



Madrid, 27 de mayo de 2003

HECHOS RELEVANTES

De conformidad con el artículo 82 de la Ley 24/88 de 28 de julio del Mercado de Valores, comunicamos que el Consejo de Administración de AMPER, S.A. celebrado el día 14 de mayo de 2003, aprobó, por unanimidad, previo informe favorable de la Comisión de Auditoria 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)



AMPER

***INFORME ANUAL NUEVO MERCADO
AMPER, S.A.***

27/05/03

INFORME ANUAL NUEVO MERCADO

Amper, S.A., con el presente escrito da cumplimiento, en los términos del artículo 82 de la Ley 24/1988, 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 2002, que han sido depositadas en esa Comisión el día 27 de mayo de 2003; la información correspondiente al primer trimestre del ejercicio 2003, depositada en esa Comisión con fecha 16 de mayo de 2003; y los Hechos Relevantes acaecidos a lo largo del presente ejercicio comunicados con fechas 11 de febrero, 6 y 18 de marzo y 6 de abril.

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 2003, 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 2002/2003, no puede ser explicado solamente en base a la evolución de las operaciones.

Cuadro 1

(Importe en Miles de Euros)

Concepto	31.03.03	31.03.02	Diferencia
1. Importe neto de la cifra de negocio.	41.414	57.300	-15.886
2. Resultado bruto de explotación	-380	578	-958
3. Resultado neto de explotación	-916	-926	10
4. Resultado actividades ordinarias	-1.982	-1.720	-262
5. Resultado consolidado antes de impuestos	-2.825	-1.949	-876
6. Resultado consolidado	-3.139	-2.773	-366
7. Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad Dominante	-3.570	-3.654	84

- La cifra de negocios alcanzada en el primer trimestre del 2003 es de 41,41 millones de euros, en línea con las previsiones de la compañía. Respecto a las ventas del primer trimestre del año anterior, supone una caída de 28%, provocada fundamentalmente por:
 - Profundización de la crisis del sector de telecomunicaciones, que se refleja en la caída del 39% en la actividad de Amper Soluciones.
 - El efecto de la depreciación del real brasileño durante el pasado ejercicio. Aún más agravado si comparamos el precio de la moneda brasileña en el primer trimestre de 2002 con el del primer trimestre de este año, que supone una depreciación de un 44,35%, ya que la pérdida fundamental de valor de dicha moneda se produjo a partir de junio de 2002.

A pesar de la caída de actividad anteriormente mencionada, la cartera a 31 de marzo de 2003, se sitúa en 136,68 millones de euros, niveles similares a los del año anterior.

- El Resultado atribuible durante este primer trimestre del año mejora las previsiones de la compañía, situándose en -3,57 millones de euros. Comparando el primer trimestre del 2003 con el del 2002, el resultado mejora levemente, aún después de la fuerte caída que han experimentado las ventas (28%), lo que sitúa el punto crítico de la compañía en niveles más bajos, mostrando así los efectos del importante esfuerzo de adaptación competitiva, acometido en los últimos años.

Siguiendo criterios conservadores y ante la volatilidad del valor, estos resultados no recogen el saldo positivo de 627.000 euros, por la reversión de la Provisión por Autocartera, derivado de una apreciación del valor de un 16% a 31 de marzo de 2003.

Amper cuenta con una situación de solvencia (apalancamiento del 31,6% a 31 de marzo de 2003, y una reducción del 50% del endeudamiento respecto al primer trimestre del ejercicio anterior) y mantiene sus principales líneas estratégicas basadas en una consolidación de la rentabilidad y en un crecimiento de las actividades no vinculadas al negocio de operadores de telecomunicaciones en las que el Grupo está presente, destacando una clara apuesta por las actividades de Amper Programas y de Amper Sistemas (sistemas de comunicaciones militares, sistemas de mando y control para Defensa, control de fronteras etc.), tal y como pone de manifiesto el siguiente cuadro de ventas (netas de ajustes de consolidación) desglosada por División operativa.

(Importe en Miles de Euros)

Cuadro 2	1º Trimestre 2003		1º Trimestre 2002	
	Importe	%	Importe	%
Amper Soluciones	11.363	28	18.555	32
Amper Tecnologías	22.029	53	22.697	40
Medidata	8.022	19	16.048	28
Cifra de Negocio Consolidada	41.414	100	57.300	100

La mejor estimación actual, para el año 2003, 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.

