



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 recogida en las cuentas anuales e informe de gestión de esta Compañía y de su Grupo Consolidado, correspondientes al ejercicio 2004, que han sido depositadas en esa Comisión con fecha 18 de mayo de 2005; la información correspondiente al primer trimestre del ejercicio 2005, depositada en esa Comisión con fecha 13 de mayo de 2005; y los Hechos Relevantes acaecidos a lo largo del presente ejercicio comunicados el 1 y 4 de abril de 2005.

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 2005, comparadas con el mismo periodo del año anterior.

Cuadro 1

PRINCIPALES CIFRAS GRUPO AMPER

(Mn.€)

	1T 2005	1T2004	% Variación
CARTERA	136,46	110,77	23%
VENTAS	39,12	42,20	-7%
EBITDA	0,71	0,70	1%
% EBITDA /VTAS	1,8%	1,7%	n/a
RTDO. ORDINARIO	0,45	0,76	-41%
RTDO. ATRIBUIBLE	-0,26	-0,23	-13%
PLANTILLA (nº de personas)	688	726	-5%
TESORERIA	6,77	5,32	27%

ADAPTADO A NIIF

	1T 2005	1T2004	% Variación
VENTAS	39,66	44,76	-11%
RTDO. ANTES IMPUESTOS	1,53	1,76	-13%
RTDO. EJERCICIO	1,47	1,21	21%
RTDO. ATRIBUIBLE	0,93	0,39	138%



Los resultados trimestrales siguen viéndose afectados por el carácter estacional de la mayoría de 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.

El desarrollo empresarial registrado por AMPER, no se pone de manifiesto por la sola comparación de las cuentas de resultados del primer trimestre 2004/2005, sino que debe ser explicado en base a la evolución de los negocios.

2. PERSPECTIVAS DE NEGOCIO POR LINEA DE ACTIVIDAD.

2.1. DEFENSA (Amper Programas)

- AMPER PROGRAMAS, la sociedad participada en un 51 % por AMPER, S.A. y en un 49 % por el Grupo francés THALES afronta el ejercicio 2005 con importantes perspectivas de nuevos proyectos y con una clara voluntad de ampliar su oferta de equipos y sistemas a otras áreas cercanas a su vocación principal de integrador de sistema de comunicaciones y de mando y control

En el ámbito de las comunicaciones de defensa, durante el ejercicio 2005 se continuará completando el sistema de comunicaciones tácticas (R.B.A., Red Básica de Área) que AMPER ha estado suministrando al Ejército durante los últimos 5 años, con nuevos vehículos para aplicaciones no contempladas en el proyecto original, de manera que esta red constituya la columna vertebral de comunicaciones para cualquier despliegue tanto en España como en cualquier misión exterior en que sea requerida una red de comunicaciones.

Asimismo en cuanto a las comunicaciones de combate, basadas en el equipo PR4G, uno de los principales productos fabricado por Amper Programas, durante este año se acometerán las inversiones necesarias para dotar a la compañía de la tecnología y medios necesarios para comenzar a fabricar la nueva generación de este equipo, PR4G-V3 que incorpore las más avanzadas prestaciones así como un ancho de banda de 64 Kbit, lo que abrirá su utilización a nuevas aplicaciones y sistemas de armas en el ámbito de la transmisión de datos, lo que representa una magnífica oportunidad para el futuro.

Durante este ejercicio, muy probablemente y como fruto del consorcio constituido a principio de año en Suiza entre Amper Programas, Thales Suiza y la sociedad alemana Rheinmetall para suministrar al MOD Suizo sus sistemas de mando y control, esperamos firmar un importante contrato, que dará continuidad a los contratos ya firmados en 2003 y 2004, lo que supondrá la continuidad de Amper Programas en este país como suministrador habitual de Sistemas de Mando y Control, con lo que esto conlleva para el futuro de esta sociedad.



