



**AMPER**

## Nota de Prensa

Madrid, 21 de junio de 2005

**Junta General de Accionistas de Amper**

### **El excelente comportamiento de la cartera de pedidos garantiza el ejercicio 2005**

- *Enrique Used, presidente de Amper se fija como objetivo volver a duplicar los beneficios durante el presente ejercicio.*
- *La cartera de pedidos a finales de mayo ascendía a 148 millones de euros un 42% superior a la de hace un año*

Madrid 21.- “Los primeros meses transcurridos del presente año nos permiten afrontar con confianza el 2005” aseguró en su discurso Enrique Used, presidente de Amper, ante la Junta General de Accionistas de la entidad. La buena marcha de Amper se refleja, fundamentalmente, en el excelente comportamiento de la cartera de pedidos, que a lo largo de los cinco primeros meses del presente ejercicio ha crecido hasta superar el umbral de los 148 millones de euros, una cifra que es un 19% superior a la obtenida al cierre del ejercicio anterior y un 42% mejor a la de igual fecha de hace un año.

En este capítulo destacan especialmente las actividades de Medidata, que con 25 millones de euros duplica a la cartera de principios de año, Amper Soluciones, que con 35,6 millones de euros ha experimentado un crecimiento del 60% y la nueva actividad de Integración de Sistemas en España, Amper Medidata, que en tan sólo 6 meses ha conseguido hacerse con una cartera de pedidos de 13,7 millones de euros, en la que destaca AENA, como cliente estratégico, que con media docena de contratos representa más de la mitad de la contratación.

En Brasil, la recuperación de la actividad económica nacional está siendo espectacular y en sólo 6 meses Medidata ha firmado contratos por valor de 130 millones de reales, habiéndose

---

Para más información :

**Dirección de Comunicación y RR.II.**  
**Marconi 3. Parque Tecnológico de Madrid**  
28760 TRES CANTOS - MADRID

Tel : +34 91 724 30 00  
Fax : +34 91 806 19 75  
e-mail : comunicacion@amper.es



**AMPER**

## Nota de Prensa

intensificado la actividad especialmente en este segundo trimestre. Entre las sociedades que han adjudicado recientemente pedidos a Medidata, además de los ya clásicos clientes de telecomunicaciones (Embratel, perteneciente al grupo Telmex, Telemar y Vivo, grupo Telefónica), destacan Petrobrás, Unibanco y el Banco de Desarrollo Económico.

Otra de las actividades que más satisfacciones está reportando en los últimos meses es la apertura a los mercados internacionales, donde la cartera de pedidos se ha duplicado con respecto al año anterior. En este campo destaca Amper Programas debido a los nuevos encargos del ejército suizo, que con más de 8 millones de euros suponen algo más del 15% de su carga de trabajo.

En su intervención ante la Junta General de Accionistas, Enrique Used mostró su satisfacción por los resultados obtenidos durante 2004, que se tradujeron en un beneficio neto atribuible de 2,06 millones de euros, a pesar de lo cual dijo “no conformarse con ese volumen de beneficios, volviendo a ponerse como objetivo duplicarlos, de nuevo, durante el presente ejercicio. Además, Used traslado al auditorio la propuesta del Consejo de continuar creciendo a un ritmo sostenido, como mínimo de dos dígitos. “Tenemos que ganar más y es preciso crecer por tres vías: en rentabilidad, sobre todo mediante el control del gasto; además no se puede descuidar el crecimiento orgánico y si fuera posible, se continuará adelante en la búsqueda de alguna operación corporativa. Con la tesorería de que se dispone en la caja de Amper, (6,7 millones de euros) podemos afrontar alguna operación de compra siempre que no ponga en peligro nuestra solvencia financiera”.

Por su parte, el Consejero Delegado, Rafael Lozano, subrayó la excelente trayectoria que está experimentando la entidad desde la óptica de la rentabilidad. “Durante 2003, el resultado atribuible se ha multiplicado por 3,3 hasta alcanzar los 2,1 millones de euros; el Beneficio ordinario se ha duplicado, al pasar hasta los 12,26 millones y el resultado bruto de explotación se situó en 16,26 millones, casi 3 millones mas que hace un año. Pero el indicador que mejor refleja la marcha de la rentabilidad, según Lozano, es el margen EBITDA/VENTAS, que ha crecido 2,4 puntos hasta alcanzar un ratio del 8,8%, cuando la media del sector es de sólo el 6,9%.

---

Para más información :

**Dirección de Comunicación y RR.II.**  
**Marconi 3. Parque Tecnológico de Madrid**  
28760 TRES CANTOS - MADRID

Tel : +34 91 724 30 00  
Fax : +34 91 806 19 75  
e-mail : comunicacion@amper.es