



C/ Marconi, 3
Parque Tecnológico de Madrid
28760 Tres Cantos (MADRID)



Tel.: (91) 724 30 00
Facsimil: (91) 724 30 10

Madrid, 27/02/07

s/Ref.

n/Ref.

OTRAS COMUNICACIONES

Muy Sres. nuestros:

Adjunto les enviamos fichero pdf con la **Presentación de Resultados 2006 de Amper**, que tendrá lugar hoy día 27 de febrero de 2007 a las 9:30 horas, en el Salón de Actos de la Bolsa de Madrid.

Lo ponemos en su conocimiento a los efectos oportunos.

Atentamente,

Juan Carlos Carmona Schmolling
Director Relación con Inversores



RESULTADOS 2006

27 de Febrero de 2007



ÍNDICE

- ❑ *Amper en 2006*
- ❑ *Resultados 2006*
- ❑ *Amper ante el futuro*





AMPER EN 2006





Resumen 2006 : Un año de provecho

Fortaleciendo nuestra estrategia

Adquisiciones de Landata y Telcar.

Somos los líderes en el mercado de integración de redes y sistemas de comunicación.

Internacionalizando nuestros desarrollos

Contratación con el Ejército Suizo.

El mayor contrato internacional de la unidad de negocio de Defensa, tanto por su importe como su significación.

Satisfaciendo a nuestros accionistas

Regreso al pago de dividendos.

Además de la creciente evolución del valor el compromiso de un “pay out” del 25% del beneficio.

Utilizando nuestro potencial financiero

Préstamo sindicato por 61 mill. de euros.

La mayor operación de financiación del Grupo, con una participación de 22 entidades y sobre suscripción por el doble de lo solicitado.

Impulsando el crecimiento

Nueva Organización.

Nueva estructura más simplificada que permita obtener sinergias y desarrollar el crecimiento.





Resumen 2006: Una mejora continua

	<u>VAR. 06/05</u>
Creciendo en la Cifra de Negocios	18%
Incrementando el Resultado Explotación	32%
el Resultado Atribuible	33%
el B.P.A. (*)	33%
Mejorando la Rentabilidad (Ebit/Vtas.)	13%
la Productividad (EBIT / N° x PAX)	12%
Manteniendo la Solvencia	
• Endeudamiento (Deuda Neta / EBITDA)	<1
• Apalancamiento (Deuda Neta / FF.PP.)	<0,5
Aumentando la Visibilidad (Cartera)	38%

(*) Post ampliación Enero 2007: 26%





RESULTADOS 2006

□ *Consolidados*





Principales Magnitudes 2006

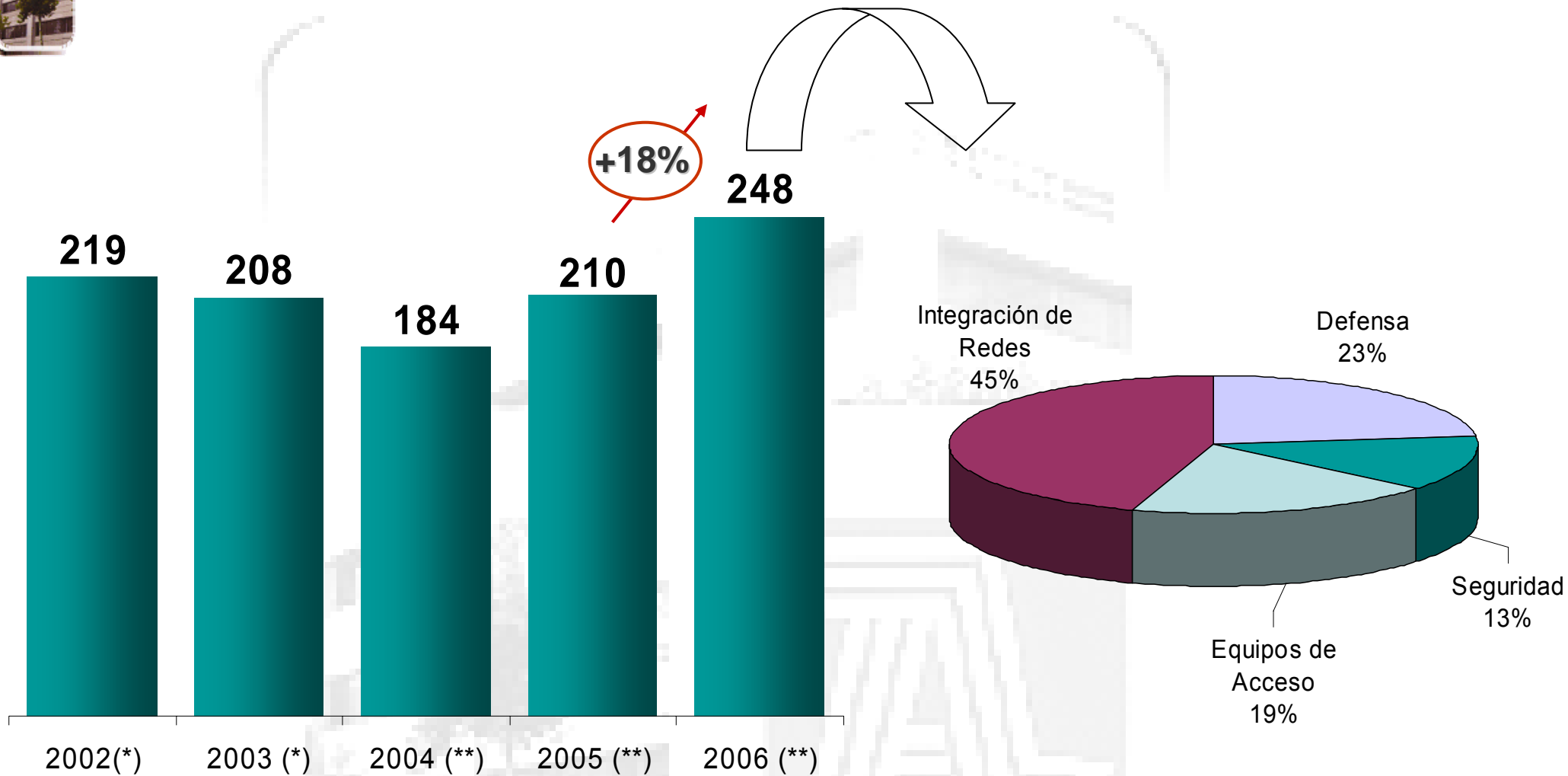
(Cifras en millones de Euros)

