

Grupo Amper

Investors Day
Plan Estratégico 2021-2024



GRUPOAMPER

18 de diciembre 2020

Este documento contiene información, afirmaciones y declaraciones que constituyen estimaciones o perspectivas (“forward-looking statements”) de futuro de Amper, S.A. y sus sociedades dependientes en lo sucesivo, indistintamente, el “Grupo Amper” o el “Grupo”). Dichas estimaciones o perspectivas, que se efectúan únicamente a efectos informativos, (i) pueden incluir declaraciones sobre planes, objetivos y expectativas actuales, incluyendo declaraciones en relación con tendencias que afecten a la situación del Grupo, su negocio, resultados, márgenes, etc, (ii) pueden incluir también asunciones sobre futuras condiciones del negocio o del entorno y (iii) todas ellas, no constituyen garantía de que se materializarán en resultados futuros, estando asimismo, sujetas a diversas circunstancias, tales como, riesgos, incertidumbres, cambios y otros factores fuera del control del Grupo o que pueden ser difíciles de predecir. Entre tales riesgos e incertidumbres, cuya predicción es difícil de realizar, están aquellos factores de riesgo y circunstancias comunicados por el Grupo a la Comisión Nacional del Mercado de Valores en España. Salvo en la medida que sea requerido por la ley, el Grupo no asume ninguna obligación de informar públicamente sobre la revisión, cumplimiento o no del contenido del presente documento. Las afirmaciones o declaraciones con proyecciones de futuro se refieren exclusivamente a la fecha en que se manifestaron, no han sido revisadas por los auditores del Grupo Amper, y podrían dejar de ser realistas en momentos posteriores del tiempo. Recomendamos no tomar decisiones sobre la base de declaraciones o afirmaciones con proyecciones de futuro.

Este documento no constituye una oferta o invitación para la adquisición o transmisión de acciones u otros valores de Amper, de acuerdo con lo establecido en el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Mercado de Valores y en su normativa de desarrollo, en el Real Decreto-Ley 5/2005, de 11 de marzo y en el Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, y en su normativa de desarrollo. Este documento es propiedad del Grupo Amper.

El contenido de este documento sobre la situación actual, proyecciones financieras y estimaciones de magnitudes económicas está basado en información que se considera correcta, recopilada de buena fe por el Grupo. La información y afirmaciones contenidas en este documento no han sido verificadas por terceros independientes y, en consecuencia, no se otorga garantía alguna sobre la imparcialidad, precisión, plenitud o corrección de la información ni de las afirmaciones contenidas en el documento. Ninguna sociedad del Grupo Amper asume responsabilidad de ningún tipo respecto de los daños que puedan derivarse de cualquier uso de este documento o de sus contenidos.

Este documento no tiene naturaleza contractual, por lo que no podrá ser empleado para la interpretación o integración de ningún contrato o de cualquier otro compromiso.

01

Descripción Grupo Amper

- 01.a. Historia
- 01.b. Negocios y Capacidades
- 01.c. Ejercicio 2020

02

Plan Estratégico 2021-2024

- 02.a. Crecimiento Orgánico
- 02.b. Crecimiento Inorgánico
- 02.c. 2024- Objetivos Agregados
- 02.d. Organigrama funcional

01.

Descripción del Grupo Amper



GRUPOAMPER



1956



Fundada en 1956

Cotizada española
desde 1986

Presencia Internacional

> 2.500 empleados



AMPER

8% personal
dedicado I+D+i340 M€
Cartera 10.2020

amper

184 M€
Facturación 2019

2020

El Grupo **Amper** comenzó sus actividades en 1956.

Las acciones de **Amper** comienzan a cotizar en la bolsa española en 1986.

En el año 2000, **Amper** comienza su fase de expansión internacional. El Grupo actualmente tiene presencia en la práctica totalidad de los países Latinoamericanos, así como en los países francófonos del continente Africano.

En el año 2015 la Compañía refinancia su deuda después de un significativo proceso de ajuste societario, financiero, de personal y de capital.

