

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE AMPER

21 DE JUNIO DE 2005

DISCURSO DE ENRIQUE USED

PRESIDENTE

Muy buenos días señoras y señores accionistas.

En primer lugar quiero darles la bienvenida a esta nueva celebración de la Junta General de Amper y agradecer su presencia en la misma.

No voy a cansarles con una serie de cifras que figuran en la Memoria que tienen en sus manos y que, además, serán diseccionadas por el Consejero Delegado.

Pero sí quiero, cuando menos, compartir con Vds. la satisfacción por unos resultados que, aunque todavía modestos, significan triplicar los del año pasado y que, por tercer año consecutivo, están en el nivel de beneficios. Este resultado neto, superior a los 2 M de euros no es sino la parte más visible y significativa de la positiva evolución del Grupo como puede apreciarse en todos los parámetros: EBITDA, EBIT, generación de caja, márgenes, etc.

También creo de interés destacar la que, a mi juicio, ha sido la clave de esa positiva evolución de nuestro Grupo. Me refiero a la estrategia. Todos, desde el Consejo que la ha analizado, aprobado e impulsado, hasta el más modesto de nuestros trabajadores, la conoce y trata de acomodar su esfuerzo a la misma. Establecida hace ya más de tres años, ha consistido en salir de negocios que no merecían tal nombre y concentrarnos en nuestras fortalezas, orientándonos siempre al mercado; en mejorar nuestra eficacia y eficiencia y, por ende, nuestros márgenes; en abordar mercados exteriores sin poner en riesgo nuestros recursos y nuestra rentabilidad; en mejorar nuestra solvencia y nuestra posición de caja.

Los resultados están a la vista

AMPER PROGRAMAS

AMPER PROGRAMAS ha conseguido en 2004 un máximo histórico de ventas superior a los 58 millones de euros, un 6% superior a las del 2003.

El acuerdo alcanzado, el año pasado para suministrar los Sistemas de Información para el Mando y Control al Ejército Suizo, acompañados por Thales, está evolucionando muy satisfactoriamente, dadas las oportunidades de obtener nuevas adjudicaciones. Además, al estar estos sistemas desarrollados de acuerdo a las especificaciones de la OTAN resulta más fácil adaptarlos a las necesidades de cualquier ejército de la Alianza, lo que posibilita enormemente la exportación a otros países.

AMPER SISTEMAS

En cuanto a AMPER SISTEMAS, durante 2004 ha diversificado la única línea de negocio con la que nació en 1997, dedicada al mercado de Seguridad Pública; y, en la actualidad, cuenta con tres líneas más: Vigilancia de Fronteras, Aguas y Transporte.

Amper Sistemas ha presentado su solución para el SIVE en los mercados asiáticos, africanos y americanos, además de haber conseguido que la Unión Europea, respaldara su tecnología, al adjudicar a Amper, en concurso público internacional, el suministro de un sistema de vigilancia de las fronteras terrestres de Serbia y Montenegro.

En nuestro país, la línea de Control de Fronteras, ha puesto en marcha una nueva unidad de mantenimiento que, con coordinación central en Madrid y centros locales en Algeciras, Málaga, Cádiz y Granada está dando servicio de asistencia técnica y mantenimiento, las veinticuatro horas del día, siete días a la semana para garantizar la plena disponibilidad del SIVE. Han pasado ya más de cuatro años desde la primera adjudicación del SIVE, para en la zona de Algeciras, y desde entonces, este Sistema se ha ganado un enorme prestigio,

gracias a su efectividad en la detección temprana de embarcaciones de inmigración ilegal y de narcotráfico.

AMPER SOLUCIONES

El ejercicio 2004 ha supuesto para Amper Soluciones un año de consolidación de su actividad, al registrarse unos resultados económicos muy satisfactorios, al mismo tiempo que la cartera de pedidos se multiplicó por tres, pasando de 7,1 a 21,3 millones de euros. Y, el ejercicio en curso también está registrando una muy favorable evolución de las ventas y la cartera de pedidos.