	2005	2006	Var.%
VENTAS	210,3	247,63	18%
RTDO. EXPLOTACIÓN (EBIT)	14,79	19,51	32%
<i>% Ebit s/ventas</i>	<i>7,0%</i>	<i>7,9%</i>	<i>13%</i>
RESULTADO ATRIBUIBLE	8,44	11,21	33%
DEUDA NETA (Tesorería)	-15,16	16,85	n/a
PLANTILLA MEDIA (nº personas)	710	840	18%
CARTERA	113,78	157,21	38%





Evolución de las ventas



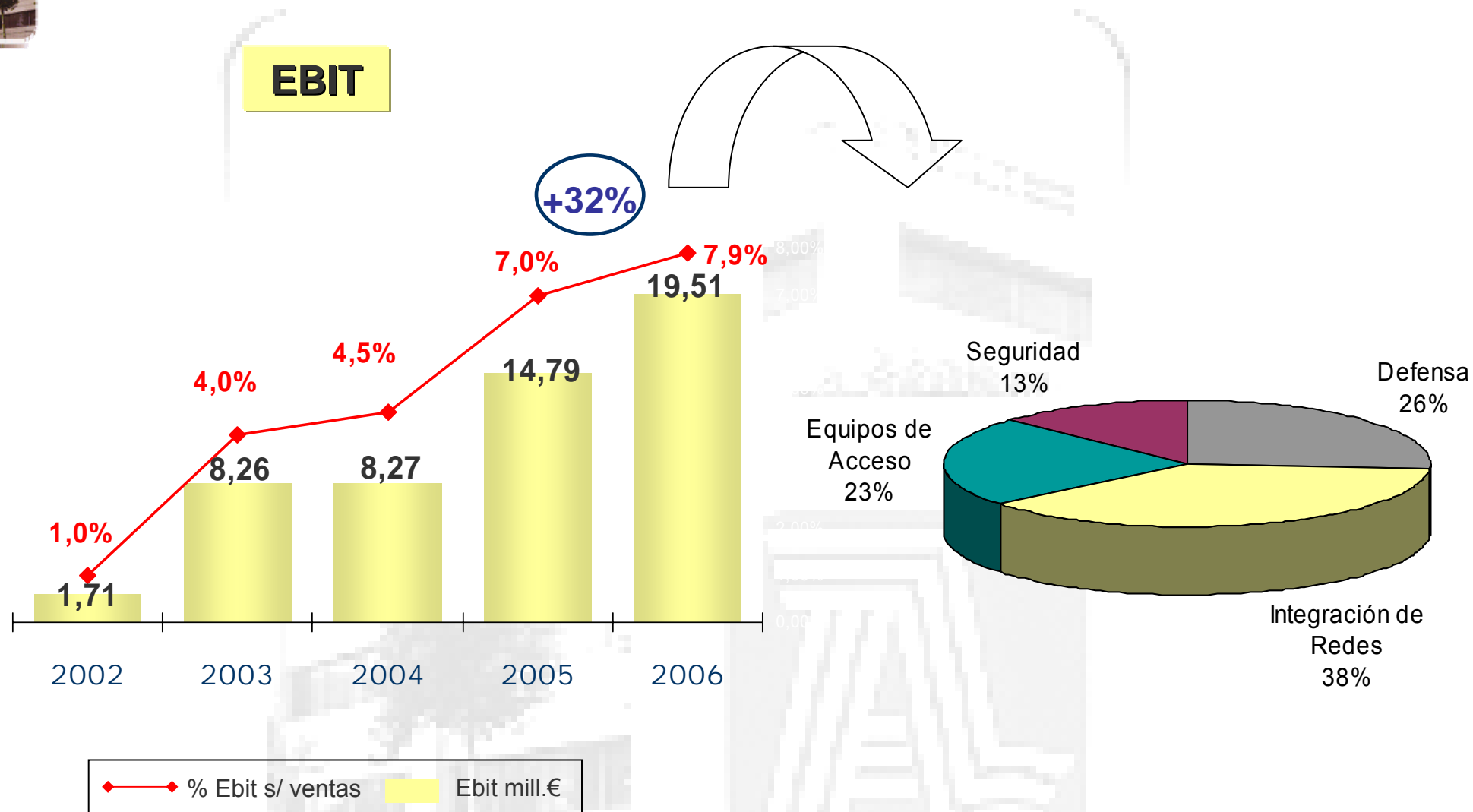
(*) 2002 y 2003: Cifras calculadas según PGC