A finales del ejercicio 2018, **Amper** culmina la venta de sus sociedades en el Pacífico Sur, cancela la totalidad de la deuda financiera derivada del Contrato de Financiación Sindicada de 2015 e inicia una fase de fuerte crecimiento inorgánico.

En 2019 el Grupo **Amper** normaliza su financiación bancaria circulante.

En el año 2020 el Grupo **Amper** afronta la crisis COVID-19, sin sufrir ninguna cancelación en su cartera de proyectos ejecutables que alcanza los 340 M€.

Plan Estratégico 2021-2024 del Grupo **Amper**.

B-Unit Tecnología

Empleados

- >300 Personas.

% facturación 20' vs. Grupo

- 30%

% EBITDA 20,´ vs. Grupo

- 65%

Capacidades

- Dispositivos y componentes para redes de telecomunicaciones fijas (ADSL, FTTX) y móviles (LT, 5G), con homologación de productos.
- Soluciones IoT tanto para Operadores como B2B en distintos sectores. Smart Metering - Traking - Industry - Home - City.
- SW en soluciones aplicadas de tecnología Blockchain, Identificación Biométrica y Facial; plataformas y app de gestión de soluciones.
- Centros de Mando y Control e Integración de comunicaciones.
- Ingeniería de productos para la seguridad y criticidad de comunicaciones (interceptación de comunicación e inhibición de frecuencias).
- Gestión y Control Comunicaciones (SCV) en Torres de Control y Tráfico aéreo.
- Equipos Test Multiprotocolo (ETM).
- Desarrollo de tecnología base de transmisión de radio, con aplicación en los sectores de Seguridad y Defensa y Aviación Civil.
- Instalación, puesta en servicio y mantenimiento de soluciones tecnológicas propias y de terceros.
- Sistemas de mando y balizamiento en pista.
- Sistemas de Control para Plantas de Energía: Cogeneración, Centrales Hidroeléctricas, Plantas Híbridas y Renovables (HW, SW e ingeniería).

Cientes



B-Unit Industrial

Empleados

- >2.300 Personas.

% facturación 20' vs. Grupo

- 65%

% EBITDA 20' vs. Grupo

- 20%

Capacidades

- Construcción y montaje naval (buques).
- Montaje e ingeniería de desarrollo de estructuras ancladas al fondo marino y flotantes para parques eólicos offshore.
- Diseño y construcción de tanques de almacenamiento.
- Aplicación de nuevas tecnologías a procesos productivos industriales (robótica, analítica de datos, IoT).
- Montaje y mantenimiento de plantas industriales.
- Mecanización de precisión y montaje de componentes.
- Explotación y montaje de andamiaje industrial.

Clientes

endesa



B-Unit Ingeniería

Empleados

- >90 Personas.

% facturación 20´vs. Grupo

- 5%

% EBITDA 20´vs. Grupo

- 15%

Capacidades

- Ingeniería y arquitectura de obras civiles, industriales y edificación.
- Ingeniería y ejecución en parques eólicos y estaciones fotovoltaicas.
- Infraestructura portuaria y marítima.
- Infraestructuras terrestres: Obras lineales y estructuras.
- Planificación, diseño, supervisión, dirección y consultoría de obras civiles marítimas y terrestres.
- Prescripción tecnológica en proyectos y consultoría industrial y civil.

Clientes



- Año marcado por el cese casi completo de las actividades (marzo-julio) por Covid-19.
- Contención de costes y medidas de contingencia.
- Medidas de protección de caja del Grupo.
- Nuevas acciones comerciales y operaciones corporativas.
- Incremento de la cartera (340M€ 10.2020).
- Reflexión estratégica: Plan estratégico 2021-2024.

- Q2-Q3. Nuevas líneas de financiación (líneas multi-riesgo con entidades financieras de primer nivel por importe superior a 15 M€ y líneas de préstamos avalada por ICO por 20 M€).
- 5-octubre-2020. Emisión de pagarés por importe de 30 M€, con vencimientos comprendidos desde los 6 meses hasta los 2 años, que suponen la normalización definitiva del circulante del Grupo.