MEDIDATA Y AMPER MEDIDATA

La actividad de Integración de Sistemas y Tecnologías de la Información ha tenido en Medidata un ejercicio marcado por la creación de su equivalente en España, tal y como les habíamos anunciado hace un año. Amper Medidata es un caso paradigmático de globalización empresarial. Cuando lo habitual es que las empresas matrices lleven a sus filiales esquemas de funcionamiento testados en el país de origen, en el caso que nos ocupa, el proceso se ha realizado a la inversa.

Los modos de hacer de Medidata, en Brasil, empresa en cuyo capital entró Amper hace 5 años, han dado tan buenos resultados, que el Consejo tomó la decisión de trasladar a España los métodos operativos de nuestra filial.

Medidata es una empresa líder en su entorno, que está registrando año tras año, ratios de crecimiento por encima de los de su sector de actividad. Ahora, Amper Medidata es una apuesta ganadora del Grupo Amper en España al ofrecer a sus clientes españoles un amplio catálogo de soluciones IP y propuestas de soluciones integradas, contando con la experiencia y la garantía de una Empresa que ofrece esas mismas soluciones desde hace años a empresas brasileñas de primera línea AENA, El Parlamento Vasco, La Oficina de Patentes y Marcas europea, Ibermutuamur, MUFACE, el Ministerio de Justicia, la Confederación Hidrográfica del Ebro son algunas de las

instituciones y empresas que han contratado ya los servicios de Amper Medidata

Objetivos 2005

Como puede desprenderse del tono de mis palabras estamos muy orgullosos del trabajo realizado. Pero no nos conformamos con los 2 M de euros obtenidos de beneficio neto; y el Consejo está impulsando un ambicioso plan que permitirá continuar multiplicando esa cifra de manera consistente en este y en los próximos años. Para lograrlo estamos actuando sobre tres frentes: por un lado, estamos aplicando un estricto programa de control de gastos que tiene por objetivo adecuar nuestros costes a proporciones razonables y aconsejables, para una empresa de nuestro tamaño.

Por otro nos hemos marcado el objetivo de crecer orgánicamente por encima del 10% anual en la cifra de ventas.

Y como no podría ser de otra manera, estamos comprometidos con el objetivo de volver a alcanzar una dimensión empresarial equivalente a la que tuvimos antes de la crisis de 2001. Para volver a registrar parámetros de facturación por encima de los 300 millones de euros, continuamos empeñados en realizar, alguna operación corporativa.

Los meses ya transcurridos del presente año nos permiten tener confianza en el cumplimiento de los objetivos señalados para 2005. En primer lugar podemos reseñar que al cierre del mes de mayo, la cartera de pedidos ha evolucionado muy favorablemente, al lograr contrataciones por valor de 88 millones de euros, lo que supone cerrar el período con una cifra de pedidos de 148 millones de euros; un 42% superior a la de la misma fecha del año anterior. Por otro lado, contamos con una tesorería de casi 7 millones de euros, indicadora de la capacidad de generar recursos de cara a cualquier operación corporativa. Por todo ello, insisto en la certeza de que el presente ejercicio

será, de nuevo, bueno para nuestros comunes intereses, como accionistas y gestores.

BOLSA

En una Junta de Accionistas, es obligado referirse a los temas bursátiles. En 2004, los títulos de Amper tuvieron una modesta revalorización del 9%, pero en los meses transcurridos de este año significa ya un 28%, casi tres veces la de IBEX NM y cinco la del IBEX 35

Pero quizás más significativo que la propia cotización de la acción, haya sido el hecho de que durante los últimos meses se ha producido una profunda variación en el núcleo de los accionistas que habían venido acompañando a la empresa en los últimos años. A la fecha de esta Junta, tanto TecnoCom como el Fondo de Inversiones Arlington habían consumado, prácticamente, su salida del capital de Amper.

Entre ambos han colocado en la bolsa en los últimos meses 3 millones de acciones, que han sido absorbidas con total naturalidad por el mercado que, además, ha visto como los títulos subían en estos primeros cinco meses de 2005 un 28%. Y el volumen de contratación media diaria, durante estos primeros meses de 2005, ha duplicado el correspondiente al último trimestre de 2004.

La combinación de todos estos factores ha supuesto que Telefónica recupere su posición de accionista de referencia y que la base accionarial de la compañía se haya incrementado ligeramente. Al cierre de esta memoria, la cifra de accionistas de Amper se mueve en torno a los 24.000 inversores, la mayoría de ellos particulares.

