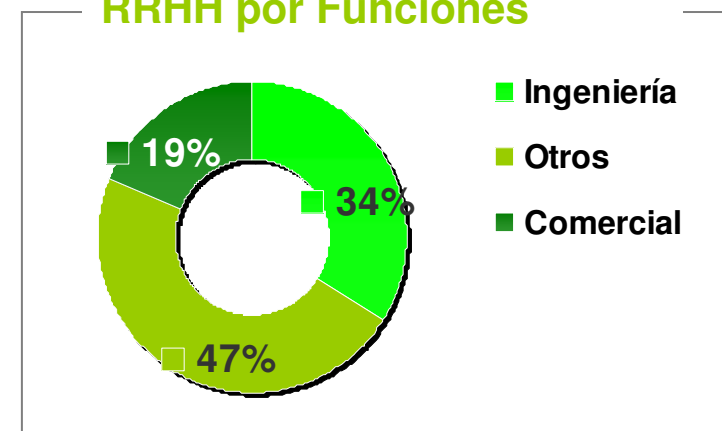


(\*) Ebit normalizado

## RRHH por Edad



## RRHH por Funciones



**Máxima productividad del sector y en continua mejora**



# I+D+i: Afianzando el liderazgo tecnológico

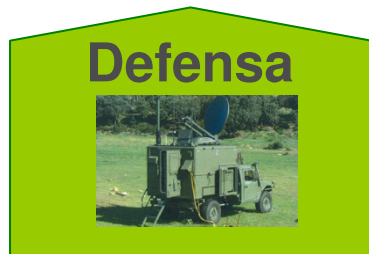
## Inversiones en I+D+i enfocadas en áreas estratégicas de Defensa y Seguridad

- ❑ PERSONAL I+D+i : 104 personas
- ❑ INVERSIÓN : 8,15 mill.€

### PROYECTOS CON TECNOLOGÍA DUAL

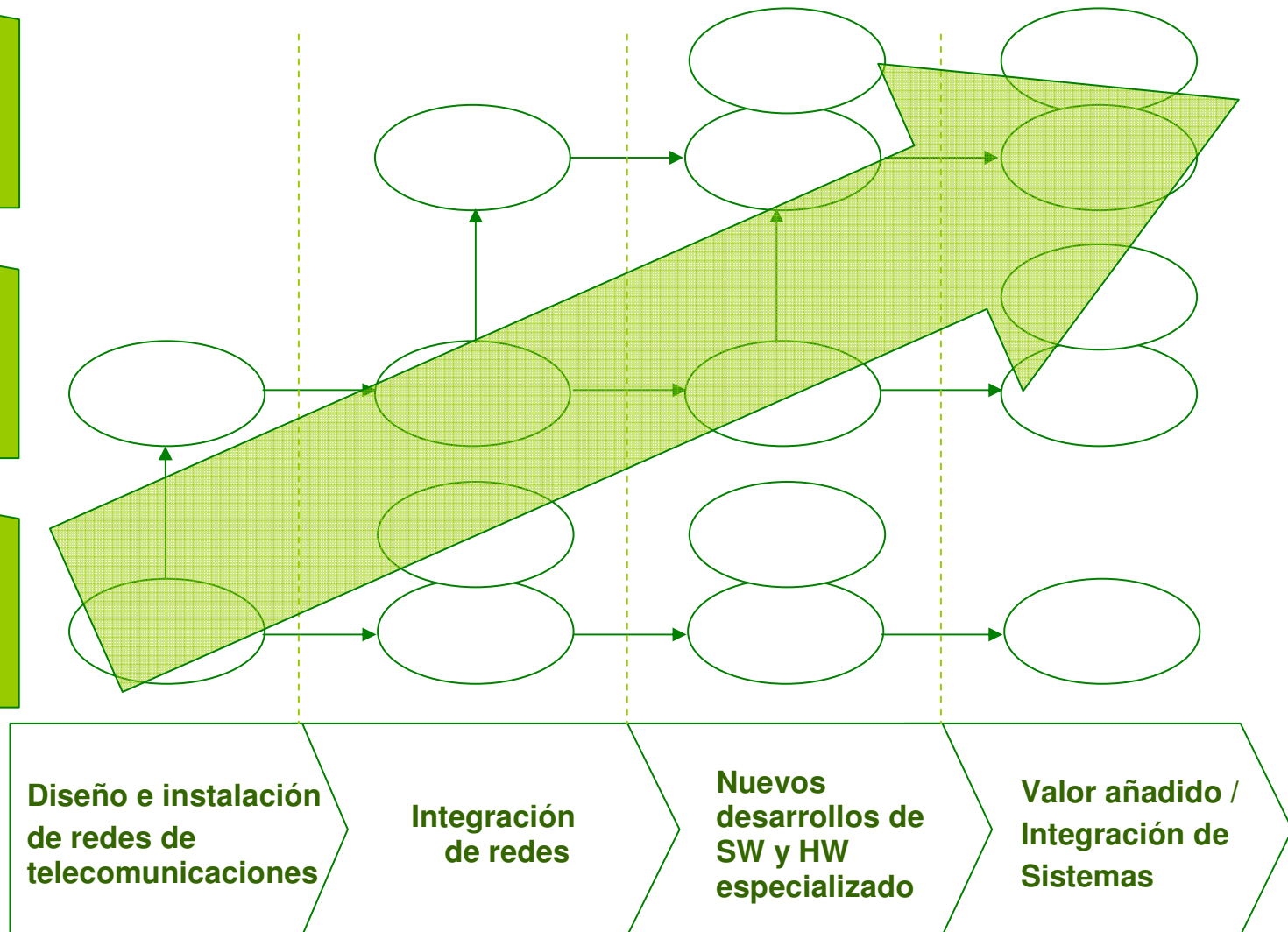
- Sistema de gestión de crisis, a partir del Sistema de Mando y Control de Defensa para su uso civil.
- Sistemas Criptográficos exportables al mercado civil.

