



AMPER

Madrid, 25 de Junio 2002

Junta de Accionistas de Amper

Amper prevé cerrar el primer semestre con resultados positivos, dice Enrique Used

- El Consejo de Administración nombró a Rafael Lozano nuevo consejero delegado de la empresa

Nuestra previsión es cerrar el primer semestre del año con resultados netos positivos, ha declarado Enrique Used, presidente de Amper, en la junta de accionistas celebrada hoy, en Madrid. Previamente, el consejo de administración había nombrado a Rafael Lozano consejero delegado de Amper.

La vuelta de Amper a los beneficios se consolida gracias a la buena marcha de su división Amper Soluciones, que pese a la crisis del sector de las telecomunicaciones obtuvo el mes de mayo pasado un resultado final positivo, situación que no se producía desde hace más de veinte meses. "Confío en que la cuenta de resultados de Amper Soluciones registre a lo largo de 2002 un cambio radical y retorne hacia la senda de los beneficios", dijo Enrique Used, quién precisó que "ese será el resultado de haber sabido enfrentarnos con rapidez y agilidad a la crisis, y estar hoy en condiciones de liderar la recuperación de los mercados, que, sin duda, se producirá".

Las otras dos grandes ramas de actividad del Grupo, Amper Tecnologías y la participada brasileña Medidata, mantuvieron durante el año pasado una actividad creciente y cerraron un ejercicio satisfactorio, lo que permitió al Grupo Amper facturar 326,35 millones de euros, con un aumento del 5,1%, al tiempo que registraba una notable mejora de la productividad por empleado, ya que para adaptarse a la realidad de sus mercados el Grupo Amper redujo su plantilla de 1.615 a 1.321 personas. El resultado bruto de explotación aumentó un 3,6%, hasta 24,17 millones de euros, y el resultado atribuible fue negativo en 31,31 millones de euros,



AMPER

Nota de Prensa

dado que hubo que atender a gastos extraordinarios realizados dentro del proceso de adaptación competitiva del Grupo Amper. Sin esos gastos extraordinarios, que son no recurrentes, las cuentas de Amper durante el año pasado hubieran sido positivas en siete millones de euros.

Dentro del proceso de adaptación competitiva realizado destacaron la suspensión de todas las actividades deficitarias de Amper Soluciones en América Latina, lo que supuso eliminar un importante foco de pérdidas, y el recorte de su plantilla para adaptarlo a la demanda real, que culminó el mes de febrero pasado con la autorización de un expediente de regulación de empleo para 160 personas. Además, se avanzó en la reestructuración societaria y en la simplificación administrativa; se tomaron medidas para reducir el circulante y las cargas financieras, y siguió ejecutándose el programa de optimización del patrimonio inmobiliario y de desinversión en activos no estratégicos. Dentro de este proceso acaba de venderse a Realia, por 15 millones de euros, un edificio que era propiedad de Amper y estaba ubicado en Tres Cantos (Madrid), y a los socios y gestores de Suricata el 40% que Amper tenía en el capital de esta empresa de software para Internet y que actualmente carecía de interés estratégico en los planes de expansión de la compañía.

Al referirse a la acción Amper, Enrique Used señaló que, en su opinión, su cotización actual no recoge el valor real de la empresa ni sus perspectivas de futuro. Frente a lo que sucede con otras empresas del sector, Amper no debe generar ninguna desconfianza, pues presenta un balance saneado, está poco endeudada y bien financiada. *“Por ello –añadió- tengo la convicción de que ese mercado reaccionará positivamente cuando compruebe que cumplimos los objetivos que nos hemos marcado y que nuestra estrategia nos va a permitir una mejora sustancial de los resultados”.*

Enrique Used terminó su intervención ante los accionistas de Amper indicando que la reordenación realizada en la empresa le permite encarar el ejercicio actual con una posición más sólida, una dimensión optimizada y una mayor capacidad competitiva. Con esa base, y con la aplicación estricta de criterios de solvencia y rentabilidad *“cerraremos el año con una mejora sustancial de los resultados”.*

Madrid, 25 de junio de 2002

INTERVENCION DE ENRIQUE USED

JUNTA DE ACCIONISTAS DE AMPER (25 de junio, 2002)