Una vez despejadas las incertidumbres señaladas, el valor está libre para recoger todo el impulso que le quiera dar el mercado. Y la tendencia inicial de 2005 parece positiva. Con un free float de más del 90% del capital social, y más de 24.000 accionistas las acciones de Amper presentan, según la valoración de los analistas, unas oportunidades de revalorización significativas.

Prueba de ello es que, tras la presentación de los resultados del primer trimestre, el consenso de los inversores seguía aconsejando sobreponderar el peso de las acciones de Amper en las carteras de los Fondos de Inversión; atribuyéndoles una expectativa de revalorización media de entre el 15% y el 20% con respecto al cierre del mes de abril.

Todo lo expuesto nos permite reafirmarnos en la idea expresada el pasado año en esta misma oportunidad, en el sentido de que ha llegado el momento de retribuir a los accionistas de Amper. Como Vds. recordarán, el pasado año les prometí considerar alguna forma de retribución. A la vista de los resultados obtenidos, de las buenas expectativas y de nuestra posición bursátil, y analizadas las distintas alternativas que se nos ofrecían, hemos optado por la que sometemos hoy a su consideración: una ampliación de capital, en la proporción de una por treinta, con cargo a reservas; lo que nos permite mantener integra la caja para eventuales adquisiciones.

CIERRE

Recordando la sentencia de Santa Teresa, podríamos decir que cada ejercicio tiene su afán. La satisfacción por lo conseguido no puede servir para acomodarnos, sino que debe estimularnos para perseguir nuevas y más exigentes metas. Por ello no nos conformamos en este año con cifras próximas a los 2 M de euros de beneficio neto y nos marcamos como objetivo volver a duplicar como mínimo esa cifra.

Antes de despedirme querría reafirmar mi compromiso con todos Vds. Creo que la palabra que he venido empeñando un año tras otro ha tenido su correlato en los hechos que se han producido en los meses siguientes. El Consejo, los directivos y yo mismo, estamos empeñados en mantener el prestigio de AMPER. Poco a poco hemos enderezado los números, hemos enfocado el negocio y estamos abriendo nuevas líneas de actividad. La tendencia positiva se consolida y los datos de los últimos ejercicios nos permiten confiar en el futuro

Máxime en un momento como el actual en el que estamos a punto de hacer historia. El año que viene cumpliremos 50 años desde la fundación *en 1955* por D. Antonio Peral. Un hito del que muy pocas empresas pueden vanagloriarse. Y además, podremos recordar también otro cumpleaños, pues durante 2006 cumpliremos 20 años de presencia en los mercados de valores. La mejor celebración que puedo imaginar es volver ante Vds. con los deberes bien hechos, unos resultados tan buenos como puedan esperar y un futuro todavía más prometedor.

Antes de terminar tengo que cumplir con el capítulo de agradecimientos por los logros de los últimos doce meses. No habrían sido posibles sin el apoyo y la entrega del equipo humano y profesional que conforma esta empresa. El esfuerzo y la dedicación que han puesto sobre la mesa los trabajadores de Amper ha hecho posible sortear las importantes dificultades que han acosado al sector y han conseguido redirigir a la empresa hacia la senda de la rentabilidad. Desde aquí quiero darles las gracias a todos ellos; al igual que me es obligado reconocer la confianza que han puesto en nosotros los clientes y los proveedores.

Y ya solo me resta agradecerles a Vds. en nombre del Consejo y en el mío propio, la confianza que están depositando en nosotros y que esperamos poder recompensar como Vds. se merecen. Cuando les digo que lo peor ya ha pasado y que las perspectivas de Amper para este próximo futuro son claramente buenas, no estoy haciendo marketing. Vds. van a poder comprobar próximamente como los números siguen dándonos la razón y cómo el éxito se convierte en remuneración para el accionista.

Muchas gracias

**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE AMPER
21 DE JUNIO DE 2005 – MADRID**

**DISCURSO DE RAFAEL LOZANO
VO.06. 016/06/2005 12:52**

**BUENOS DIAS SEÑORAS Y SEÑORES
ACCIONISTAS,**

Como Consejero Delegado del GRUPO AMPER, voy, a continuación, a rendirles cuentas de los resultados del ejercicio 2004.

