



---

# **AMPER**

# **RESULTADOS 2003**

---

**2 de Marzo 2004**

# Índice

---

- **Amper 2003: Compromisos cumplidos**
- **Resultados 2003**
- **Evolución de los Negocios**
- **Situación Financiera**
- **Estrategia**



---

# **Amper 2003: Compromisos cumplidos**

---



# Cumplimiento de los compromisos...

## HECHOS (2003)

- *Rentabilidad:*
- *Cierre de negocios deficitarios:*
- *Generación de caja:*
- *Solvencia:*
- *Venta de Activos no estratégicos:*
- *Resultado positivo:*
- *Nuevas actividades:*
- *Adquisiciones en Seguridad y Defensa:*

- ✓ Margen EBITDA/Ventas: 6,4%
- ✓ Venta de Unidad de Servicios de Red; Venta de participación en Bucle 21; Cierre de Networking PYMEs
- ✓ Free Cash Flow 2003: 20,94 mn.€
- ✓ Eliminación de Endeudamiento: Posición de tesorería de 5,12mn.€
- ✓ Venta de Amper Ibersegur
- ✓ Resultado Ordinario: 5,26 mn.€
- ✓ Resultado Atribuible: 0,64 mn.€
- ✓ Nuevos Contratos:
  - Sistemas de Mando y Control (Suiza, OTAN)
  - Comunicaciones civiles (AENA) - REDAN
  - Comunicaciones y Control Cuencas Hidrográficas
  - SIVE
  - TRAC, ADSL y Wifi
- ✓ Acuerdo de intenciones para la adquisición de PAGE

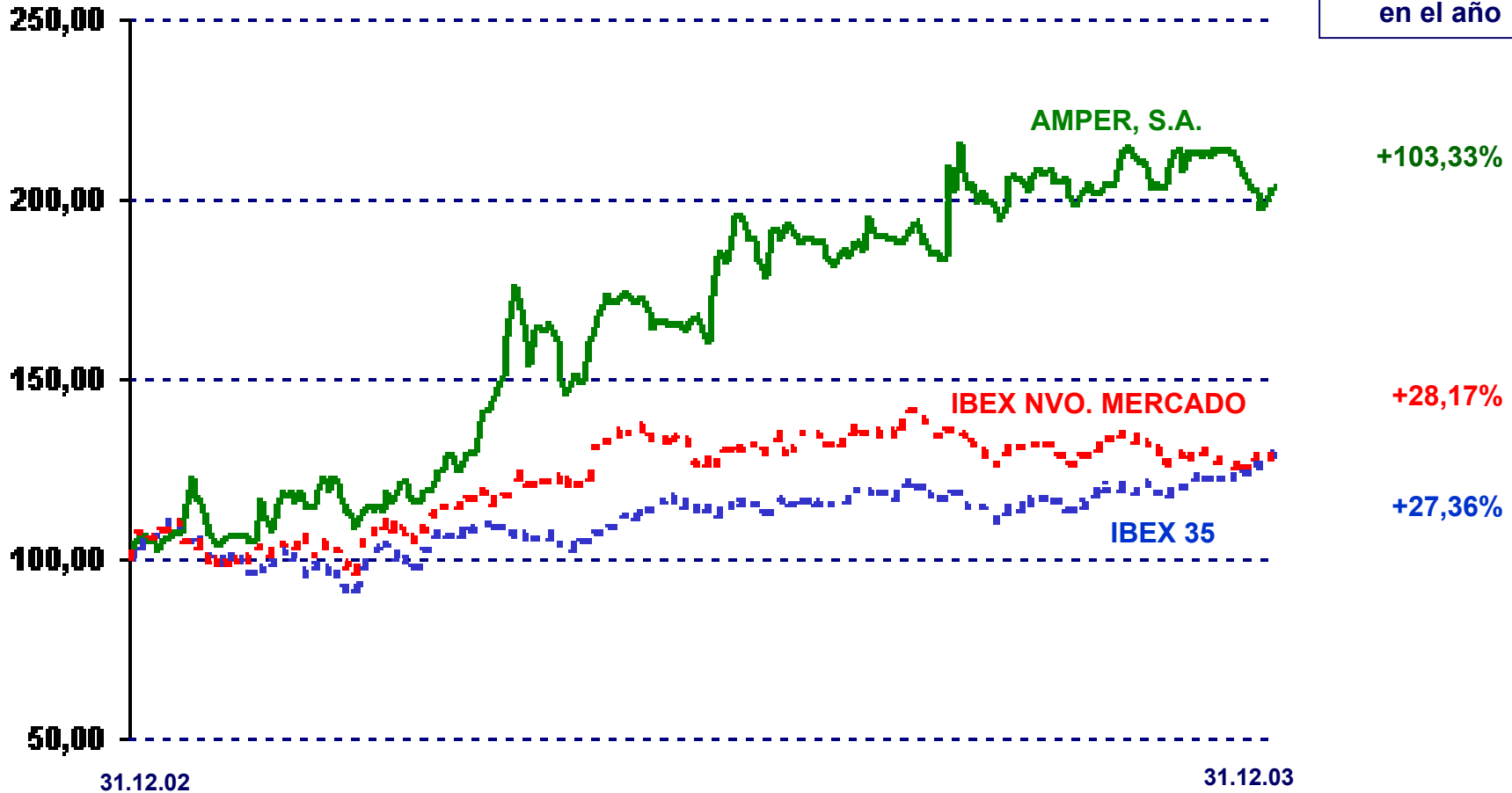
## OBJETIVOS



# ...reflejados en la evolución de la acción

Evolución de la cotización Amper vs. Ibex Nuevo Mercado / Ibex 35  
(31/12/2002 - 31/12/2003)

(31.12.02 = Base 100)



---

# Resultados 2003

---



# Principales Magnitudes 2003

(Cifras en millones de Euros)

	<u>2002</u> <sup>(*)</sup>	<u>2003</u>	<u>%var.</u>
<b>VENTAS</b> (1)	218,86	207,88	-5%
<b>EBITDA</b>	8,34	13,27	+59%
<b>EBIT</b>	1,71	8,26	+383%
<b>RESULTADO ORDINARIO</b>	-0,48	5,26	n/a
<b>RESULTADO ATRIBUIBLE</b>	0,15	0,64	+327%
<b>DEUDA NETA</b>	14,73	-5,12	n/a
<b>PLANTILLA</b> (nº de personas)	966	729	-25%
<b>CARTERA</b>	145,15	120,72	-17%

