




RESULTADOS 2005

28 de Febrero de 2006

Índice

- 
- A vertical decorative bar on the left side of the page, composed of a grid of small, multi-colored squares in shades of brown, green, blue, and red, with small blue squares interspersed.
- Amper en 2005
 - * *Resultados Consolidados*
 - * *Evolución de los Negocios*
 - Amper ante el futuro



AMPER EN EL 2005

Resultados Consolidados

Evolución de los Negocios

Mejorando las expectativas

CRECIMIENTO DE LAS VENTAS

+14%

**INCREMENTO DE LA
RENTABILIDAD**

7% EBIT s/Ventas

8,44 Mn.€ Rtdo. Atribuible

+ 56%

3 x

GENERANDO TESORERÍA

Saldo Neto

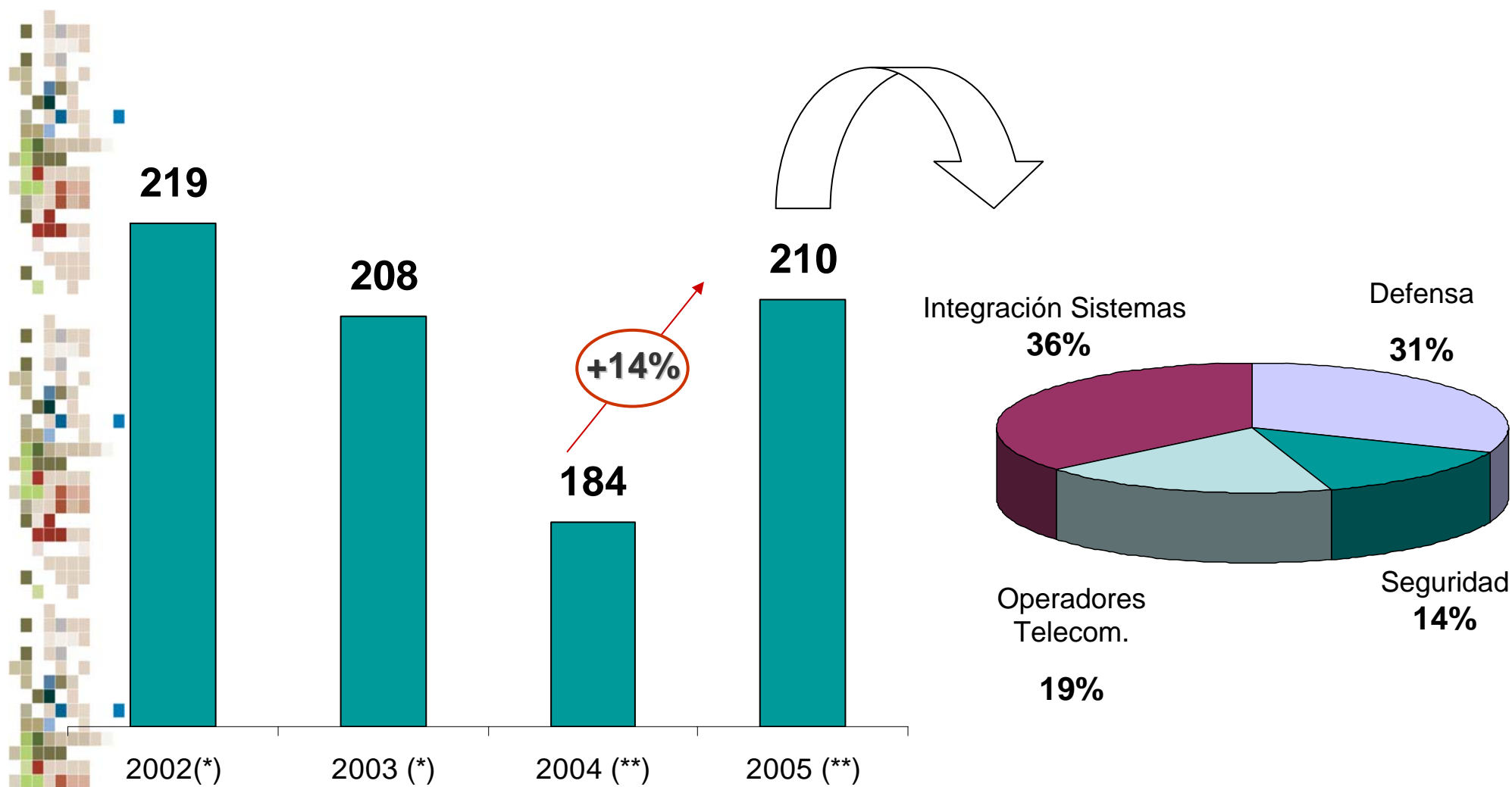
€15,16 mn.

Principales Magnitudes 2005

(Cifras en millones de Euros)

	2004	2005	Var.%
■ VENTAS	184,11	210,3	14%
■ RTDO. EXPLOTACIÓN (EBIT)	8,27	14,79	79%
■ % Ebit s/ventas	4,5%	7,0%	56%
■ RTDO. ANTES IMPUESTOS	9,63	13,98	45%
■ RESULTADO ATRIBUIBLE	2,82	8,44	3 x
■ TESORERIA NETA	16,79	15,16	-6%
■ PLANTILLA (nº personas)	675	710	5%
■ CARTERA	124,74	113,78	-9%