(**) 2004, 2005 y 2006: Cifras calculadas según NIIF





Evolución de Resultado de Explotación



(*) 2002 y 2003: Cifras calculadas según PGC

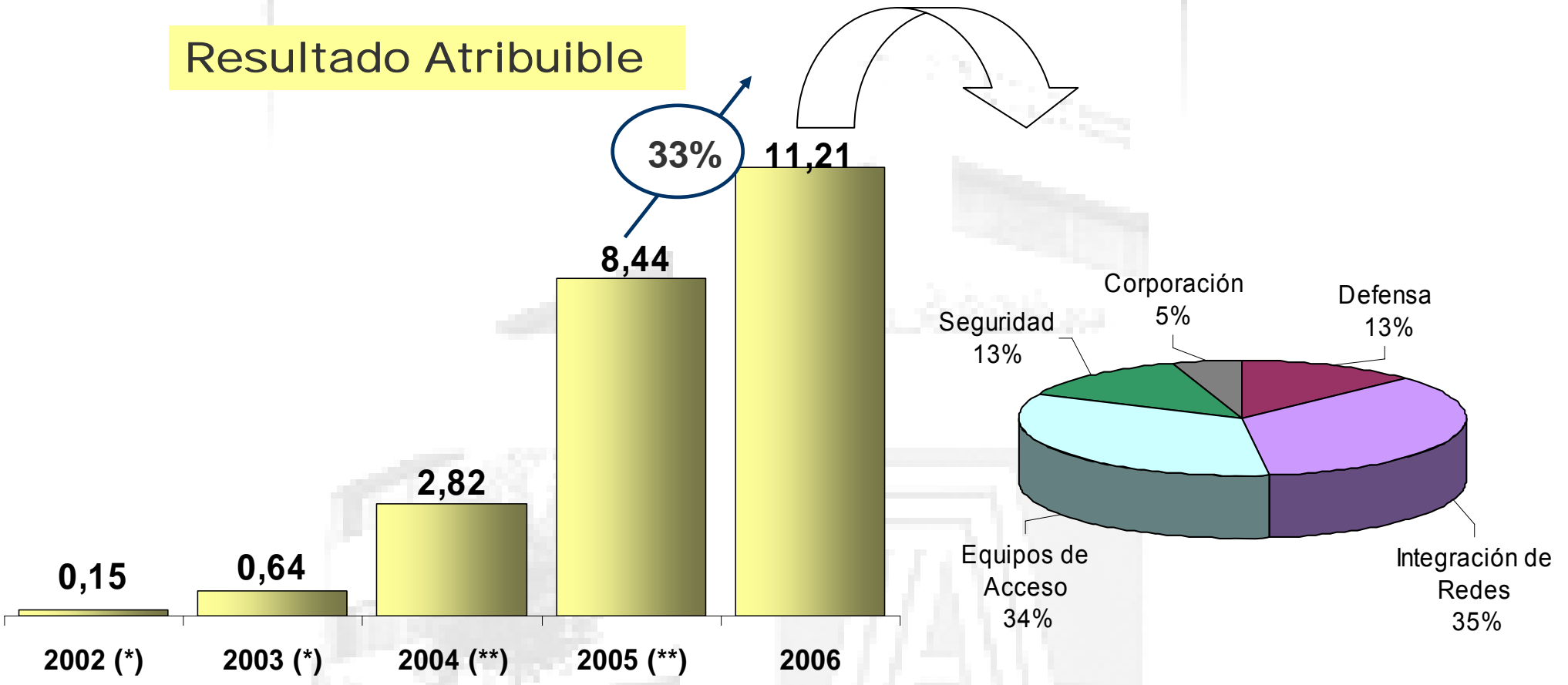
(**) 2004, 2005 y 2006: Cifras calculadas según NIIF