(\*) 2002: Cifras auditadas

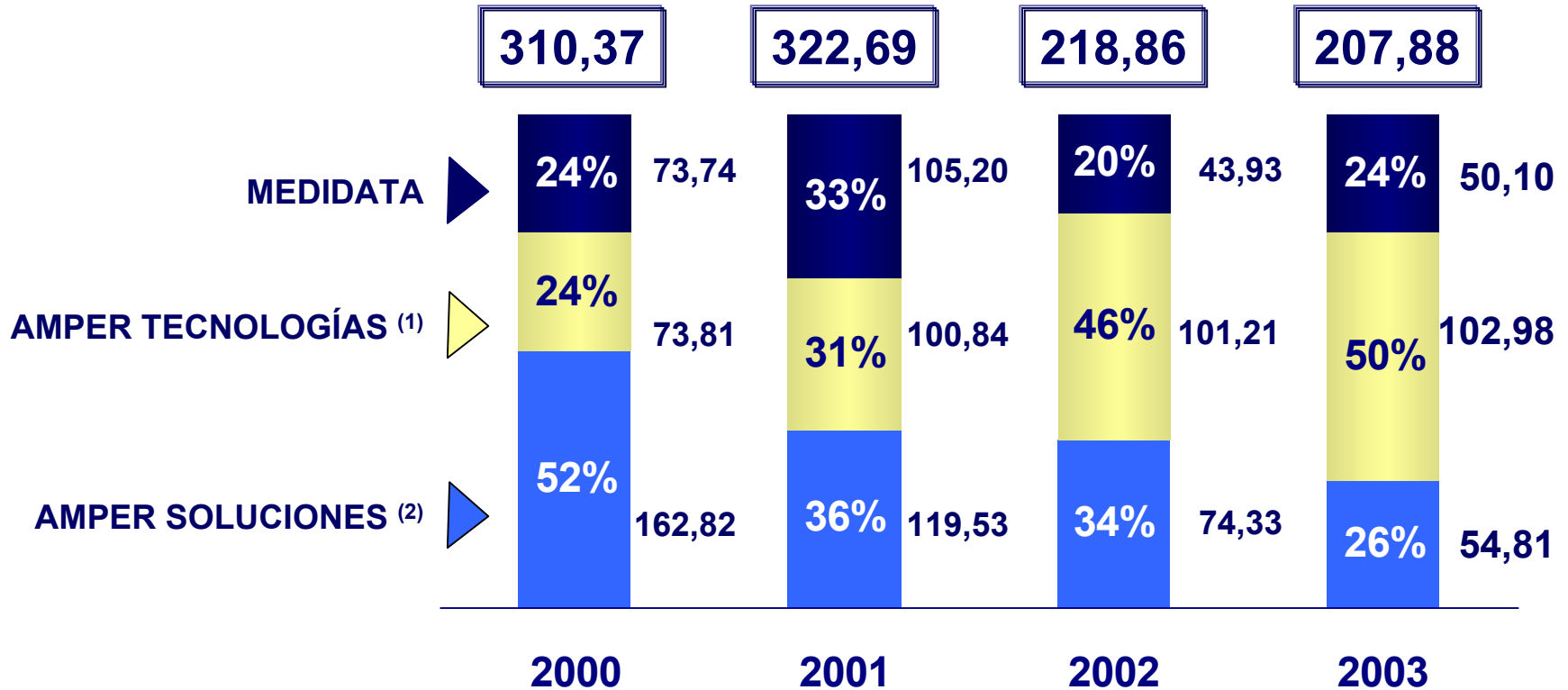
(1) Venta Amper Ibersegur; Venta Unidad de Servicios de Red de Amper Soluciones



AMPER RESULTADOS 2003

# Ventas por negocio

(Mn.€)



(\*) 2000, 2001 y 2002: Cifras auditadas

- Venta de Amper Ibersegur (julio 2003)
- Venta de Unidad de Servicios de Red (septiembre 2003)