(DIAPOSITIVA 1)

Las magnitudes financieras del ejercicio 2004 comparadas con el ejercicio 2003 reflejan una importante mejora de la RENTABILIDAD, consolidando así la tendencia que ya se puso de manifiesto el ejercicio anterior en relación a los años precedentes.

- El Resultado atribuible, a 31 de diciembre, ha alcanzado los 2,10 millones de euros, 3,3 veces más que en 2003, que se había situado en 0,64 millones de euros. Además cabe destacar la calidad de dicho resultado ya que tiene su origen en un crecimiento del Beneficio Ordinario, que ha pasado de 5,26 millones de euros en 2003 a 12,23 millones de euros en 2004.

- El Resultado Bruto de explotación (EBITDA), a 31 de diciembre se ha situado en 16,26 millones de euros, lo que mejora en 2,99 millones de euros, un 23% más, los 13,27 millones de euros obtenidos en 2003.
- El EBIT (Resultado Neto de Explotación) a 31 de diciembre de 2004, se ha situado en 12,76 millones de euros, lo que ha supuesto mejorar el mismo en 4,50 millones de euros, un 55% de incremento, sobre la cifra de 2003.

(DIAPOSITIVA 1 BIS)

- La cifra de negocios, a 31 de diciembre de 2004, ha alcanzado los 184,11 millones de euros, frente a los 207,88 millones de euros del año 2003, una caída del 11,4% que viene justificada por las desinversiones realizadas: Venta de Amper Ibersegur (julio 2003), venta de la Unidad de Negocios de Servicios de Red de Amper Soluciones (septiembre 2003), venta de la filial STC (junio 2004) y liquidación de Amper Perú (proceso concluido así mismo en pasado año).
- Las ventas del ejercicio 2003, sin las desinversiones antes mencionadas, habrían alcanzado la cifra de 179,14 millones de euros, y por tanto se ha producido, en términos homogéneos, en el año 2004 un crecimiento del 3% respecto al año anterior.

-----XXXXXXXXXX-----XXXXXXXXXX-----

La distribución de las ventas por actividades durante 2004 nos muestra, como pueden ustedes observar en las pantallas que:

(DIAPOSITIVA 2)

- Las actividades correspondientes a los Mercados de Defensa y Seguridad, han supuesto en el año 2004 el 50% de las ventas consolidadas del Grupo Amper.
- Los negocios de Integración de Sistemas y Tecnologías de la Información, con un incremento de ventas del 6% (53,30 Vs 50,10), ha aumentado moderadamente su peso hasta el 29% sobre el total de las ventas del Grupo.
- Por último, la contribución correspondiente a Operadores de Telecomunicaciones, ha rebajado su peso relativo hasta el 21% de la cifra de ventas consolidadas, con una caída en las ventas del 29% respecto al año anterior (38,67 Vs 54,81), caída motivada en buena parte por las ventas de la filial STC en junio de 2004 y la Unidad de Servicios de Red en septiembre de 2003. La compañía Amper Soluciones en términos homogéneos ha tenido un crecimiento en las ventas de un 20% (35,82 Vs 29,78).

Comentar finalmente dentro de este punto dedicado a la evolución de la cifra de negocio que la cartera de pedidos consolidada del Grupo a 31 de diciembre de 2004, ha alcanzado la cifra de 124,7 millones de euros, cifra ligeramente superior, a los 120,7 millones de euros que presentaba al cierre del año 2003.

XXXXX-----xxxx-----XXXXXXXX

(DIAPOSITIVA 3)

Antes de comentar la evolución de cada una de las empresas del Grupo, procedo a repasar brevemente ante Ustedes el cumplimiento de los objetivos considerados estratégicos.

(DIAPOSITIVA 3. A)

RENTABILIDAD: que la podemos concretar en el aumento del Margen EBITDA/ Ventas, y que ha pasado de un 6,4% en el ejercicio 2003 a un 8,8% en el 2004.

Estos porcentajes de márgenes sobre ventas se posicionan claramente por encima de la rentabilidad media del sector, que está situada en un EBITDA/ Ventas del 5,4%.