Evolución del Resultado Atribuible

Resultado Atribuible



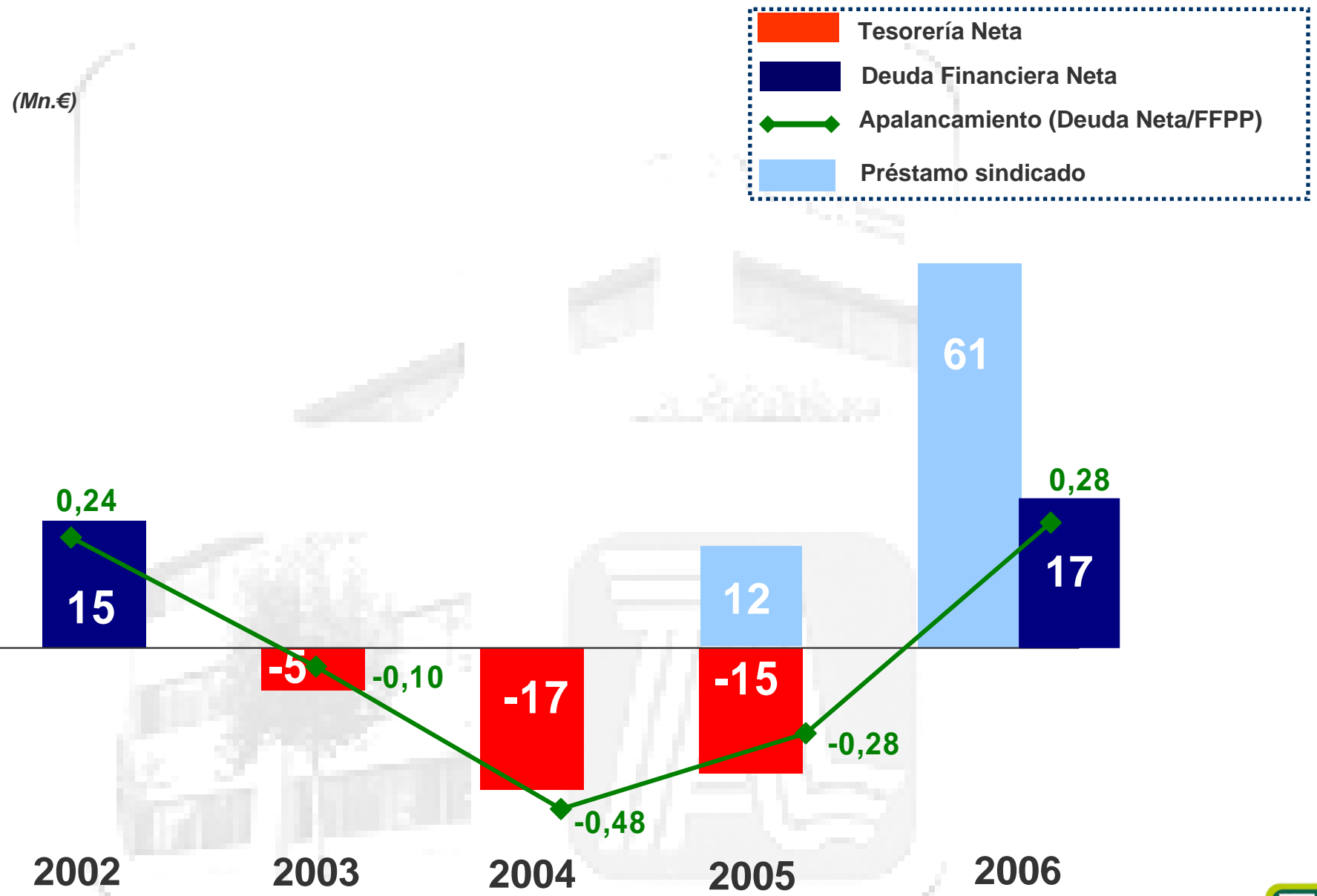
(*) 2002 y 2003 : Cifras calculadas s/P.G.C.