SALUDO

REFERENCIA DISCURSO JUNTA AÑO 2001

DATOS

-Agregados

MEDIDAS

CÓMO VEMOS EL AÑO

- España**
- Brasil**
- Sector**
- REGULACIÓN**
- Operadores**
- FINANCIACION/SOLVENCIA**

AMPER SOLUCIONES (datos desagregados)

AMPER TECNOLOGÍAS (idem)

MEDIDATA (idem)

LA ACCION AMPER

ESTRATEGIAS Y OBJETIVOS

DESPEDIDA

Señoras y señores accionistas:

Comparezco nuevamente ante ustedes en esta reunión anual que es, sin duda, la ocasión más importante que las empresas tienen para comunicarse con sus propietarios.

Quisiera comenzar agradeciéndoles a todos su presencia en este acto, donde vamos a rendirles cuenta de nuestra gestión y someterla a su aprobación. Pero, además de hacer balance de lo que hemos hecho en un año complejo y difícil, como fue 2001, abordaré también en mi intervención otros aspectos de la actividad del Grupo Amper y, en particular, de anticipar lo que pueda depararnos el año en el que estamos

Sin duda recordarán que cuando me dirigí a ustedes el año pasado traté de establecer una correlación entre nuestra marcha y la de la economía de los países en los que desarrollábamos nuestras operaciones. Todo ello en el marco de nuestro sector y el de nuestros clientes.

Pues bien, las previsiones entonces disponibles eran, sin duda, mejores de lo que la realidad ha resultado.

Es verdad que, tal y como pronosticábamos, la economía española ha evolucionado mejor que la media de los países europeos. Pero la economía de los países latinoamericanos no ha corrido una suerte similar. Y el sector, tanto el de nuestros proveedores como el de los competidores y clientes operadores ha tenido el peor comportamiento imaginable. Y no cabe achacar ese comportamiento a los terribles sucesos del 11 S, o, al menos, no sólo a ellos. Efectivamente, a mediados

del año 2001 aún antes de la tragedia de las Torres Gemelas, el mercado de los operadores se desplomó.

En esas condiciones, la tendencia positiva que habíamos iniciado, especialmente en Amper Soluciones, se quebró bruscamente.

Las consecuencias para nuestra Sociedad de ese derrumbamiento del sector están reflejadas en el Informe Anual del que ustedes disponen, y en él pueden analizar con detalle todos los datos numéricos de nuestra empresa correspondientes al año 2001. Pero permítanme que repase brevemente las principales cifras de dicho ejercicio.

El Grupo Amper facturó 326,35 millones de euros en 2001, *lo que equivale a 54.000 millones de pesetas*. Esa cifra de facturación, que supuso un aumento del 5,1% sobre la del año 2000, se alcanzó con un reducción notable del número de empleados, lo que ha hecho posible que el Grupo Amper haya logrado un aumento sensible de su productividad. Durante 2001 la plantilla del grupo pasó de 1.615 a 1.321 personas, y el recorte fue especialmente intenso en Amper Soluciones, como luego les comentaré. Esa reducción de 300 personas sería de casi 400 si no hubiésemos incorporado el Grupo STC.

La mayor facturación del pasado ejercicio junto con el resto de medidas tomadas, nos ha permitido lograr un resultado bruto de explotación o Ebitda, de 24,17 millones de euros, *(cuatro mil millones de pesetas aproximadamente)*. Nuestro Ebitda, además de ser positivo, aumentó un 3,6% respecto del año 2000. Fueron fundamentalmente los gastos extraordinarios, y los no recurrentes, realizados dentro del proceso de adaptación competitiva del Grupo Amper, los que nos llevaron a cerrar el año con un resultado atribuible negativo por importe de 21,31 millones de euros, *equivalente a 3.500 millones de pesetas*.

Este resultado, que sólo puede ser calificado de muy insatisfactorio, conviene analizarlo con cierto detalle para valorarlo correctamente.

No quiero cansarles con un relato pormenorizado de las cifras del año 2001, pues ya son conocidas, pero, sobre todo, porque están recogidas con todo lujo de detalles en la Memoria que se les ha entregado. En cambio, sí puede ser interesante que les informe de cómo, desde la dirección del Grupo, hemos dado respuesta al deterioro del entorno en que Amper desarrolla buena parte de su actividad, y que, a la postre, nos llevó a ese atribuible negativo al que antes he hecho referencia.