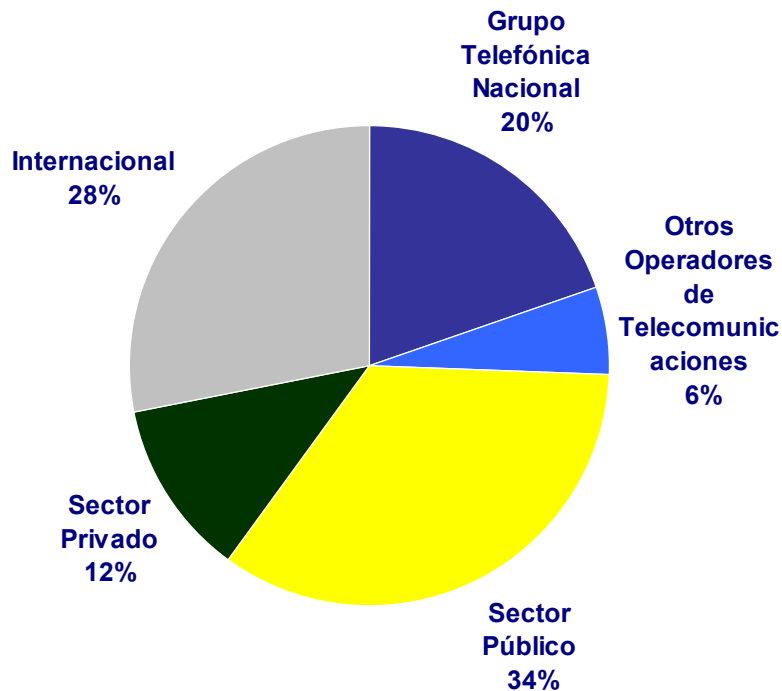




# Ventas por mercados

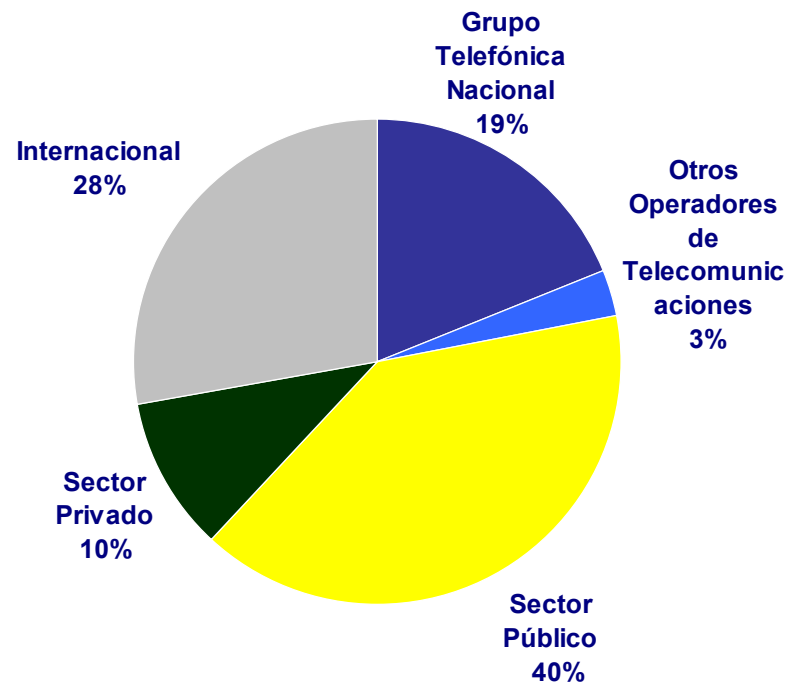
**2002(\*)**

**€218,86 millones**



**2003**

**€207,88 millones**



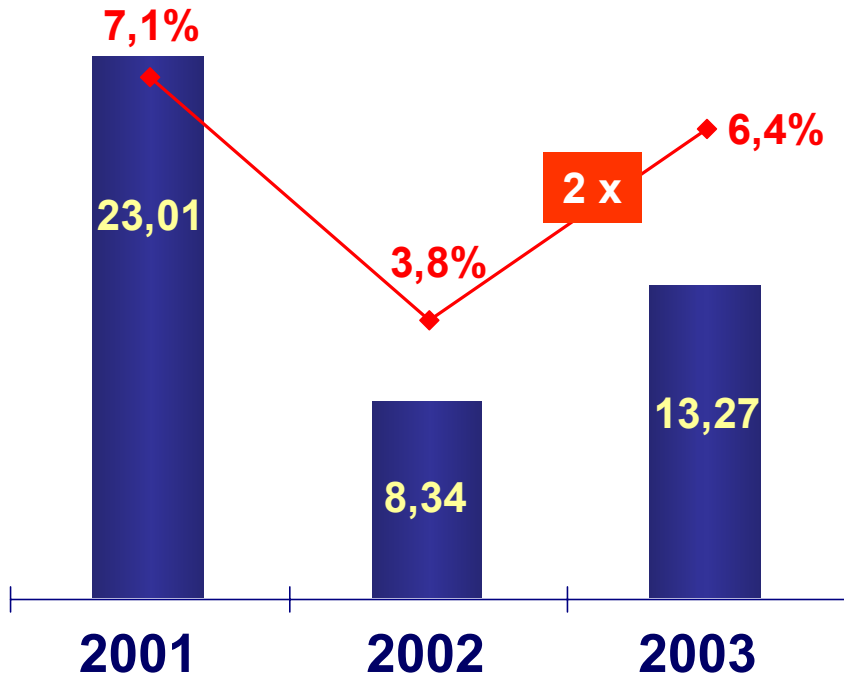
(\*) 2002: Cifras auditadas



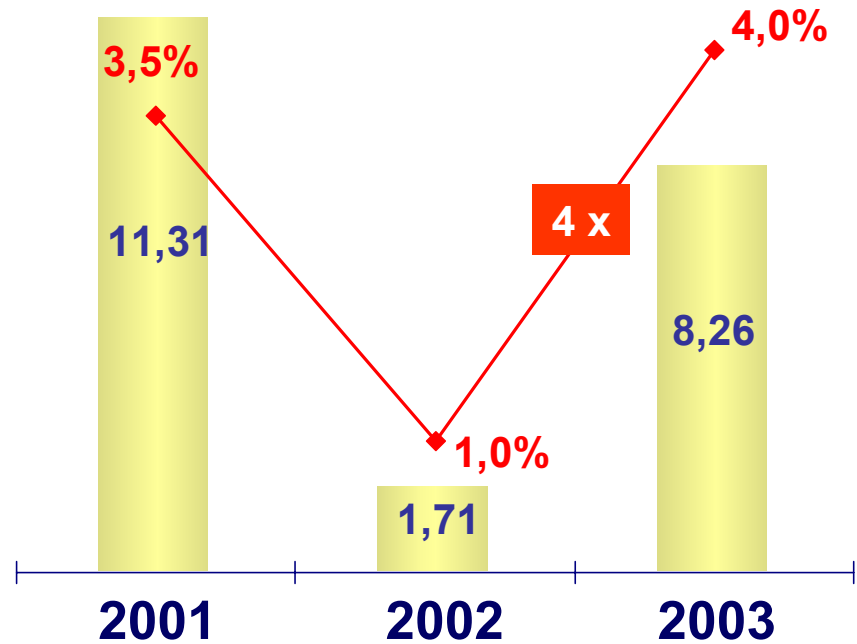
# EBITDA Y EBIT

(Mn.€)

## EBITDA



## EBIT



◆—◆ Margen sobre ventas

(\* ) 2001 y 2002: Cifras auditadas

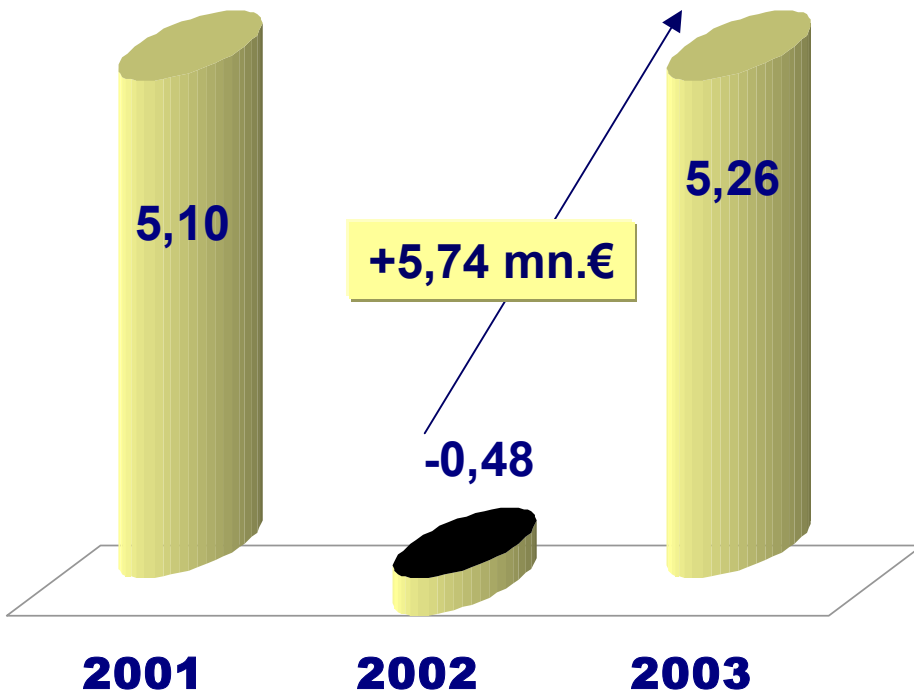


AMPER RESULTADOS 2003

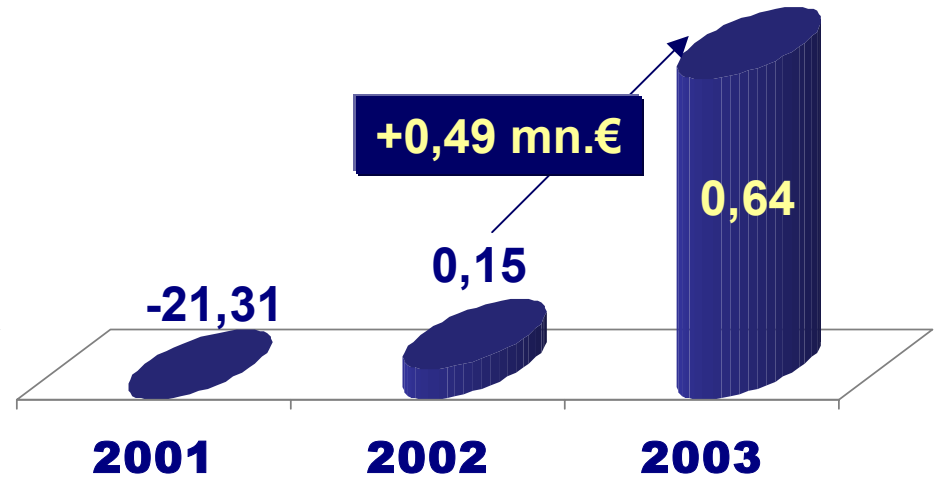
# Resultado

(Mn.€)