Sin duda nuestra presencia en Suiza junto con los sistemas suministrados y ya probados en misiones reales por el ejército español, colocan a nuestra sociedad como una de las 2 o 3 que en Europa tienen estas referencias, lo cual es muy valorado por otros países con las mismas necesidades, algunos de los cuales ya se han interesado por nuestros sistemas de mando y control y ya se está a nivel de discusión de ofertas presentadas.

El objetivo es el mantenimiento de los altos índices de rentabilidad con un crecimiento de negocio, al menos, próximo al 5%.

2.2. SEGURIDAD (**Amper Sistemas**)

- ❑ Esta compañía está especializada en proyectos integrales de ingeniería, diseño, desarrollo e implementación de redes de comunicación, sistemas de información y seguridad pública, mando y control de fronteras, agua, energía y transportes.

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. Los despliegues del sistema SIVE en Cádiz, Málaga, Granada y Ceuta se completaron con éxito a finales del ejercicio 2004.

En el mercado internacional de vigilancia de fronteras es de destacar el éxito conseguido por Amper Sistemas al ganar el concurso que convocó la Unión Europea para el suministro de un sistema táctico de vigilancia de la frontera terrestre de Serbia y Montenegro. Amper recibió la adjudicación de este contrato en diciembre del 2004.

En el mercado de Aguas, se terminó la ampliación del sistema de telecontrol de los regantes del Campo de Cartagena y se consiguió un nuevo contrato de control de regadíos en Murcia en la zona de Abarán. Se terminó el Sistema de Gestión de Emergencias de la Presa de Itoiz, pionero en España y se consiguió una nueva adjudicación para la presa del Arenoso. Estas dos adjudicaciones posicionan a Amper ante un mercado de cerca de mil presas, que por ley deben de acometer la implantación de los sistemas de emergencia similares a los de Itoiz y el Arenoso.



Amper Sistemas es una apuesta estratégica del Grupo y esperamos que su cifra de negocio registre crecimientos en éste y en los próximos ejercicios. En el primer trimestre de 2005 se sitúa en 3,8 millones de euros con una previsión para el primer semestre de cerca de 13 millones de euros y un resultado atribuible de punto de equilibrio, similar al alcanzado en el 2004, debido a la habitual estacionalidad del negocio, que se concentra en el segundo semestre.

Las previsiones de ventas para el ejercicio actual, en la totalidad de las cuatro áreas de negocio de la empresa, Vigilancia de Fronteras, Seguridad Publica, Transporte y Aguas representará un crecimiento en términos homogéneos en relación con el 2004 de más de un 25%, es decir sin considerar en el ejercicio anterior las ventas relacionadas con el Networking.

2.3. OPERADORES TELECOMUNICACIÓN (**Amper Soluciones**)

- ❑ Ofrece proyectos de ingeniería, infraestructura de radio, productos y servicios profesionales diseñados para atender la demanda de grandes operadores de telecomunicaciones. Sus principales áreas de negocio son: productos y soluciones de acceso, consultoría de telecomunicaciones, proyectos especiales y servicios de Radio.

Amper Soluciones dirige su oferta a los Operadores de Telecomunicaciones ofreciendo proyectos y servicios. La oferta de Amper Soluciones se focaliza en la venta de productos y servicios demandados por los operadores para brindar servicios de comunicaciones de banda ancha.

La Sociedad ha centrado su oferta para Operadores con productos en el área de acceso a redes en tecnologías, tales como ADSL, WIFI, IP, CABLE MODEM, WIMAX, GPRS, UMTS, etc. Su catálogo de productos actual cubre una amplia gama de productos para brindar acceso de datos (Internet de alta velocidad) como de accesos de voz y datos, así como servicios que combinan la oferta de servicios de voz, datos e imágenes.

El catálogo de productos de la Empresa se encuentra en permanente renovación, como consecuencia del dinamismo del mercado al que dirige su oferta, y tiene como objetivo el ofrecer a sus clientes las últimas tecnologías disponibles.