(**) 2004, 2005 y 2006: Cifras calculadas s/ NIIF





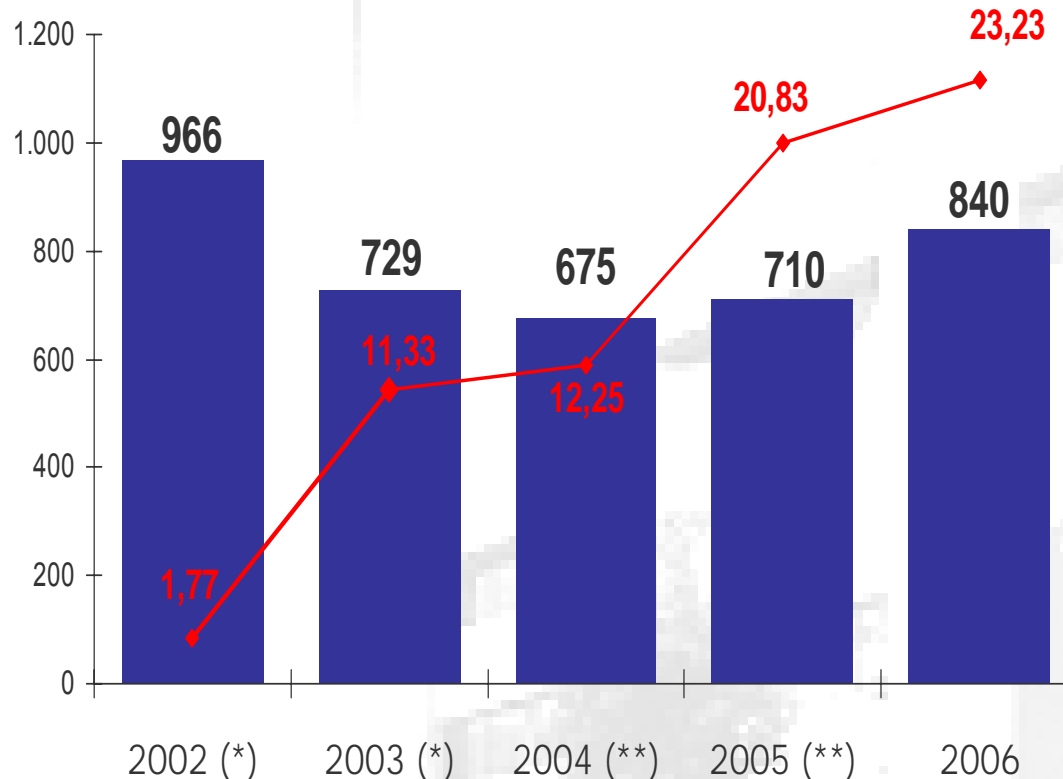
Estructura Financiera





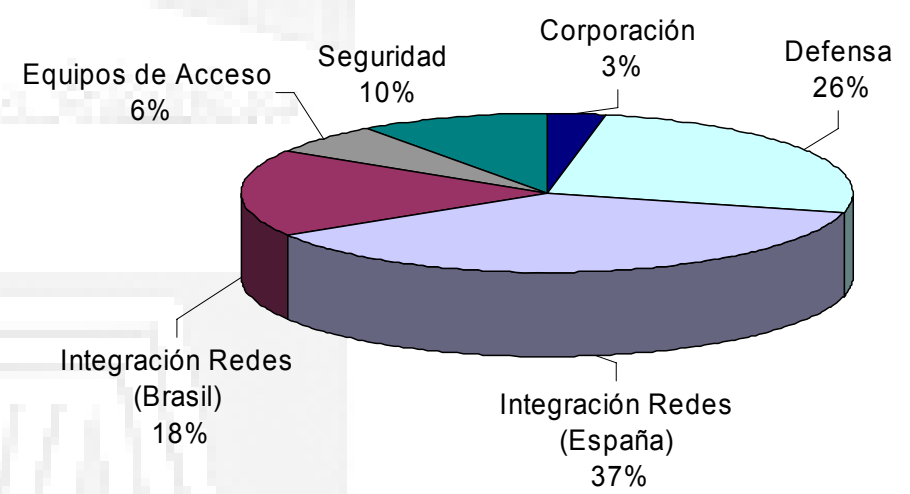
Incremento de la Plantilla

PRODUCTIVIDAD +12% 06/05



■ Plantilla media pax ◆ Ebit por empleado (m.€)

Plantilla por Unidad de Negocio



TOTAL PLANTILLA (Diciembre 06):
1.137 personas

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

(**) 2004, 2005 y 2006: Cifras calculadas s/ NIIF





Una visión integrada del negocio...

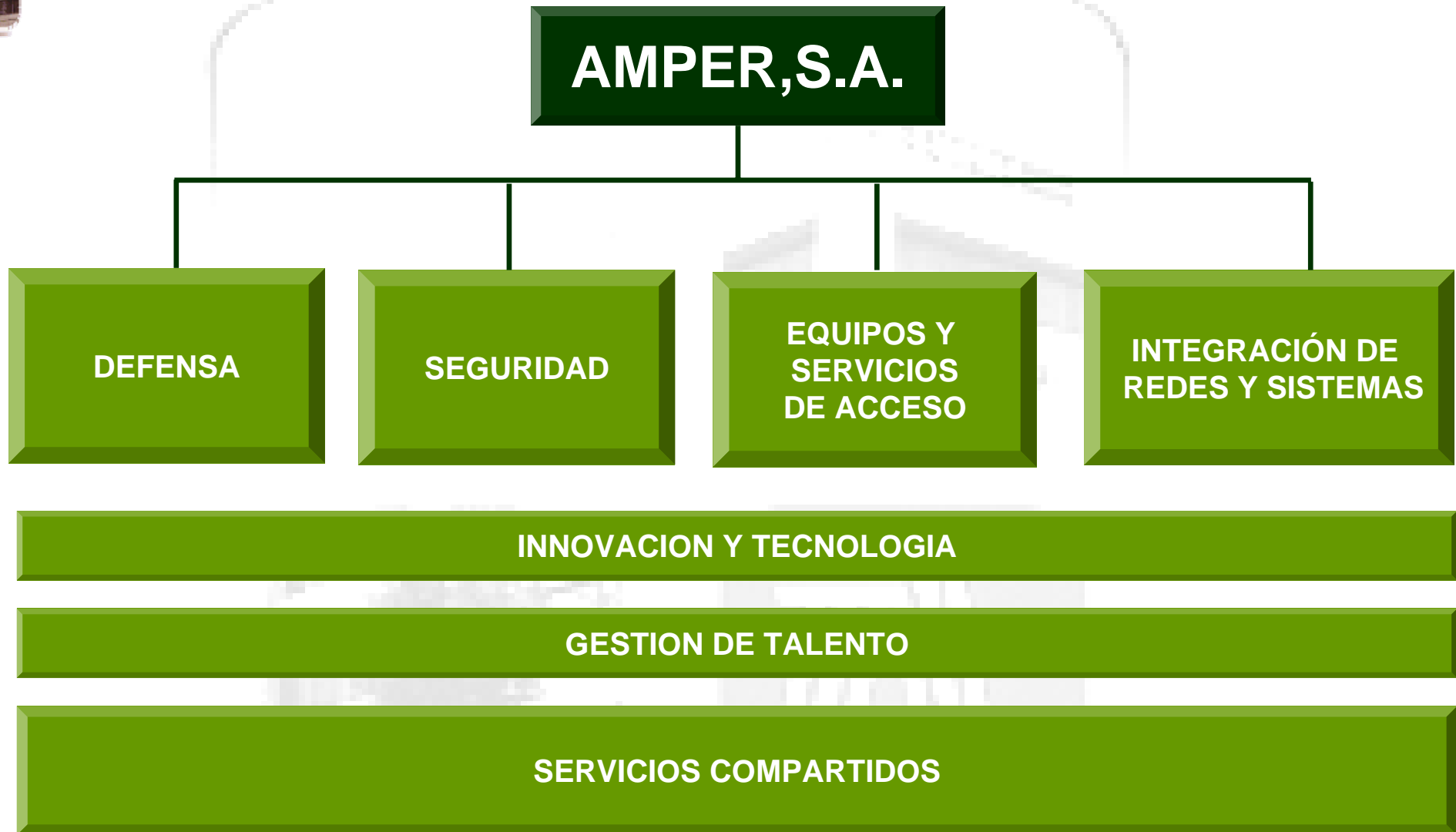
Líder en soluciones integrales de comunicaciones civiles y militares