## Resultado Ordinario



## Resultado Atribuible



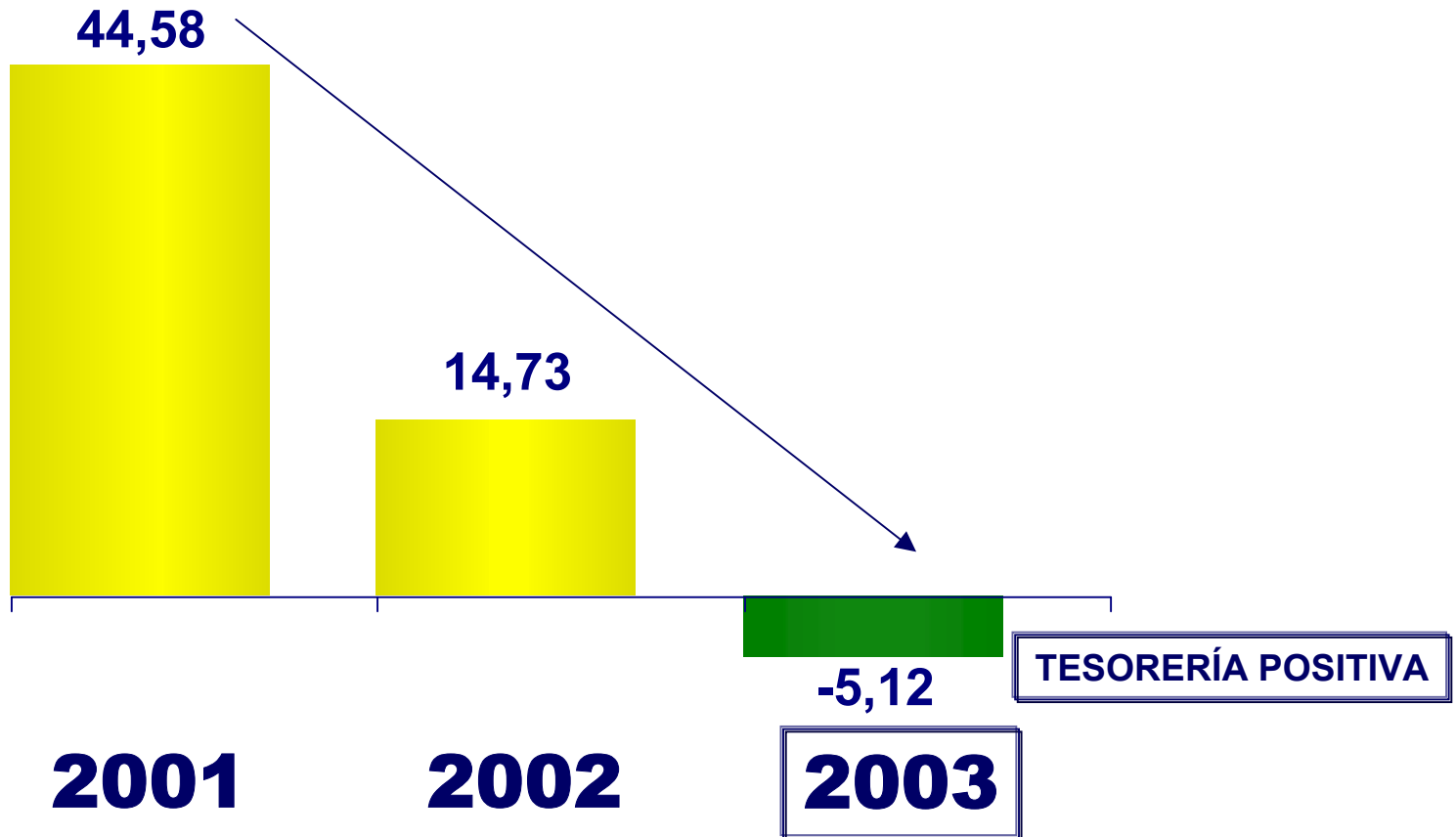
(\*) 2001 y 2002: Cifras auditadas



AMPER RESULTADOS 2003

# Deuda Financiera Neta

(Mn.€)