La Empresa oferta, a su vez, productos y servicios para Operadores Móviles. Su oferta de productos se sustancia en elementos para la constitución de las Redes Móviles de 2ª y 3ª Generación (Equipos de Energía, Repetidores para ampliación de coberturas, Antenas, etc.). Esta oferta de productos para Operadores Móviles se completan con una oferta de servicios, que cubre desde la ingeniería de las Estaciones Base, la instalación y la integración.

Las ventas acumuladas de la Empresa al 31 de marzo han sido de 10.610 Millones de Euros, frente a los 7.699 Millones de Euros del año anterior, lo que representa un incremento del 37,8% en relación con el mismo periodo del año anterior.

Consideramos que éste incremento de ventas se va a consolidar y no es consecuencia de un adelanto de facturación de trimestres posteriores.

Las ventas previstas por la Sociedad para el ejercicio económico del año 2005 estiman un incremento de alrededor del 8% y el margen esperado mejorará los resultados de ejercicios anteriores.

2.4. TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN (**Medidata**)

- ❑ Medidata es una compañía brasileña, con una experiencia de más de 25 años en la integración de sistemas y tecnologías de la información, que comercializa y distribuye productos y servicios ofrecidos por empresas líderes del mercado (Cisco, RealNetworks), y en la que AMPER tiene una participación del 75%.

Está entre los mayores integradores de sistemas de Brasil y es uno de los mayores vendedores de Cisco Systems, por lo que ostenta la categoría de “Gold Partner”, y acaba de recibir el premio Best Performance Service Provider System Integrator al tiempo que mantiene acuerdos estratégicos con Sun Microsystems y Hitachi Data Systems.

Medidata que es una firme apuesta del Grupo, con una visión a medio-largo plazo, cuenta con una cartera de destacados clientes, entre los que se encuentran grandes empresas públicas y privadas brasileñas como BNDES, Furnas, Petrobrás, Prodesp, Electrobrás, Unibanco y Bradesco. Medidata trabaja con todas las grandes operadoras de telefonía fija (Telefónica, Telemar, Embratel), móvil (Vivo), Internet (Terra) y transmisión de datos del competitivo mercado brasileño.

La recuperación del sector de telecomunicaciones es un hecho que debe permanecer en 2005, dónde la empresa tiene una buena penetración y experiencia.



La amplia gama de productos y servicios de Medidata está teniendo como foco las nuevas tecnologías con aplicaciones y facilidades específicas para diferentes sectores de actividad. Una vez introducida en los mercados de “Utilities” y Petróleo, Medidata también hizo especial hincapié en el mercado financiero y corporativo a lo largo de 2004.

En 2005 Medidata deberá mantener los planes estratégicos en curso, dedicándose cada vez más a la prestación de servicios profesionales especializados y en la oferta de nuevas tecnologías, con un crecimiento estimado en moneda local superior al 10%.

El objetivo es evolucionar para soluciones menos “estandarizadas” y de mayor margen :

- Soluciones de Comunicaciones IP (IPC) orientadas a Telefonía Corporativa, Videoconferencia y Contact Center (IPCC).
- Soluciones y Consultoría en Políticas de Seguridad, Almacenamiento de datos y Continuidad de negocios.
- Suministro de productos y servicios a las Operadoras de Telecomunicaciones en el ámbito de los servicios denominados Triple Play.

2.5. COMUNICACIONES IP (**Amper Medidata**)

- Amper Medidata, se posiciona como una nueva empresa dentro del Grupo Amper, 86% Grupo Amper y 14% Sr. Scvirer y Sr. Moreno (Presidente y Vicepresidente de Medidata Informática en Brasil), convirtiéndose en el **Centro de Excelencia en Tecnologías IP**, es decir, referente para las diferentes empresas del Grupo poniendo a disposición de sus clientes toda la experiencia acumulada en proyectos IP tanto en España, por las diferentes empresas del Grupo, como en Brasil, por Medidata Informática.