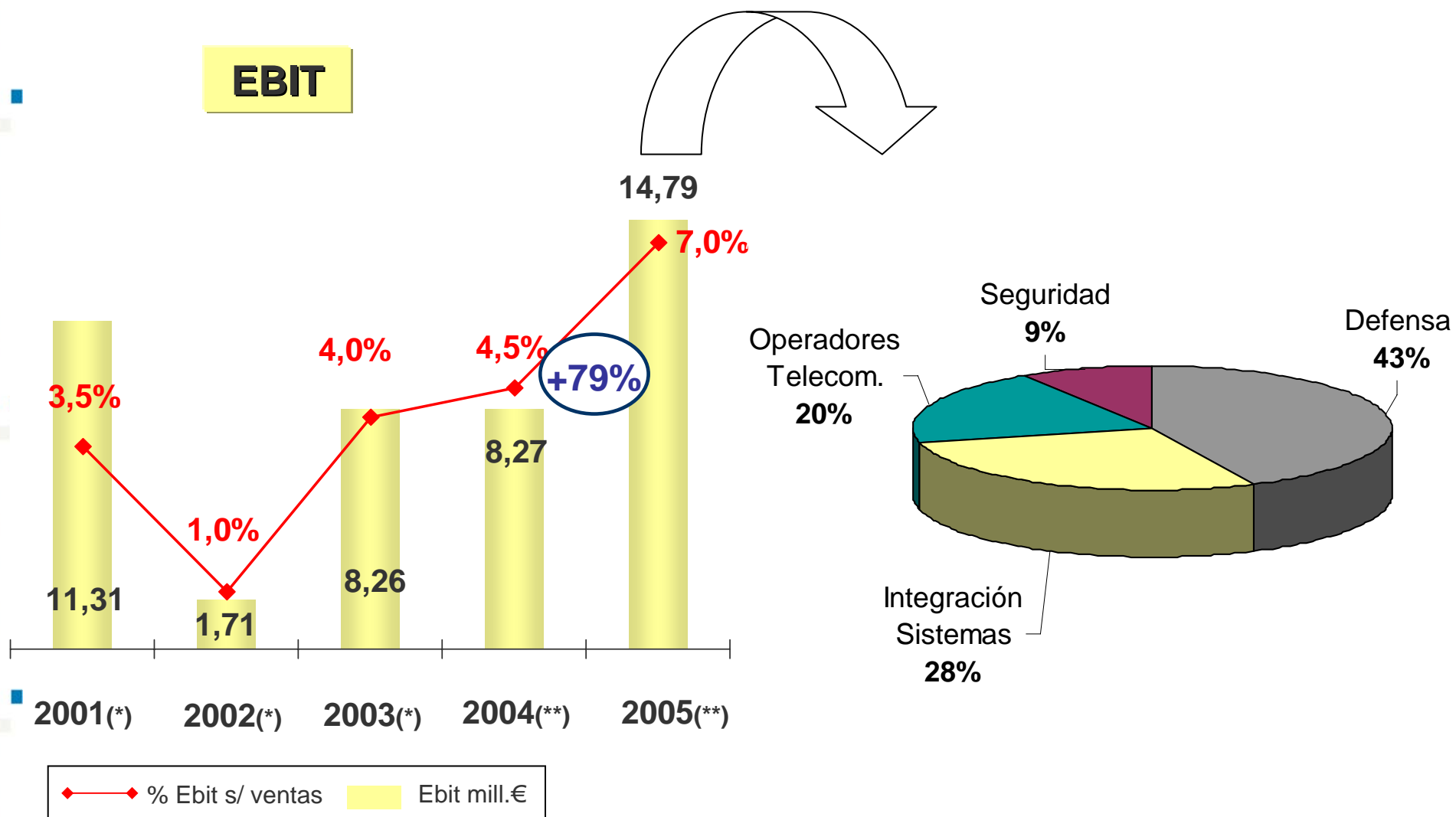
Evolución de las ventas



(*) 2002 y 2003: Cifras calculadas según PGC

(**) 2004 y 2005: Cifras calculadas según NIIF

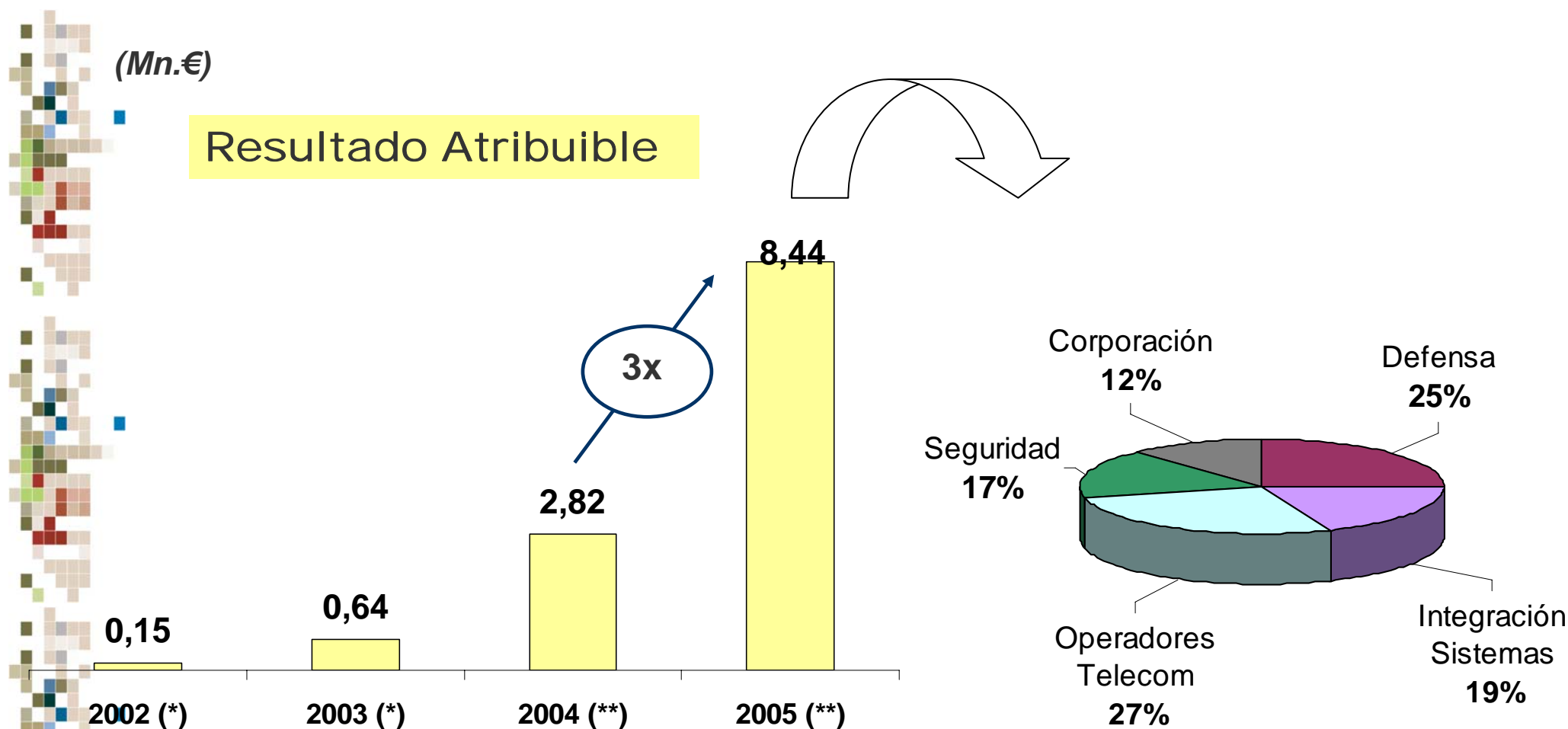
Evolución de Resultado de Explotación



(*) 2002 y 2003: Cifras calculadas según PGC

(**) 2004 y 2005: Cifras calculadas según NIIF

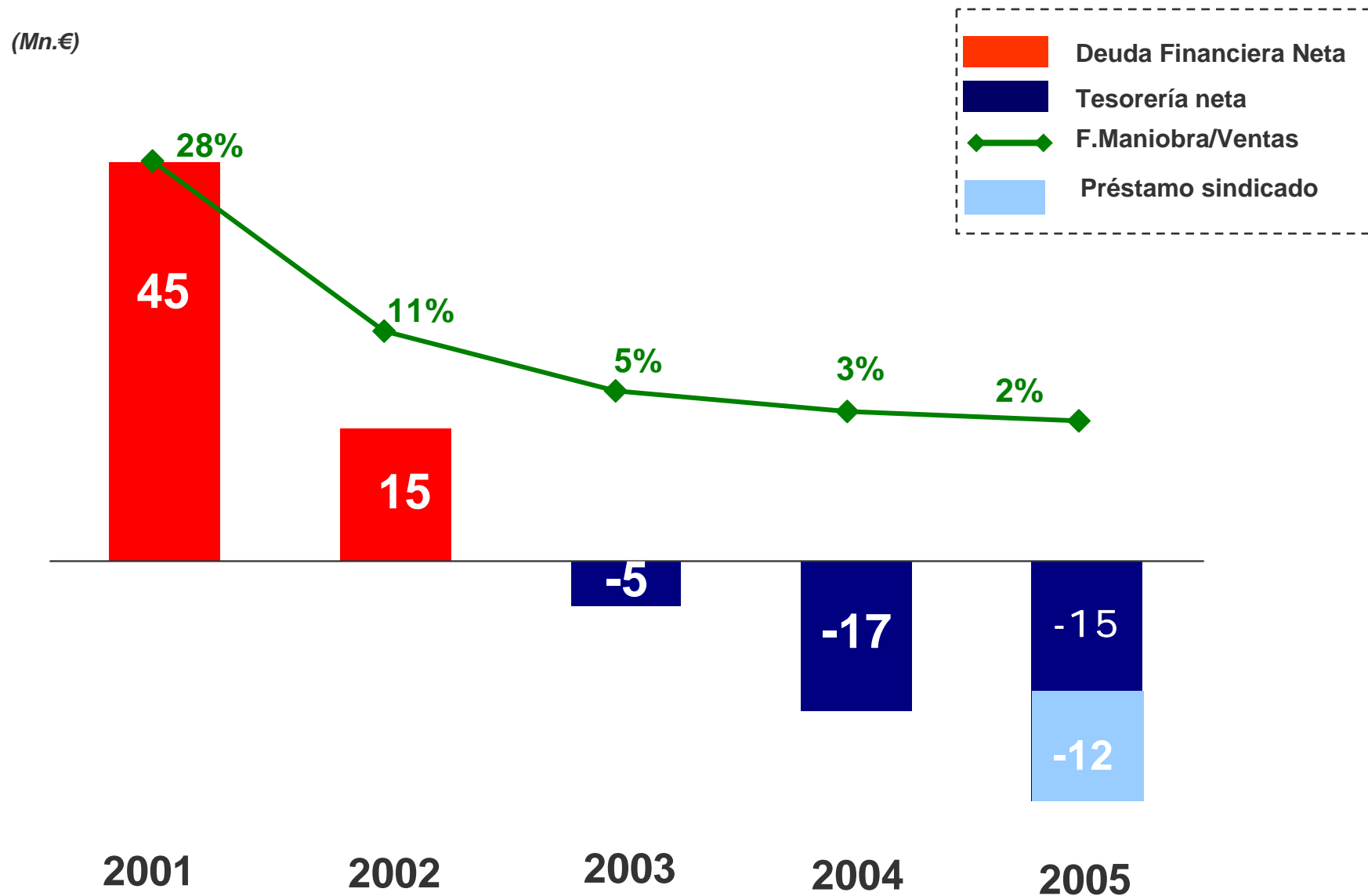
Evolución del Resultado Atribuible