- 9-enero-2020. Adquisición del 89% de **Proes Consultores**. Empresa de ingeniería, determinante en su papel de prescriptor para facilitar la implementación de las soluciones tecnológicas de Amper en el incipiente proceso de transformación industrial (industria 4.0) y la aportación de mayor valor añadido a la parte industrial para despegarla del concepto de subcontratista.
- 22-julio-2020. Adquisición del 100% de **Sacyr Nervión** (Amper, a través de su participada al 100% Nervión Industrias, ya era propietaria del 50% de la sociedad Sacyr Nervión), que aporta una cartera pendiente de ejecución de 81 M€.
- 2-septiembre-2020. Adquiere el 51% de **Electrotécnica Industrial y Naval, (ELINSA)**, enfocada al montaje y mantenimiento de instalaciones eléctricas, así como automatización y control industrial y especializada en subestaciones eléctricas para el sector energético y naval.

- Q3. Recuperación paulatina de la actividad y reanudación de la ejecución de proyectos.
- Q4. Niveles de actividad previos a crisis.

Facturación estimada
2020:

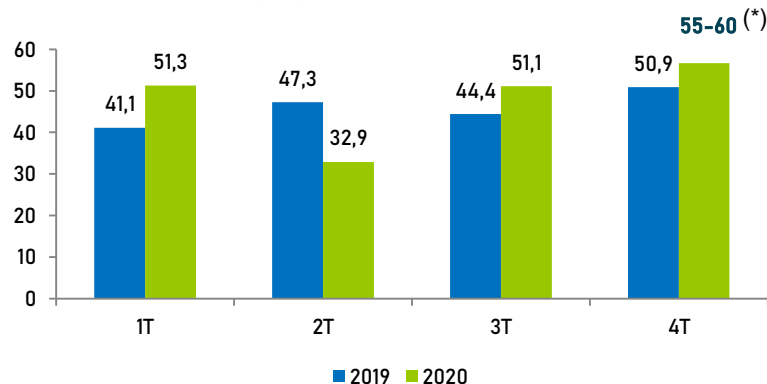
190-195 M€

Margen EBITDA/ventas
estimado 2020:

±5%

- La cartera de proyectos ejecutables a 10/2020 supera los 340 millones de euros, triplica la existente a cierre del año 2019, y supone la mayor cifra de contratación pendiente de ejecutar del Grupo Amper en la última década.

Evolución Facturación (M€)



Evolución Cartera (M€)

	10.2020	FY 2019
Tecnológica	101,9	64,6
Industrial	225,1	79,9
Ingeniería	17,7	---
Total Grupo Amper	344,7	144,5

02.

Plan Estratégico 2021-2024



GRUPOAMPER



Un nuevo concepto...

COMPañÍA PARA EL DESARROLLO TECNOLÓGICO
DE LAS COMUNICACIONES, LA INDUSTRIA Y LA INGENIERÍA

... ventaja competitiva única

EJERCICIO 2021: Inicio del Plan

- Punto de partida: Cartera de proyectos ejecutables en 2021 que permite una cobertura del **66%** de las ventas del ejercicio 2021 .

	Cartera 10.2020 (M€)	Cartera Ejecutable 2021 (M€)	Cobertura ventas 2021 (%)
Tecnológica	102	57	58%
Industrial	225	110	70%
Ingeniería	18	7	67%
Total Grupo Amper	345	174	66%

- El Plan arranca con una deuda bruta de 60 M€:
 - Programa pagarés: 30M€
 - Financiación ICO: 20 M€
 - Financiación circulante: 10M€
- Esta financiación se amortiza linealmente sólo en el caso de la Financiación ICO (5 años). Se presupone que la deuda "programa pagarés" y deuda " financiación circulante" es deuda para el circulante con un plazo máximo de 2 años y revolving.