El año pasado, a la luz de lo que venía sucediendo en los últimos ejercicios y de la anticipación a la crisis del sector, tomamos la decisión de suspender todas las actividades de Amper Soluciones en América Latina que estuvieran dando pérdidas, o que tuviesen riesgo de incurrir en ellas. Así, en un proceso ordenado, para minimizar los costes de todo tipo, se cerraron las filiales y delegaciones de Amper Soluciones en Brasil, Colombia, Guatemala, Salvador y Venezuela. Únicamente se mantiene la de Perú, desde donde también se opera en Chile, pero reduciendo al personal propio a su mínima expresión y vigilando que se sigan generando beneficios. Así hemos eliminado un importante foco de pérdidas, tras provisionar totalmente los quebrantos sufridos.

Por otro lado, también antes de finalizar el ejercicio pasado, vimos con claridad que el año 2002 no iba a ser para Amper Soluciones como el 2001, sino peor. Que iba a suponer una profundización en la crisis del sector. En consecuencia, presupuestamos el año con una relevante caída del mercado y definimos la estructura adecuada para ese presupuesto. En ese marco, planteamos un recorte significativo de su plantilla, que la evolución de la demanda ha venido a confirmar como totalmente acertado y necesario, en un proceso que culminó, a mediados del mes de febrero pasado, con la autorización por la Dirección General de Empleo de un expediente de regulación de empleo para 160 personas.

Al mismo tiempo, con la reordenación societaria y la simplificación administrativa emprendida, las antiguas Amper Cosesa, Amper Datos, Amper Servicios e Internacional han desaparecido como compañías independientes, integrándose todo su personal, activos y pasivos en Amper Soluciones, que pasa así a ser el protagonista único en las relaciones con sus clientes, los operadores de telecomunicaciones. Además de la ventaja de tener una "interface" única con los

clientes, esa reestructuración societaria aporta racionalización y permite reducir los costes de administración y estructura de esta división.

Dentro de la nueva estructura de los negocios del Grupo, también hemos ajustado la dimensión de nuestra sociedad matriz, haciendo de Amper un núcleo corporativo de servicios, sin funciones redundantes, con una estructura de personal muy ajustada y unos gastos muy reducidos. El recorte de los gastos corrientes es otro de nuestros objetivos permanentes, al que hemos dedicado una atención especial durante los últimos meses.

Además, estamos ejecutando un programa de optimización y puesta en valor de nuestro patrimonio inmobiliario y de desinversión en activos no estratégicos.

Dentro del proceso de optimización de espacios, destinado a aprovechar mejor nuestro patrimonio en inmuebles, y como hemos dado a conocer ayer mismo, acabamos de vender a la inmobiliaria Realia, por 15 millones de euros, 2.500 millones de pesetas, el edificio de oficinas que teníamos en el parque tecnológico de Tres Cantos

También dentro del ejercicio pasado nos hemos desprendido de la participación del 40% que teníamos en el capital social de Suricata, una empresa de software para Internet que en estos momentos no tenía interés estratégico para nosotros, por lo que hemos optado por revender nuestra participación a los socios y gestores de esa empresa, por un importe que, en función de sus resultados futuros puede ser similar al de su adquisición.

No menos importante que las medidas citadas ha sido la dedicación de un esfuerzo permanente a la reducción del circulante y de las cargas financieras. En momentos como los actuales, con drásticas restricciones crediticias al sector, la solvencia es mucho más que un ratio financiero: es una garantía de supervivencia.

Todas esas medidas, junto con otras adoptadas, nos permiten enfocar el futuro de Amper con un justificado optimismo, con una plantilla ajustada, y, sobre

todo, con una dimensión óptima de nuestros recursos para atender la demanda previsible del mercado, concentrando nuestro esfuerzo en la rentabilidad.

La ejecución de muchas de esas medidas ha supuesto, como he mencionado antes unos gastos no recurrentes que han gravado los resultados del año 2001. Amper tuvo que destinar casi treinta millones de euros, unos cinco mil millones de pesetas, al saneamiento de cuentas y al redimensionamiento y reestructuración de sus actividades. Sin ingresos y gastos no recurrentes, el resultado ajustado en las cuentas de Amper del año pasado hubiera sido positivo en siete millones de euros, en lugar de los 21,3 millones de euros negativos a los que antes hice referencia. Veremos, a continuación, este efecto en cada una de las divisiones.