(*) 2002 y 2003 : Cifras calculadas s/P.G.C.

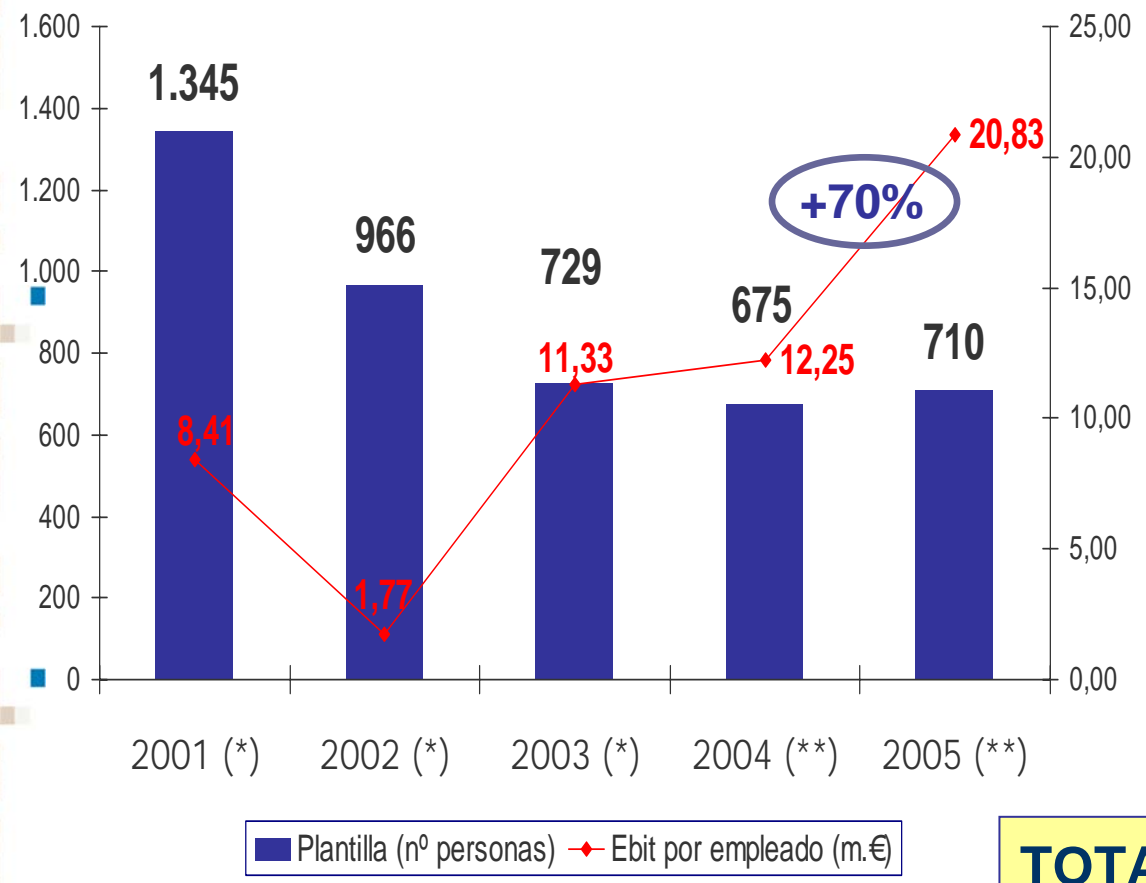
(**) 2004 y 2005: Cifras calculadas s/ NIIF

Estructura Financiera

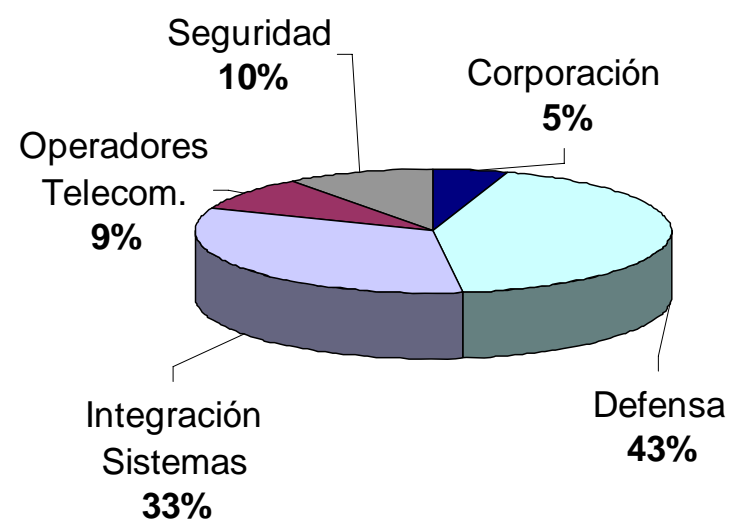


Plantilla

**INCREMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD (2004-2005)
+70%**



Plantilla por Área de Negocio



TOTAL PLANTILLA : 710 personas

(*) 2002 y 2003 : Cifras calculadas s/P.G.C.