Cuenta de Resultados 2021. Detalle por B-Unit. (M€)

	BU. Tecnológica	BU. Industrial	BU. Ingeniería	GRUPO AMPER
Ventas	97	154	11	262
Aprovisionamientos	-55	-43	-3	-101
Total Márgen Bruto	42	111	8	161
TREI				8
OPEX	-31	-107	-7	-145
Total EBITDA	11	4	1	24
% Total	11%	2%	9%	9%

El Plan ya cuenta, por tanto, con financiación para su crecimiento orgánico

EJERCICIO 2021: Inicio del Plan

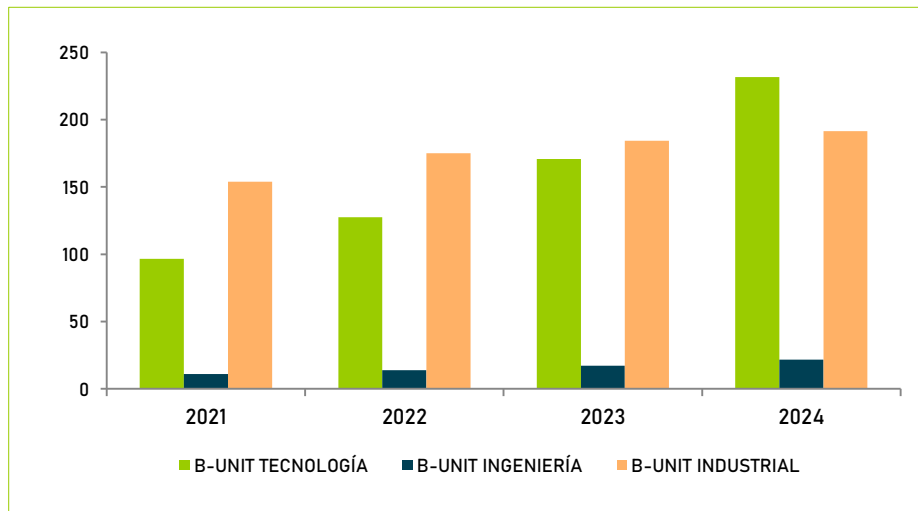
Estimamos alcanzable la **cifra de ventas de 262 M€ prevista para 2021** por las siguientes razones:

- En agosto de 2020 se incorporaron al perímetro de consolidación de Amper dos Compañías: Elinsa y Nervión-Energy (antes Sacyr-Nervión). Estas dos compañías, a nivel funcional, quedan integradas en las Divisiones Tecnologías de la Energía y Control y Servicios Industriales, respectivamente. La venta asociada a su cartera para el 2021 es de 65 M€. En 2020 sólo consolidarán en Amper unos 25 M€ de ventas de las mismas, por su influencia sólo en los últimos 4 meses del año.
- Previsión de crecimiento orgánico de los negocios entre el 10%-15% motivado por:
 - su propia progresión
 - la reorganización funcional del conjunto de sociedades y actividades que conforman el Grupo
- El COVID ha provocado un retraso en facturaciones en 2020 de unos 50 M€ de euros, parte de los cuales se ejecutarán y facturarán en 2021.

Estimamos alcanzable la cifra de **EBITDA de 24 M€ y 9% de margen EBITDA/ventas previstos en 2021** por las siguientes razones:

- El propio incremento de la facturación expuesto.
- Optimización de opex estimado en más de 4M€ consecuencia de las fusiones de sociedades y reorganización funcional de las actividades.
- Todo ello con activación de I+D que no superará el 3% de las ventas previstas por focalización comercial en el desarrollo de I+D+i.

Evolución Facturación. Crecimiento Orgánico (M€)



Target facturación 2024

445 M€

CAGR (21-24) :

13%

Target EBITDA 2024

60M€

Margen EBITDA/Ventas 2024 :

13%

- El Plan mantiene una deuda constante de **40 M€**, para la financiación de circulante.
- En el año 2024, los negocios “orgánicos” presentan un endeudamiento neto de **9M€**.

Cualquier endeudamiento superior a los **9M€** será consecuencia de crecimiento inorgánico, lo que incrementa los target de facturación y EBITDA como se muestra a continuación.