# Un Grupo integrado y con elevadas sinergias



Negocios

Capacidades críticas



# Índice

- **Resultados 2008: Por encima de las expectativas**
- **Unidades de negocio con elevado potencial de crecimiento**
- **Directrices Estratégicas y visión 2009-2011**

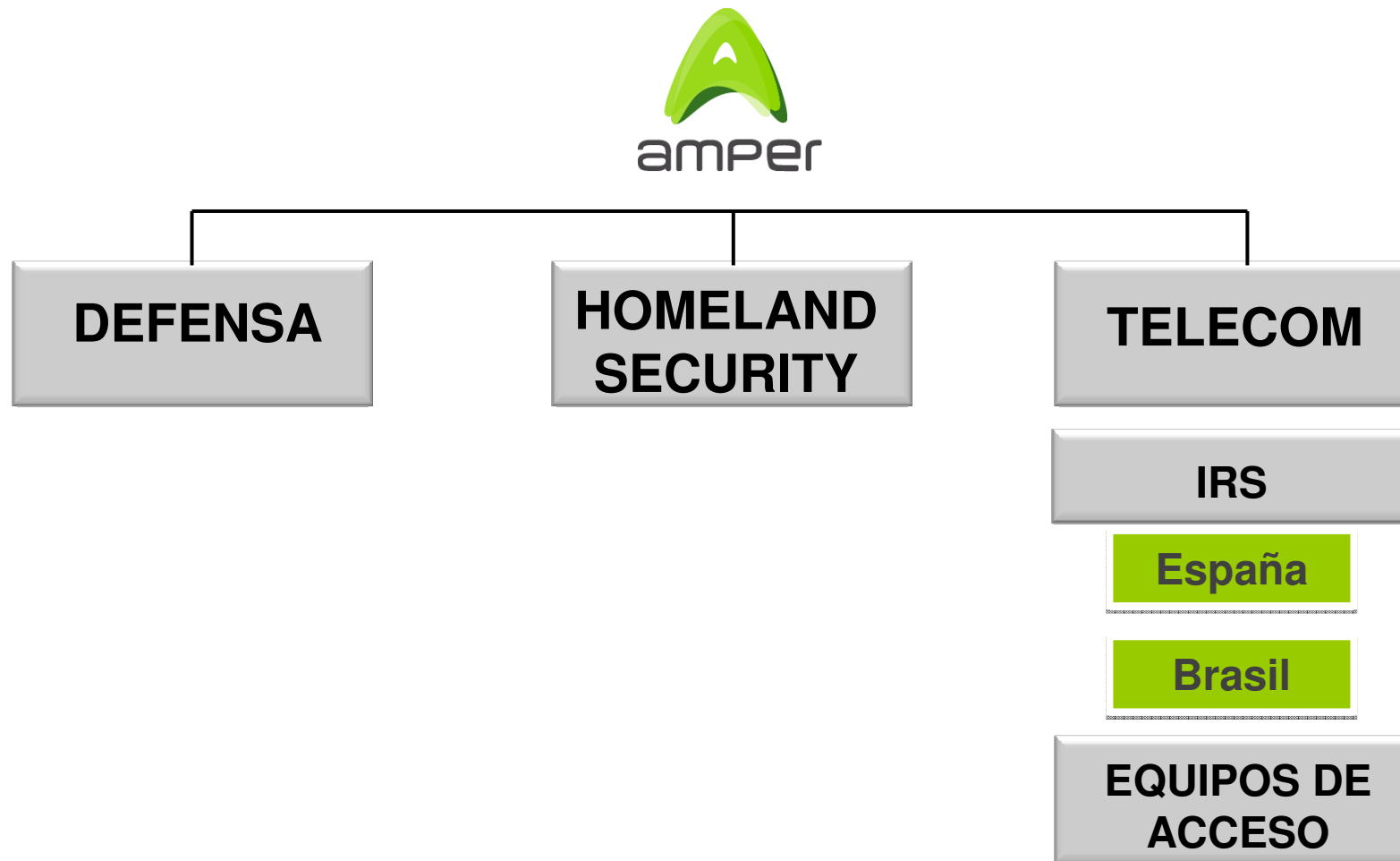
# Foco de Negocio del Grupo Amper

**“Amper es líder en el diseño e implantación de Sistemas de Información y Soluciones Integrales de Comunicaciones Civiles y Militares, para cubrir las necesidades específicas de cada uno de nuestros Clientes”**



**Líder en Soluciones Integrales Civiles y Militares**

# Tres Unidades de Negocio con alto potencial



# Unidades de Negocio

## ■ DEFENSA

21%



- Líder internacional de Sistemas de Mando y Control para la Defensa y en España de Radiocomunicaciones militares

## ■ HOMELAND SECURITY

12%



- Líder en Sistemas de Emergencia, Control de Fronteras y Criptosistemas