Cabe añadir, que el ratio EBIT/ Ventas ha crecido igualmente del 4% en el año 2003 al 6,9% en el año 2004.

VENTA O CIERRE DE NEGOCIOS DEFICITARIOS: El 11 de Junio de 2004 se realizó la venta, a American Pacific, S.A., de la participación de Amper Soluciones S.A. en la Sociedad Grupo STC Sistemas de Telecomunicaciones y Control, S.A. Con esta venta ha quedado concluido el proceso de enajenación de negocios deficitarios.

- **(DIAPOSITIVA 3. B)**

PRODUCTIVIDAD: La apuesta de la compañía de centrarse en negocios estratégicos y rentables ha situado la plantilla del Grupo a 31 de diciembre de 2004 en 675 personas, en comparación con las 729 personas con las que contaba en el 2003.

El ratio EBITDA por empleado ha crecido un 33% alcanzando 24 mil euros en el ejercicio 2004 frente a 18 mil del año anterior. La mejora de la productividad es consecuencia del cambio de modelo de negocio llevado a cabo en el Grupo, cuyas Empresas tienen cada vez más un carácter tecnológico, representando los Ingenieros y Licenciados más del 52% de la plantilla.

- **(DIAPOSITIVA 3. C)**

GENERACION DE CAJA DEL GRUPO: que ha alcanzado los 14,6 millones de euros en el año 2004 consolidando así el proceso iniciado en años anteriores. Dicho proceso viene derivado de la generación de cash flow y de la optimización del Capital Circulante. En relación a este último hemos obtenido una reducción por importe de 8,6 millones de euros que se añaden a los 20,7 logrados en el ejercicio anterior.

- **(Diapositiva 3. D)**

SOLVENCIA: a 31 de diciembre de 2004 el Grupo disfrutaba de una posición de tesorería neta de 16,8 millones de euros, habiendo llevado, con una reducción adicional a la de años anteriores, el ratio de Fondo de Maniobra sobre ventas al 3%, cuando un año antes era del 5% y en el año 2001 suponía el 28%.

CRECIMIENTO EN EL MERCADO DE SEGURIDAD Y

DEFENSA: Como he señalado anteriormente, ésta línea de negocio constituye hoy por hoy la principal actividad del GRUPO AMPER. Tal como ya manifestamos en la Junta del año pasado y es conocido por Vds., no fue posible concretar, en contra de lo inicialmente previsto, la integración en nuestro Grupo de TecnoBit y del Grupo Page. No obstante quiero indicarles, que tal como ha manifestado el Presidente de la Entidad, de ninguna manera se ha renunciado al crecimiento por esta vía y se están redoblando los esfuerzos en tal sentido.

OPTIMIZACIÓN DE SINERGIAS EN EL MERCADO DE

INTEGRACIÓN Y SISTEMAS: A finales del ejercicio 2004 se ha iniciado el proyecto de Amper-Medidata. Esta empresa se ha creado como un espejo en España de

Medidata Informática, S.A., filial del Grupo ubicada en Brasil y se posiciona para aprovechar los recursos técnicos, capacidades y experiencia en proyectos de esta última.

El objetivo de Amper Medidata, para el periodo 2004-2007, es alcanzar unas ventas anuales al final del periodo de 18 millones de euros con un EBITDA generado del 10%. Para el ejercicio 2005 está previsto conseguir una contratación superior a 12 millones de euros.

RENTABILIDAD Y ADAPTACIÓN AL MERCADO DE OPERADORES DE TELECOMUNICACIÓN:

La actividad se ha enfocado fundamentalmente a los negocios de banda ancha (ADSL) y a los negocios de radio celular (TRAC, UMTS). Consecuencia de esta focalización ha sido un crecimiento de la productividad, un crecimiento en las ventas términos homogéneos, la obtención de beneficios, y más aún la posesión de una cartera de pedidos que posibilitará mayores beneficios, en la filial Amper Soluciones, en el ejercicio 2005.