(**) 2004 y 2005: Cifras calculadas s/ NIIF

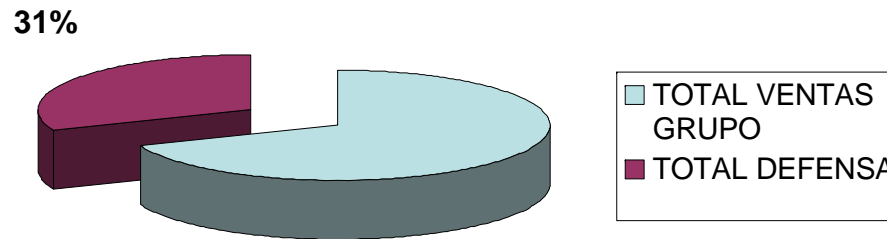


AMPER EN EL 2005

Resultados Consolidados

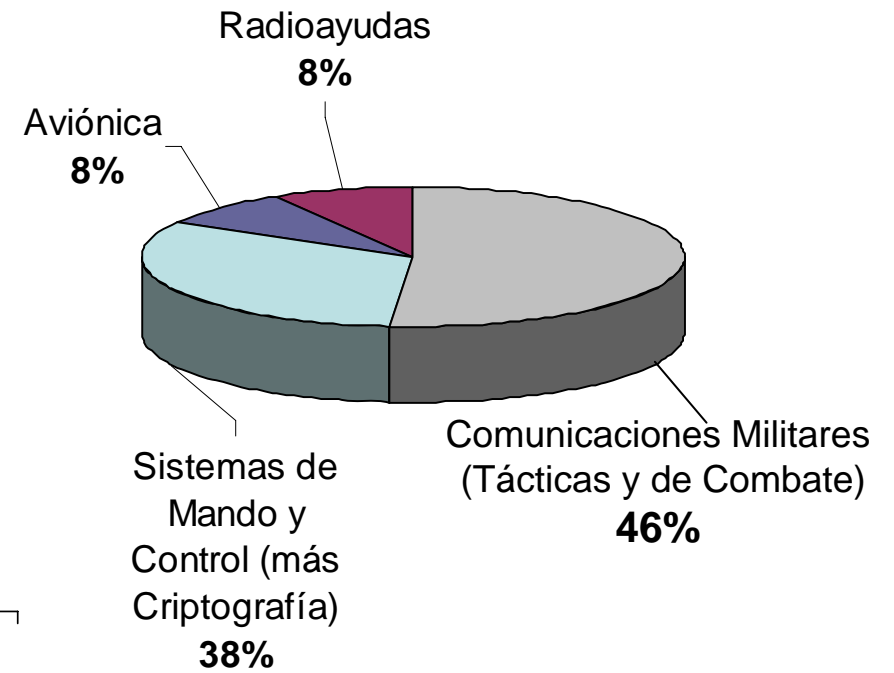
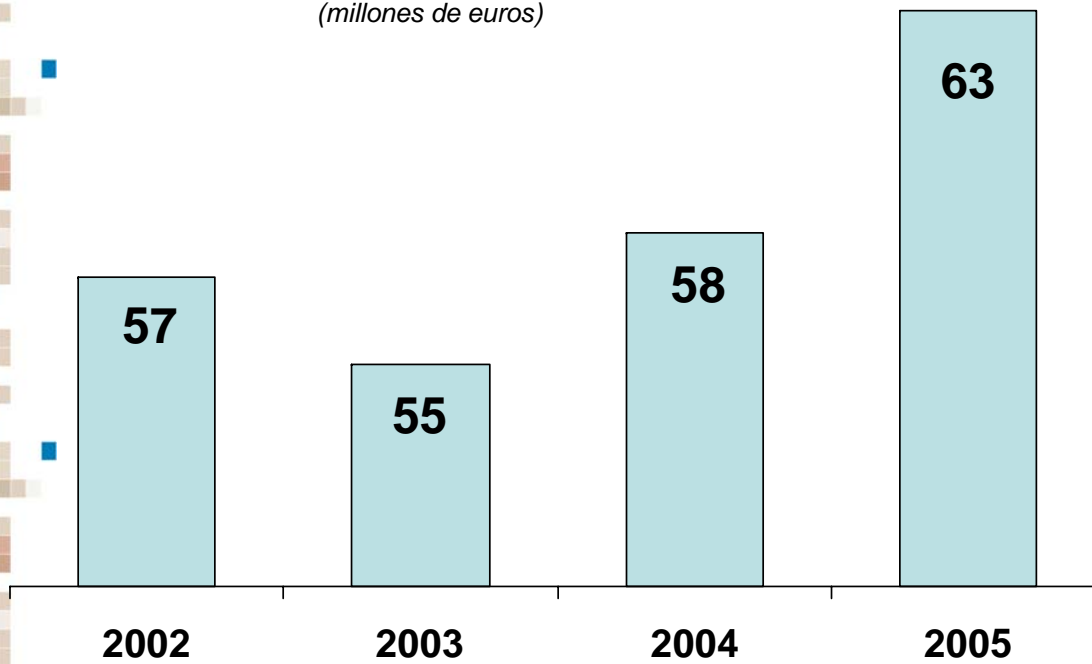
Evolución de los Negocios

Defensa : (AMPER PROGRAMAS + EPICOM)



Evolución Ventas

(millones de euros)



Defensa (Amper Programas + Epicom)

✓ Sistemas de mando y control y comunicaciones para Defensa

■ Cifras en Mn. Euros

	2004	2005	Var.
VENTAS	58,44	62,86	8%
EBIT	5,96	7,01	18%
<i>Margen %</i>	<i>10,2%</i>	<i>11,2%</i>	
RTDO. ATRIB.	1,53	2,09	37%
CARTERA	69,45	42,03	-39%
PLANTILLA	289	304	5%

