

Madrid, 05/10/2006

s/Ref.

n/Ref.

### **COMUNICACIÓN HECHO RELEVANTE**

De conformidad con lo previsto en el artículo 82 de la Ley 24/1988, de 26 de julio, del Mercado de Valores se pone en conocimiento de la Comisión Nacional del Mercado de Valores el siguiente Hecho Relevante:

Con fecha 3 de octubre de 2006, el Consejo de Administración de AMPER, S.A. autorizó la adquisición del 100% del capital de la Landata Ingeniería, S.A. (LANDATA). En el día de ayer, se procedió a la ejecución de dicha operación, mediante la suscripción de la oportuna póliza de compraventa de acciones. Dicha sociedad es, a su vez, titular del 60% del capital social de Lanaccess Telecom, S.A., el 100% de Landata Sistemas de Seguridad, S.A. y del 80,10% de Landata Comunicaciones de Empresa, S.A. (en adelante, en su conjunto, el "Grupo Landata")

La adquisición se enmarca dentro de la estrategia del Grupo AMPER de fortalecer su posición en el área de integración de redes convergentes de voz, datos y video.

El Grupo Landata, con una facturación consolidada en 2005 de 84,9M€ y un EBITDA de 9,2 M€, es una de las principales ingenierías de redes de comunicación en el mercado español. Landata diseña, implanta y mantiene las soluciones integrales de comunicaciones (voz, datos, video, etc.), tanto en el segmento de operadores de telecomunicaciones como en el de empresas e instituciones (usuarios finales). Su plantilla asciende a unas 340 personas, de las cuales aproximadamente el 70% se corresponde con personal técnico de una elevada cualificación. Al 31 de diciembre de 2005, contaba con una tesorería neta positiva consolidada de 3,1 millones de euros.

Landata desarrolla todas las actividades que comprenden el diseño, despliegue, operación y mantenimiento de redes de comunicaciones con un enfoque de negocio orientado por tipología de cliente:

- Integración de productos de los principales fabricantes.
- Servicios y mantenimientos.
- Desarrollo de productos/soluciones tecnológicas propias (en el nicho de transmisión y tratamiento de videos para aplicaciones de seguridad).



El precio acordado para la transacción asciende a 75 millones de euros, a abonar de la siguiente forma:

- Importe al contado: 58 millones de euros desembolsados a la firma de contrato
- Importe aplazado: 17 millones de euros, más intereses, a abonar no más tarde del 31 de enero de 2007.

No obstante, AMPER podrá decidir que el crédito al que asciende el importe aplazado se compense mediante la entrega, no más tarde del 31 de enero de 2007, de acciones de nueva emisión de AMPER, previo cumplimiento de lo previsto en los artículos 156 y 159 de la Ley de Sociedades Anónimas y demás requisitos legales o estatutarios. El número de acciones a entregar, sería igual al resultado de dividir el importe aplazado (17 millones de euros) entre la cotización media de las acciones de AMPER durante un período que comprenda las 40 sesiones bursátiles de la Bolsa de Madrid inmediatas anteriores a la fecha prevista para la celebración en primera convocatoria de la Junta General que deba resolver sobre el aumento de capital, tomando como referencia el cambio medio ponderado de cada una de las sesiones, habiéndose pactado un mecanismo de ajuste entre las partes para el supuesto de desviación significativa en la cotización durante las tres últimas sesiones previas al acuerdo de aumento de capital.

AMPER ha financiado completamente la transacción mediante un crédito puente de 61 millones de euros, concedido por HSBC Bank, que ha sido mandatado para refinanciar a través de un préstamo sindicado.

La integración del Grupo Landata dentro del Grupo AMPER supone un salto de una magnitud muy relevante en cuanto a tamaño, solidez y posibilidades de desarrollo adicional de los negocios en los que están presentes ambos grupos, mejorando la rentabilidad de las operaciones y para mayor satisfacción de los clientes de Grupo Amper, lo que redundará en beneficio de los accionistas

Aprovecho la ocasión para saludarle muy atentamente,

Enrique Used Aznar  
Presidente

### **ANEXO: Presentación Operación**



## **Adquisición del Grupo Landata**

---

Líder en Integración de Soluciones  
y Redes de Comunicación

---

# Índice

- ❑ **Descripción de la Compañía**
- ❑ **Descripción y Análisis de la Operación**

## **Anexos**

### **I. Financiación de la Adquisición**

## □ Descripción de la Compañía

Para que tu estés  
comunicado.