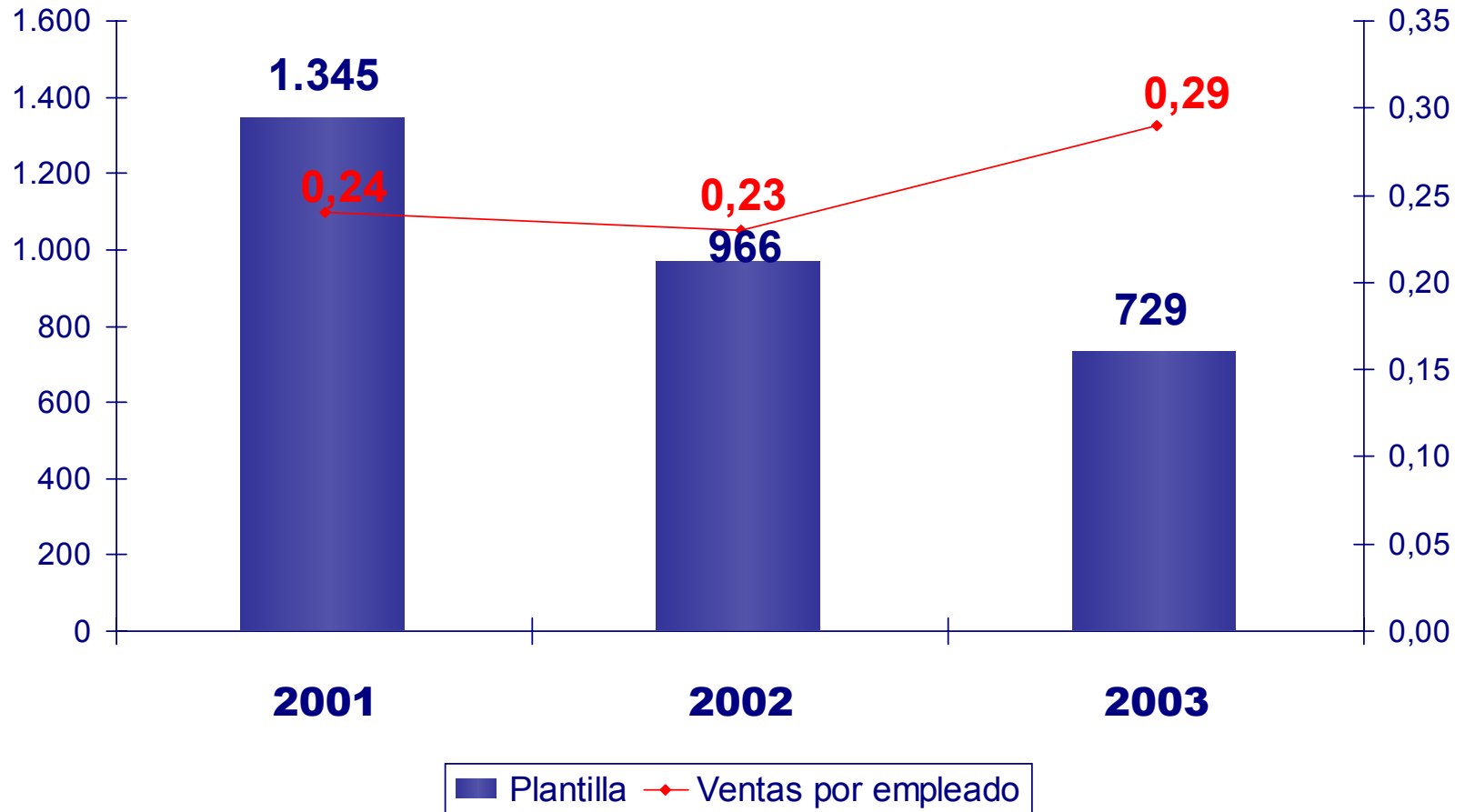
(\*) 2001 y 2002: Cifras auditadas



AMPER RESULTADOS 2003

# Plantilla

(Mn.€)



(\*) 2001 y 2002: Cifras auditadas



---

# **Evolución de los negocios**

---



# Amper Tecnologías: Principales Magnitudes

(Mn.€)	2002	2003	Var.%	
<b>VENTAS</b>	101,21	102,98	+2%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Venta Amper Ibersegur</li> <li>✓ Fuerte impulso Amper Sistemas</li> </ul>
<b>EBITDA</b>	7,22	8,92	+24%	
<i>Margen %</i>	7%	9%		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ A.Sistemas alcanza los niveles de rentabilidad previstos: 9%</li> </ul>
<b>EBIT</b>	6,45	7,37	+14%	
<i>Margen %</i>	6%	7%		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cierre de Networking PYMEs</li> </ul>
<b>RTDO. ATRIB.</b>	0,20	6,66	+3.165%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Gran crecimiento de actividades estratégicas: A.Sistemas y A.Programas</li> </ul>
<b>PLANTILLA</b>	458	375	-18%	
<b>CARTERA</b>	105,08	96,78	-8%	

(\* ) 2002: Cifras auditadas



# Consolidación de Amper Programas

## Amper Programas:

Joint-venture entre Amper (51%) y Thales (49%), uno de los mayores contratistas de electrónica para la defensa

2003: Consolidación de sus resultados

(Mn.€)	2002	2003
<b>VENTAS</b>	57,01	55,26
<b>EBITDA</b>	9,75	7,24
<i>Margen %</i>	17%	13%
<b>EBIT</b>	7,40	5,62
<i>Margen %</i>	13%	10%
<b>RTDO.ATRIB.</b>	2,66	2,21
<b>CARTERA</b>	70,44	64,98
<b>PLANTILLA</b>	299	295

### Buenas perspectivas:

- ✓ Programas de modernización de las Fuerzas Armadas: Ingresos estimados de 100mn.€ (No incluidos en cartera)
- ✓ Exportación de tecnología propia: Ej.: Ejército Suizo (TAURUS)

(\*) 2002: Cifras auditadas



AMPER RESULTADOS 2003



# Fuerte crecimiento de Amper Sistemas

## Amper Sistemas: Sistemas de mando y control para la seguridad

2003: fuerte crecimiento y recuperación de márgenes, por el desarrollo de sus negocios de seguridad, control de fronteras, control de aguas y comunicaciones

(Mn.€)	2002	2003
<b>VENTAS</b>	29,06	40,86
<b>EBITDA</b> <i>Margen %</i>	-2,04 -7%	3,67 9%
<b>EBIT</b> <i>Margen %</i>	-2,93 -10%	2,48 6%
<b>RTDO.ATRIB.</b>	-4,05	1,19
<b>CARTERA</b>	32,31	31,80
<b>PLANTILLA</b>	84	76

### Crecimiento a todos los niveles:

- ✓ Alcanza nivel de rentabilidad previsto: 9%
- ✓ Nuevos desarrollos del SIVE:  
Costas de Cádiz y Málaga
- ✓ Magníficas perspectivas: Nuevos contratos  
-Sistemas de Comunicaciones REDAN (AENA)  
-Comunicaciones y Control Cuencas Hidrográficas (Ebro y presa de Itoiz)  
-SIVE Granada

(\*) 2002: Cifras auditadas



# Venta de Amper Ibersegur

## Venta del 100% del capital de Amper Ibersegur

- ✓ Precio: 8,25 millones de euros
- ✓ Comprador: consorcio inversor liderado por Catalana d'Iniciatives
- ✓ Efectos contables: desde 25 de julio de 2003
- ✓ Plusvalía: 3,7 millones de euros
- ✓ Múltiplos de valoración:
  - VE/EBITDA (03E): 8,6x
  - VE/EBIT (03E): 9,5x
  - PER (03E): 15,7

**Racionalidad estratégica**

**Concentración en actividades estratégicas**



# Medidata: Principales Magnitudes

## Integración de sistemas y redes en Brasil

### DIVISIÓN

(Mn.€)	2002	2003	Var.%	
<b>VENTAS</b>	43,93	50,10	+14%	✓ Continuidad del crecimiento ✓ Recuperación de la actividad en Brasil
<b>EBITDA</b>	4,25	6,22	+46%	✓ Rentabilidad creciente: 12% en 2003 vs. 10% en 2002 ✓ Estabilización tipo de cambio
<i>Margen %</i>	10%	12%		
<b>EBIT</b>	3,55	5,88	66%	✓ Mayor amortización Fondo de Comercio (participación 75%) ✓ Mayor importe Oficinas Centrales
<i>Margen %</i>	8%	12%		
<b>RTDO. ATRIB.</b>	1,42	0,70	-51%	
<b>PLANTILLA</b>	183	185	+1%	✓ Nuevos Contratos : - Electrobras - Petrobras
<b>CARTERA</b>	11,52	11,78	+2%	

(\*) 2002: Cifras auditadas



AMPER RESULTADOS 2003

# Medidata: Principales Magnitudes

(Mn. de Reales brasileños)

## COMPAÑÍA

	2002	2003	Var. %	
<b>VENTAS</b>	120,11	175,15	+46%	✓ Continuidad del crecimiento
<b>EBITDA</b>	14,00	25,76	+84%	✓ Recuperación de la actividad en Brasil
<i>Margen %</i>	12%	15%		✓ Rentabilidad creciente: 15% en 2003 vs. 12% en 2002
<b>EBIT</b>	12,11	22,31	+84%	
<i>Margen %</i>	10%	13%		✓ Mejora del Resultado
<b>RTDO. ATRIB.</b>	17,32	19,62	+13%	
<b>PLANTILLA</b>	183	185	+1%	✓ Consolidación
<b>CARTERA</b>	40,28	41,19	+2%	