-----XXXXXXXX-----XXXXXXXXXX-----XXXX-----

- **(DIAPOSITIVA 3. E)**

Como consecuencia del alto grado de cumplimiento de todos estos compromisos hemos podido presentar ante ustedes una importante mejora del Resultado y de todos los parámetros económicos del Grupo Amper. Así:

- * El resultado atribuible ha sido de 2,1 millones de euros, 3,3 veces más que en 2003.
- * El resultado ordinario alcanzó 12,2 millones de euros, 2,3 veces el resultado del año anterior.
- * El EBIT: 12,8 millones de euros, un 55% más que el ejercicio precedente.
- * El EBITDA: 16,3 millones de euros, un 23% mejor que el correspondiente al año 2003.

(DIAPOSITIVA 4)

Estos logros han tenido su reflejo en la cotización de la acción que tras una revalorización de un 103,3% en el año 2003, ha tenido un aumento de un 9,9% en el 2004 y alcanza una revalorización del 28,86% en lo que va de año 2005 (5,18 euros / acción el pasado viernes 18 de junio 2005) muy por encima de los índices Ibex Nuevo Mercado e Ibex 35.

---xxxx-----XXXXXXXXXX-----xxxx---

No obstante, el éxito en las actuaciones comentadas, no las vemos en si mismas como una meta, sino que muy al contrario suponen un mayor reto para continuar incrementando la rentabilidad, optimizando el circulante y manteniendo la solvencia, con el objetivo de continuar mejorando los resultados, lo que esperamos redunde en un nuevo aumento del valor de la acción.

■ -----XXXX-----

A continuación paso a detallarles la evolución de las empresas del Grupo entrando a comentar sus principales magnitudes y los hechos más significativos del ejercicio 2004 para cada una de ellas.

(DIAPOSITIVA 5. A)

Amper Programas

- Empresa del Grupo focalizada a las comunicaciones y sistemas de mando y control para la Defensa, ha alcanzado una cifra de ventas de 58,44 millones de euros, un 6% más que en el año 2003, y un EBITDA de 8,6 millones de euros, un 18% más que en el ejercicio precedente, situándose el margen de la compañía en un 15%.

El resultado atribuible (51% de participación) a 31 de diciembre de 2004 ha alcanzado los 2,50 millones de euros, mejorando un 13% el resultado de 2,21 millones de euros del mismo periodo del año anterior.

Amper Programas ha sido seleccionada junto con Thales Communications AG por el Ejército Suizo para suministrar los Sistemas de Información para el Mando y Control dentro

del denominado programa FIS HE. Amper Programas suministrará la arquitectura y concepto del sistema propuesto, así como el Sistema denominado Zodiaco, propiedad de la compañía y en el cual se basará la solución para el Ejército Suizo.

La adjudicación de este contrato presenta oportunidades de continuidad en lo que se refiere a nuevas adjudicaciones del Ejército Suizo y además al estar estos sistemas desarrollados de acuerdo a las recomendaciones y especificaciones OTAN son fácilmente adaptables a las necesidades de cualquier Ejército, asegurando un grado máximo de interoperabilidad.

En el ámbito de la Defensa a nivel nacional, el Ejército de Tierra ha adjudicado a Amper el contrato para el suministro de una versión de la RBA (Red Básica de Área) para la zona de Andalucía y Pamplona, por importe de 21 millones de euros y dos nuevos contratos que contemplan diversas mejoras y ampliaciones para el Sistema de Información para Mando y Control del Ejército de Tierra, por un importe cercano a los 7,5 millones de euros.

Asimismo, siguen existiendo buenas perspectivas tras la ratificación por el Ministerio de Defensa de los planes plurianuales de modernización de las Fuerzas Armada para el equipamiento entre otros de los carros Leopard o Pizarro.

La cartera a 31 de diciembre de 2004 de esta sociedad ha experimentado un crecimiento del 6,9% en relación a igual fecha del año 2003 y se ha situado en 69,45 millones de euros.

(DIAPOSITIVA 5. B)

Amper Sistemas

- Empresa del Grupo orientada a las comunicaciones y sistemas de mando y control para el mercado de Seguridad ha situado su cifra de negocio del 2004 en 34,10 millones de euros, un 17% menos que el ejercicio anterior y en línea con el presupuesto de la compañía, como consecuencia de la caída de venta en el segmento de “transportes” provocada fundamentalmente por el carácter cíclico de este tipo de contratos.