# 1. Descripción de la Compañía

## Descripción y actividades del Grupo

### DESCRIPCIÓN

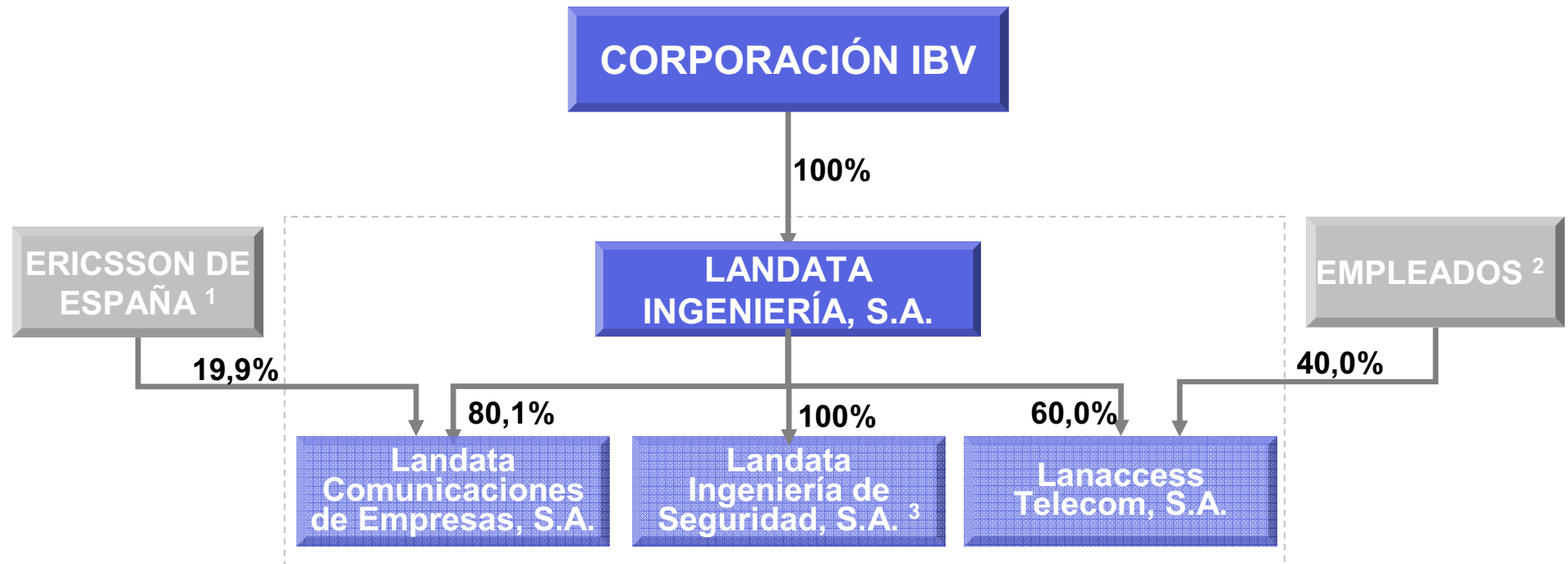
- El Grupo Landata, con una facturación a cierre del ejercicio 2005 de 85,2M€, un EBITDA de 9,2 M€ y una posición de caja neta de 3,1M€, es una de las principales ingenierías de redes de comunicación en el mercado español.
- Landata diseña, implanta y mantiene las soluciones integrales de comunicaciones (voz, datos, video, etc.), tanto en el segmento de operadores de telecomunicaciones como en el de empresas e instituciones (usuarios finales).

### ACTIVIDADES

- Landata desarrolla todas las actividades que comprenden el diseño, despliegue, operación y mantenimiento de redes de comunicaciones con un enfoque de negocio orientado por tipología de cliente:
  - Integración de productos de los principales fabricantes.
  - Servicios y mantenimientos.
  - Desarrollo de productos/soluciones tecnológicas propias (en el nicho de transmisión y tratamiento de videos para aplicaciones de seguridad).

# 1. Descripción de la Compañía

## Estructura societaria previa a la adquisición



1. Ericsson, antiguo propietario de Landata Comunicaciones de Empresa, conserva una participación accionarial del 19,9% en la misma.
2. Lanaccess Telecom fue adquirida en 1996 a su Equipo Directivo, que permanece en el accionariado de la Compañía.
3. Compañía de reciente creación para desarrollar el nuevo área de seguridad, especializada en el tratamiento inteligente de imágenes de video.

# 1. Descripción de la Compañía

## Principales magnitudes financieras

	2004	2005	2006E	CAGR '04-06E
<b>VENTAS</b>	<b>73.325</b>	<b>85.168</b>	<b>92.250</b>	<b>12,2%</b>
<b>Productos %</b>	65,7%	67,7%	66,7%	
<b>Servicios %</b>	21,3%	20,6%	22,3%	
<b>Mantenimientos %</b>	13,0%	11,7%	11,0%	
<b>EBITDA</b>	<b>7.540</b>	<b>9.220</b>	<b>10.298</b>	<b>16,9%</b>
<b>Margen EBITDA %</b>	10,3%	10,8%	11,2%	
<b>B° ORDINARIO</b>	<b>6.672</b>	<b>7.731</b>	<b>8.667</b>	<b>14,0%</b>
<b>Margen B°.Ordinario %</b>	9,1%	9,1%	9,4%	
<b>B° NETO (tras minoritarios)</b>	<b>4.583</b>	<b>5.157</b>	<b>5.145</b>	<b>6,0%</b>
<b>Margen Neto %</b>	6,3%	6,1%	5,6%	
<b>PFN</b>	<b>2.389</b>	<b>(3.125)</b>	<b>1.060</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>63.724</b>	<b>82.634</b>	<b>71.955</b>	
<b>PLANTILLA</b>	<b>317</b>	<b>324</b>	<b>340<sup>1</sup></b>	