(\*) 2002: Cifras auditadas



AMPER RESULTADOS 2003

# Amper Soluciones: Principales Magnitudes

(Mn.€)	2002	2003	Var.%	
<b>VENTAS</b>	74,33	54,81	-26%	✓ Venta Unidad se Servicios de Red
<b>EBITDA</b>	-2,22	-1,94	+13%	✓ Caída de actividad: continúa la crisis en el sector de operadores de telecomunicaciones
<i>Margen %</i>	-3%	-4%		✓ Reducción de costes: adaptación a la caída de actividad
<b>EBIT</b>	-4,16	-4,56	-10%	
<i>Margen %</i>	-6%	-8%		✓ Leve mejora del resultado
<b>RTDO. ATRIB.</b>	-7,77	-7,55	+3%	✓ Reestructuración de plantilla: por la situación de STC
<b>PLANTILLA</b>	287	131	-54%	✓ Nuevo contratos: TRAC
<b>CARTERA</b>	27,93	12,15	-56%	✓ Centrados en productos con potencial y valor añadido: ADSL, Wifi

(\*) 2002: Cifras auditadas

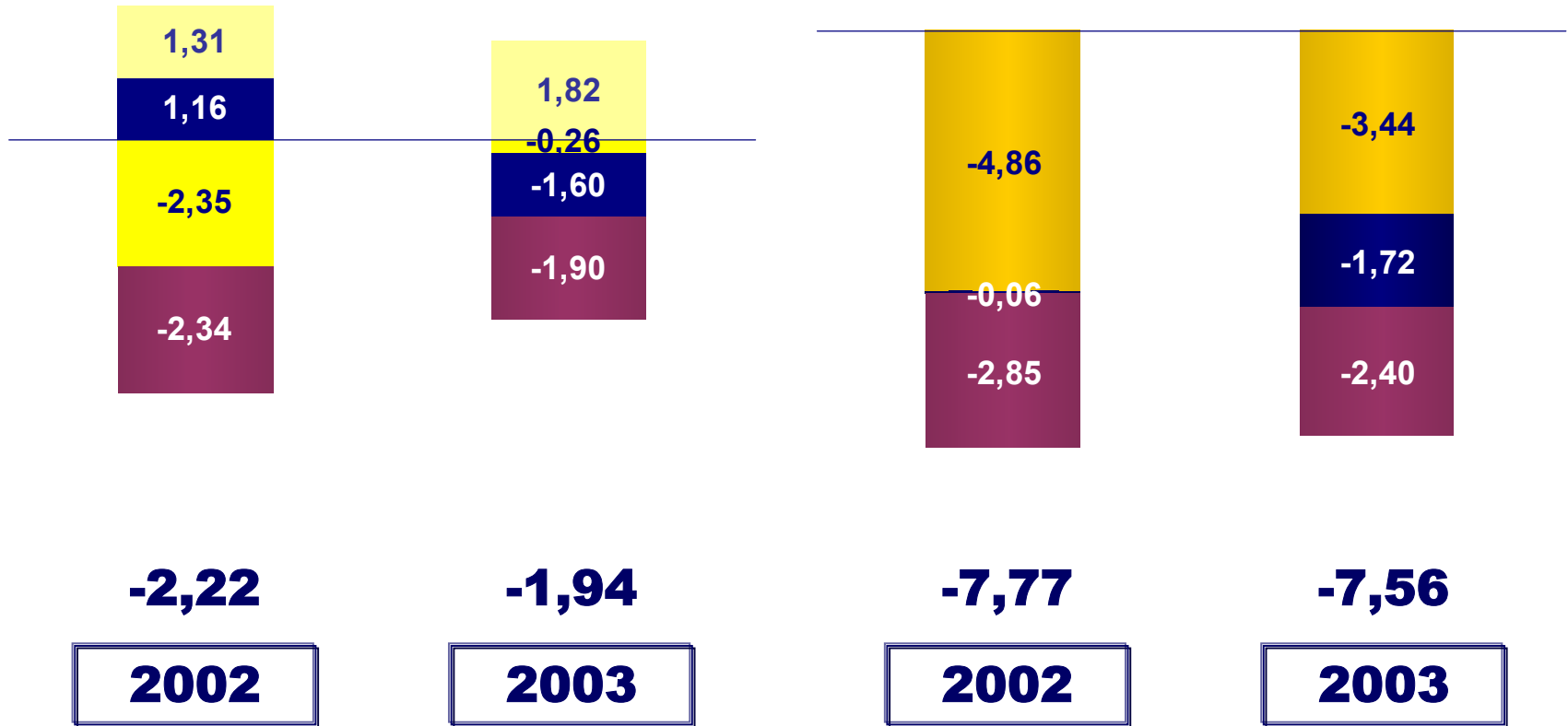


# Amper Soluciones: Composición del Resultado

(Mn.€)

## EBITDA

## Resultado Atribuible



■ Servicios de Red  
■ Radio + Ptos.

■ Amper Soluciones S.A. 
 ■ Grupo STC 
 ■ Oficinas Centrales + Otros

(\* 2002: Cifras auditadas)



AMPER RESULTADOS 2003

# Venta de Unidad de Servicios de Red

## Venta de Unidad de Servicios de Red

- ✓ Precio: 2,7 millones de euros
- ✓ Comprador: Intelsis
- ✓ Sus ventas y su plantilla representaban un 40% y un 50% del total respectivamente en Amper Soluciones S.A.
- ✓ Efectos contables: desde 29 de septiembre de 2003

## Racionalidad estratégica

### Desinversión en actividades no rentables:

A.Soluciones abandona la actividad de externalización de trabajos de planta interna y externa de operadoras de telecomunicación de Telefonía Fija.