Areas de negocio

La actividad del Grupo Amper está centrada hoy en tres grandes áreas de negocio que en el año 2001 tuvieron una aportación muy similar al volumen de ingresos total de la compañía. Estas áreas son: Amper Tecnologías, que trabaja para grandes clientes institucionales y empresariales, Amper Soluciones, cuyos clientes principales son los operadores de telecomunicaciones, y, por último, nuestra filial brasileña Medidata, que desarrolla su actividad en el campo de la integración de sistemas para el sector de las telecomunicaciones y las empresas.

Amper Soluciones

Amper Soluciones, tiene una presencia destacada en el sector de las telecomunicaciones, y por lo tanto está teniendo que hacer frente a la brusca caída de su mercado.

Según Aniel, de todas las actividades que integran el hipersector español de las tecnologías de la información y las comunicaciones, la más perjudicada por la desaceleración económica en el año 2001 fue la de las telecomunicaciones, con una

caída de su mercado del 14%. Las fuertes inversiones realizadas por algunos operadores europeos para acceder a las licencias de telefonía móvil de tercera generación, junto a su alto apalancamiento, obligaron a estas empresas a recortar sus inversiones, lo que se tradujo en una reducción de los pedidos y de los márgenes comerciales.

En el caso concreto de España, la mayoría de los operadores que nacieron al resguardo de la liberalización del mercado de las telecomunicaciones, o han desaparecido o están en crisis, o han tenido que fusionarse para subsistir. La ruina parece el único patrimonio de muchos de esos nuevos operadores, mientras los demás ven cómo su cuenta de resultados sufre el producido por unos exiguos márgenes que no les permiten invertir. Esta situación de crisis creo que debería merecer una atención preferente por parte de las autoridades y de los reguladores, que tienen que replantearse el modelo actual de regulación de las telecomunicaciones en España para sin renunciar a la competencia, buscar un marco que incentive la inversión y asegure la viabilidad de los operadores, de los que a fin de cuentas, dependemos.

El proceso de adaptación al mercado en crisis de las telecomunicaciones fue especialmente intenso en esta división, lo que le llevó a ser protagonista activo de gran parte de las medidas de saneamiento adoptadas en los últimos meses y a las que acabo de referirme. En ese entorno, las ventas de Amper Soluciones sumaron el año pasado 116,65 millones de euros (*19.400 millones de pesetas*), frente a los 162,82 millones de euros (*27.000 millones de pesetas*) de un año antes. En la facturación total del Grupo, el peso de Amper Soluciones ha bajado en un año del 52% al 36%.

Con esa merma de los ingresos, el resultado neto de explotación fue negativo en 9,29 millones de euros (*1.540 millones de pesetas*) y el resultado final de 39,18 millones de euros negativos (*6.500 millones de pesetas*).

Como ya he reiterado, Amper Soluciones ha tenido que asumir gran parte del ajuste realizado y de los gastos por él generados. Sirva de ejemplo que desde el 1 de enero de 2001, hasta la fecha, su plantilla se ha reducido un 60%, pasando de

983 trabajadores a 400 y, ello a pesar de que en ese período hemos incorporado STC, que nos ha aportado 88 personas.

Si ese ajuste se hubiera realizado con anterioridad, el año pasado Amper Soluciones habría tenido un resultado neto de explotación positivo en 4,71 millones de euros (*algo más de 780 millones de pesetas*) y un resultado final del mismo signo por importe de 820.000 euros (*136 millones de pesetas*). Esas cifras dan crédito al optimismo. Aunque todavía las condiciones del mercado son adversas y no se vislumbra una recuperación inmediata del mismo, confío en que la cuenta de resultados de Amper Soluciones registre a lo largo de 2002 un cambio radical y retorne hacia la senda de los beneficios.

Pese a la negativa coyuntura actual, ese será el resultado de haber sabido enfrentarnos con rapidez y agilidad a la crisis, y tener los deberes bien hechos. Hoy estamos en condiciones de liderar la recuperación de los mercados, que, sin duda, se producirá.