MAGNITUDES FINANCIERAS

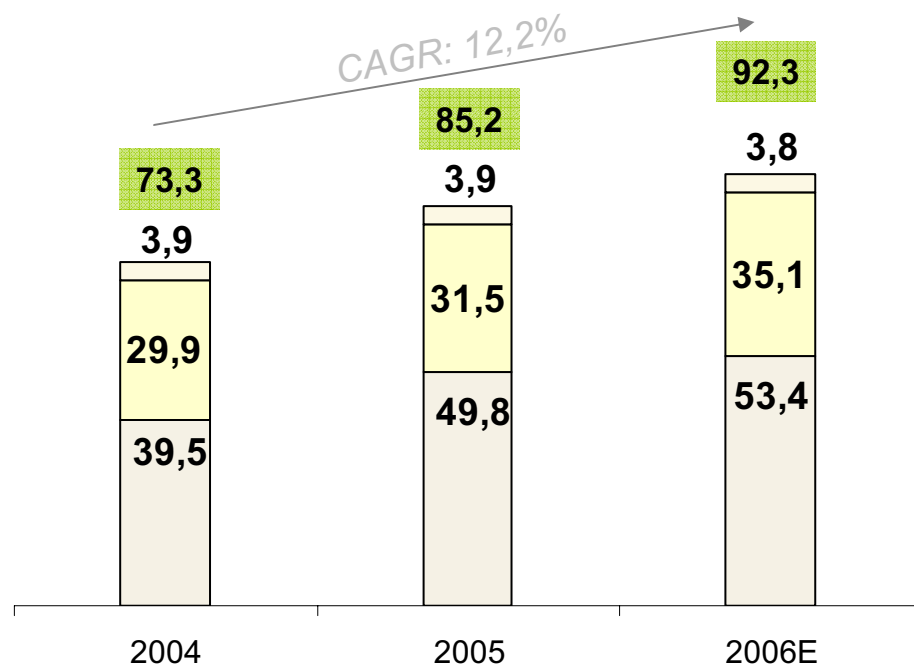
1. Plantilla a Abril de 2006.



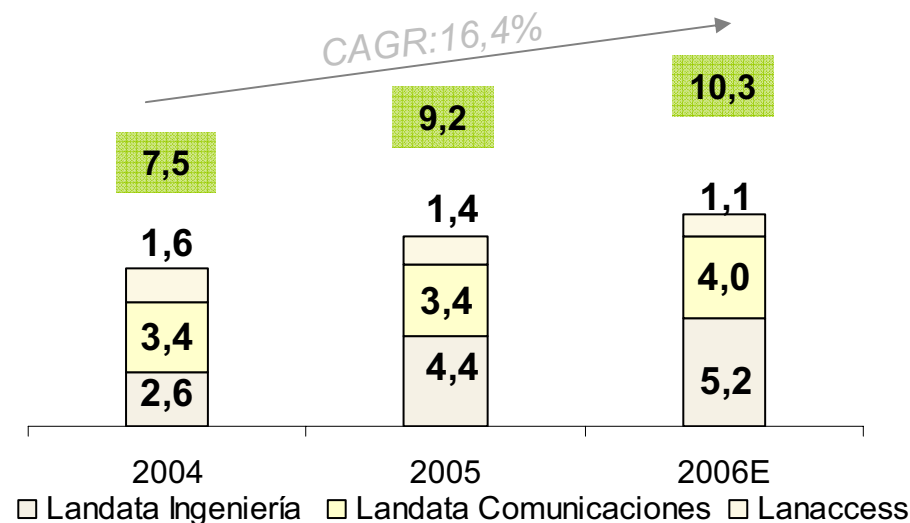
# 1. Descripción de la Compañía

## Evolución de las principales magnitudes financieras

- Desglose de la facturación por línea de negocio 2004-2006E (millones de euros) -






- EBITDA por línea de negocio 2004-2006E (millones de euros) -



LI ha encabezado el crecimiento del Grupo Landata mientras que LCE ha contribuido, con su capacidad de generación de caja, a la financiación con recursos propios del crecimiento.

# 1. Descripción de la Compañía

## Evolución de la plantilla por compañía del Grupo Landata

	Enero 2004	Enero 2005	Enero 2006	Junio 2006
	189	180	185	203
	113	118	115	115
	17	19	21	22
<b>TOTAL</b>	<b>319</b>	<b>317</b>	<b>321</b>	<b>340</b>

En abril de 2006 la plantilla del Grupo Landata ascendía a 340 personas.  
Un porcentaje cercano al 70% es personal técnico con un elevado nivel de cualificación.