---

# Situación Financiera

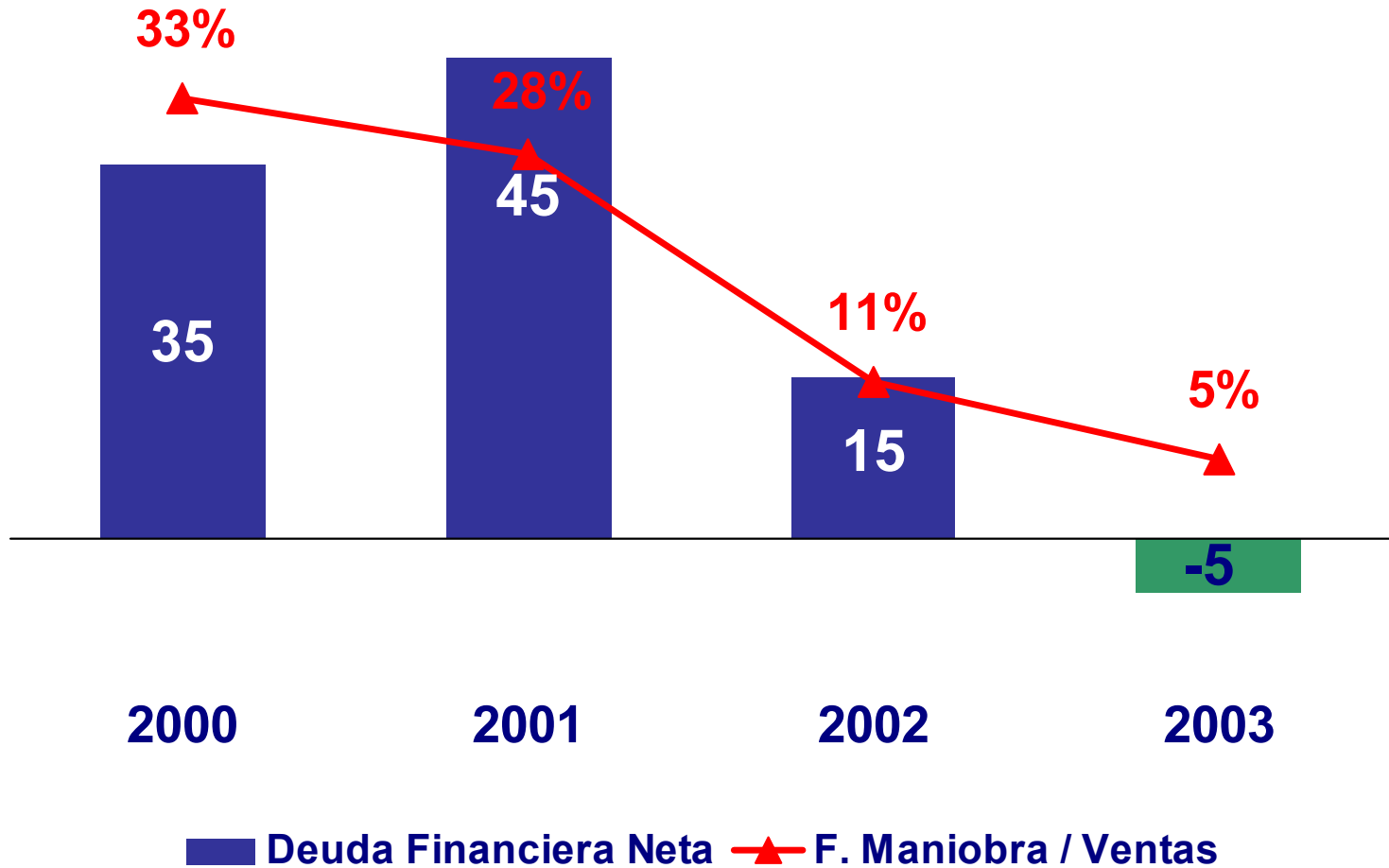
---





# Capital Circulante y Deuda Financiera Neta

(Mn.€)



(\*) 2000, 2001, 2002: Cifras auditadas



AMPER RESULTADOS 2003

# Free Cash Flow 2003

(Mn.€)	2002	2003
CASH FLOW	12,2	8,4
VAR. DEL WORKING CAPITAL	47,2	20,7
DESINVERSIÓN ACTIVOS	11,4	0,5
INVERSIONES	(15,9)	(2,3)
<b>GENERACIÓN DE CAJA</b>	<b>54,9</b>	<b>27,3</b>
VARIACIÓN RRPP Y OTROS	(25,0)	(7,4)
<b>REDUCCIÓN DE DEUDA</b>	<b>29,9</b>	<b>19,9</b>



# Saneamientos contra reservas

**Amper** tras evaluar las circunstancias y los resultados de determinadas sociedades participadas pero no gestionadas directamente, ha decidido realizar correcciones valorativas de determinados activos y provisiones para cubrir el valor de la inversión

<u>Sociedad</u>	<u>Actividad</u>
<b>FINAVES (6%):</b>	Toma de participación temporal en empresas no financieras no cotizadas
<b>MARCO POLO (5%):</b>	Toma de participación temporal en empresas no financieras no cotizadas
<b>TEIMA (24%):</b>	Prestación de servicios de información y proceso de datos y realización de actividades relacionadas con la voz, el audio, la imagen y las líneas telefónicas de abonado.
<b>GRUPO STC (51%):</b>	Fabricación, distribución y comercialización de productos e Instalaciones de telecomunicaciones y equipos electrónicos.

**AJUSTES CONTRA RESERVAS: 13,51 mn.€**

**Fondos de Comercio: 4,66 mn.€**

**Otras provisiones para cubrir el valor de la inversión: 4,07 mn.€**

**Crédito Fiscal Amper: 4,78 mn.€**



---

# Estrategia

---



# Enfoque por mercados

Amper ha decidido concentrarse y crecer en aquellos negocios con atractivo a largo plazo y que le permitan llegar a posiciones de liderazgo.

MERCADO	SITUACIÓN ACTUAL	ENFOQUE
<b>OPERADORES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Reestructuración ejecutada</li><li>+ Buen negocio de productos</li><li>- Débiles perspectivas sectoriales</li><li>- Alta competencia y rentabilidad limitada</li></ul>	<b>Rentabilidad Adaptación</b>
<b>SEGURIDAD Y DEFENSA</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Buenas perspectivas sectoriales</li><li>+ Alta calidad de la cartera de clientes</li><li>+ Liderazgo actual en nichos de mercado</li><li>+ Potenciales sinergias entre actividades</li><li>+ Excelente relación con los socios tecnológicos</li><li>- Aún falta masa crítica</li></ul>	<b>Crecimiento Integración</b>
<b>INTEGRACIÓN DE SISTEMAS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>+ Rentabilidad atractiva</li><li>+ Sólida estructura financiera</li><li>- Riesgo de divisa / mercado</li></ul>	<b>Optimizar Sinergias</b>

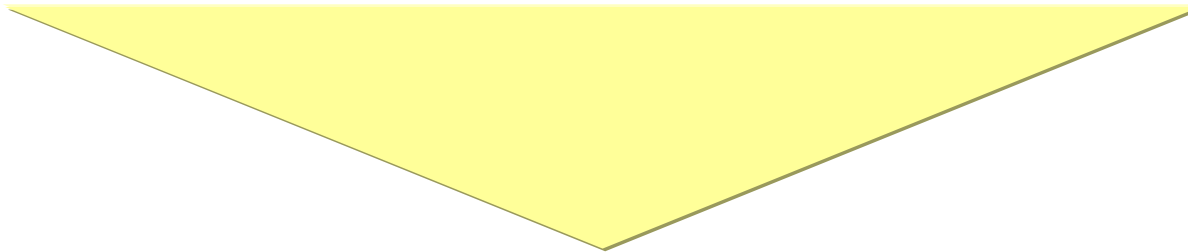


# Estrategia

---

**Mantenimiento de Rentabilidad**

**Solvencia**



**CRECIMIENTO**



**Seguridad y Defensa**

- ✓ **Adquisiciones Selectivas**
- ✓ **Nuevos contratos**
- ✓ **Incremento de ventas y resultados**
- ✓ **Optimización fiscal y financiera**
- ✓ **Mercados internacionales**



