



C/ Marconi, 3
Parque Tecnológico de Madrid
28760 TRES CANTOS (Madrid)



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

Sr. D. Antonio Más Sirvent
Dirección General de Mercados Secundarios
COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES
Paseo de la Castellana, 15
28046 Madrid

Madrid, 11.05.07

s/Ref.

n/Ref.

COMUNICACIÓN DE HECHOS RELEVANTES

De conformidad con el artículo 82 de la Ley 24/88 de 28 de julio del Mercado de Valores, la Orden Ministerial de 22 de diciembre de 1999 y la Circular 1/2000 de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, comunicamos que el Consejo de Administración de AMPER, S.A. celebrado el día 26 de abril de 2007, aprobó, por unanimidad, previo informe favorable de la Comisión de Auditoría y Control, el Informe Anual que Amper, S.A., como sociedad perteneciente al segmento de negociación en las Bolsas de Valores denominado Nuevo Mercado, ha de elaborar explicando la evolución y perspectivas de negocio, así como sus planes de inversión y financiación para el futuro desarrollo y expansión de la sociedad. (Se adjunta un ejemplar de este Informe como anexo a la presente carta)

Aprovecho la ocasión para saludarle muy atentamente,

Manuel Márquez Dorsch
Consejero Delegado



INFORME ANUAL NUEVO MERCADO

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 información recogida en las Cuentas Anuales e Informe de Gestión de esta compañía y de su grupo consolidado, correspondientes al ejercicio 2006, y la información correspondiente al primer trimestre del ejercicio 2007. Estos documentos serán depositados en la CNMV en los próximos días.

1. EVOLUCIÓN RECIENTE

El siguiente cuadro resume las principales magnitudes de la Cuenta de Resultados del Grupo AMPER Consolidado del primer trimestre del ejercicio 2007, comparadas con el mismo periodo del año anterior.

	PRINCIPALES CIFRAS GRUPO AMPER	
(Mn.€)	<u>1T 2007</u>	<u>1T2006</u>
CARTERA	158,99	115,22
VENTAS	55,32	46,70
EBIT	-1,76	2,06
% EBIT / VENTAS	n/a	4,4%
RTDO. ATRIBUIBLE	-1,93	1,56
PLANTILLA (nº de personas)	1.121	733
DEUDA NETA (TESORERIA)	9,66	(14,34)

Los resultados trimestrales siguen viéndose afectados por el carácter estacional en los negocios del Grupo, por lo que la buena marcha esperada de la compañía para este ejercicio no queda totalmente reflejada en las cifras de este periodo.



2. PERSPECTIVAS DE NEGOCIO POR LINEA DE ACTIVIDAD.

2.1. DEFENSA

- **Esta unidad de negocio diseña, produce, integra y mantiene equipos electrónicos y sistemas de información y comunicaciones para el mercado de Defensa.**

Sin lugar a dudas, si tuviéramos que destacar el acontecimiento más relevante en la actividad de defensa durante el ejercicio 2006, este sería el éxito obtenido en Suiza con la obtención del contrato FIS-H por el que Amper Programas desarrollará y suministrará el sistema de Mando y Control para el Ejército suizo.

Después de tres años de intenso trabajo en estrecha colaboración con el Ministerio de Defensa y el Ejército suizo, en el marco de varios contratos anuales, en el que sucesivamente se han ido desarrollando diferentes prototipos para demostrar el alcance de las capacidades, y definir los requisitos del sistema, en Diciembre se firmó el contrato definitivo por importe de 43 M€ para desarrollar, a lo largo de los próximos tres años, el sistema de Mando y Control (C2IS) que será implantado y desplegado en todos los niveles del Ejército.

Este importante contrato, conseguido en competencia con las mayores empresas de este sector a nivel internacional, hace que, junto con el sistema SIMACET (Sistema de Mando y Control del Ejército de Tierra), Amper Programas sea una de las dos empresas en el mundo que tiene dos sistemas desplegados y dos referencias en países de primer nivel tecnológico.

Debemos esperar que esta posición adquirida por Amper en este campo produzca, en un plazo relativamente corto, nuevos éxitos en este sofisticado mundo de los sistemas para Mando y Control.

En el mercado español hemos continuado nuestra consolidación en las áreas tradicionales, cabe destacar que se ha comenzado la producción y entrega de las primeras unidades de la nueva generación de equipos VHF (PR4G -V3), de los que por sus grandes prestaciones técnicas y operativas se espera suministrar en los próximos años a los ejércitos importantes cantidades de los mismos.