Tecnologías

Dentro de nuestro proceso de diversificación, el Grupo Amper está presente en otros mercados, distintos de los operadores, con grandes posibilidades de crecimiento. Este es el caso de Amper Tecnologías, que en el año 2001, gracias a su diversificación y a estar en sectores de crecimiento más estable, mantuvo en todas sus mercados una actividad creciente y logró cerrar en 2001 un ejercicio muy satisfactorio.

Su cifra de negocios aumentó un 37%, hasta superar los 100 millones de euros, *casi 17.000 millones de pesetas*, pasando su facturación a representar el 31% de las ventas totales de Amper, cuando en el año 2000 eran el 24%.

El resultado neto de explotación, que fue de 6,26 millones de euros, *algo más de mil millones de pesetas*, creció un 18% y supuso una rentabilidad del 6,2% sobre

el volumen de ventas. El resultado final, de 710.000 euros (*118 millones de pesetas*), hubiera sido de 3,1 millones de euros (*515 millones de pesetas*) sin gastos no recurrentes.

En la Memoria que se les ha entregado tienen ustedes una descripción detallada de las actividades de esta división, pero permitan que llame su atención sobre algunos de los logros más significativos de las empresas integradas en esta Amper Tecnologías durante el año pasado.

Empezando por Amper Programas, destacaría que ha mantenido su presencia, como líder, en el competitivo mercado de los sistemas de comunicaciones militares y de mando y control, consolidando su vocación de proveedor destacado de nuestros Ejércitos. Tenemos grandes esperanzas en que, gracias al alto nivel tecnológico alcanzado por su oferta de productos y servicios, esta empresa tengan pronto una importante proyección internacional, pues creo que es importante que Amper refuerce su presencia en los mercados internacionales, incluido el de Defensa

Amper Ibersegur, nuestra empresa de parquímetros y sistemas de control de parkings, ya tiene una actividad destacada y creciente en los mercados internacionales, pero esperamos que refuerce su posición como empresa exportadora, ya que cuenta para ello con productos propios muy competitivos por su tecnología y prestaciones, como puede ser el parquímetro Amper Ciudad, al que se le puede vaticinar un futuro comercial espléndido.

Como probablemente sepan ustedes, en las calles de Madrid empezará a instalarse parquímetros el próximo otoño, y esperamos que Amper Ibersegur sea un suministrador destacado en ese proyecto, que en su primera fase supone la instalación de cerca de 1.200 equipos. Mejoraríamos así la cartera de pedidos de Amper Ibersegur y, con ello, la facturación y los resultados económicos de esta empresa, que en el año 2001 ya aumentaron en un 39,5% y 105%, respectivamente. Hoy, en España, el 60% de los parquímetros instalados y el 51% de los sistemas de control de parkings operativos son de Ibersegur, y en un futuro próximo esperamos reforzar ese liderazgo. Nuestra única competencia es

extranjera, y esperamos que la calidad de nuestros productos y sus precios competitivos, junto con ser empresa española sean avales suficientes para el éxito en el concurso.

Por último, Amper Sistemas, esté presente en los mercados de trunking digital, controles de aguas, transportes y networking, así como en el novedoso y prometedor mercado de los sistemas de vigilancia y control de fronteras, donde nuestro proyecto SIVE, desarrollado para la Guardia Civil, tiene magníficas perspectivas en los mercados internacionales. Amper Sistemas es una de las grandes apuestas de nuestro Grupo, el año pasado más que duplicó la facturación alcanzada en 2000, y para ella esperamos este año de nuevo un alto crecimiento.

Medidata

En cuanto a Medidata, ha sido la mayor inversión hecha por Amper en América Latina, de la que estamos muy satisfechos.

El pasado mes de febrero el consejo de Administración de Amper acordó adquirir una participación adicional del 24% del capital de Medidata, con lo que nuestra participación ha pasado del 51% al 75%. Este porcentaje consideramos que es un buen punto de equilibrio entre los intereses de nuestra empresa y la continuidad de los gestores de Medidata, propietarios del 25% del capital restante.

Creo que la inversión realizada por Amper en Medidata ha sido un acierto, tal como lo confirman los resultados obtenidos, y que el modelo de gestión allí implantado, que se sustenta sobre la base de gestores locales de muy alta cualificación profesional, ha demostrado ser tremendamente eficaz.