Soluciones de Convergencia hacia Redes IP, Comunicaciones IP y Movilidad, Seguridad Integral, Almacenamiento y Continuidad de Negocios, Gestión y Operación de Redes y Sistemas, son las líneas tecnológicas donde Amper Medidata, a través de sus consultores comerciales y técnicos realizarán un análisis del ambiente tecnológico y de negocio de cada uno de sus clientes, proponiendo las mejores y más adecuadas soluciones que faciliten incrementos reales de productividad y beneficio.

Amper Medidata es capaz de movilizar hasta 200 ingenieros y expertos en soluciones IP, altamente cualificados, para atender cualquier tipo de proyecto. Su experiencia está avalada por sus **niveles de acreditación y certificación**: Nortel Gold Partner, Cisco Silver Partner, Systimax VAR Prestige, Sun iForce Workgroup y certificaciones en las tecnologías y servicios del resto de proveedores que conforman su oferta.



Amper Medidata, que es una firme apuesta estratégica del Grupo, con una visión a medio-largo plazo, cuenta con una **cartera de destacados clientes**, entre los que se encuentran: AENA, TGSS, Ministerio de Defensa, Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado, Ibermutuamur, Confederaciones Hidrográficas, Muface, Ministerio de Justicia, Ministerio de Ciencia y Tecnología...

La reciente adjudicación a Amper Medidata, por más de 15 millones de euros, de la **Red Multiservicio del Nuevo Entorno Aeroportuario de Barcelona**, es el reconocimiento de AENA como integrador de referencia, tras haber desarrollado con éxito durante los últimos años Redes Multiservicio en más de 10 aeropuertos (Tenerife Sur, Málaga, Valencia, Gran Canaria, Fuerteventura, Almería, Albacete, Madrid-Barajas) así como su Red de Datos en la División de Navegación Aérea, sin olvidar la Red Multiservicio de sus SSCC (Edificio La Pionera Azul).

Proyectos como la **Red Integrada de Telefonía IP en Ibermutuamur** con más de 120 delegaciones en todo el país, la Solución de Telefonía, Videoconferencia y Mensajería Unificada IP para todas las empresas del Grupo Amper, o el Sistema de Cableado Estructurado en el OAMI (Oficina de Patentes y Marcas Europea) son algunos de los ejemplos de sus últimos éxitos conseguidos.

En su primer año de actividad, Amper Medidata espera superar los 7 millones de euros de facturación para alcanzar los 18 millones de euros en 2007 con un resultado atribuible, en ese último ejercicio, de 1,2 millones de euros y un EBITDA de 1,5 millones de euros.

3. ESTRATEGIA

Amper continúa con su estrategia de concentrarse y crecer en aquellos negocios con atractivo a largo plazo y que le permitan llegar a posiciones de liderazgo. De esta manera, su objetivo es consolidarse como uno de los líderes nacionales y europeos en el ámbito de los sistemas de Comunicaciones, de Mando y Control civiles y militares, optimizar las sinergias en el mercado de integración de sistemas y tecnologías de la información y adaptarse al sector de operadores de telecomunicación entrando en aquellas actividades rentables y de alto valor añadido.

Amper sitúa sus perspectivas a corto y medio plazo (2005/07) los siguientes objetivos:



✓ *Crecimiento e Internacionalización de Actividades.*

- Crecimiento orgánico del volumen de negocio con una tasa media anual sostenida de 10%.
- Integración de negocios que incorporen sinergias a las actuales actividades del Grupo.

✓ *Mejora de la rentabilidad y optimización del circulante.*

- Mejora del margen bruto de explotación (EBITDA/Ventas) del 8,8% en 2004 al 10% en 2007E.
- Multiplicar el resultado ordinario del ejercicio 2004, al menos por 1,5.
- Continuar con la optimización de circulante y el enfoque de ser generadores de excedente financiero.

4. INVERSIONES Y FINANCIACIÓN

Durante el año 2004 no se han acometido inversiones significativas, y se ha producido la siguiente **desinversión** en activos no estratégicos (en miles de euros):

Año 2004			
Activo	Descripción	Precio de venta	Plusvalía
Grupo STC	Venta del 100% de la Sociedad a American Pacific, S.A.	750	---

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 19 de mayo de 2005

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.