También en este mercado se están dedicando recursos importantes en nuevas áreas de actividad (UAV, Guerra Electrónica, Aeronáutica, etc.) de los que en los próximos años esperamos obtener éxitos relevantes.

EXPANSIÓN INTERNACIONAL



2.2. 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.**

Sistemas Criptográficos

Epicom, durante el 2006 se ha finalizado el desarrollo de un equipo personal de criptografía, de muy alta tecnología y capaz de ser empleado sobre diferentes tipos de comunicaciones de baja y alta capacidad, en el 2007 se iniciará su industrialización.

Por otro lado, EPICOM ha comercializado para la Administración española, equipos de criptografía no nacionales, relacionados básicamente con la interoperabilidad OTAN.

Para el año 2007, se tiene previsto el desarrollo y certificación acorde a la norma CC EAL4+ de tres nuevos cifradores. Se continuará asimismo, con desarrollos de Investigación en el área de la Criptografía.

Equipos Video-Vigilancia

La empresa LANACCESS se dedica fundamentalmente al desarrollo de equipos de videovigilancia inteligente. Su mercado, se centra básicamente en el entorno de las grandes corporaciones y empresas, sobre todo, de tipo bancario.

Para 2007, se piensa incorporar nuevas capacidades software a los sistemas de videovigilancia y ampliar la venta de estos sistemas, sobre todo, en colaboración con otras empresas del Grupo Amper.

Sistemas de Información para Reconocimiento y Vigilancia

Durante 2006, Amper Sistemas ha finalizado con éxito, la implantación de los sistemas de Vigilancia de Fronteras en Estonia y Serbia.

Estos proyectos, que se han desarrollado para el control de fronteras fluviales y terrestres de la Unión Europea, consolidan la tecnología y capacidad de Amper en Sistemas de Mando, Control y Comunicaciones para vigilancia de fronteras.

Estos Sistemas posicionan, junto con el SIVE en España, a Amper Sistemas como una de las empresas líderes en Europa en el ámbito de los Sistemas C4ISR para la vigilancia y el control de Fronteras de todo tipo.

**INNOVACIÓN EN SU OFERTA
TECNOLÓGICA**



2.3. EQUIPOS Y SERVICIOS DE ACCESO

- **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.**

Amper Soluciones a lo largo del año 2006, ha continuado incrementando su oferta de productos y servicios orientada a facilitar a los operadores de telecomunicaciones, tanto fijos como móviles, una oferta cada más amplia de productos, sistemas y soluciones de comunicaciones de banda ancha, que permita brindar servicios finales a sus clientes de voz, datos y vídeo.

Amper Soluciones ofrece al mercado modernas tecnologías relacionadas con la banda ancha (ADSL, VDSL, WiFi, WIMAX, PLC, VoIP, IPTV, UMTS, etc.) que se materializan en una amplia oferta de productos y soluciones. Esta oferta ha sido reconocida por sus clientes habiéndose convertido en uno de los líderes españoles de este tipo de tecnologías. Cabe reseñar, de forma particular, el incremento experimentado en sus ventas en el mercado de exportación, al haberse alcanzado un importe de 5,3 millones de euros.

Amper Soluciones, además de su oferta de productos, ofrece al mercado servicios que comprenden la ingeniería, instalación y puesta a punto de sistemas de telecomunicaciones. Su experiencia principal en el Área de Servicios se centra en los despliegues de redes de comunicaciones radio, tanto para operadores fijos como móviles, suministrando todas las infraestructuras necesarias, tanto en proyectos específicos como en proyectos llave en mano.

ADAPTACIÓN A LAS NUEVAS DEMANDAS DEL MERCADO DE BANDA ANCHA

2.4. INTEGRACIÓN DE REDES Y SISTEMAS ESPAÑA

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

El dinamismo del mercado de Telecomunicaciones genera la aparición de nuevas tecnologías, pero solo algunas marcan un profundo cambio en la manera que nos comunicamos para convertirse en tendencias dominantes; este es el caso de la Tecnología IP.



La reducción de costes asociados a IP ha conquistado a las empresas y hoy, avanzamos hacia la convergencia de todas las aplicaciones de las empresas; voz, vídeo datos y multimedia pueden gestionarse en una sola infraestructura de red IP mejorando la productividad y eficiencia del negocio.

El avance del mercado de Almacenamiento con proyectos de gestión de datos, recuperación ante desastres, disponibilidad y continuidad de negocio, consolidación, replicación y backup, Storage on demand, Utility Computing, Virtualización, ILM (Gestión del Ciclo de Vida) son algunos de los conceptos en los que se basará este desarrollo de este mercado.