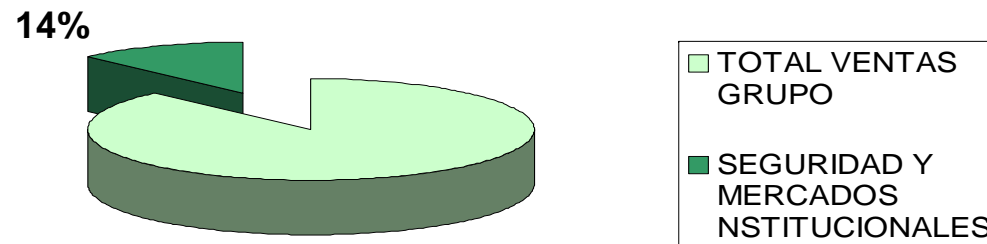
✓ Adquisición Complementaria

✓ Desarrollo Internacional

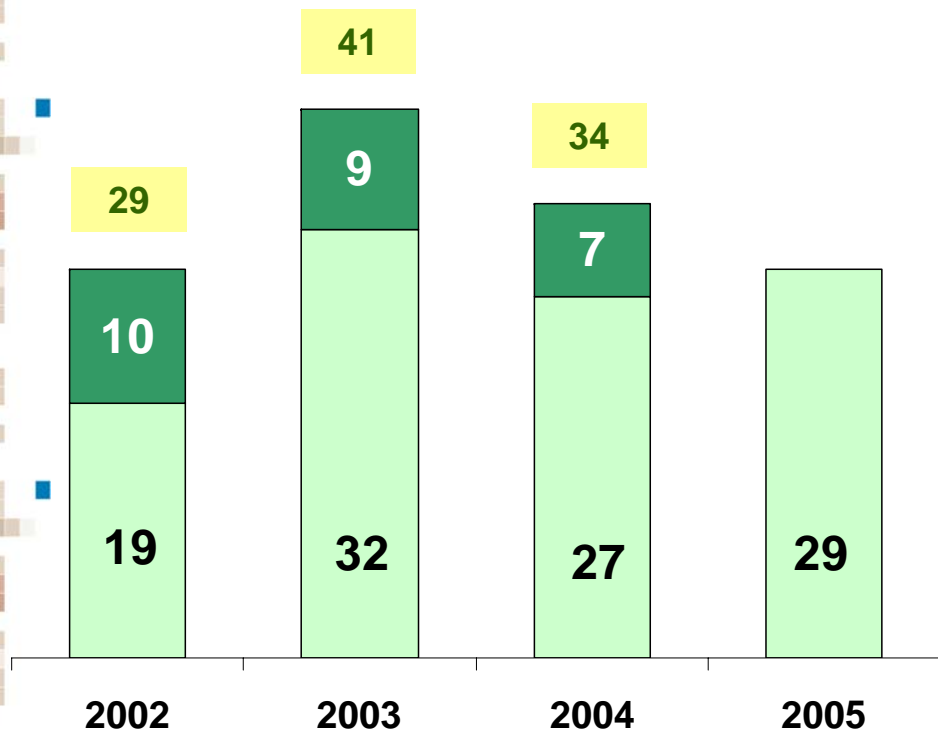
✓ El MDEF está limitando los contratos plurianuales.

CRECIMIENTO Y MANTENIMIENTO DE LA RENTABILIDAD

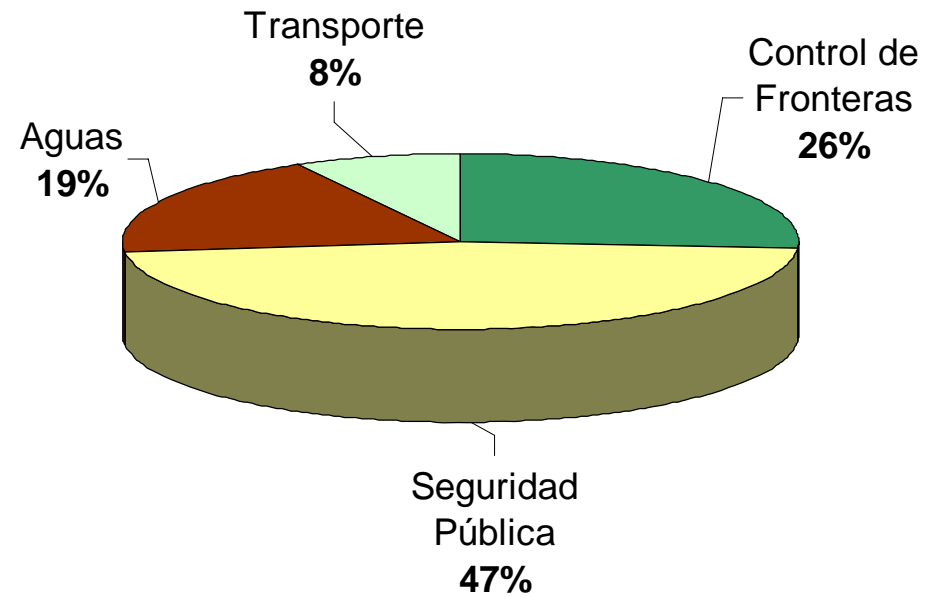
Seguridad y Mercados Institucionales (Amper Sistemas)



Evolución Ventas
(millones de euros)



■ Negocios Actuales ■ Networking



Seguridad y Mercados Institucionales (Amper Sistemas)



✓ Sistemas de mando y control y Comunicaciones seguras

Cifras en Mn. Euros

	2004	2005	Var. %
VENTAS	34,10	29,14	-15%
EBIT	0,97	1,51	56%
<i>Margen %</i>	<i>2,8%</i>	<i>5,2%</i>	
RTDO. ATRIB.	0,77	1,43	85%
CARTERA	17,71	11,87	-33%
PLANTILLA	75	69	-8%

✓ Incremento de la rentabilidad

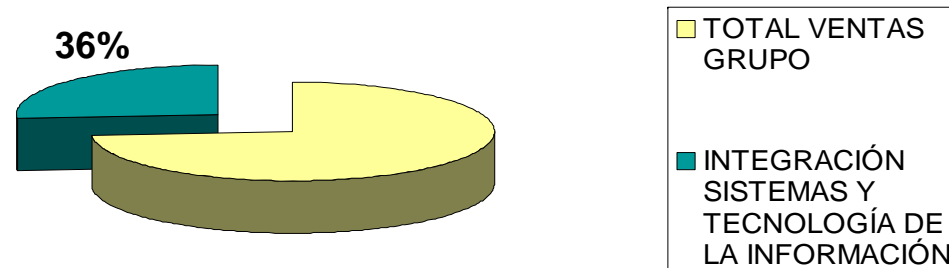
✓ Posición privilegiada en sistemas de control de fronteras

