



C/ Marconi, 3
Parque Tecnológico de Madrid
28760 TRES CANTOS (Madrid)



Tel.: (91) 724 30 00
Facsimil: (91) 724 30 10

Sr. D. Antonio Más Sirvent
Director General
Dirección General de Mercados Secundarios
COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES
Pº Castellana, 15
28046 Madrid

Madrid, 28/05/04

s/Ref.

n/Ref.

COMUNICACIÓN DE HECHOS RELEVANTES

De conformidad con el artículo 82 de la Ley 24/88 de 28 de julio del Mercado de Valores, la Orden Ministerial de 22 de diciembre de 1999 y la Circular 1/200 de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, comunicamos que el Consejo de Administración de AMPER, S.A. celebrado el día 12 de mayo de 2004, 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)

Aprovecho la ocasión para saludarle muy atentamente,

Fdo.: Rafael Lozano González
Consejero Delegado

INFORME ANUAL NUEVO MERCADO

Amper, S.A., con el presente escrito da cumplimiento, en los términos del artículo 82 de la Ley 25/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores y del artículo 5º de la Orden Ministerial de 22 de diciembre de 1999, a las obligaciones informativas derivadas de su carácter de entidad emisora, cuyos valores se negocian en el segmento denominado Nuevo Mercado, en lo que respecta a la obligación de informar al menos una vez al año de manera específica sobre la marcha y evolución del negocio, así como de las perspectivas del mismo.

La información que a continuación se transmite y comunica en forma de Hecho Relevante, complementa: la recogida en las cuentas anuales e informe de gestión de esta Compañía y de su Grupo Consolidado, correspondientes al ejercicio 2003, que fueron depositadas en esa Comisión con fecha 21 de mayo de 2004; la información correspondiente al primer trimestre del ejercicio 2004, depositada en esa Comisión con fecha 14 de mayo de 2004; y los Hechos Relevantes acaecidos a lo largo del presente ejercicio comunicados con fechas 16 y 30 de enero, 24 de febrero, 1 de marzo y 22 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 2004, comparadas con el mismo periodo del año anterior.

Cuadro 1

(Importe en Miles de Euros)

| Concepto | 31.03.04 | 31.03.03 | Diferencia |
|--|-----------------|-----------------|-------------------|
| 1. Importe neto de la cifra de negocio. | 42.201 | 41.414 | 787 |
| 2. Resultado bruto de explotación | 700 | -380 | 1.080 |
| 3. Resultado neto de explotación | 1.405 | -916 | 2.321 |
| 4. Resultado actividades ordinarias | 756 | -1.982 | 2.738 |
| 5. Resultado consolidado antes de impuestos | 1.114 | -2.825 | 3.939 |
| 6. Resultado consolidado | 565 | -3.139 | 3.704 |
| 7. Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad Dominante | -234 | -3.570 | 3.336 |

El desarrollo empresarial registrado por AMPER, que pone de manifiesto la comparación de las cuentas de resultados 2003/2004, no puede ser explicado solamente en base a la evolución de las operaciones.

- La cifra de negocios, a 31 de marzo de 2004, alcanza los 42,20 millones de euros, un 2% más que en el primer trimestre de 2003, a pesar de la venta de Amper Ibersegur y de la Unidad de Servicios de Red de Amper Soluciones, en el segundo semestre del año pasado.

Si comparamos las ventas en términos homogéneos, (sin Amper Ibersegur ni la Unidad de Servicios de Red), aumentan un 21%, pasando de 34,75 millones de euros en el primer trimestre de 2003 a 42,20 millones de euros en el mismo periodo de este año, como consecuencia del incremento en las ventas de Amper Programas y de Medidata y de la consolidación de la facturación de las unidades de negocio estratégicas de Amper Soluciones (Proyectos Especiales, Productos, Servicios de Radio y Servicios Profesionales).

- El Resultado bruto de explotación, a 31 de marzo de 2004 se sitúa en 0,70 millones de euros, frente a los -0,38 millones de euros obtenidos en el primer trimestre de 2003. De esta manera el margen EBITDA/Ventas se sitúa en el 1,7%, en comparación con el margen negativo de -0,9% del mismo periodo del año anterior.

El Resultado neto de explotación, a 31 de marzo de 2004, se sitúa en 1,41 millones de euros, lo que supone mejorar el mismo en 2,32 millones de euros, un 253% sobre la cifra del primer trimestre de 2003. El margen EBIT/Ventas se sitúa en el 3,3%, frente al -2,2% del mismo periodo del año pasado.

A 31 de marzo de 2004, la cifra de EBITDA se sitúa por debajo de la de EBIT como consecuencia de la aplicación de provisiones, por importe de 1,5 millones de euros, por riesgos en Amper Soluciones que se han dado por definitivos. Sin el efecto de dicha provisión el EBITDA alcanza 2,14 millones de euros, lo que sitúa el margen EBITDA/Ventas en el 5,1%.