## ■ TELECOM

- INTEGRACIÓN DE REDES Y SISTEMAS

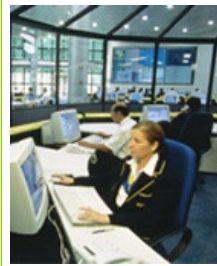
54%



- Líder en Integración de Redes IP en España y Brasil

- EQUIPOS Y SERVICIOS DE ACCESO

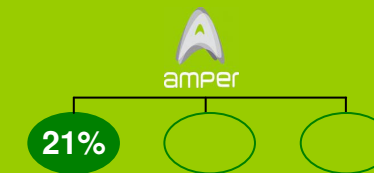
13%



- Modelo de alta productividad y eficiencia que la convierte en proveedor principal de Equipos de Acceso para Telefónica



# Unidad de Negocio - DEFENSA



## ÁREA

### Mando y Control

## DESCRIPCIÓN

- › Sistemas de Mando Control, Comunicaciones, Informática, Inteligencia, Vigilancia y Reconocimiento. (España, Suiza y Oriente Medio)



### Radiocomunicaciones

- › Estaciones vehiculares para 50 configuraciones diferentes (200 vehículos entregados)
- › Redes Radio de Combate (6.000 unidades entregadas)



### Redes

- › Red táctica para la UME (43 estaciones)
- › Red básica de área para el Ejército de Tierra Español) (400 estaciones con 21 configuraciones)