Recientemente se ha procedido a integrar en una sola área de negocio, denominada CIS (Sistemas de Información y Comunicación) las actividades de radiocomunicaciones militares, redes tácticas y mando y control.

De esta manera, la compañía se compone de tres divisiones, cuyas principales actividades se detallan a continuación:

CIS, que supone el 75% de la actividad, ha tenido importantes éxitos en el desarrollo e implantación del sistema LINCE, desarrollado para el carro de combate Leopard y en los sistemas de mando y control, tal y como demuestran las recientes adjudicaciones: el contrato para el suministro de los Sistemas de Mando y Control del nuevo cuartel general de la OTAN

en Valencia, por valor de 10 millones de euros y el contrato para equipar los vehículos tácticos del Ejército Suizo.

Aviónica, cuya estrategia está enfocada en posicionarse en el mercado de mantenimiento integral como uno de los candidatos a participar en los futuros programas de externalización de mantenimiento y apoyo logístico.

Radioayudas en la navegación, que dirige sus ventas al cliente institucional AENA y que presenta claras perspectivas de crecimiento en los próximos años, a juzgar por la confianza depositada en Amper Programas, con las últimas adjudicaciones de dos importantes proyectos, como son los aeropuertos de Madrid y de Barcelona.

Amper Programas es una clara apuesta estratégica del Grupo y durante este trimestre ha consolidado los niveles de ventas, alcanzado una cifra de 11,67 millones de euros.

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, siendo la última adjudicación la que se produjo el pasado 6 de febrero para la vigilancia de las costas de Cádiz y Málaga, por valor de 16 millones de euros.

Por otra parte, Amper Sistemas se encuentra bien posicionada en el mercado de comunicaciones y control para las cuencas hidrográficas, el último ha sido desarrollado para la Confederación del Guadiana y a juzgar por el nuevo Plan Hidrológico Nacional, es de esperar que esta tecnología, en la que Amper es pionera, se vaya a implementar en otras confederaciones como la del Ebro, cuyo concurso se resolverá a lo largo del presente año.

Amper Sistemas es una apuesta estratégica del Grupo y esperamos que su cifra de negocio registre crecimientos en los próximos ejercicios. En el primer trimestre de 2003, se sitúa en 7.68 millones de euros, obteniendo así un incremento del 25% respecto al primer trimestre del 2002.

2.1.3. AMPER IBERSEGUR

Amper Ibersegur cuenta con una cuota de mercado en España del 52% y el pasado mes de febrero obtuvo el premio a una de las 100 mejores ideas de Actualidad Económica, por su innovadora tecnología para parquímetros fabricados en acero inoxidable y que permiten el pago a través de teléfonos móviles. Los equipos instalados, son más de 10.000 unidades en medio centenar de ciudades.

Amper Ibersegur, sitúa su cifra de ventas del primer trimestre de 2003 en 2,67 millones de euros, un 54% menos que en el primer trimestre del año anterior, como consecuencia de los extraordinarios niveles de facturación obtenidos en el primer trimestre del 2002 por la necesidad de adaptación del parque instalado al cambio de moneda, de la peseta al euro.

El crecimiento futuro de sus ventas está en función de :

- a) Las posibilidades de exportación de su tecnología a otros países. En la actualidad existen oportunidades en México, Canadá, Corea, Francia y China.
- b) Las nuevas ampliaciones de las zonas de aparcamiento vigilado por los ayuntamientos.
- c) La nueva ley de aparcamiento privado.
- d) Las posibilidades del sistema de aparcamiento "plaza a plaza", que permite la localización rápida de espacios libres y optimiza la eficiencia de los parkings.

2.2. AMPER SOLUCIONES

La división denominada Amper Soluciones concentra su actividad en los mercados de las operadoras de comunicaciones y cuenta con dos unidades de negocio, que se describen a continuación:

2.2.1 Servicios de red:

- Servicios globales: Realización de forma integrada de trabajos, instalaciones y mantenimiento de redes fijas.
- Planta interna: Trabajos contratados, directamente o a través del fabricante, para la conexión y sistema de transmisión en la planta de los operadores.

Los contratos con los que ya cuenta esta unidad de negocio (en Navarra, Zaragoza y Sevilla), junto con las recientes adjudicaciones de Huesca y Guipúzcoa, le permitirán alcanzar masa crítica y solidez suficiente.

