



Madrid, 23/02/2005

s/Ref.

n/Ref.

OTRAS COMUNICACIONES

Muy Sres. nuestros:

Amper Medidata persigue alcanzar unas ventas de 10 millones de euros en su primer año de actividad.

- A los cinco años de haber adquirido la filial brasileña Medidata, el modelo se traslada al mercado español.
- Amper Medidata es capaz de movilizar hasta 200 ingenieros y expertos en soluciones IP, altamente cualificados, para atender cualquier tipo de proyecto.

Madrid.- Los aeropuertos de Madrid y Albacete, Ibermutuamur, Sykes, el Parlamento Vasco y varios proyectos de los ministerios de Seguridad y Defensa son algunos de los proyectos más significativos en los que ya está trabajando Amper Medidata, tan sólo tres meses después de haber comenzado sus actividades.

La cartera de pedidos de Amper Medidata para este primer año de actividad plena puede alcanzar fácilmente unos 11,5 millones de euros y está constituida tanto por proyectos IP suscritos por la nueva unidad de negocio, como por las aportaciones de clientes efectuadas por las distintas empresas del Grupo Amper, a las que se da continuidad al mismo tiempo que se modernizan al incorporar las potencialidades de las soluciones IP.

A los nuevos aeropuertos de Madrid y de Albacete se les va a dotar, en los próximos 6 meses, de sendas redes IP multiservicio. En Barajas, la terminal de carga y el CPD contarán con un cableado estructurado y una electrónica de red Nortel; mientras que en Albacete-Los Llanos, la nueva terminal comercial estará dotada de un cableado estructurado y una electrónica de Red que permitirá gestionar desde Madrid toda la Red IP.

Para Ibermutua, Amper Medidata se ha comprometido a realizar una consultoría de implantación de Telefonía sobre IP en toda su Red Corporativa con comunicaciones cifradas entre centros, basada fundamentalmente en equipos CISCO.

En Sykes, multinacional de servicios de atención de llamadas, Amper Medidata ha implantado un sistema integrado "Contact Center" que incorpora equipamiento Nortel de última generación para ambientes distribuidos.

El Parlamento Vasco ha adjudicado a Amper Medidata, los servicios de soporte y mantenimiento de sus sistemas de comunicaciones de voz para los siguientes años.



Con independencia de estos proyectos concretos, Amper Medidata es una iniciativa de Amper de cara a la nueva frontera de las comunicaciones IP (Internet Protocol) tanto para los servicios clásicos de voz, como para las transmisiones de datos en Banda Ancha y de cara a la difusión de video sobre ADSL. En estos campos Amper Medidata está ofreciendo a sus clientes el suministro de soluciones, llave en mano, para resolver necesidades de *call centres* y *triple play*.

Los objetivos de Amper Medidata para el período 2004/2007 pasan por crecer significativamente al calor de las soluciones IP y alcanzar unas ventas anuales al final del período de unos 18 millones de euros, con una alta rentabilidad (más de 1,8 millones de EBITDA generado). Las áreas de actividad en las que se generará este volumen de negocio son básicamente:

- Comunicaciones IP y movilidad 43%
- Almacenamiento y Seguridad 21%
- Gestión y operación de redes 15 y
- Servicios profesionales 21%

La plantilla de recursos altamente cualificados de que dispone Amper Medidata, entre el personal operativo propio y los servicios compartidos de las otras empresas del grupo asciende a 30 personas; si bien es capaz de movilizar a los 200 ingenieros senior y expertos en software y tecnologías de la Información y las Comunicaciones que Medidata dispone en Brasil. Este modelo de negocio, en el que los recursos humanos altamente cualificados se reparten a ambos lados del Atlántico, actuando en cada caso como *back office* respectivos para respaldar las propuestas comerciales respectivas, se alinea con las tendencias mundiales de *off shoring*.

Amper Medidata se posiciona, de esta manera, para aprovechar los recursos técnicos y comerciales, las capacidades y la experiencia en proyectos de Medidata Brasil. El capital humano, unido a un área técnico comercial ampliada en España con expertos en redes IP y Tecnologías de la Información, permite generar sinergias entre todas las empresas del grupo para formar equipos de trabajo multidisciplinarios a la medida de las demandas del cliente.

Las tres claves con que cuenta Amper Medidata para explicar su éxito son:

Disponer de alianzas estratégicas con los líderes tecnológicos (Cisco, Nortel, Sun, Hitachi, etc); actuar sobre un muy diversificado mercado de clientes y suministradores y contar con una plantilla altamente cualificada y reconocida como fiable por el mercado.

Con ese punto de partida, Emilio Cabañas, director General de Amper Medidata, se ha fijado unos objetivos para el arranque de la compañía, que podrían sintetizarse en estos 4 apartados:

- Hacer de Amper Medidata el Centro de Excelencia IP, movilidad, almacenamiento y seguridad de redes para todo el grupo de empresas de Amper.
- Desarrollar Nuevas Líneas de Negocio relacionadas con Tecnologías IP en los mercados y clientes actuales de las empresas que componen el Grupo Amper.
- Detectar y desarrollar Nuevas Oportunidades en nuestro país, aprovechando el posicionamiento de Medidata Brasil en empresas de origen español, y
- Potenciar los Acuerdos con Partners Tecnológicos Líderes mediante la especialización en Tecnologías IP, Movilidad, Almacenamiento y Seguridad en Comunicaciones.