# 1. Descripción de la Compañía

## Líneas de negocio – Landata Ingeniería



### Estructura accionarial

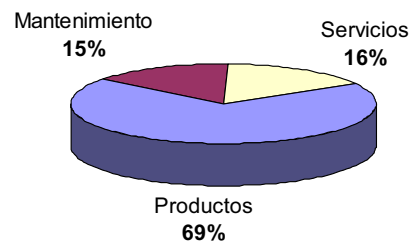
100% Grupo Landata

### Magnitudes financieras

Ingresos'05: 49,8M€

EBITDA'05: 4,4M€  
Margen: 8,8%

### Estructura de ingresos



### Descripción de la actividad

- Landata Ingeniería se ha especializado en la integración de soluciones de redes de datos.
- Se ha centrado en el desarrollo: Redes IP, Redes digitales (tanto acceso como transporte), Redes HFC, Cabeceras de video y video walls, Proyectos llave en mano y Consultoría de redes.

### Principales clientes

- Grupo Telefónica: (60% de las ventas) Presta servicios a Telefónica de España (eBA, LMDS), Telefónica Data (Mantenimiento de equipos) y Telefónica Móviles (Novatel, actualización de la red de TSM, etc).
- Operadores: (15% de las ventas) Auna, Jazztel, NeoSky, otros.
- Infraestructuras (12% de las ventas) REE, Repsol, Abertis, TMB, etc.
- Administraciones públicas, Industria y banca: (13% de las ventas) Armada Española, Transmed, Puerto de Bilbao, etc.

### Posicionamiento

- Integrador de soluciones de redes de datos líder en España.
- Excelente posicionamiento en Telefónica.
- Creciente actividad en la prestación de servicios y mantenimiento, actividades que suponen ingresos recurrentes y mayores márgenes.

# 1. Descripción de la Compañía

## Líneas de negocio – Landata Comunicaciones de Empresa



### Estructura accionarial

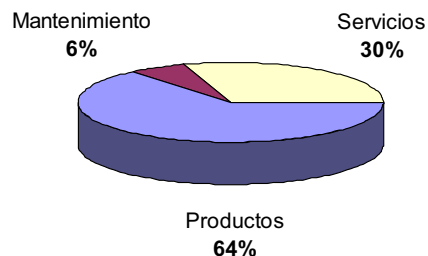
80,1% Grupo Landata

### Magnitudes financieras

Ingresos'05: 31,5M€

EBITDA'05: 3,4M€  
Margen: 10,8%

### Estructura de ingresos



### Descripción de la actividad

- ❑ Presta servicios de instalación, reposición, mantenimiento y actualización para los clientes de la Red Ibercom de Telefónica (redes de voz, aplicaciones corporativas convergentes de voz-datos, sistemas de call centers, soluciones de movilidad y servicios de soporte).
- ❑ Contrato de exclusividad con Ericsson para suministros a Telefónica (renovado en 2006 y con validez hasta diciembre de 2007).

### Principales clientes

- ❑ A través de Telefónica presta servicio a las 3.000 mayores corporaciones empresariales, entidades públicas y usuarios avanzados, todos ellos clientes del servicio Ibercom, que es un negocio crítico para Telefónica.

### Posicionamiento

- ❑ Base instalada Servicio IberCom alrededor del 80% y satisfecha con el producto Ericsson
- ❑ Lanzamiento de la nueva versión del MX-ONE. Posición privilegiada en la migración de la base instalada a VoIP.
- ❑ Paulatino incremento de contratos de mantenimiento recurrentes, tanto a través de Telefónica como directamente al cliente final.

# 1. Descripción de la Compañía

## Líneas de negocio – Lanaccess



### Estructura accionarial

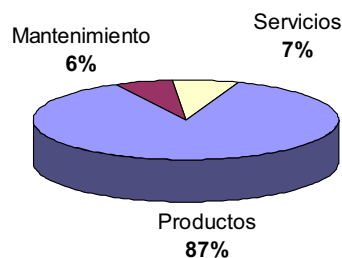
60,0% Grupo Landata

### Magnitudes financieras

Ingresos'05: 3,9M€

EBITDA'05: 1,4M€  
Margen: 35,9%

### Estructura de ingresos



### Descripción de la actividad

- ❑ Actividad enfocada principalmente al desarrollo de soluciones específicas (HW y SW) de transmisión y tratamiento de vídeo digital.
- ❑ Desarrolla sus productos y soluciones ligadas principalmente a aplicaciones de vigilancia/seguridad.

### Principales clientes

- ❑ Productos: (87% de las ventas, relación de productos On Safe, IP Gate, Postes SOS y Fiber Gat Switch) :BBVA, Fichet, VSK, Securitas, etc.
- ❑ Servicios y mantenimiento: (13% de las ventas): BBVA, T-Systems, Unilever, La Caixa, otros.