	Focos de la Estrategia
Telecom - IoT	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Know-how y economía de escala. Búsqueda de nuevos fabricantes. ▪ Certificación y homologación de producto para el despliegue de la tecnología asociada al 5G. ▪ Alianzas u operaciones corporativas para atacar el mercado internacional en el despliegue de fibra y pasivos. ▪ Apuesta por tecnología smart metering, tracking, access e industry en el ámbito del IoT y desarrollo de capacidades relacionadas (blockchain, identificación biométrica). ▪ Flexibilidad estratégica para desarrollar modelos de negocio con grandes clientes que atiendan a la especificidad de los diferentes mercados. ▪ Apoyo en los departamentos de I+D y Gestión del Conocimiento para interrelacionar a otras Divisiones y Business Units del Grupo.
Comunicaciones Seguridad y Defensa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reorganización societaria de capacidades dentro del Grupo. Soluciones y mercado objetivo similares para integración de productos y soluciones. ▪ Obtención de sinergias operativas y optimización de opex. ▪ Definición y reposicionamiento de productos y soluciones in-house demandadas por el mercado. ▪ Organización de fuerza comercial por sectores apoyados en managers de producto para potenciar venta por licenciamiento y mantenimiento. ▪ Alianzas u operaciones corporativas para atacar el mercado internacional, apoyadas en la versatilidad de producto y soluciones. ▪ Apuesta decidida por crecimiento inorgánico en Defensa.
Tecnologías de Energía y Control	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reorganización societaria de capacidades dentro del Grupo. Soluciones y mercado objetivo similares para integración de productos y soluciones. ▪ Obtención de sinergias operativas y optimización de opex. ▪ Potenciar la marca de nuestro producto referencial (SCADA) y aprovechar comercialmente el expertise en subestaciones e instalaciones eléctricas. ▪ Operaciones corporativas para rodear al producto SCADA (operación corporativa para adquisición de SW de gestión de la red) y completar la cadena de valor (ofertas globales multiservicio), consecuencia de los nuevos retos regulatorios y de mercado. ▪ Componente de internacionalización en las operaciones corporativas para globalizar la División a la vez que obtienen soluciones Sw / Hw. ▪ Organización de fuerza comercial por sectores apoyados en managers de producto para potenciar venta por licenciamiento y mantenimiento. ▪ Conversión de la División en ingeniería de soluciones de energía y control (Hw / Sw), con capacidad de integración de esas soluciones y soluciones de terceros en sistemas, con capacidad de instalación, puesta en servicio y mantenimiento.

Drivers de la Estrategia

- **Internacionalización:**
 - Potenciar la presencia internacional que en la actualidad existe en el sector aeronáutico y de control industrial en África y Latam.
 - Despliegue de fibra y pasivos en Latam.
 - Desarrollo de proyectos llave en mano de comunicaciones y seguridad en Latam.
 - Alianzas comerciales u operaciones corporativas.

- **Diversificación:**
 - Política de I+D e ingeniería de productos en IoT y tecnologías asociadas a la energía y control orientadas a aportar mayor valor añadido a la B-Unit Industrial (automatización de procesos industria 4.0, subestaciones relacionadas con las energías renovables, tecnologías de control y gestión de parques eólicos y fotovoltaicos, etc.).
 - Acuerdos, delegaciones y refuerzo comercial, que permitan llegar a clientes de otras B-Units y que son potenciales demandantes de las soluciones y productos tecnológicos del Grupo.

- **Innovación:**
 - Orientación hacia un modelo de soluciones integrales con protagonismo de producto propio integrado con otros productos propios o de terceros para aprovechar tanto el expertise de integración de Amper como su capacidad de ingeniería e I+D.