“El Grupo 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”.





... con una nueva Estructura Corporativa





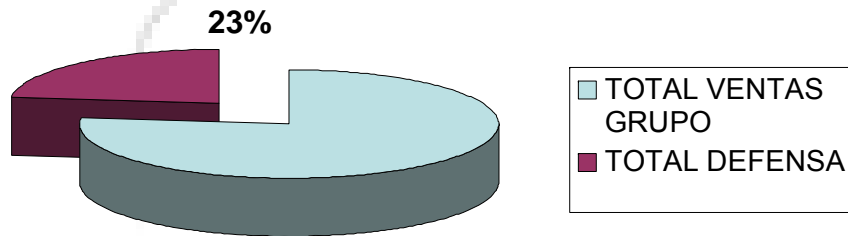
RESULTADOS 2006

□ *Unidades de Negocio*



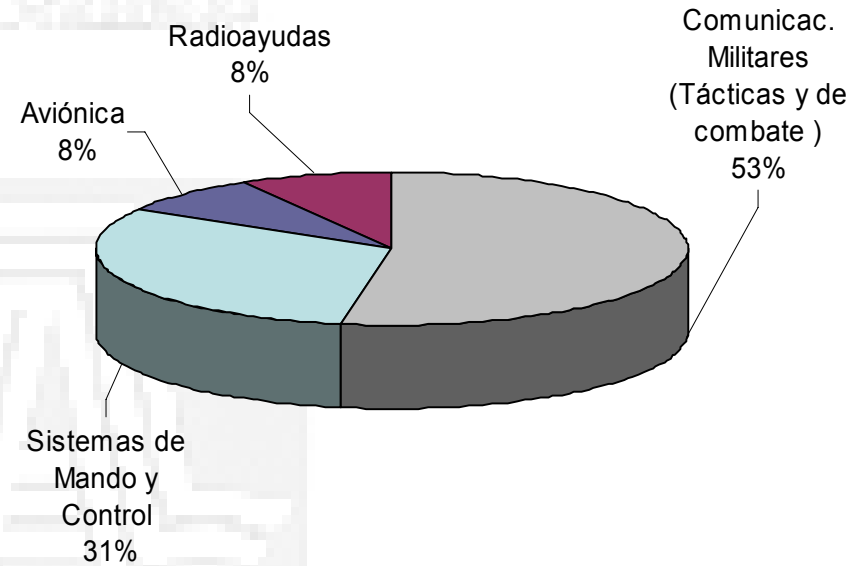


Defensa



“Esta Unidad de Negocio diseña, produce, integra y mantiene equipos electrónicos y sistemas de información y comunicaciones para el mercado de Defensa”.

EXPANSIÓN INTERNACIONAL





Defensa

- ✓ Amper Programas (51%) “Joint Venture” con Thales

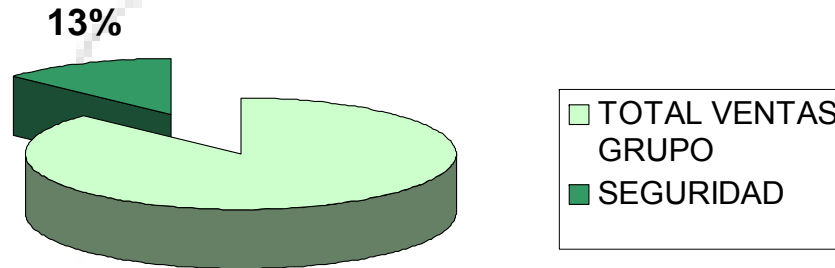
(Cifras en Mn. Euros)

	2005	2006	Var.%	
VENTAS	58,69	55,92	-5%	✓ Cambio de modelo de negocio
EBIT	5,70	5,53	-3%	
<i>Margen %</i>	<i>9,7%</i>	<i>9,9%</i>		✓ Contrato Fis-H Suiza
RTDO. ATRIB.	1,21	1,45	20%	
CARTERA	41,75	74,72	79%	✓ Demostrado potencial de crecimiento
PLANTILLA	282	292	3,5%	