Con estos instrumentos y un Director Comercial ya consolidado dentro del Grupo Amper responsable del mercado interno, junto con la incorporación de un Director Comercial que coordina las iniciativas de toda la fuerza de ventas hacia el mercado externo, Emilio Cabañas, confía en convertirse en un centro de excelencia IP para los mercados de Seguridad, Defensa, Administraciones Públicas, el mundo financiero y las grandes Corporaciones.

La clave del éxito pasa por la excelencia en la comunicación entre los distintos equipos de comerciales en las distintas empresas del Grupo Amper, que son quienes en definitiva van a poder identificar oportunidades IP y abrir las puertas de las empresas españolas a las propuestas técnicas que se diseñen desde Brasil.

Addenda

El 2 de marzo del 2000 Amper formalizó la adquisición del 40% de Medidata por 4.000 millones de las antiguas pesetas, incluyéndose en el acuerdo una opción de compra por un 11% adicional, opción que ejercitó a finales del mismo año. Y poco más tarde, en mayo de 2002, Amper pasaba a controlar el 75 por ciento del capital de la empresa.

Medidata, presidida por Jacques Scvirer, y de la que Víctor Moreno es su vicepresidente, es una empresa integradora de sistemas, tanto de comunicación de datos como de informática, fundada en 1976 y que se caracteriza por su alto nivel tecnológico y de calidad de servicio. En 2004, la compañía brasileña tuvo unos ingresos, según estimaciones provisionales, pendientes de auditoría, de más de 53 millones de euros, con un crecimiento del 6% sobre la facturación realizada en 2003, y para 2005 espera mantener una fuerte actividad de negocio al haberse incrementado la cartera de pedidos más de un 15%.

En la actualidad Medidata, filial del Grupo Amper, cuenta con más de doscientos empleados y es una empresa líder en integración de sistemas y redes de comunicaciones de datos en el mercado informático brasileño donde lleva 28 años actuando. Medidata comercializa productos y servicios realizados para empresas líderes en diversos segmentos del mercado de informática y comunicaciones, desarrollando proyectos de infraestructuras de redes LAN/WAN, soluciones de seguridad, infraestructuras de redes ópticas inteligentes, soluciones y proyectos en ámbito operacional UNIX, consolidación de servidores, consolidación de almacenamiento, Backup corporativos, gestión de redes, desarrollo de soluciones de e-business, proyectos que implementan tecnología Wíreles, voz sobre IP y telefonía IP. Medidata cuenta con cuatro sedes en Brasil: Río de Janeiro, Belo Horizonte, Porto Alegre y Sao Paulo y tiene como clientes a las grandes empresas públicas y privadas brasileñas como BNDES (Banco Nacional para el Desarrollo Económico y Social), Furnas, Petrobrás o Itaú entre otras. Asimismo, Medidata trabaja con todas las grandes operadoras de telefonía fija y móvil (Telefónica, Telemar, Brasil Telecom, Embratel, Vivo, Terra, etc...) y entre sus socios tecnológicos cuenta con firmas como Cisco y Sun las cuales la han reconocido como "Cisco Gold Partner Award" y "Sun Partner of the Year".

La compañía brasileña está especializada en el suministro, llave en mano, de infraestructuras de redes de área local y redes de larga distancia, integración de voz y datos y redes IP, así como en actividades relacionadas con Internet. Medidata y Amper presentan una amplia complementariedad, ya que mientras la empresa brasileña está especializada en la integración de sistemas para empresas y operadores; Amper, que orienta principalmente su actividad a las actividades de Mando y Control, Seguridad y Defensa, no ha descuidado su vocación original de prestación de servicios a los operadores de telecomunicaciones.

En los últimos meses Medidata ha estado especialmente activa y ha logrado adjudicarse junto con Hitachi Data Systems, el sistema de almacenamiento de la Compañía de Procesamiento de Datos del Estado de Sao Paulo (Prodesp). Este importantísimo proyecto consiste en el alquiler (con opción de compra), mantenimiento e instalación del subsistema Lightning 9980 V, con capacidad de 18 terabytes.



Prodesp, es una empresa de Tecnología de la Información del Gobierno del Estado de Sao Paulo, con una plantilla cercana a los 1.800 funcionarios, distribuidos en varias unidades organizativas, presente en prácticamente todas las administraciones públicas estatales, incluidos los Poderes Legislativo y Judicial.

La implementación se está realizando este mes de febrero y posibilita la continuidad de los servicios de Prodesp sin interrupción, con confidencialidad de datos y mayor desarrollo. Este proyecto de almacenamiento de datos de una empresa de gran tamaño como es Prodesp pone de manifiesto la eficiencia de Medidata en servicios de integración”.

Juan Carlos Carmona Schmolling
Director Relaciones con Inversores