### Posicionamiento

- ❑ Cerca del 80% de los ingresos están ligados a un producto maduro (On Safe), con upgrade previsto para 2007 dirigido a una base de clientes más extensa.
- ❑ Otros productos (Postes SOS, Fiber Gate Swith) ligados a infraestructuras.
- ❑ Soluciones multiestándar de alto rendimiento y adaptables a las exigencias del cliente.

# 1. Descripción de la Compañía

## Plan de negocio – Vectores de crecimiento 06E-08E



### ESTRATEGIA A NIVEL CORPORATIVO

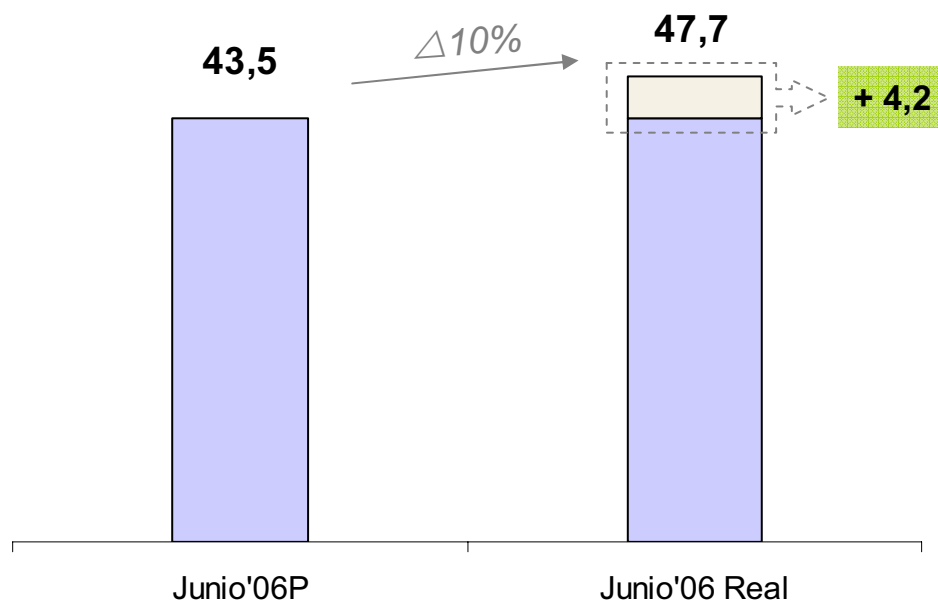
- Unificación de fuerza de ventas.
- Estrategia para abordar convergencia voz-datos.
- Presencia activa en clientes finales: contratos de mantenimiento.
- Consolidación de Landata Ingeniería de Seguridad.
- Crecimiento en servicios de alto valor añadido.

- El Plan de negocio prevé un ritmo de crecimiento de las ventas del 10,8% anual (CAGR 05-08E) y una paulatina mejora de la rentabilidad a consecuencia del mayor peso de las actividades de servicios y mantenimientos así como del apalancamiento operativo.
- La inversión proyectada en CAPEX se sitúa en el entorno de 1,2M€ anuales, con necesidades de circulante reducidas.

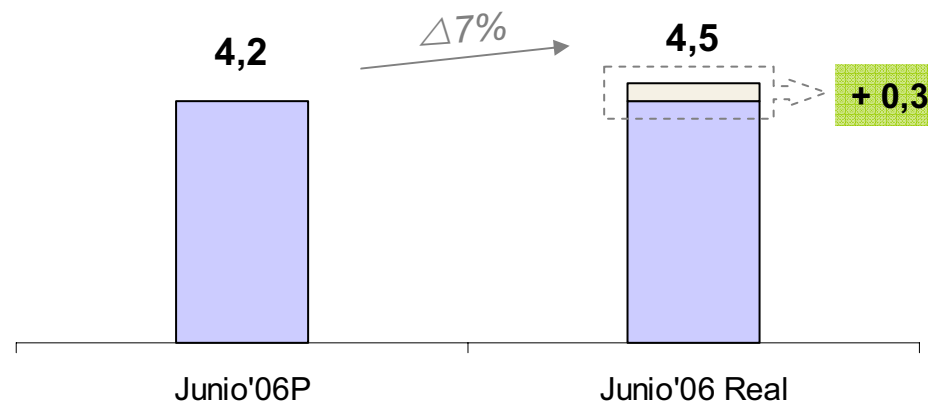
# 1. Descripción de la Compañía

## Cumplimiento del presupuesto (Junio'06)

- Cifra de ingresos Jun'06P vs. Jun'06Real  
(millones de euros)



- EBITDA Jun'06P vs. Jun'06Real  
(millones de euros)



# 1. Descripción de la Compañía

## Razones y oportunidad de la Operación

### Landata aporta a Amper ...

- Plantilla muy cualificada, con sólida base tecnológica y altos niveles de calificación por los partners<sup>1</sup>.
- Excelente posicionamiento en Telefónica.
- Excelente posicionamiento en el negocio de voz en España, crítico para Telefónica (negocio estable y generador de caja).