- El Resultado atribuible, a 31 de marzo de 2004, alcanza los -0,23 millones de euros, mejorando en 3,34 millones de euros las pérdidas de -3,57 millones de euros del mismo periodo del año anterior. Asimismo el Resultado Ordinario pasa de -1,98 millones de euros en el primer trimestre de 2003, a 0,76 millones de euros a 31 de marzo de 2004.
- La compañía continúa primando el criterio de solvencia, y ha mantenido el nivel de endeudamiento neto del cierre del año pasado, así a 31 de marzo de 2004 contaba con una posición de tesorería de 5,32 millones de euros, frente al endeudamiento de 18,24 millones de euros del primer trimestre de 2003. Situando a la compañía en una posición adecuada ante la posibilidad de abordar nuevos proyectos.
- La venta, el año pasado, de Amper Ibersegur así como la de la Unidad de Servicios de Red, permiten a la compañía centrarse en su apuesta por los negocios estratégicos y rentables, y sitúan la plantilla a 31 de marzo de 2004 en 726 personas, en comparación con las 949 con las que contaba a 31 de marzo de 2003.

- Amper continúa adaptando el número de acciones de Autocartera (venta de 1.198.768 acciones en el año 2003 y 547.582 acciones en el primer trimestre de 2004) después de la aprobación, en la Junta General de Accionistas del 2003, de la cancelación del plan de Compraventa de acciones para empleados.

(Importe en Miles de Euros)

| Cuadro 2 | 1º Trimestre 2004 | | 1º Trimestre 2003 | |
|------------------------------|-------------------|-----|-------------------|-----|
| | Importe | % | Importe | % |
| Amper Soluciones | 9.451 | 22 | 11.363 | 28 |
| Amper Tecnologías | 21.903 | 52 | 22.029 | 53 |
| Medidata | 10.859 | 26 | 8.022 | 19 |
| Cifra de Negocio Consolidada | 42.204 | 100 | 41.414 | 100 |

La mejor estimación actual, para el año 2004, 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 que está dedicada a los mercados de Defensa y Seguridad y formada por las empresas Amper Programas y Amper Sistemas, ha experimentado a lo largo del ejercicio 2003 algunos cambios relevantes como consecuencia de la estrategia de crecimiento adoptada por el Grupo en estos mercados.

En julio del 2003 se realizó una desinversión relevante como ha sido la venta, con una importante plusvalía, de la sociedad Ibersegur dedicada al desarrollo, fabricación y venta de Sistemas de Gestión de Parking y de Parquímetros. Dicha venta supone la salida definitiva del Grupo Amper del negocio de fabricación y comercialización de sistemas de gestión y control de aparcamientos. La participación fue vendida por un importe de 8,25 millones de €. Amper Ibersegur contribuía al negocio del Grupo Amper antes de la venta, a cierre del primer semestre del 2003, con unas ventas de 5,67 millones de € y con un resultado atribuible de 0,39 millones de euros.

2.1.1. AMPER PROGRAMAS

- Es una compañía, participada en un 51% por Amper y en un 49% por el grupo francés Thales, que está especializada en sistemas y equipos electrónicos de mando, control e información para la Defensa.

La compañía se divide en tres principales actividades que se detallan a continuación:

- CIS (Comunicación e Integración de Sistemas), 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 demuestra el contrato del Ejército Suizo para equipar sus vehículos tácticos.
- Aviónica, en esta actividad se han renovado los contratos tradicionales de mantenimiento de equipos con el Ejército del Aire, las Fuerzas Aeromóviles del Ejército de Tierra (FAMET) y con el Arma Aérea de la Armada. Y su 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.

El liderazgo de Amper Programas en la integración de comunicaciones militares y sistemas de mando y control, le sitúan ante un escenario de oportunidades de exportación de tecnología propia. Como muestra la reciente selección de la compañía por el Ejército Suizo para equipar sus vehículos tácticos y en los últimos días del ejercicio 2003, la selección, entre las firmas más importantes del sector, de la tecnología desarrollada por Amper Programas para aplicarla a su Sistema Táctico de Mando y Control, dentro de su programa FIS-H. La firma de este contrato, ya en el primer semestre de 2004 consolidará a Amper Programas dentro de este sector como una de las empresas líderes en Europa, abriendo muy buenas perspectivas de exportación en el futuro

Amper Programas es una clara apuesta estratégica del Grupo y durante este trimestre ha alcanzado una cifra de ventas de 15,80 millones de euros.

El resultado atribuible (51% de participación) a 31 de marzo de 2004 se sitúa en 0,60 millones de euros, un 83% más que los 0,33 millones de euros del mismo periodo del año anterior.

2.1.2. AMPER SISTEMAS

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

Amper Sistemas tiene un papel fundamental en la operación de control de fronteras, que la Guardia Civil está llevando a cabo con el objetivo de eliminar los incidentes que se han producido en los últimos años. En este sentido, la compañía colabora con las Instituciones de Seguridad Pública mediante el desarrollo de su Sistema Integrado de Vigilancia del Estrecho (SIVE), que se está desplegando en la costa sur española. El despliegue del sistema SIVE en Málaga se completó con éxito a finales del ejercicio 2003 y está prevista la puesta en servicio en Cádiz durante el 2004, unos meses antes del compromiso contractual, además el pasado 22 de diciembre de 2003 se produjo la adjudicación para la vigilancia de la costa de Granada, por valor de 6,2 millones de euros.

