

LA COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES

COMUNICACIÓN DE HECHOS RELEVANTES

Amper, S.A., con el presente escrito da cumplimiento, en los términos del artículo 82 de la Ley 25/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores y del artículo 5º de la Orden Ministerial de 22 de diciembre de 1999, a las obligaciones informativas derivadas de su carácter de entidad emisora, cuyos valores se negocian en el segmento denominado Nuevo Mercado, en lo que respecta a la obligación de informar al menos una vez al año de manera específica sobre la marcha y evolución del negocio, así como de las perspectivas del mismo.

La información que a continuación se transmite y comunica en forma de Hecho Relevante, complementa: la recogida en las cuentas anuales e informe de gestión de esta Compañía y de su Grupo Consolidado, correspondientes al ejercicio 2001, que fueron depositadas en esa Comisión con fecha 29 de mayo de 2002; la información correspondiente al primer trimestre del ejercicio 2002, depositada en esa Comisión con fecha 14 de mayo de 2002; y los Hechos Relevantes acaecidos a lo largo del presente ejercicio comunicados con fechas 18 de enero y 18, 19 y 21 de febrero.

1. EVOLUCIÓN RECIENTE

El Cuadro 1 siguiente resume las principales magnitudes de la Cuenta de Resultados del Grupo AMPER Consolidado del primer trimestre del ejercicio 2002, comparadas con el mismo periodo del año anterior.

El desarrollo empresarial registrado por AMPER, que pone de manifiesto la comparación de las cuentas de resultados 2001/2002, no puede ser explicado solamente en base a la evolución de las operaciones.

Cuadro 1

(Importe en Miles de Euros)

Concepto	31.03.02	31.03.01	Diferencia
1. Importe neto de la cifra de negocios.	57.300	81.708	-24.408
2. Resultado bruto de explotación	578	5.007	-4.429
3. Resultado neto de explotación	-926	3.018	-3.944
4. Resultado actividades ordinarias	-1.720	1.082	-2.802
5. Resultado consolidado antes de impuestos	-1.949	3.240	-5.189
6. Resultado consolidado	-2.773	2.128	-4.901
7. Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad Dominante	-3.564	36	-3.600

- El Resultado atribuible durante este primer trimestre del año mejora en un 17% las previsiones de la compañía, situándose en -3,56 millones de euros. Comparando el primer trimestre del 2002 con el del 2001, en condiciones homogéneas, es decir sin tener en cuenta las provisiones de autocartera, el resultado varía en -1,2 millones de euros.

Estos resultados, aún negativos, se deben fundamentalmente a:

- La crisis de las telecos, que durante el primer trimestre del año sigue afectando a la cuenta de resultados, y que sin embargo durante el mismo periodo del 2001 aún no había condicionado el mercado.
- El ERE (Expediente de Regulación de Empleo) que se ha completado durante los meses de marzo y abril de 2002, como estaba inicialmente previsto y que tendrá efectos completos durante el segundo semestre del año.
- La cifra de negocios alcanzó los 57,30 millones de euros, cifra ligeramente menor (7%) que las ventas previstas, como consecuencia del menor volumen de ingresos en Medidata, debido a la influencia que sobre dicha cifra han tenido factores coyunturales como son los relacionados con los reguladores del mercado de las Telecomunicaciones en Brasil.

Las ventas comparadas con el mismo periodo del año anterior disminuyen en 24,4 millones de euros como consecuencia de nuestras decisiones de cesar determinadas actividades y líneas de negocio, como por ejemplo el cierre de operaciones en Latinoamérica.

La puesta en práctica de las directrices estratégicas ha permitido que la composición y el peso relativo de los negocios que forman AMPER se haya modificado de una manera significativa, durante el último año y medio, como también pone de manifiesto el siguiente cuadro de ventas (netas de ajustes de consolidación), desglosadas por División operativa.

Cuadro 2	1º Trimestre 2002		1º Trimestre 2001	
	Importe	%	Importe	%
Amper Soluciones	18,89	33	39,20	48
Amper Tecnologías	22,36	39	18,40	22
Medidata	16,05	28	24,10	30
Cifra de Negocio Consolidada	57,30	100	81,7	100

La mejor estimación actual, para el año 2002, de la respectiva cifra de ventas de cada una de las tres divisiones operativas, permite augurar la continuidad en esta evolución de sus pesos relativos dentro de AMPER. Y ello, como consecuencia tanto de las tendencias registradas en las condiciones de la demanda de cada mercado, como por las prioridades de gestión desarrolladas por la dirección de AMPER, que se exponen en el apartado siguiente:

2. PERSPECTIVAS DE NEGOCIO POR LINEA DE ACTIVIDAD.

2.1. AMPER TECNOLOGÍAS

Esta división operativa que, como se ha mencionado, desarrolla su actividad en los mercados de defensa, institucional y de empresas, a su vez mantiene una estructura de gestión organizada en base a compañías independientes, dada la especificidad del mercado (defensa) o del producto (sistemas de gestión de parkings y parquímetros).