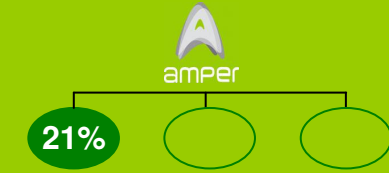


### Protección de fuerzas

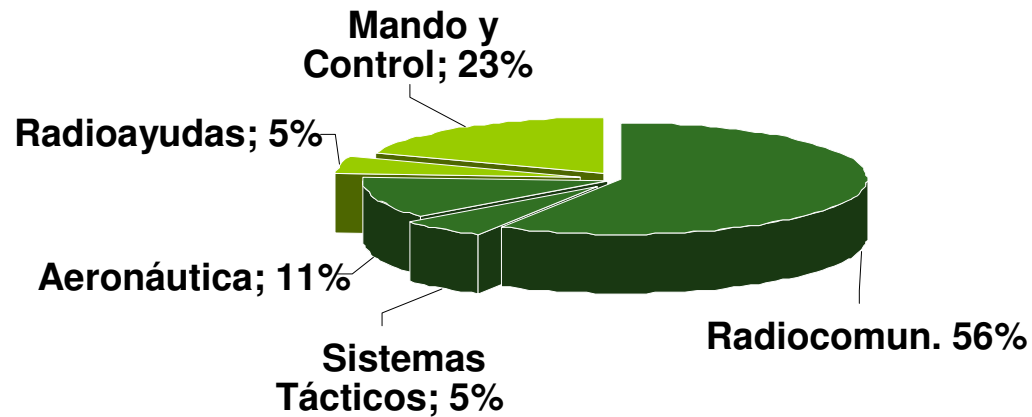
- › Dispositivos contra-explosivos
- › Sistemas de detección de orígenes de fuegos
- › Sistemas de protección de bases y acuartelamientos



# DEFENSA



<i>(cifras en mill.€)</i>	2007	2008	Var. 07-08	TACC' 06-08
<b>VENTAS</b>	66,4	74,8	13%	<b>16%</b>
<b>EBITDA</b>	11,1	12,4	12%	<b>23%</b>
<b>CARTERA</b>	189,2	164,8	-15%	<b>49%</b>



**Negocio en crecimiento y con alto potencial**



# DEFENSA

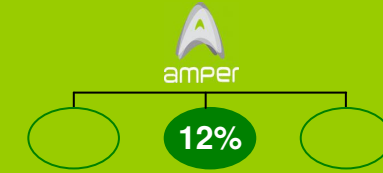
## HITOS 2008

- › Amper Lab. Primer Centro experimentación en España
- › Desarrollo de Sistemas de seguimiento de fuerzas propias
- › Primera fase de la entrega del Sistema de Comunicaciones Móviles de la UME
- › Cobertura de la cartera de un 93% vs 86% año anterior

## PALANCAS DE CRECIMIENTO

- › **Desarrollo nuevos sistemas en España:** Sistemas Protección de acuartelamientos y Sistemas Detección de origen de fuego.
- › Expansión de los Sistemas de Mando y Control a **nuevos mercados internacionales** y con nuevas capacidades a actuales clientes (C4ISR)
- › Cambio de mix de producto, mejora de la rentabilidad

# HOMELAND SECURITY



## ÁREA

**C4ISR y Sistemas de Gestión de Crisis**

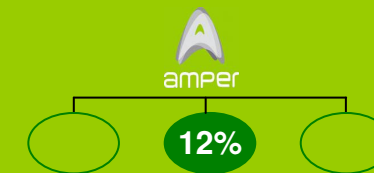
## DESCRIPCIÓN

- › Sistemas de Control de Crisis
- › Sistemas de vigilancia y control de fronteras
- › Redes de Comunicaciones Críticas (TETRA)
- › Sistemas de Emergencia y Seguridad
- › Sistemas para Seguridad de Infraestructuras
- › Biometría
- › Centros de Control y Comunicaciones
- › Sistemas de Movilidad y Localización AVL
- › Equipos de cifrado IP de alta seguridad.
- › Criptografía personal.
- › Evaluaciones Common Criteria (EAL4+)