2.2.2. Productos y radio:

Infraestructura y equipos de redes móviles: diseño, instalación y mantenimiento de redes de radio (PTP, PTM y celulares).

- Terminales y equipos: venta de productos propios y de terceros

Ante la débil situación del mercado de operadores de telecomunicaciones y la escasa visibilidad de recuperación del mismo, Amper Soluciones ha optado por apostar por nichos de actividad que supongan oportunidad de negocio, como son la nueva Telefonía Rural (TRAC) pendiente de adjudicación por parte de Telefónica, así como el mercado de productos ADSL, con un amplio y competitivo catálogo de productos y con una decidida apuesta por la tecnología WiFi.

Amper Soluciones se ve afectada por la profundización en la crisis del sector de operadores de telecomunicaciones y de esta manera alcanza, en el primer trimestre de 2003, una cifra de ventas de 11,36 millones de euros, lo que supone una caída de un 39% si lo comparamos con las ventas del primer trimestre del 2002.

El resultado atribuible en el primer trimestre del 2003 se sitúa en -1,90 millones de euros, aunque todavía negativo, se ha logrado una mejoría de un 41% respecto al mismo periodo del año anterior, como consecuencia de la adaptación competitiva llevada a cabo en el pasado ejercicio, siendo especialmente significativo el esfuerzo en reducción de plantilla, que pasó de 415 personas a 31 de marzo de 2002, a 276 personas a 31 de marzo de 2003.

2.3. MEDIDATA

Medidata es una compañía brasileña, integrador de sistemas, que comercializa y distribuye equipos de valor añadido, y en la que AMPER tiene una participación del 75%. Está entre los tres mayores integradores de sistemas de Brasil y es el mayor de los vendedores de Cisco Systems, por lo que se le ha otorgado la categoría de "Gold Partner", al tiempo que mantiene acuerdos estratégicos con Lucent y con Sun Microsystems.

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 figuran operadoras de telecomunicaciones y grandes corporaciones del sector público y privado.

La cifra de ventas se sitúa en 8,02 millones de euros a 31 de marzo de 2003 frente a los 16,05 millones de euros del mismo trimestre del ejercicio pasado, derivado principalmente de la fuerte depreciación sufrida por el real brasileño durante el pasado año. Si comparamos el primer trimestre de 2003 con el de 2002, se puede observar una depreciación de un 44,35%.

El resultado neto atribuible al primer trimestre del año asciende a -0,39 millones de euros, frente a los -0,17 millones de euros del mismo periodo del año anterior, dicha comparación se ve afectada por un mayor importe en concepto de amortización del fondo de comercio durante el primer trimestre de 2003, en el que Amper cuenta con una participación del 75% en Medidata, frente al 51% que tenía en el primer trimestre del 2002.

La situación económica de Brasil parece recobrar cierta estabilidad, una vez resueltas las incertidumbres políticas. En este sentido se están solventando los problemas del organismo regulador de las telecomunicaciones, sobre el cumplimiento de las inversiones pactadas en las privatizaciones para liberalizar el mercado, lo cual aporta buenas perspectivas de negocio tanto para operadores de telecomunicaciones fija y móvil como para las grandes corporaciones públicas o privadas.

3. INVERSIONES Y FINANCIACIÓN

En el ejercicio 2002, las principales **inversiones** llevadas a cabo han sido las siguientes (en miles de euros):

Año 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

Asimismo, durante el 2002, se han producido las siguientes **desinversiones** en activos no estratégicos (en miles de euros):

Año 2002			
Activo	Descripción	Precio de venta	Plusvalía
Inmueble	GETAFE (22.481 m2)	14.900	5.600
Inmueble	Parque Tecnológico de Madrid (Tres Cantos)	15.025	8.000

4. PRINCIPALES RIESGOS DE LA SOCIEDAD

En opinión de la compañía, los principales riesgos a los que se expone se concentran en dos áreas:

- Amper Soluciones, como consecuencia de la profundización en la crisis del sector de operadores de telecomunicaciones que está relacionado directamente con el esfuerzo inversor que finalmente realicen los potenciales clientes de Amper Soluciones en España.
- Medidata, por las potenciales diferencias cambiarias, ante el riesgo de depreciación del real brasileño frente al euro.

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 lo que se refiere a los cambios en el accionariado, el pasado 10 de abril de 2003, Lucent Technologies procedió a la venta a Tecnocom de la participación del 12,2% que ostentaba en Amper.

En Madrid a 14 de Mayo de 2003

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.