---

**PAGE**

---

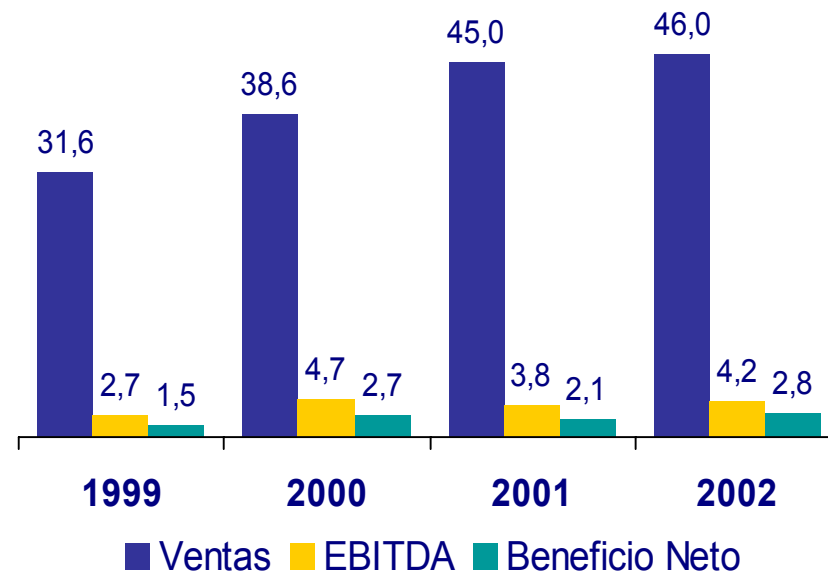


# Introducción

Grupo Page es uno de los líderes españoles en ingeniería de sistemas de comunicaciones. La compañía ha conseguido obtener unos excelentes resultados gracias a una política basada en la diversificación de productos y actividades, la apertura de nuevos mercados y una mayor presencia internacional.

- Integrador de sistemas de comunicaciones para Aviación Civil, el Ministerio de Defensa y el Ministerio del Interior, entre otros
- Mercados: aeronáutico / marítimo, defensa y sector público / privado
- Crecimiento basado en la ampliación y diversificación de actividades, y en la internacionalización
- Cartera contratada de más de €60m
- 300 empleados

Magnitudes Financieras (€m)





# Resumen del Acuerdo de Intenciones

---

**Amper y los accionistas de Page tienen un principio de acuerdo para analizar en mayor profundidad la integración de las actividades de ambos grupos.**

## Objeto

- Adquisición por Amper del 100% de las acciones de Page Ibérica, S.A.

## Contraprestación

- €37 millones por el 100% del valor de RRPP

## Forma de pago

- Combinación de efectivo y acciones de nueva emisión. Los accionistas de Page accederán al 10% del capital social de Amper mediante la suscripción de una ampliación de capital y el resto en efectivo
- Ajuste al precio dependiendo de las magnitudes económicas y financieras auditadas de la compañía en 2003 y 2004

## Due Diligence

- Amper está llevando a cabo una “due diligence” completa antes de la firma de los acuerdos definitivos



# Complementariedad Estratégica

---

Amper ha detectado importantes áreas de complementariedades entre Amper y Page.

- ✓ Oportunidad de creación del líder nacional en comunicaciones militares para los tres ejércitos
- ✓ Oportunidad de construir una oferta global en Aeropuertos y Navegación Aérea
- ✓ Relevante incremento de masa crítica en contratación en el mercado de Seguridad y Defensa y en exportación
- ✓ Excelentes capacidades comerciales y de ingeniería
- ✓ Complementariedad de clientes y productos, sin solapamientos significativos



---

# TECNOBIT

---

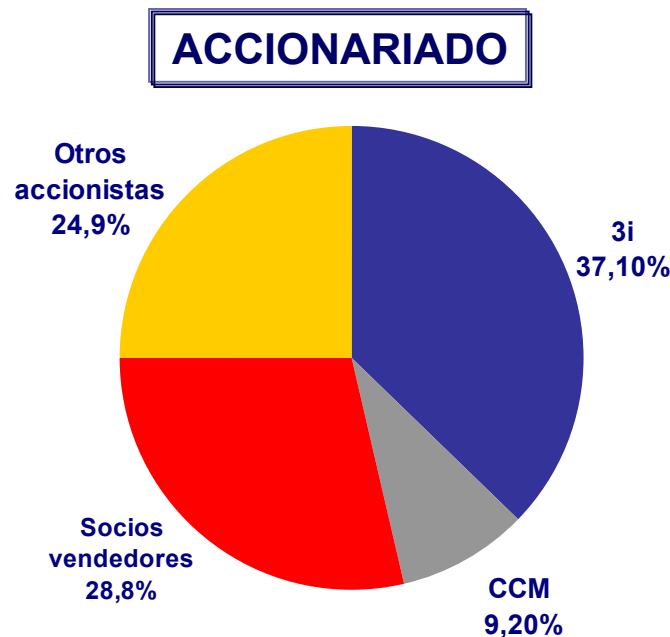


# Introducción

Tecnobit centra sus actividades en electrónica de defensa y sistemas de información y está especialmente posicionado en Aviónica Militar, Optrónica y Mando y Control.

- Ventas 2001: 35,2 mn.€
- EBITDA 2001: 7,8 mn.€
- Inversiones en I+D: 18% de la facturación
- Aviónica y oprónica: 60% de las ventas
- Realiza el 50% de sus ventas en el extranjero
- Principales clientes: Fuerzas Armadas y Ministerio de Defensa
- Plantilla: 327 personas

(\*) Datos 2001: web Tecnobit



# Resumen de la oferta de compra

---

**Amper ha presentado una oferta de compra por el 25,06% del capital de Tecnobit.**

<b>Objeto</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Adquisición del 25,06% del capital de Tecnobit</li></ul>
<b>Contraprestación</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• €5,64 millones por el 25,06% de la compañía</li></ul>
<b>Forma de pago</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 35,5% en efectivo y 64,5% opción para Amper de emitir acciones o pagar en efectivo</li><li>• Parte variable de hasta €1m que depende de la evolución del EBITDA de Tecnobit en 2004</li></ul>
<b>Otras condiciones</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• La operación queda condicionada a la obtención de un conjunto de autorizaciones, entre ellas el cumplimiento de los trámites estatutarios pertinentes al objeto, en su caso, del ejercicio del derecho preferente de adquisición por los demás socios actuales de TECNOBIT, S.L. o, en su defecto, por la propia sociedad</li></ul>



# Complementariedad Estratégica

---

- ✓ **Alta complementariedad de clientes**
  - **Presencia en el Ejército del Aire (EFA) y la Armada**
- ✓ **Complementariedad de productos**
  - **Aportación de capacidades diferenciales en Optrónica, aviónica, sistemas tácticos, navegación y simulación**
- ✓ **Aumenta la capacidad de exportación significativamente**





---

# **AMPER**

# **RESULTADOS 2003**

---

**Marzo 2004**