Medidata es una empresa que el año pasado aportó a Amper, en función de su participación del 51% en el capital, una facturación de 108,8 millones de euros y un resultado neto de explotación de 16,86 millones de euros, 12.650 y 2.800 millones de pesetas, respectivamente. Ambas cifras, que suponen crecimientos del 48% y del 17%, respectivamente, están por encima de las previsiones del Plan de

Negocio de la empresa y serían aún mejores si se expresaran en reales, la moneda brasileña, lo que confirma que ha sido una de las mejores opciones para invertir los recursos que ustedes, señores accionistas, nos tienen encomendados.

El beneficio que Medidata nos aportó el año pasado fue de 3,1 millones de euros (*515 millones de pesetas*).

Como pueden ver, el comportamiento de cada una de las divisiones en que hemos estructurado AMPER ha respondido a modelos muy diferentes. Lo cual nos permite estar convencidos de que la estrategia y el modelo de empresa elegidos son coherentes entre sí y con la estructura del mercado. El modelo no puede influir en el comportamiento del mercado pero sí permite reaccionar mejor y con mayor anticipación a la evolución del mismo para aprovechar mejor las oportunidades y minimizar las posibles consecuencias negativas de sus cambios.

Inversiones

Antes me he referido al aumento de nuestra participación en el capital social de Medidata, pero a lo largo del pasado ejercicio el Grupo Amper invirtió en otras tres empresas.

Adquirimos el 51% del Grupo S.T.C., que centra su actividad en los sistemas de transmisión vía radio y celulares y que completa en ese campo la oferta de Amper Soluciones. También promovimos y tomamos una participación del 33,33%, en Bucle 21, si bien nos hemos diluido hasta el (xxx %) para dar entrada a otros accionistas que favorezcan el éxito de la empresa Bucle 21, dedicada a la adquisición, construcción y explotación de infraestructuras para operadores de telecomunicaciones, acaba de presentar oferta para la compra de gran parte de la red de antenas de Amena. Y, por último, se adquirió el 32% del capital de Teima Audiotex, una empresa especializada en tecnología básica en el campo de tratamiento digital de señales.

En Amper esperamos seguir creciendo por la vía de la adquisición de empresas, especialmente en aquellas líneas de negocio que son para nosotros una asignatura pendiente, por no tener en ellas una presencia destacada. Pero les recuerdo que en el momento actual la rentabilidad es para nosotros un criterio dominante, más importante que el crecimiento de la cifra de negocio, por lo que pueden tener la seguridad de que todas nuestras inversiones se realizarán en empresas rentables, con cash flow positivo, de modo que las inversiones que realicemos ahora sean inmediatamente rentables.

La acción Amper

Voy a referirme ahora a lo que, más importa a quienes estamos en esta Junta: a la acción Amper. Como ustedes saben, Amper cotiza en el Nuevo Mercado de la bolsa española, creado en abril del año 2000 para las empresas de sectores innovadores y de alta tecnología. Este mercado arrancó coincidiendo con el inicio de una caída intensa de los cambios de los valores tecnológicos en todos los mercados. Así, los valores tecnológicos, que hace dos años representaban casi un tercio de la capitalización de todas las bolsas mundiales, suponen en la actualidad menos del 10 por ciento.

A este efecto se han ido añadiendo otros, tales como el 11-S, la ralentización de la economía, la crisis latinoamericana, la crisis del sector de fabricantes y operadores de telecomunicaciones y, últimamente la crisis de alguno de nuestros comeptidores más directos.

El resultado de ese cúmulo de desgracias, unido a nuestros pobres resultados, ha conducido la cotización a los niveles actuales. Creo que el mercado termina poniendo todas las cosas en su sitio; y por ello creo que tanto si esa valoración que el mercado hace de nuestra acción es correcta, como si no, éste acabará reconociendo los méritos de AMPER.