2.1.1. AMPER PROGRAMAS

Es una compañía especializada en comunicaciones militares, que desarrolla, ensambla y distribuye sistemas de mando y control para los ejércitos, radioayudas a la navegación aérea y de aviónica.

A las áreas de negocio tradicional, como son las radiocomunicaciones militares, redes tácticas y aviónica, se han unido, como generadoras de actividad, las nuevas líneas de mando y control y de radioayudas a la navegación aérea, que se prevé tengan una creciente demanda.

2.1.2. AMPER SISTEMAS

Esta compañía es un integrador de sistemas, que desarrolla, ensambla, instala y mantiene sistemas integrados de comunicaciones, sistemas de mando y control, sistemas de telemetría, sistemas de control de fronteras y redes empresariales. Desarrolla sus actividades para mercados institucionales como seguridad pública, transporte, Administración Pública, compañías eléctricas y empresas.

Amper Sistemas tiene un papel fundamental en la operación de control de fronteras, que la Guardia Civil está llevando a cabo con el objetivo de eliminar los incidentes que se han producido en los últimos años. En este sentido, la compañía colabora con las Instituciones de Seguridad Pública mediante el desarrollo de su Sistema Integrado de Vigilancia del Estrecho (SIVE), que se está desplegando en la costa sur española.

Por otra parte, Amper Sistemas se encuentra bien posicionada en el mercado de comunicaciones y control para las cuencas hidrográficas, en el que están previstas fuertes inversiones a nivel nacional para la próxima década, con motivo de la reciente aprobación del nuevo Plan Hidrológico Nacional.

2.3.1. AMPER IBERSEGUR

Ha crecido considerablemente en su mercado de sistemas de gestión y seguridad de parkings y de parquímetros, gracias a la adjudicación de nuevos contratos para el control de aparcamientos en aeropuertos (AENA) y grandes centros comerciales como El Corte Inglés.

En el área de parquímetros opta a serias posibilidades de adjudicación en los concursos en proceso de las ciudades de Madrid y París.

Este éxito es debido a los productos de diseño propio que continúan como líderes de mercado, en tecnología y calidad, permitiéndoles expandirse a otros mercados internacionales.

Como se acaba de mencionar para cada una de las compañías que componen esta división, Amper Tecnologías prevé mantener el mismo volumen de facturación del ejercicio precedente y el mismo peso relativo sobre el consolidado del Grupo.

2.2. AMPER SOLUCIONES

La división denominada Amper Soluciones concentra su actividad en los mercados de las operadoras de comunicaciones. Su oferta incluye tanto la provisión de servicios como la venta de productos, propios y de terceros.

La oferta de servicios profesionales de ingeniería y consultoría de Amper Soluciones comprende el diseño, instalación, construcción, integración y mantenimiento de redes fijas basadas en hilo de cobre de fibra óptica y redes de radio (incluyendo PTP, PTM y celular).

Por lo que respecta a su oferta de productos, Amper Soluciones además de comercializar equipos de red, celular, DSL y para banda ancha PTP y PTM, realiza la correspondiente integración de sistemas. La comercialización de terminales propios ha disminuido de forma significativa, estando subcontratada toda la fabricación.

La ralentización de las inversiones de los operadores de telecomunicación se ha visto acompañada de un alto nivel de incertidumbre respecto al timing de desarrollo e implantación de la tecnología UMTS. Todo ello se ha traducido en una reducción generalizada en la demanda por parte de las distintas operadoras.

Por otra parte, durante el ejercicio 2002 se está culminando el proceso de liquidación de las filiales en Latinoamérica de Amper Soluciones, que daban cobertura jurídica a las operaciones que se realizaban en ese mercado y que fueron cerradas durante el 2º semestre del año 2001.

Estas dos circunstancias mencionadas, han tenido su reflejo en la evolución de la cifra de ventas de Amper Soluciones durante el primer trimestre, y no parece que se vaya a corregir en la segunda parte del año. Es por ello que Amper Soluciones ha dedicado parte de sus esfuerzos a continuar en el proceso de adaptación competitiva iniciado en el ejercicio 2001.

Durante el 2º trimestre del año, se reflejarán los efectos del ERE, aprobado en febrero por la Dirección General de Trabajo e implementado durante los meses de marzo y abril del presente año.

Entre el periodo considerado de marzo/01 a marzo/02 la plantilla en España se ha reducido en 218 personas (sin tener en cuenta STC) y en Latinoamérica ha disminuido en 392 personas.

Durante este primer trimestre se ha materializado la cesión global de activos y pasivos de Amper Servicios y Amper Datos a Amper Soluciones, simplificando la gestión administrativa y facilitando el control de las operaciones.