	Focos de la Estrategia
Naval - Offshore	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Actualmente líderes en construcción y montaje de jackets para parques eólicos offshore. ▪ Crecimiento en energía renovable eólica: <ul style="list-style-type: none"> ▪ 1.- Jackets contrato de 101 M€ Navantia, offshore (2020). ▪ 2.- Plataformas flotantes (Kinkardine y WindFloat). ▪ Ampliación de la base de clientes. ▪ Evolución hacia un modelo de oferta completo a través de joint ventures, acuerdos comerciales e incorporando la ingeniería del Grupo. ▪ Búsqueda de alianzas a nivel internacional a la estela de los grandes players. ▪ Potenciación de servicios de mantenimiento recurrentes. ▪ Introducción de otras capacidades del Grupo (tecnologías de la energía y control) en la gama de servicios ofertados por la división.
Servicios Industriales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mercado con dificultad de internacionalización y con altos costes de competencia, necesario el crecimiento inorgánico para conseguir masa crítica y mejorar márgenes con sinergias de estructura. ▪ Digitalización de procesos industriales aprovechando las tecnologías del Grupo. ▪ Penetración en sectores industriales en los que aportar mayor valor añadido y trabajos en el contexto de la transición energética con inversión pública (descarbonización / desnuclearización). ▪ Diversificación vertical a través de empresas de tamaño reducido. ▪ Foco en mercado ibérico, fortaleciendo presencia en Portugal.

Drivers de la estrategia

- **Internacionalización:**
 - Aprovechar la posición con Navantia e Iberdrola para acometer proyectos fuera de España en la división Naval Offshore.
 - Joint ventures junto a grandes players para aprovechar expansión internacional de parques eólicos marinos.
 - Venta de know-how (transferencia tecnológica) en mercado asiático (contrato con ChinaSteel).
- **Diversificación:**
 - Impulso a través de otras divisiones del Grupo (IoT y tecnologías asociadas a la energía y control) para aportar soluciones que generen sinergias y valor añadido a los clientes.
 - Acuerdos comerciales que permitan optar a proyectos mas grandes en el contexto de transición energética global 2020-2030.
 - Penetrar en sectores de mantenimiento de mayor valor añadido y desarrollar trabajos en el contexto de la desnuclearización y descarbonización.
- **Innovación:**
 - Orientación hacia un modelo de soluciones industriales integrales.
 - Impulso a través de I+D, de automatización de procesos industriales.

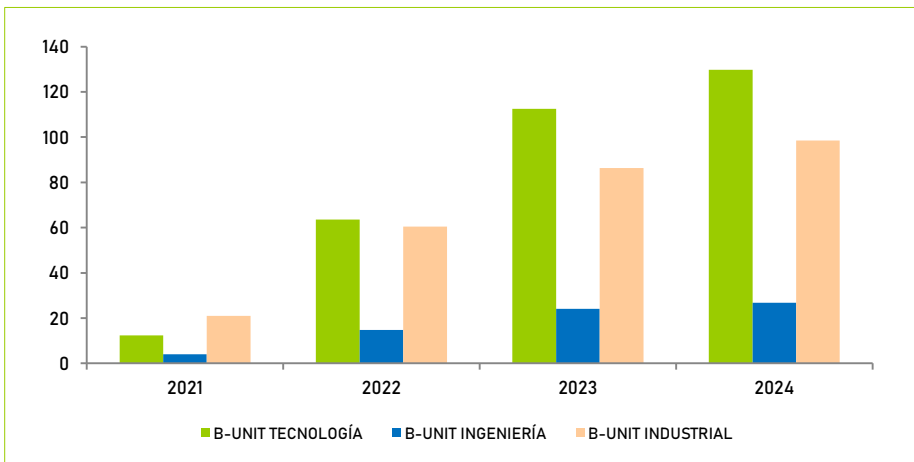
Focos de la Estrategia

- Aumento de tamaño y dimensión: Ingeniería global.
- Operaciones corporativas que cumplan con la finalidad anterior y a la vez aporten valor a la B-Unit Industrial (especialmente naval offshore).
- Impulso y prescripción desde la ingeniería de las soluciones tecnológicas del Grupo.
- Centralización en mercado anglosajón por importante inversión en infraestructuras previstas (operaciones corporativas o acuerdos comerciales).
- Foco en proyectos de infraestructuras asociados a la transformación digital y transición ecológica (target FEREC) como infraestructura para la gestión del agua, transporte ferroviario asociado a la cohesión territorial y social, movilidad urbana etc.