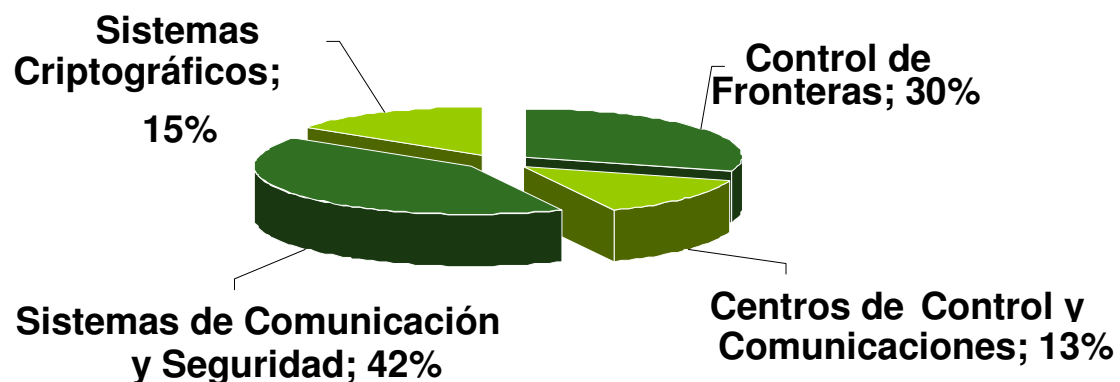
**Criptosistemas**



# HOMELAND SECURITY



(cifras en mill.€)	2007	2008	Var. 07-08	TACC' 06-08
<b>VENTAS</b>	32,5	42,4	31%	<b>16%</b>
<b>EBITDA</b>	5,1	5,7	12%	<b>49%</b>
<b>CARTERA</b>	21,3	30,5	39%	<b>68%</b>



**Un negocio emergente y sólido frente a la crisis**

# HOMELAND SECURITY

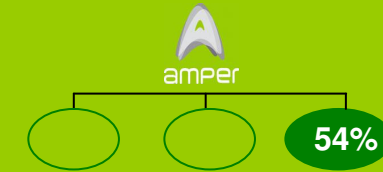
## HITOS 2008

- ▶ Premio Europeo al mejor Sistema 112 para el Centro de Emergencias de Madrid
- ▶ Primer contrato de Cartografía Digital de alta resolución
- ▶ Desarrollo Consolas Táctiles para el Centro de Control del Metro de Madrid
- ▶ Cobertura de la cartera del 88% vs 60% año anterior

## PALANCAS DE CRECIMIENTO

- ▶ Mercado mundial no afectado por la crisis, sector en expansión (estimaciones de crecimiento 15-20%)
- ▶ **Nuevas líneas de actividad** complementarias (Biometría, Cartografía, Protección Infraestructuras)
- ▶ **Expansión internacional**, ofertas en más de una decena de países.

# TELECOM INTEGRACIÓN DE REDES Y SISTEMAS



## ÁREA

## DESCRIPCIÓN

### Redes IP

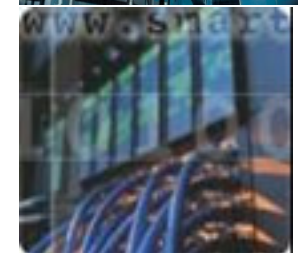
- Consultoría, diseño, integración, despliegue, soporte, servicios gestionados y mantenimiento de redes IP multi-servicio.

### Comunicaciones Unificadas y Colaboración

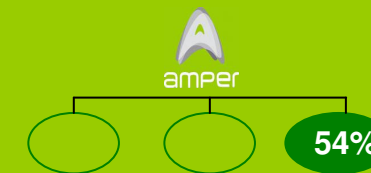
- Líder de mercado como integrador de redes en soluciones TDM y VoIP con Cisco, Aastra y otros fabricantes.

### Sistemas de Almacenamiento

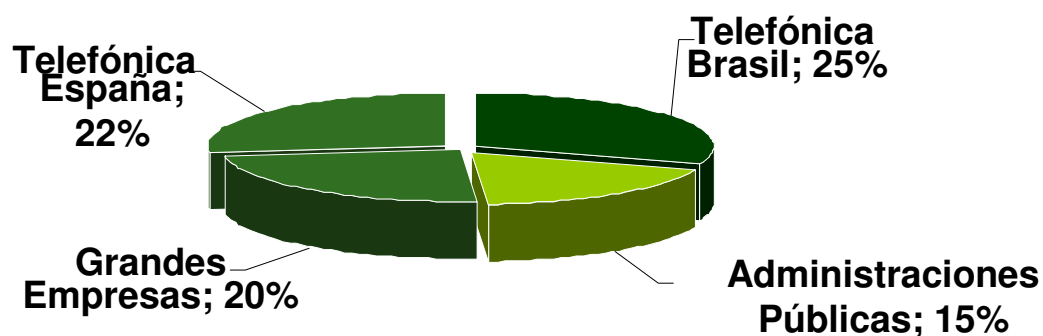
- Integrador de sistemas para el despliegue de infraestructuras de Centros de Datos. Alianzas estratégicas con Sun Microsystems (primer distribuidor en Brasil), IBM y otros líderes de mercado.