El EBITDA, a 31 de diciembre de 2004, ha alcanzado los 2,69 millones de euros, lo que sitúa el margen, Ebitda/Ventas, de la compañía en un 8%.

El Resultado atribuible ha experimentado una mejora de un 8% en relación al 2003 y ha alcanzado los 1,29 millones de euros.

La cartera a 31 de diciembre de 2004 se ha situado en 17,71 millones de euros.

La compañía tiene como objetivo el crecimiento y en este momento cuenta con buenas perspectivas para conseguirlo. Para ello ha definido como directriz estratégica la expansión internacional y fruto de ello ha sido adjudicación del contrato de vigilancia de fronteras terrestres para Serbia y Montenegro. Se trata del primer concurso de sistemas integrales de vigilancia terrestre que se ha convocado a nivel internacional y que está enmarcado dentro del programa Europa Aid. La alta experiencia en la actividad de Control de Fronteras, tanto marítimo como terrestre, hacen de Amper Sistemas una compañía bien situada para la obtención de nuevos contratos en el ámbito de los países de la Unión Europea que hacen frontera con terceros, así como aquellos otros con problemas de tráfico ilegal de mercancías o personas.

En el mercado doméstico la compañía tiene buen posicionamiento para la obtención de contratos de Proyectos de Seguridad Pública para diversas Comunidades Autónomas, de Proyectos de Seguridad y control en diferentes Cuencas Hidrológicas y de Proyectos de Radiotelefonía en el Área de Transportes.

(DIAPOSITIVA 6. A)

Medidata

Empresa del Grupo focalizada en el mercado de integración de sistemas y tecnologías de la información, se viene desarrollando teniendo como base un eficiente modelo de gestión y una amplia oferta comercial, fruto de ello Medidata (como compañía y en moneda local, reales brasileños) muestra una mejora en todos sus parámetros económicos.

En el año 2004 las ventas crecieron el 10%, pasando de 175,15 a 193,16 millones de reales brasileños; el EBITDA se incrementó un 11%, alcanzando los 28,54 millones de reales brasileños y el resultado se situó en 20,30 millones de reales brasileños que supone un 4% más que los 19,51 millones del año 2003.

La cartera de pedidos de la compañía, en el ejercicio 2004, creció un 13% y alcanzo los 46,64 millones de reales.

Medidata pretende abordar las oportunidades que ofrecen las nuevas perspectivas económicas y políticas del país. Los cambios producidos en la Administración y en las empresas públicas abren un espacio para nuevos proveedores que contribuyan a la modernización de las infraestructuras.

Además del sector de telecomunicaciones en Brasil, donde la empresa tiene una buena penetración y experiencia, Medidata está poniendo el foco en otros mercados como el de Utilities y Petróleo, y el financiero.

Medidata posee una sólida estructura financiera, pues no sólo cuenta con un endeudamiento cero si no que éste se encuentra acompañado de una excelente posición de tesorería positiva cuya denominación es en su mayoría en moneda extranjera y por lo tanto no expuesta a la fluctuación de la divisa brasileña.

Amper Medidata

Empresa del Grupo de reciente creación a la que me he referido anteriormente, ha nacido siguiendo el modelo de Brasil y apoyándose en él, con el objetivo de ser el Centro de Excelencia IP para todas las actividades del Grupo Amper, desarrollando nuevas líneas de negocio para las actividades actuales del Grupo y detectando nuevas oportunidades en otros Mercados.

Amper Medidata es capaz de movilizar hasta 200 ingenieros y expertos en soluciones IP, altamente cualificados, para atender cualquier tipo de proyecto.

Los aeropuertos de Madrid, Barcelona y Albacete; Ibermutua; el Parlamento Vasco y diversas actuaciones en otros Organismos de la Administración, son algunos de los proyectos más significativos en los que actualmente está trabajando la compañía. La contratación para este primer año de actividad puede situarse entre los 12/15 millones de euros.

(DIAPOSITIVA 7. A)

Amper Soluciones

Empresa del Grupo orientada al mercado de Operadores de Telecomunicación, en el año 2004, comparando cifras homogéneas, es decir: sin el efecto de la venta, en el año 2003, de la Unidad de Servicios de Red, mejora todos los parámetros económicos en relación al ejercicio anterior.