✓ Traspaso de la actividad de Networking

CRECIMIENTO Y MEJORA DE LA RENTABILIDAD

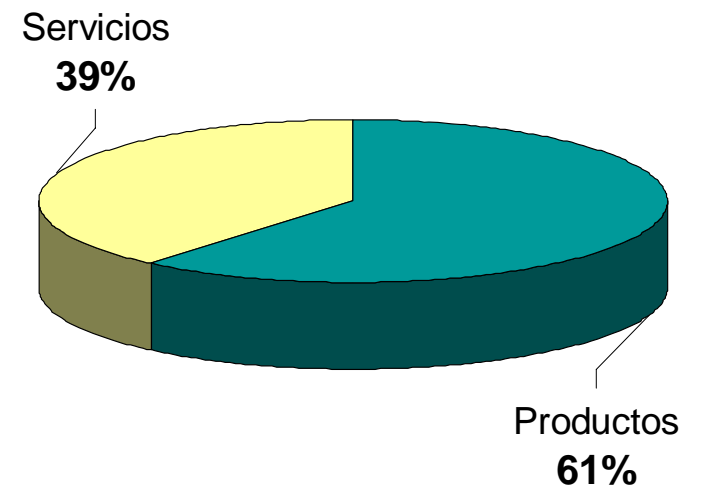
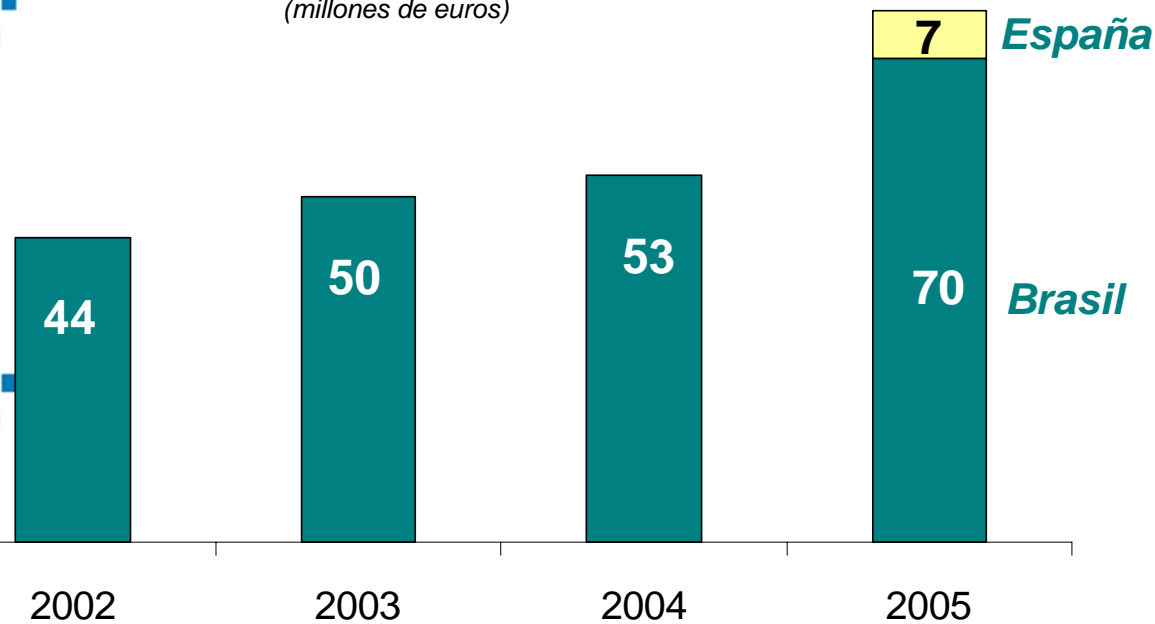
Integración Sistemas y Tecnologías de la Información

(Medidata + Amper Medidata)



Evolución Ventas

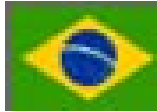

(millones de euros)



Integración Sistemas y Tecnologías de la Información

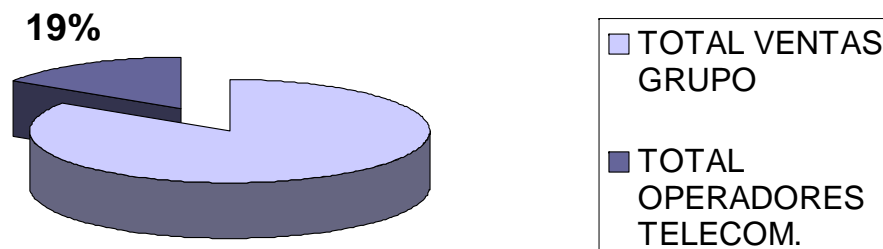
(Medidata + Amper Medidata)

Cifras en Mn. Euros

	UNIDAD NEGOCIO			2005	
	2004	2005	Var.%		
VENTAS	53,09	77,60	46%	69,66	7,94
EBIT	4,54	4,56	--	4,50	0,06
<i>Margen %</i>	8,6%	5,9%		6,5%	--
RTDO. ATRIB.	2,42	1,59	-34%	1,53	0,06
PLANTILLA	194	234	21%	213	21
CARTERA	12,99	33,16	155%	18,65	14,51

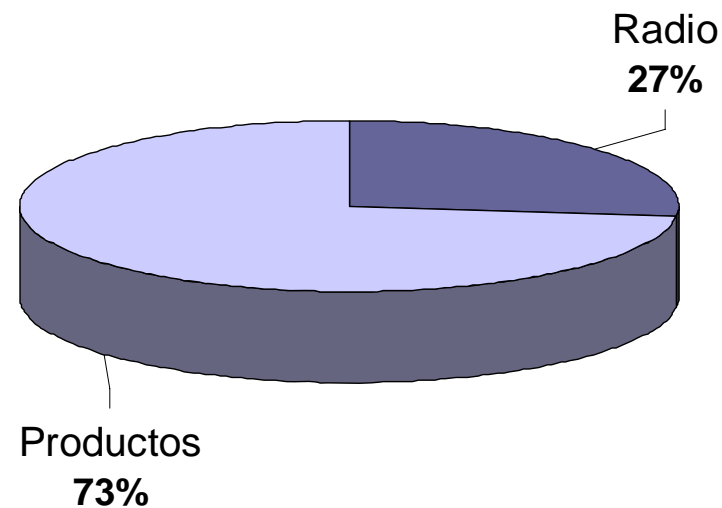
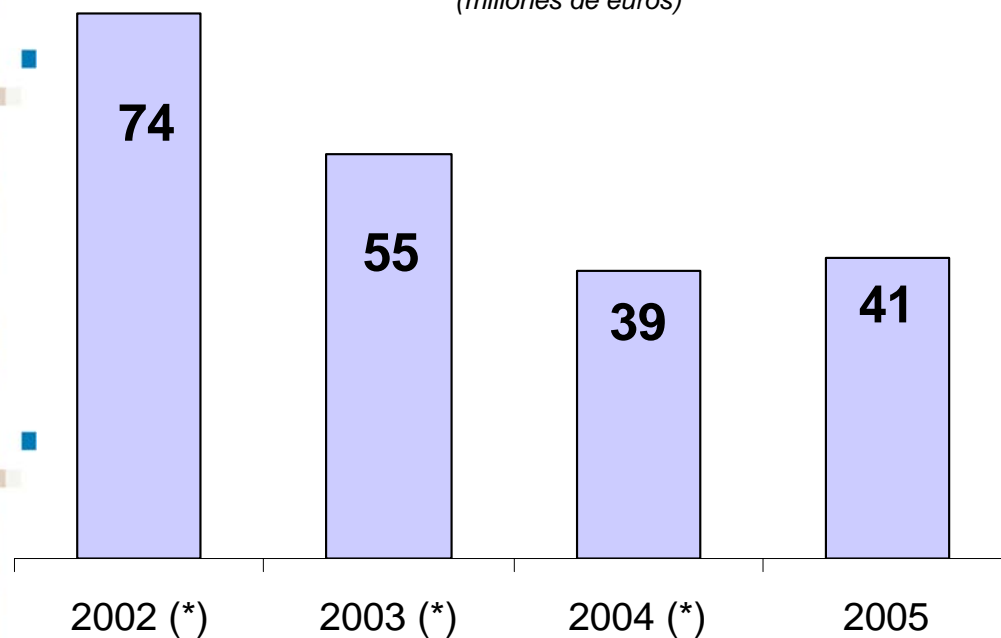
CRECIMIENTO Y OPTIMIZACIÓN DE SINERGIAS

Operadores de Telecomunicación (Amper Soluciones)



Evolución Ventas

(millones de euros)



(*) Incluye Servicios Red, STC y Amper Perú.