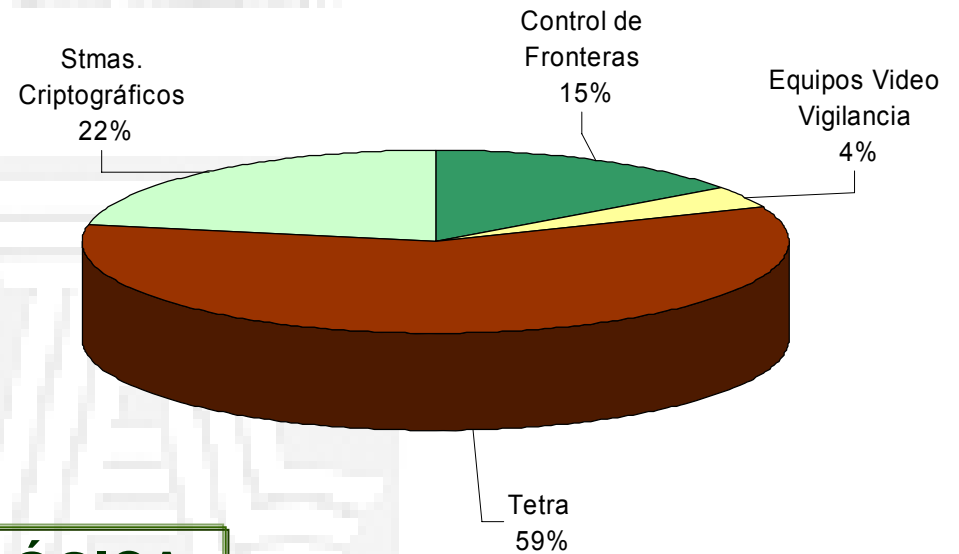




Seguridad



“Esta Unidad de Negocio ofrece proyectos de diseño e implantación de redes y sistemas propios para cubrir las necesidades de seguridad y comunicación críticas”.



INNOVACIÓN EN SU OFERTA TECNOLÓGICA





Seguridad

(Cifras en Mn. Euros)

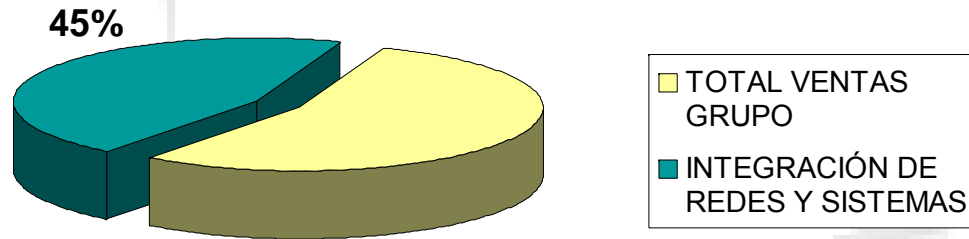
	2005	2006 (1)	Var. %	
VENTAS	33,30	31,64	-5%	✓ Primeras implantaciones en Estonia y Serbia
EBIT	2,82	2,44	-14%	
<i>Margen %</i>	<i>8,5%</i>	<i>7,7%</i>		✓ Tecnología puntera en sistemas cripto IP
RTDO. ATRIB.	2,32	1,43	-38%	
CARTERA	11,87	10,79	-9%	✓ Evolución hacia soluciones de mayor valor añadido
PLANTILLA	94	119	27%	

(1) Incluye Lanaccess en el 4º Trimestre





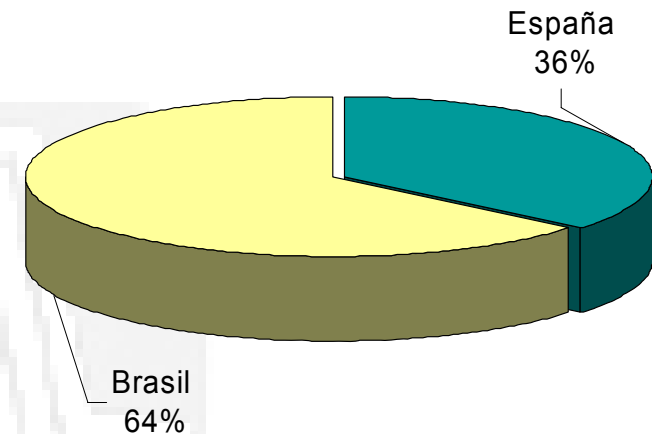
Integración de Redes y Sistemas



Para que tu estés informado.



“Esta Unidad ofrece soluciones integrales de comunicación para cubrir necesidades específicas de operadores de telecomunicación y grandes clientes industriales, financieros y administraciones públicas”.