Registró a 31 de diciembre de 2004, unas ventas de 35,82 millones de euros, un 20% más, en términos homogéneos, que los 29,78 millones de euros de la misma fecha del año 2003. El EBITDA creció un 29% alcanzando lo 2,88 millones de euros. Y el resultado se situó en 1,08 millones de euros,

3,5 veces más que los 0,31 millones de euros del año anterior.

La cartera de pedidos, al cierre del ejercicio, se multiplico por 3, pasando de 7,10 millones de euros, a 31 de diciembre de 2003, a 21,29 millones de euros, a 31 de diciembre de 2004.

Amper Soluciones continúa desarrollando su estrategia de futuro en aquéllos segmentos de mercado en los que las operadoras han centrado su inversión.

Así en la línea de negocios de productos, nuestra oferta se centra en la actualidad en el área de acceso a redes, que cubre tanto los terminales y equipos de los usuarios finales, como los equipos de acceso propiamente dicho. La empresa ofrece un amplio catalogo de productos avanzados (ADSL, Wifi, etc.), tanto para los operadores de las redes fijas como para los operadores de las redes celulares.

En el campo de los servicios, su oferta se centra en la ingeniería e instalación de sistemas radio, tanto de tipo celular como en otras tecnologías (LMDS, PDH, SDH, etc...).

-----XXXXXXXXXX-----

Finalizo aquí la parte de mi exposición dedicada al análisis pormenorizado del comportamiento de las Empresas del Grupo, que entiendo ha puesto de manifiesto que la estrategia adoptada en ejercicios anteriores y las medidas implementadas, consecuencia de dicha estrategia, han sido la causa de los resultados obtenidos durante el ejercicio 2004 que, por otra parte, consolidan la tendencia de mejora iniciada en los años inmediatamente precedentes.

-----XXXXXXXXXX-----

CUENTAS ANUALES

En relación a las cuentas anuales, que ahora se presentan, he de indicarles que las mismas no contemplan salvedad alguna y en opinión de nuestros auditores, expresan en todos los aspectos significativos, la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera de Amper, S.A. y sociedades dependientes al 31 de diciembre de 2004.

-----XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX-----

(DIAPOSITIVA 8. A)

PERSPECTIVAS DE FUTURO

En la actualidad el enfoque estratégico, para el Grupo Amper, se apoya en los siguientes puntos:

- Consolidación de las líneas de negocio actuales:
 - Defensa, Seguridad y Mercados Institucionales.*
 - Integración de Sistemas y Tecnologías de la información.*
 - Operadores de Telecomunicaciones.*
- Posicionamiento de liderazgo en las comunicaciones civiles y militares.
- Sólida posición financiera y rentabilidad creciente en todas las líneas de negocio.
- Apuesta por el crecimiento en nuevos negocios con atractivo a medio y largo plazo.

(DIAPOSITIVA 8. B)

Contemplando los aspectos mencionados anteriormente, se ha elaborado el Plan Estratégico (2005-2007) del Grupo Amper, cuyas líneas básicas son las siguientes:

- Crecimiento e Internacionalización de Actividades:
 - Crecimiento orgánico del volumen de negocio con una tasa media anual sostenida del 10%.
 - Integración en el Grupo de nuevos negocios que incorporen sinergias a las actividades actuales.

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

-----XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX-----

Por último y para terminar decirles a Vds. Señores Accionistas que, gracias a la positiva evolución de nuestras líneas de negocios, tenemos el objetivo de continuar en la senda de mejora que se ha producido en los últimos años de más que duplicar el resultado atribuible.

-----XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX-----

Con esta exposición, he querido entrar en el detalle de las cuentas del Grupo Amper y sus distintas Empresas durante el ejercicio 2004 y nuestra mejor previsión, a día de hoy, para el presente ejercicio de 2005.

No me gustaría acabar mi intervención sin antes agradecer la colaboración de los miembros del Consejo de Administración, la dedicación y el esfuerzo de los empleados del Grupo y del equipo directivo para adaptarse de forma competitiva a la situación de los mercados donde actuamos, y a ustedes señoras y señores accionistas su confianza en la Compañía y su atención a mi exposición.

Muchas Gracias. .