Operadores de Telecomunicación (Amper Soluciones)



	2004	2005	Var. %	
VENTAS	38,50	41,14	7%	
EBIT	-0,71	3,28	5,5 x	✓ Consolidado el cambio radical de negocio.
<i>Margen %</i>		8%		
RTDO. ATRIB.	-1,79	2,30	2,3 x	✓ Rentabilidad recurrente
PLANTILLA	74	67	-9%	
CARTERA	21,28	26,72	26%	

ADAPTACIÓN A LOS NICHOS DEL MERCADO

El Resumen del 2005



CRECIMIENTO DE LAS VENTAS

+14%

**INCREMENTO DE LA
RENTABILIDAD**

7% EBIT s/Ventas

8,44 Mn.€ Rtdo. Atribuible

+ 56%

3 x

GENERANDO TESORERÍA

Saldo Neto

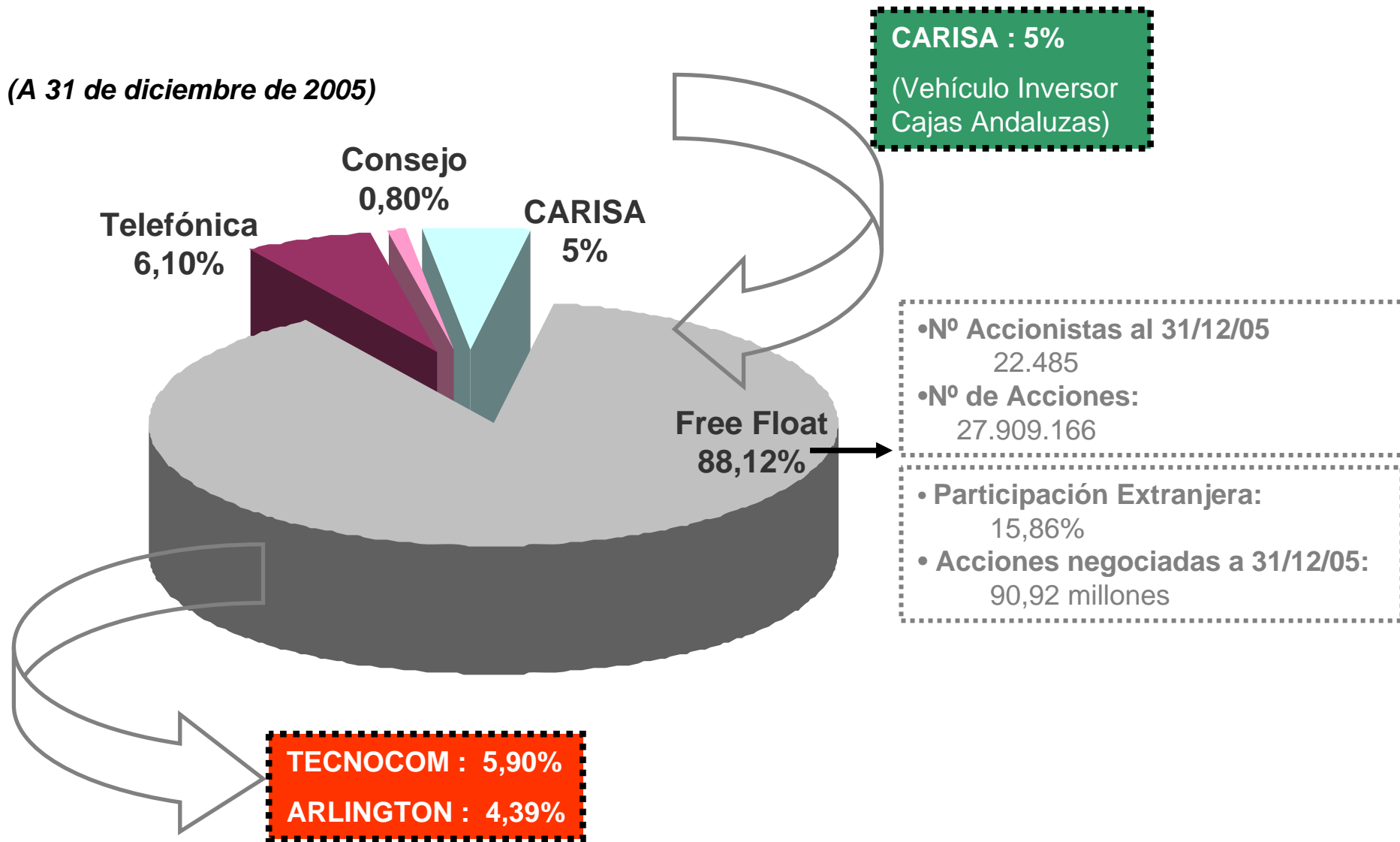
€15,16 mn.

A vertical bar on the left side of the page, composed of a grid of small, multi-colored pixels in shades of brown, green, blue, and red, resembling a stylized graphic or data visualization.