Por otro lado la acción Amper mantiene una buena liquidez, ya que contrata en todas las sesiones del mercado, y presenta además un perfil de cotización mejor que el del Ibex Nuevo Mercado, pero desgraciadamente su

evolución no ha podido ser ajena a los acontecimientos antes descritos y al colapso de los valores tecnológicos, por lo que actualmente registra cambios en mínimos. No hay duda de que las cotizaciones recientes se han visto afectadas por la desconfianza generada en las empresas del sector por la reciente suspensión de pagos de uno de nuestros principales competidores. Me refiero a la sociedad Avanzit. Pero no es el único caso en el sector, aún cuando éste sea el más notorio.

Tengan ustedes la seguridad, señores accionistas, que la situación de Amper no es comparable. Somos una empresa diversificada, y junto con nuestra presencia tradicional en el mundo de las telecomunicaciones, estamos también en otros mercados con futuro y con grandes posibilidades de expansión. Pero, sobre todo, la situación de riesgo financiero es radicalmente distinta.

Amper no debe generar ninguna desconfianza, pues presenta un balance saneado, está poco endeudada y está bien financiada. Y no es nuestra política aprovechar supuestos saldos haciendo adquisiciones que pueden resultar ruinosas. Por ello, quisiera reiterar ante ustedes mi criterio de que la cotización actual de la acción Amper no recoge el valor real de la misma, ni las perspectivas de futuro de nuestra empresa. El mercado es soberano para establecer el precio de cambio que considera oportuno, pero en el caso de Amper los sentimientos del mercado se han podido imponer a los fundamentos de nuestro negocio. Por ello, tengo la convicción de que ese mercado reaccionará positivamente cuando compruebe que cumplimos los objetivos que nos hemos marcado y que nuestra estrategia nos va a permitir una mejora sustancial de los resultados.

En cualquier caso, señores accionistas, nuestro objetivo nunca será controlar el precio de sus acciones, sino la cuenta de resultados, para que sea el mercado el encargado de trasladar a la cotización las mejoras de la gestión. Crear valor para ustedes, a largo plazo, por encima de coyunturas adversas de los mercados, es una ambición permanente del Consejo de Administración de Amper.

Nuestro futuro

De acuerdo con las últimas cifras disponibles, nuestra previsión para el cierre del primer semestre es obtener resultados netos positivos. Pero debo destacar, además, que en el mes de mayo, Amper Soluciones ha obtenido resultado final positivo, situación que no se producía desde hace más de veinte meses.

Hoy nuestra cuenta de resultados vuelve a tener beneficios, una vez que hemos reordenado la sociedad y superado los gastos extraordinarios no recurrentes a los que nos obligó esa reordenación y que fueron, como ya les he indicado, la causa principal de nuestras pérdidas pasadas.

En ese retorno a los beneficios está siendo fundamental la aplicación, con un criterio riguroso, de una estrategia basada en los tres parámetros siguientes: solvencia, rentabilidad y crecimiento. Por este orden.

El crecimiento siempre estará subordinado a la rentabilidad de todos nuestros contratos y, además, la búsqueda de esa rentabilidad nunca deberá poner en entredicho la solvencia del Grupo Amper. No sería una política acertada crecer con contratos con márgenes escasos, o negativos, o asumir riesgos financieros excesivos, para mejorar las cifras de venta. Esa política ha sido seguida por algunas de las empresas de nuestro sector, y les ha llevado al cierre o les ha puesto en el camino de los juzgados.

La solvencia financiera y la reordenación realizada, y ya concluida en lo sustancial, son para nosotros las bases que nos están permitiendo encarar 2002 con una posición más sólida, en todos los sentidos, incluido el mercado, además de con una dimensión optimizada y con una mayor capacidad competitiva.

No resulta sencillo, a estas alturas del año y con unos mercados inestables, hacer pronósticos sobre como podrá cerrar el Grupo Amper su ejercicio 2002. Pero con la aplicación estricta de los criterios de solvencia y rentabilidad a los que antes me he referido, es posible vaticinar que cerraremos el año con una mejora

sustancial de los resultados y creando de nuevo valor para ustedes, señores accionistas.

Nuestro objetivo tiene que ser alcanzar una rentabilidad para nuestros recursos del orden del 15%. Obtener ese ROE no es una meta sencilla, y más en las circunstancias actuales, pero con el esfuerzo de reordenación realizado y con la ayuda de todas las personas que integran el Grupo Amper, junto con su renovada confianza, espero que ese sea un reto al que nos enfrentamos con éxito.