Ya están en marcha proyectos presentados de forma conjunta entre varias empresas del Grupo Amper ofreciendo una solución completa acreditada en los clientes donde la credibilidad y solvencia de Amper está garantizada.

2.5. INTEGRACIÓN DE REDES Y SISTEMAS BRASIL

- Medidata ha tenido en 2006 un crecimiento en facturación en dólares del 9%, después de haber sufrido un parón motivado por el período electoral. Su posición en el mercado durante este año se ha mantenido sólida en el área de Telecom, tanto para Operadoras como Fabricantes de Equipos, se ha dedicado foco especial a los mercados de Empresas, donde triplicó sus ventas y, en Gobierno & Utilities donde tuvo un aumento del 100%. Con éstos resultados Medidata vuelve a equilibrar mejor el origen de sus ingresos y reduce la dependencia de sus clientes tradicionales (Operadoras).

Parte de estos resultados son debidos a negocios involucrando a nuevas tecnologías (Unified Communications, Convergencia de Redes de Datos y Voz y, la sustitución de PABX tradicionales TDM por nuevas soluciones con tecnología IP). Los negocios en esta tecnología superaron el 40% de las previsiones. La productividad de la empresa continúa experimentando mejoras significativas con un aumento del 9% en la facturación / empleado, que alcanzó US\$ 550 mil.

Con la continuidad política resultante de las elecciones ocurridas a finales de 2006, las expectativas para 2007 permanecen positivas. El Gobierno hace señas con Planes específicos de Aceleración del Crecimiento Económico, incluso en las áreas de universalización de la Informática y Telecomunicaciones. Estas inversiones redundan a corto y medio plazo en aumento de demanda por los productos y servicios ofertados por Medidata. En 2007 la empresa continuará en su plan de inversión en Nuevas Tecnologías, en el crecimiento en el mercado Empresas y en el aumento de la oferta de Servicios Profesionales.

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



3. ESTRATEGIA

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.

4. INVERSIONES Y FINANCIACIÓN

Durante el año 2006 se han acometido las siguientes inversiones (en miles de euros):

Año 2006			
Activo	Descripción	Precio de compra	Referencia Hecho Relevante
Telcar	Compra del 100% a sus fundadores	23,5 mill.€	2006058445(06.06.06)
Medidata	Compra el 13,96% a sus fundadores	19,94 mill.Reales	2006076157(28.07.06)
Grupo Landata	Compra el 100% a IBV	75 mill.€	2006096668 (05.10.06)

El 18 de diciembre se ha suscrito un préstamo sindicado por valor de 61 millones de euros encabezado por HSBC y otras 22 instituciones financieras y se comunica a la CNMV con nº de registro: 2006122491 (18.12.06).

Asimismo, el 16 de enero la Junta General Extraordinaria de Accionistas aprobó una ampliación de capital de 1.548.340 acciones nuevas, para compensar el crédito por 17 millones de euros cuyo titular es Corporación IBV y se comunica a la CNMV con nº de registro: 2007002750 (16.01.07)



5. PRINCIPALES RIESGOS DE LA SOCIEDAD

En opinión de la compañía, todos los posibles riesgos derivados de:

- Riesgo de mercado, grado de sensibilidad ante el precio de las acciones, las divisas, los tipos de interés, etc.
- Riesgo de crédito, grado de sensibilidad ante las condiciones y/o el incumplimiento de un derecho de cobro.
- Riesgo de explotación, grado de sensibilidad a la inadecuación de procesos internos o su ineficiencia.
- Riesgo de la cifra de negocio, grado de sensibilidad ante los cambios de la demanda, la oferta y/o la competencia.

Consideramos están suficientemente cubiertos tal como se explica y detalla en el apartado **D) Sistemas de Control de Riesgos** del informe del Buen Gobierno remitido a la CNMV con carácter simultáneo a la presentación de este Informe.

6. 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 26 de abril de 2007

PREVISIONES

Estas previsiones no suponen ninguna garantía de la evolución futura de la sociedad. Aunque suponen la mejor estimación de la compañía sobre dichas variables, se basan en hechos futuros e inciertos cuyo cumplimiento es imposible determinar en el momento actual. La sociedad no se hace responsable de las posibles desviaciones que pudieran producirse en los diferentes factores ajenos al control del Consejo de Administración de la sociedad que influyen en la evolución futura de la sociedad ni, por tanto, del cumplimiento de las expectativas indicadas.