AMPER ANTE EL FUTURO

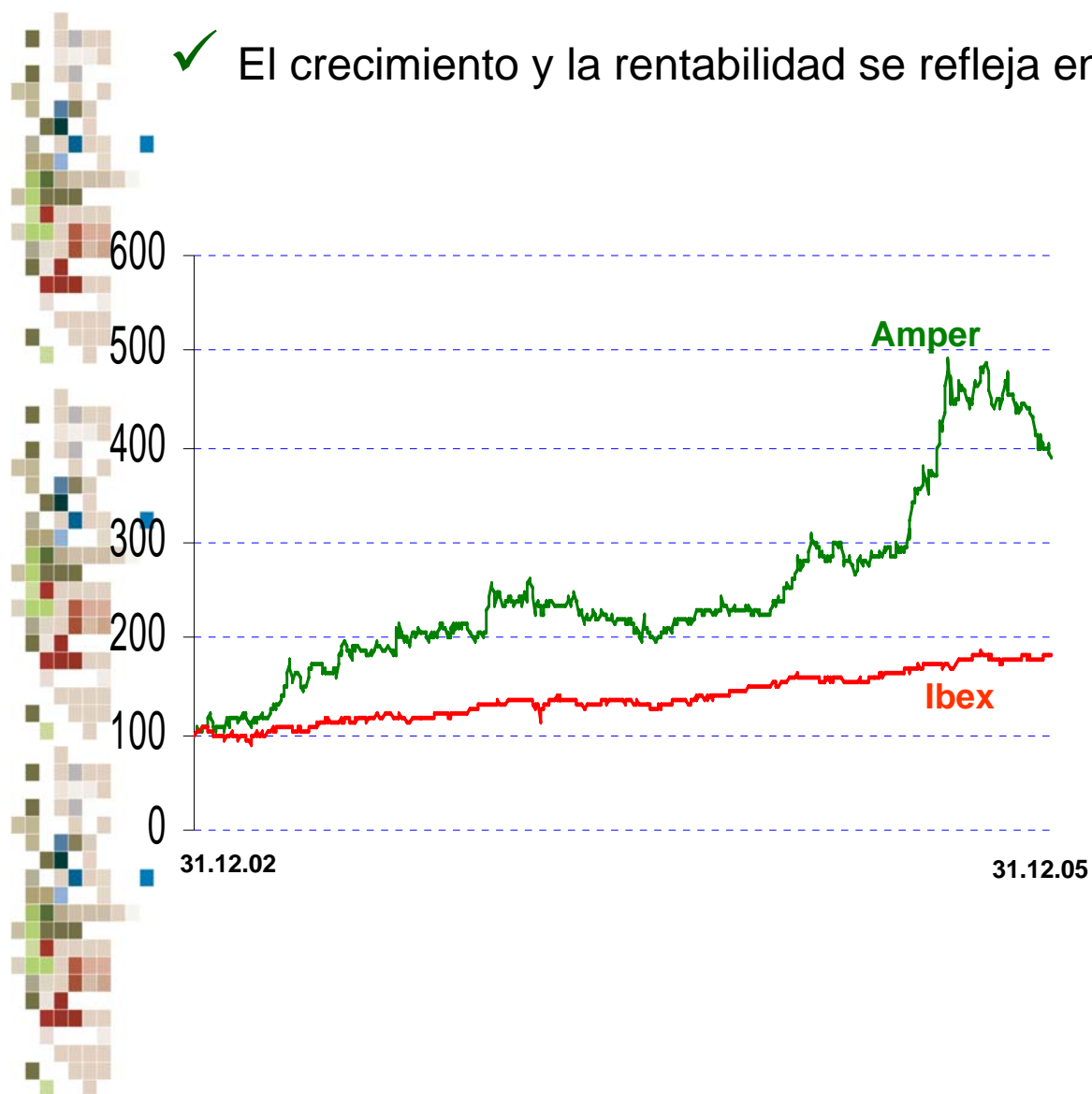
Estructura Accionarial

(A 31 de diciembre de 2005)



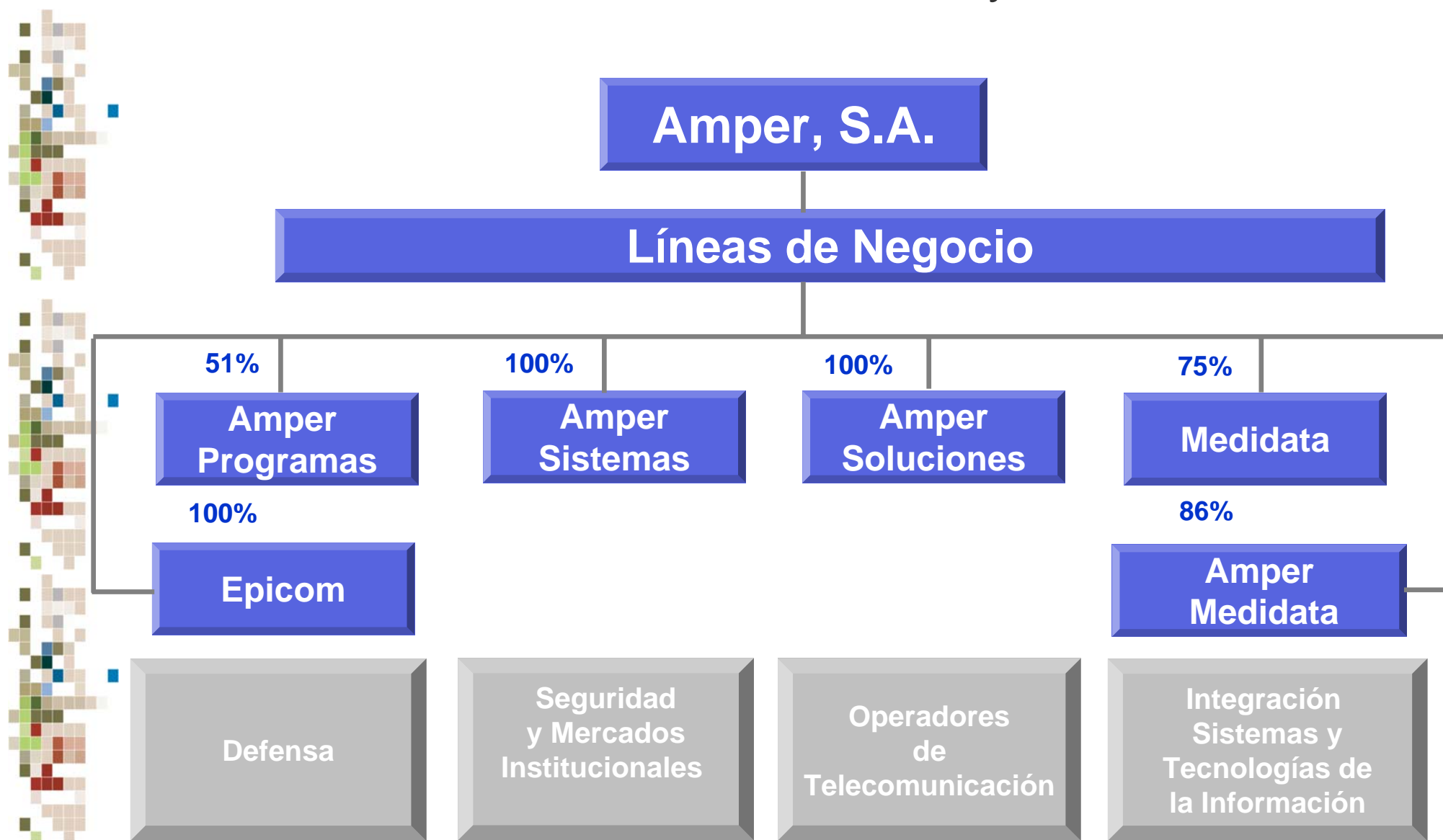
Evolución de la Cotización, últimos cuatro años

✓ El crecimiento y la rentabilidad se refleja en el valor



Cifras a cierre año	2002	2003	2004	2005
Volúmen medio diario (miles acciones)	57,9	154,7	169,7	355,1
Efectivo medio diario (mn. Euros)	0,20	0,49	0,72	2,27
Capitalización bursátil (mn. Euros)	50,2	102,14	112,2	194,80
Cotización cierre (euros)	1,80	3,66	4,02	6,98

Mantenemos una estructura diversificada y cercana al cliente



Nuestro Reto, cimentado en los logros alcanzados



Crecimiento

ORGÁNICO :

Al menos al 10%, por encima de la media mercado,
Ejemplo'05 : **14%**

INTERNACIONAL:

Proyectos pioneros competitivos,
Ejemplo: **Suiza, Serbia, Estonia**

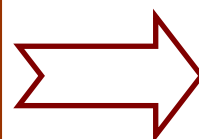
NUEVAS ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS :

Adquisiciones a precios no dilutivos
Ejemplo : **Epicom**

RENTABILIDAD :

Alcanzar un margen Ebit sobre Ventas del 10%,
Ejemplo: **Mejora'05 de 2,5 p.p.**

MANTENIENDO



- **Nuestra solvencia financiera**
- **Nuestro saber hacer tecnológico**



RESULTADOS 2005

28 de Febrero de 2006