### A través de ...

- La adquisición de una Compañía rentable y en crecimiento sostenible.
- Muy bien gestionada.
- Libre de deuda y generadora de caja.
- En precios de mercado.

1. Ericsson (Premium partner), Cisco (Gold partner), Riverstone, Nortel (Gold partner), Tellabs, Scientific Atlanta, Lucent, etc



## □ Descripción y Análisis de la Operación



## 2. Descripción de la Operación

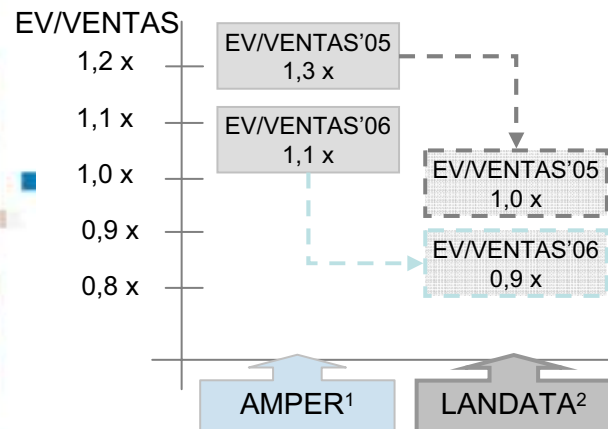
### Detalle de los términos de la adquisición (1 de 2)

- Valoración:
  - Valor por el 100% del Grupo Landata (EV): 86,2 M€.
  - Precio (Equity Value) por el 100% del capital de Landata Ingeniería, S.A.U (incluye el 80,1% de Landata Comunicaciones de Empresa, S.A. y el 60,0% de Lanaccess Telecom, S.A. con sus respectivas posiciones financieras netas): 75,0 M€.
  
- La Operación se estructurara mediante la pago en metálico y entrega de acciones propias nuevas de Amper :
  - Con acciones nuevas de Amper, 17 M€.
  - Los restantes 58 M€ son abonados en metálico.
  
- Mecanismo de determinación del precio de emisión de las acciones. Ajustes eventuales.
  - Cotización media de las acciones de AMPER durante un período que comprenda las 40 sesiones bursátiles de la Bolsa de Madrid inmediatas anteriores a la fecha prevista para la celebración en primera convocatoria de la Junta General Extraordinaria, tomando como referencia el cambio medio ponderado de cada una de las sesiones.