# TELECOM INTEGRACIÓN DE REDES Y SISTEMAS



(cifras en mill.€)	2007	2008	Var. 07-08	TACC' 06-08
<b>VENTAS</b>	167	196	17%	<b>32%</b>
<b>EBITDA</b>	9,8	10,9	12%	<b>11%</b>
<b>CARTERA</b>	58,3	60,6	4%	<b>16%</b>



**Negocio consolidado con sólida posición competitiva**

# TELECOM

## INTEGRACIÓN DE REDES Y SISTEMAS

### HITOS 2008

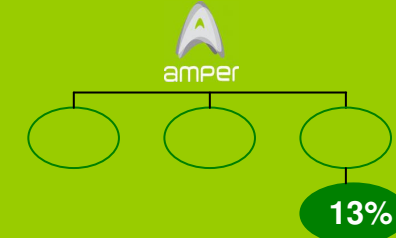
- ▶ Red Corporativa Telefonía IP para Junta Extremadura y Servicio Extremeño de Salud
- ▶ Desarrollo solución Antispam/Antimalware para Telefónica
- ▶ Implantación nueva estructura de Seguridad de Red para CSN (Siderurgia Brasil)
- ▶ Expansión del backbone IP y corporativo de Telesp
- ▶ Cobertura de la cartera del 51%

### PALANCAS DE CRECIMIENTO

- ▶ **Migración a Redes IP** que posibilitan reducción de costes
- ▶ **Negocio diversificado**, líder en España y Brasil
- ▶ **Recurrencia** y Confianza de los Clientes

# TELECOM

## EQUIPOS Y SERVICIOS DE ACCESO



### ÁREA

### DESCRIPCIÓN

#### Productos

- ▶ Productos para proporcionar servicios de banda ancha para particulares (modems, routers, Wi-Fi, etc.) y empresas
- ▶ Productos para la movilidad personal (puntos de acceso de Wi-Fi, adaptadores USB, etc.)
- ▶ Equipos para operadores móviles (antenas GSM, amplificadores de torres, etc.)
- ▶ Equipos de recepción de señal de TV vía satélite



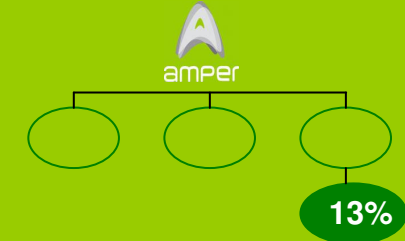
#### Radio

- Ingeniería e instalación de equipos radio PaP y PaMP
- Instalaciones llave en mano
- Puesta en servicio
- Mantenimiento

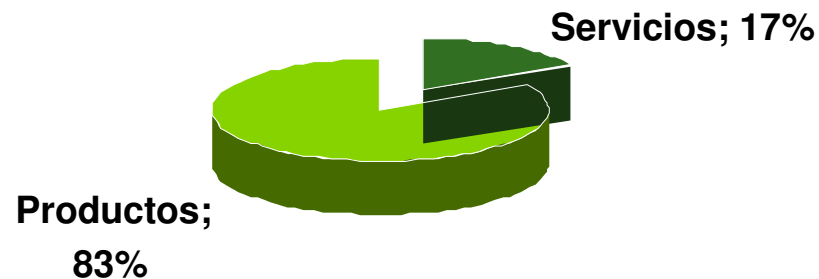




# TELECOM EQUIPOS Y SERVICIOS DE ACCESO



<i>(cifras en mill.€)</i>	2007	2008	Var. 07-08	TACC '06-08
<b>VENTAS</b>	47,7	47,6	0%	0%
<b>EBITDA</b>	6,0	6,5	<b>8%</b>	<b>17%</b>
<b>CARTERA</b>	24,5	22,2	-10%	-9%