Drivers de la Estrategia

- **Internacionalización:**
 - Potenciar la experiencia actual en mercados como Reino Unido, norte de África y USA incluso con operaciones corporativas.
- **Diversificación:**
 - Utilización de su posición como ingeniería prescriptora como vía de entrada a clientes nuevos de servicios industriales o soluciones y productos tecnológicos.
 - Aprovechamiento del acceso a clientes tradicionales (principalmente en la vertical industrial) para el ofrecimiento de servicios de ingeniería.
- **Innovación:**
 - Definición hacia un modelo de prescriptor de soluciones y servicios del resto del Grupo e Ingeniería de algunas de sus soluciones industriales.

Evolución Facturación Crecimiento Inorgánico (M€)



Target facturación 2024
255M€

Target EBITDA 2024
40 M€

M€	2024
B-Unit Tecnología	130
B-Unit Ingeniería	25
B-Unit Industrial	100
GRUPO AMPER	255

Inversión total en Capex 21-24
150 M€

- El Plan contempla el apalancamiento por un total de **110 M€** para la realización de las inversiones necesarias (**150 M€**).
- Este apalancamiento tiene en cuenta el límite de x3 veces EBITDA establecido en el Plan (a nivel consolidado), en cada uno de los ejercicios del mismo.
- Es por ello que el endeudamiento se realiza secuencialmente:
 - 2021: **30 M€**
 - 2022: **60 M€**
 - 2023: **20 M€**
- El Plan contempla que dicha financiación se amortiza linealmente en un plazo de 7 años, alcanzado el pico máximo de amortización en el ejercicio 2024 con 16M€.

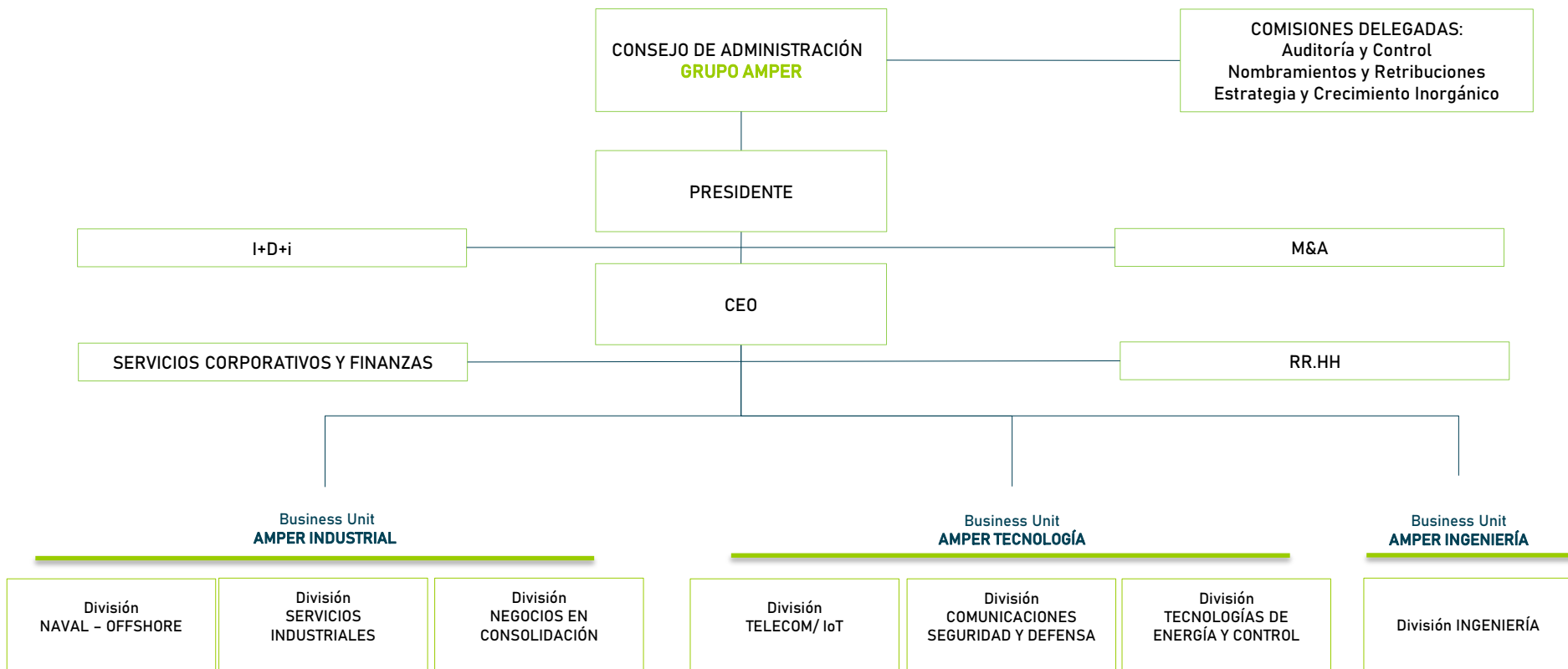
Endeudamiento máximo para inversión en CAPEX
110M€