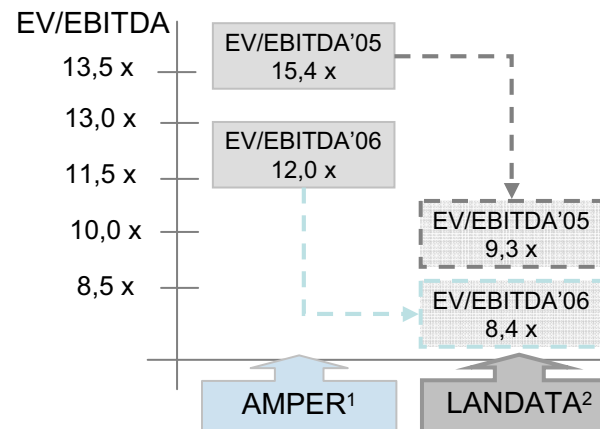
## 2. Descripción de la Operación

### Valoración de Amper (pre-deal) vs. Landata:

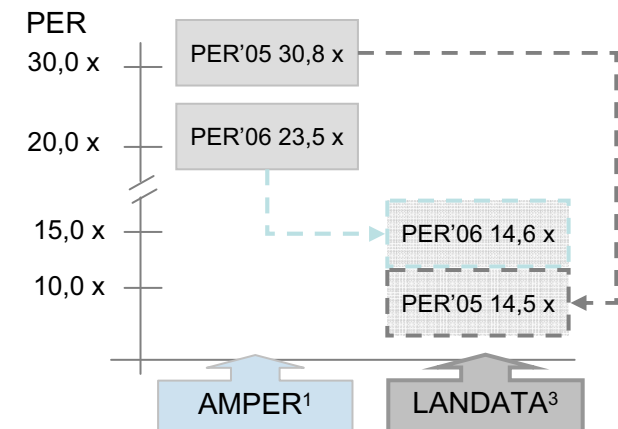
Múltiplo sobre Ventas'05 y '06E



Múltiplo sobre EBITDA'05 y '06E



Múltiplo PER'05 y '06E



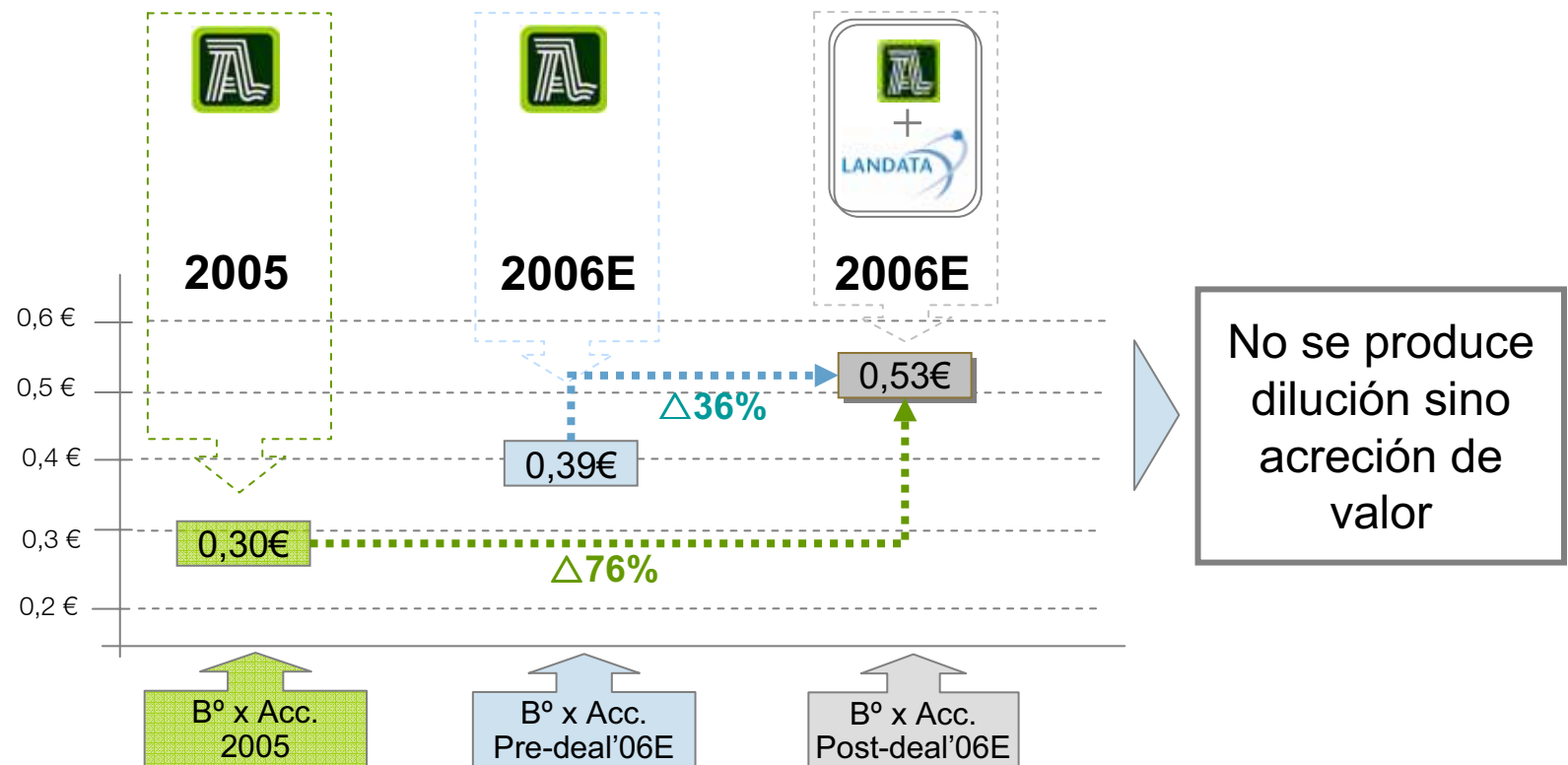
El precio acordado por Landata presenta un descuento respecto a los múltiplos actuales de Amper: la adquisición no es dilutiva, en términos de múltiplos, para los accionistas de Amper.

1. EV: 265M€ y Capitalización: 259M€ de Amper a partir de la cotización de cierre del día 4 de Octubre. Ventas'06E: 243M€ - EBITDA'06E: 22M€. - Bº Neto'06E: 11M€. Valoración incluido Telcar. Consenso del mercado. Fuente (para estimación Ventas'06E, EBITDA y Bº Neto): Thomson ONE Banker.
2. Valoración (100% Grupo Landata) EV: 86,2M€
3. Equity value por el 100% de Landata Ingeniería, 80,1% de L.Comunicaciones y 60% Lanaccess: 75,0M€