**Negocio sólido de alta eficiencia y productividad**

# TELECOM

## EQUIPOS Y SERVICIOS DE ACCESO

### LOGROS 2008

- › El 46% de las ventas con nuevos productos
- › Selección como suministrador de tecnología PLC para Telefónica
- › Desarrollo de terminal de banda ancha a través de Redes 3G
- › Cobertura de cartera del 46% vs 51% del año anterior

### PALANCAS DE CRECIMIENTO

- › Desarrollo de la Banda Ancha en **mercados emergentes** (exportación a Latinoamérica)
- › Nuevos productos y servicios
- › Despliegue en entornos deficitarios (Telefonía Rural)

# Índice

- **Resultados 2008: Por encima de las expectativas**
- **Unidades de negocio con elevado potencial de crecimiento**
- **Directrices Estratégicas y visión 2009-2011**

# Directrices Estratégicas

- ▶ Crecimiento en ventas y rentabilidad
- ▶ Internacionalización selectiva
- ▶ Centrado en negocios con alto potencial de crecimiento
- ▶ Operaciones corporativas coherentes con nuestra estrategia



**Consolidar el liderazgo en nuestros negocios**

# Visión 2009-2011

- ▶ La cobertura de la cartera asegura un 65% de los ingresos
- ▶ Crecimiento de los ingresos, en el Plan 2009-11, a una tasa anual compuesta de 2 dígitos
- ▶ Crecimiento de la rentabilidad, en el Plan 2009-11, por encima del crecimiento de ingresos
- ▶ Mantenimiento de los ratios de solvencia financiera
- ▶ Retribución al accionista con pay out 30%



**En el buen camino para materializar nuestras  
previsiones del Plan 2009-11**

# Énfasis en internacionalización

- ▶ **Presencia en 8 países: Suiza, Emiratos Árabes Unidos, Francia, Serbia, Letonia, Argentina, Méjico y Brasil**
- ▶ **Participación en la cifra de negocio fuera de España del 35%**
- ▶ **Productos y Soluciones diferenciadas de la competencia por capacidades y alta tecnología:**
  - Sistemas de Mando y Control
  - Sistemas de Control de Emergencias
  - Sistemas de Control de Fronteras
  - Criptosistemas
- ▶ **Negociaciones avanzadas en más de 20 países**

# Palancas de Crecimiento

- 1. Elevada recurrencia de nuestros negocios, con contratos a largo plazo, que garantizan el mantenimiento de los ingresos (un 65% de los ingresos ya están cubiertos por los contratos actuales)**
- 2. Actividades enfocadas en sectores con alto potencial de crecimiento menos afectadas por la coyuntura económica**
- 3. Apuesta por los mercados internacionales**
- 4. Desarrollo de productos diferenciales que permitan ofrecer soluciones de vanguardia adaptadas a las necesidades de cada cliente**
- 5. Aprovechamiento de nuestra solidez financiera para seguir explorando y seleccionando oportunidades de adquisición que aporten valor a AMPER**

# Operaciones corporativas



## Racional

- › Reforzar las capacidades del Grupo en tecnologías clave, que sean complementarias a las existentes en nuestros negocios (Homeland Security, Defensa y Telecom)
- › Operaciones que generen importantes sinergias
  - ✔ Economías de escala
  - ✔ Aumento de la capacidad comercial
  - ✔ Mayor valor añadido para los clientes actuales
  - ✔ Posibilidad de venta cruzada (negocios adyacentes)
  - ✔ Nuevos mercados/geografías





# Conclusiones

- ✔ Rentabilidad demostrada y alta recurrencia del negocio
- ✔ Equipo de gestión comprometido y alineado con los objetivos estratégicos
- ✔ Estrategia enfocada en sectores con elevado potencial de crecimiento, tanto en España como internacionalmente, donde mantenemos competencias diferenciales
- ✔ Desarrollo de soluciones de mayor valor añadido, para atender las necesidades específicas de nuestros clientes
- ✔ Posición financiera sólida para acometer nuevas adquisiciones selectivas que aporten valor al grupo.



*it's possible!*