Endeudamiento / EBITDA
X3 (recomendado)

CRECIMIENTO INORGÁNICO: *Agilidad y flexibilidad orientada a la estrategia*

<p>B-Unit Tecnológica</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ División Telecom – IOT: <ul style="list-style-type: none"> ▪ a) Telecom: Compañías con penetración en despliegue de fibra y pasivos en Latam y/o Europa. ▪ b) IoT: Compañías de tamaño reducido punteras tecnológicamente en lo definido en focos de la estrategia (preferencia Smart industry). ▪ División Seguridad Comunicaciones y Defensa: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Compañías que complementen la gama de productos y soluciones definidos o nuevas soluciones para los mismos clientes. ▪ Compañías con soluciones orientadas al mundo de la Defensa. ▪ División Tecnologías de Energía y Control: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Compañías de control y gestión de energía con especial foco fuera de la Península Ibérica. ▪ Compañías tecnológicas relacionadas con el control industrial. 	<p>Inversión en Capex hasta 2024:</p> <p>110 – 115 M€</p>	<p>Facturación adquirida en 2024:</p> <p>±1,2x</p>
<p>B-Unit Industrial</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ División Offshore: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Compañías con capacidades en la cadena de valor de estructuras flotantes para parques eólicos. Evolución integración completa de servicios. ▪ Compras parciales de compañías desarrolladoras de parques eólicos en nuevos mercados geográficos. ▪ División Servicios Industriales: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Compañías de tamaño que aporten masa crítica para aumentar márgenes a través de sinergias de volumen. ▪ Compañías de pequeño tamaño que aporten mantenimientos industriales de mayor valor añadido. 	<p>Inversión en Capex hasta 2024:</p> <p>20 – 25 M€</p>	<p>Facturación adquirida en 2024:</p> <p>±3,9x</p>
<p>B-Unit Ingeniería</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ingenierías generalistas relacionadas con puertos y transporte preferentemente de ámbito anglosajón. ▪ Ingenierías industriales con especial foco en ingeniería de parques eólicos offshore. ▪ Ingenierías prescriptoras de tecnología. 	<p>Inversión en Capex hasta 2024:</p> <p>10 – 15 M€</p>	<p>Facturación adquirida en 2024:</p> <p>±1,8x</p>

3 B-Units 7 Divisiones	Desarrollo de Producto e Innovación	Crecimiento Orgánico	Crecimiento Inorgánico	Inversiones	Deuda
Optimización Sinergias Generación de valor	Innovación orientada a satisfacer necesidades de clientes	CAGR 21-24 13%	Racional / Foco Tecnológico	CAPEX 150 M€	x3 EBITDA
Facturación 2024 700M€	EBITDA 2024 100M€	FCF 21-24 60M€	Deuda Neta 2024 x1 EBITDA		



The image features a white background with several thin, curved lines in shades of green and grey. At the bottom, there is a horizontal bar composed of four colored segments: a small bright green square, a medium green rectangle, a larger light green rectangle, and a dark teal rectangle on the right. The text 'www.amper.es' is centered in a dark teal font.

www.amper.es