## 2. Descripción de la Operación

### Análisis bursátil de la adquisición

- Estimación Beneficio por acción 2006 pre-deal vs. post-deal

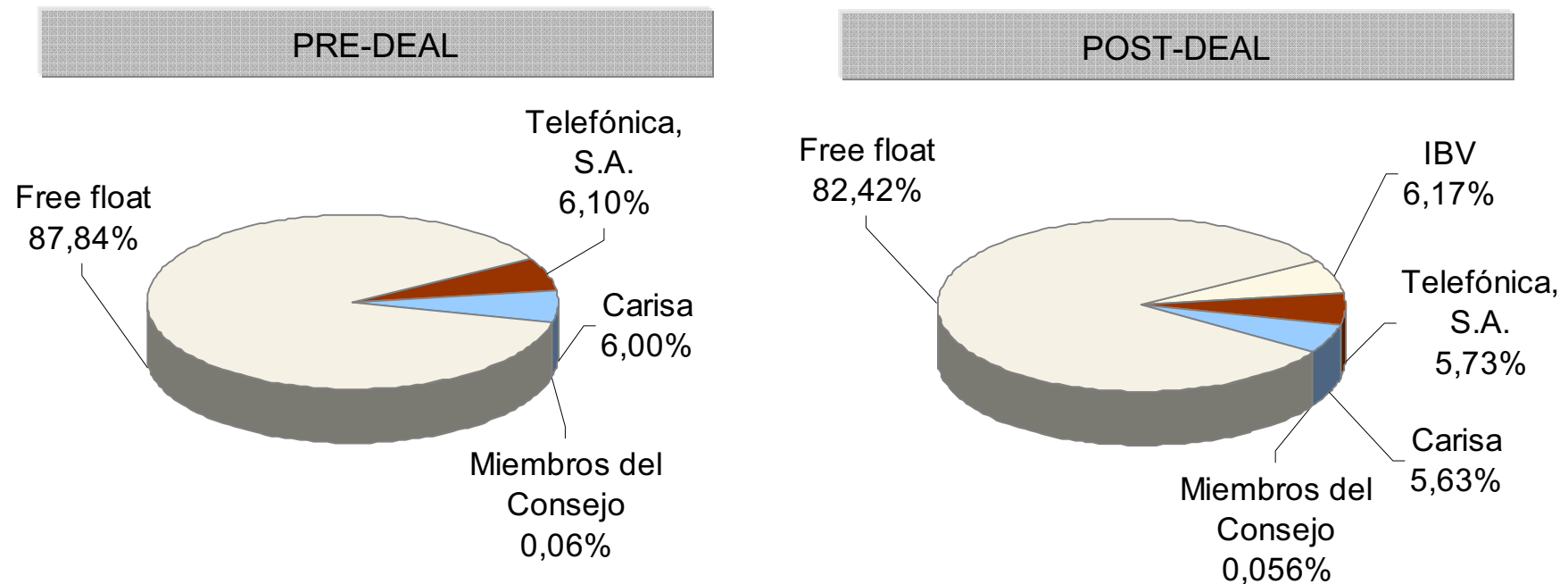


1. B° neto tras minoritarios estimado de Amper asciende a 11M€ (Consenso del mercado. Fuente: Thomson ONE Banker). El B° por acción post-deal se ha calculado teniendo en cuenta un N° de acciones de Amper post-deal de 29.743 miles de acciones (emisión de 1.834 miles de nuevas acciones) y un beneficio neto conjunto (Amper+Landata) tras minoritarios de 15,7M€ (resultado neto del ejercicio calculado tras deducir los intereses de financiación de la operación netos de impuestos y considerando la totalidad del ejercicio 2006 para el B° Neto de Landata).

## 2. Descripción de la Operación

Análisis bursátil de la adquisición:

Situación accionarial pre-deal vs. post-deal:



El pago de parte del precio en acciones (una participación igual a 17,0 M€ en nuevas acciones) mediante ampliación de capital con exclusión del derecho de suscripción preferente provoca una dilución de sólo el 6,5% para los actuales accionistas, más que compensada por la acreción del BPA.

## 2. Descripción de la Operación

### Generación de sinergias

**La integración de Landata en Amper supondrá el aprovechamiento de importantes sinergias operativas y de negocio:**

- Generación de economías de escala, circunstancia que permitirá una optimización de la estructura de costes y una paulatina mejora de los márgenes.
- Aumento de la capacidad comercial.
- Desarrollo de estrategias conjuntas de alto valor añadido para el clientes.
- Venta cruzada de productos/servicios.
- Incremento de la capacidad de ejecución.

Esta adquisición convierte a Amper en el líder de Integración de Soluciones y Redes de Comunicación en España.

El Grupo Amper evolucionará desde una cifra de negocio de 210M€ en 2005 a más de 350M€ en 2007<sup>1</sup>.

1. Cifra de negocio de Amper 2007 según consenso del mercado (Fuente: Thomson ONE Banker). Cifra de negocio de Landata a partir de las proyecciones de la Compañía.

## Anexo

# I. Financiación de la Adquisición



## Anexo I: Financiación de la Adquisición

- ❑ Préstamo sindicado liderado por HSBC por importe de 61M€.
- ❑ Concesión de un crédito puente por HSBC para atender al pago en el momento de la compraventa.
- ❑ Se amortizan los anteriores *club deal* de las adquisiciones de Epicom y Telcar.
- ❑ Ratios de endeudamiento y cobertura de intereses post-adquisición saneados que permiten abordar futuras operaciones corporativas.