LIDERAZGO EN ESPAÑA Y BRASIL DE INTEGRACIÓN DE REDES Y SISTEMAS IP





Integración de Redes y Sistemas (España)

(Cifras en Mn. Euros)

	2005	2006 ⁽¹⁾	Var.%	
VENTAS	7,94	39,87	5 x	
EBIT	0,06	3,16	n/a	✓ Apuesta firme en el mercado IP
<i>Margen %</i>		7,9%		
RTDO. ATRIB.	0,06	1,23	n/a	✓ Importantes sinergias Grupo Amper
PLANTILLA	21	417	n/a	✓ Oferta integral soluciones de comunicación
CARTERA	14,51	23,87	65%	

(1) Incluye Landata Ingeniería y Landata Comunicaciones en el 4º Trimestre y Telcar desde el 1 de junio





Integración de Redes y Sistemas (Brasil)

✓ Medidata (89%) minoritarios financieros locales

(Cifras en Mn. Euros)

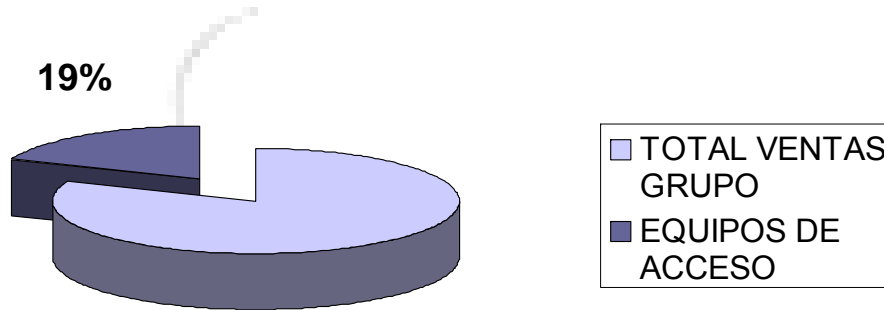
	2005	2006	Var.%	
VENTAS	69,66	72,23	4%	
EBIT	4,50	4,79	6%	✓ Año electoral.
<i>Margen %</i>	6,5%	6,6%		
RTDO.PERIODO	2,04	3,03	49%	✓ Diversificación en la base de clientes, mayor valor añadido en servicios.
RTDO. ATRIB.	1,53	2,70	76%	✓ Adquisición 14% adicional.
PLANTILLA	213	203	-5%	
CARTERA	18,65	21,26	14%	



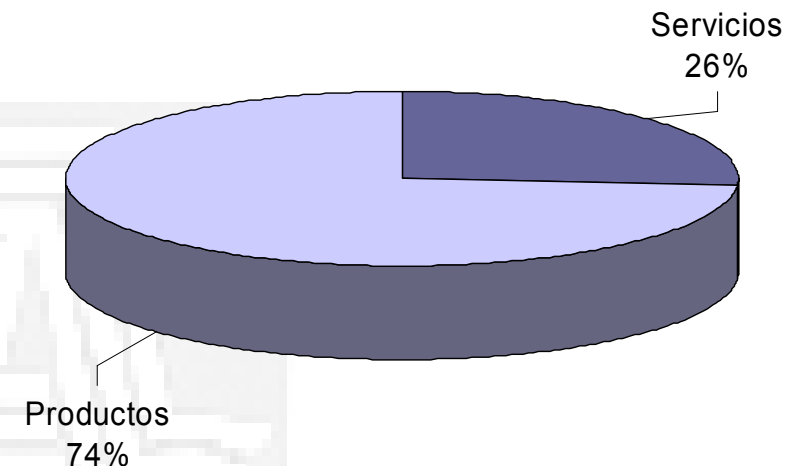


Equipos y Servicios de Acceso

Para que tu estés comunicado.



“Esta Unidad tiene como misión, mediante el desarrollo de tecnologías propias o integración de la de terceros, el suministro de equipos y servicios de acceso para las redes de operadores de telecomunicación”.



ADAPTACIÓN A LAS NUEVAS DEMANDAS DEL MERCADO DE BANDA ANCHA





Equipos y Servicios de Acceso

(Cifras en Mn. Euros)

	2005	2006	Var. %	
VENTAS	41,14	47,27	15%	✓ Primer suministrador tecnología Wi-Fi mercado español
EBIT	3,28	4,68	43%	
<i>Margen %</i>	<i>8%</i>	<i>9,9%</i>		✓ Amplia oferta de tecnologías de acceso banda ancha
RTDO. ATRIB.	2,30	3,80	65%	
PLANTILLA	67	69	--	✓ Desarrollo mercado exportación
CARTERA	26,72	26,57	-1%	





AMPER ANTE EL FUTURO





Líder en soluciones integrales de comunicaciones civiles y militares

- Un año más, hemos superado nuestros objetivos de **crecimiento y rentabilidad**.
- **Mayor foco estratégico**, en mercados con alto potencial de crecimiento, donde mantenemos competencias diferenciales.
- Desarrollo de soluciones de mayor **valor añadido**, para atender las **necesidades específicas** de nuestros clientes.
- **Internacionalización** de nuestra oferta de equipos y sistemas.
- **Organización integrada**, orientada al crecimiento.
- **Adquisiciones corporativas** complementarias que nos permitan afianzar el liderazgo de mercado en todas nuestras líneas de negocio.





Nuestro Reto : En Cifras

CAGR 06-08

Crecimiento en Ventas

> 20%

Incremento Resultado Explotación

>25%

Mejora del B.P.A.

>25%

MANTENIENDO SOLVENCIA FINANCIERA





RESULTADOS 2006

27 de Febrero de 2007