Por otro lado se ha capitalizado la sociedad (26 millones de euros) reduciendo sensiblemente los costes financieros y se ha optimizado el circulante, con una reducción del periodo de maduración de los proyectos y del periodo medio de cobro.

2.3. MEDIDATA

Medidata es una compañía brasileña, integrador de sistemas de telecomunicaciones, que comercializa y distribuye equipos de valor añadido, y en la que AMPER ha aumentado su participación del 51% al 75%. Está entre las tres mayores integradores de sistemas de Brasil y es el mayor de los vendedores de Sun Microsystems al tiempo que mantiene acuerdos estratégicos con Compaq, Lucent, IBM y Netscape.

Medidata cuenta con una cartera de destacados clientes entre los que figuran Telesp, Embratel, AT&T, Motorola, Ericsson, TV Globo, Oracle, Renault, Bradesco, etc.

El buen momento por el que atraviesan las cuentas de resultados de las Entidades Financieras de Brasil pueden incrementar sus inversiones en sistemas de comunicación de voz/datos, lo que constituye una nueva oportunidad de mercado para Medidata.

Durante el primer trimestre 2002 se ha llegado a un acuerdo para adquirir hasta el 75% del capital de Medidata por parte de Amper, es decir un 24% más, lo que refuerza la presencia de Amper en Brasil, el mayor mercado latinoamericano y el más estable de la región. El precio de dicha compra es de 15,7 millones de US\$ (0,6 veces las ventas) y al ritmo de resultados del año pasado, 10 millones de US\$, la inversión estará amortizada en 6 años y medio.

La toma de una mayor participación en Medidata ha permitido a AMPER consolidar su presencia en el mayor y más prometedor de los mercados latinoamericanos. De esta manera, Medidata ha pasado a ser el centro de competencia de Amper en Brasil.

Durante el primer trimestre del ejercicio actual, a pesar de la incertidumbre generalizada que está afectando a las economías latinoamericanas, la compañía ha mantenido su presencia y cuota de mercado en el negocio de integración de sistemas de infraestructuras informáticas, comunicación de datos y de soluciones completas en aplicaciones ligadas a la tecnología de Internet y gerencia de redes corporativas.

Las ventas de Medidata durante el presente ejercicio no han alcanzado el volumen esperado como consecuencia del estancamiento de las inversiones de las operadoras de telecomunicación, que se encuentran en espera del dictamen del organismo regulador sobre el cumplimiento de las inversiones acordadas en las privatizaciones, dicho dictamen debe iniciar el proceso de liberalización del mercado. Asimismo, el periodo preelectoral crea incertidumbres, que afectan directamente a la marcha de la economía brasileña.

3. INVERSIONES Y FINANCIACIÓN

En el ejercicio 2001, las principales inversiones llevadas a cabo han sido las siguientes (en miles de euros):

Año 2001		31.12.01		
Participación	Inversiones	Coste Inversión	Capital	Fondos Propios
51%	Grupo S.T.C. (su actividad son los sistemas de transmisión vía radio, celular, punto a punto y punto a multipunto)	3.991	12,0	3.077
33,33%	BUCLE 21 (Esta nueva empresa se dedicará fundamentalmente a la adquisición, construcción y explotación de infraestructuras para operadores de telecomunicaciones)	666	2.000	2.000
32%	TEIMA AUDIOTEX, S.L. (La compañía es especialista en tecnología básica en el campo del Tratamiento Digital de Señales)	817	8	973

En este sentido, las principales inversiones realizadas durante el presente ejercicio 2002 fueron las siguientes:

Año 2002		30.03.2002		
Participación	Inversiones	Coste Inversión	Capital	Fondos Propios
24%	MEDIDATA (* Descripción de actividad incluida en el apartado 2.3. Medidata)	16.709	10.336	36.026

En el mes de mayo y con motivo del incremento de nuestra participación en Medidata, se ha obtenido un préstamo sindicable por importe de 12 millones de euros, el Banco agente de la operación ha sido el HSBC.

4. PRINCIPALES RIESGOS DE LA SOCIEDAD

En opinión de la compañía, el único riesgo de negocio significativo se concentra en Amper Soluciones, dada la coyuntura actualmente existente en los planes de inversión de las operadoras de telecomunicación; y por lo tanto está relacionado directamente con el esfuerzo inversor que finalmente realicen los potenciales clientes de Amper Soluciones en España.

5. DESCRIPCIÓN DE LOS COMPROMISOS ADOPTADOS POR LOS ACCIONISTAS SIGNIFICATIVOS.

Amper no tiene ningún tipo de acuerdo con los accionistas significativos en relación con su permanencia en el capital de la Sociedad o de su pertenencia al Consejo de Administración.

En Madrid, a 29 de mayo de 2002