Por otro lado, en el mercado de Aguas, el 2003 ha sido el año de consolidación de este segmento, y en el que se obtuvieron importantes contratos como: la nueva red de comunicaciones Tetra de la Conferencia Hidrográfica del Ebro, el Sistema de Gestión de Emergencias de la Presa de Itoiz y la ampliación del sistema de telecontrol de los regantes del Campo de Cartagena. La importante situación alcanzada en el mercado de Aguas también coloca a Amper Sistemas en una buena posición de salida ante el futuro despliegue de los sistemas de gestión de emergencia de presas que, por ley, se tienen que implantar en todo el territorio español en los próximos años.

En el 2003 se produce el cierre de Networking para PYMEs, y se centra el negocio en grandes empresas, muy enfocado en AENA (Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea). De esta manera, cabe destacar la importante adjudicación por AENA-Navegación Aérea, de la Fase IV de la Red Nacional de Datos de Navegación Aérea (REDAN), contrato que será ejecutado en una Unión Temporal de Empresas (UTE) con Telefónica y que supone la consolidación con este cliente después de ejecutar con éxito la Fase III adjudicada en el 2001.

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 2004, se sitúa en 6,10 millones de euros.

El Resultado atribuible mejora significativamente, pasando de unas pérdidas -0,43 millones de euros en el primer trimestre de 2003 a un beneficio de 0,04 millones de euros a 31 de marzo de 2004.

2.2. AMPER SOLUCIONES

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

En septiembre de 2003, Amper Soluciones vendió su unidad de Servicios de Red a Intelsis, por un valor aproximado de 2,7 millones de euros. Esta operación se produjo después de un importante saneamiento financiero realizado en esta filial que vino acompañado por una importante adecuación de la plantilla a la situación del entorno competitivo. Esta unidad venía representando aproximadamente el 40% de las ventas de Amper Soluciones, S.A. y en torno al 50% de la plantilla actual de dicha sociedad.

Amper Soluciones abandona con esta venta aquellas actividades directamente relacionadas con la externalización de trabajos de planta interna y externa para la red fija de las operadoras de telecomunicación. Así y tras esta operación, la empresa continúa con sus unidades de negocio de Proyectos Especiales, Productos, Servicios de Radio y Servicios Profesionales.

La sociedad centrará su estrategia de futuro en la línea de negocios de productos, a través de su oferta en el área de acceso a las redes, que cubre tanto los terminales y equipos de los usuarios finales, como los equipos de acceso propiamente dicho. Ya en la actualidad, la empresa ofrece un abanico 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 centrará en la ingeniería e instalación de sistemas radio, tanto de tipo celular como en cualquier otra tecnología (LMDS, PDH, SDH, etc.).

Las ventas a 31 de marzo de 2004 se sitúan en 9,45 millones de euros frente a los 11,36 millones de euros del año anterior, esta caída del 17% se debe a la venta de la unidad de servicios de red que se produjo el año pasado y al cierre de la actividad en Perú. Sin embargo el importante impulso en las actividades estratégicas de esta división (Proyectos Especiales, Productos, Servicios de Radio y Servicios Profesionales), hace que la cifra de ventas en este periodo supere las expectativas de la compañía.

Las ventas homogéneas, sin el efecto de la venta de la unidad de servicios de red, a 31 de marzo de 2004 se sitúan en 9,45 millones de euros, un 28% más que los 7,37 millones de euros del mismo periodo del año anterior.

El resultado atribuible al primer trimestre de 2004 experimenta una importante mejoría y se sitúa en 0,04 millones de euros, frente a las pérdidas de -1,90 millones de euros del mismo trimestre de 2003.

2.3. MEDIDATA

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

Está entre los mayores integradores de sistemas de Brasil y es 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.

Sus principales áreas de negocio son: consultoría de servicios, soluciones de infraestructuras, soluciones e-business, soluciones wireless y gestión de redes.

Medidata que es una firme apuesta del Grupo, con una visión a medio-largo plazo, cuenta con una cartera de destacados clientes, entre los que se encuentran grandes empresas públicas y privadas brasileñas como BNDES, Furnas, Petrobrás y Eletrobras. Además trabaja con todas las grandes operadoras de telefonía fija (Telefónica, Telemar, Embratel), móvil (Vivo), Internet (Terra) y transmisión de datos del competitivo y recién liberalizado mercado brasileño. Asimismo, los cambios producidos en la administración de los órganos y empresas públicas abren un espacio para nuevos proveedores en clientes con un alto potencial de compra y modernización de sus infraestructuras.

Por otra parte, la empresa también vislumbra un recuperación del sector de telecomunicaciones en Brasil, dónde la empresa tiene una buena penetración y experiencia. Es en este segmento, dónde Medidata está desarrollando nuevas soluciones verticales que se podrán extender a otros mercados.

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

Medidata retoma el crecimiento, basado en un eficiente modelo de gestión y una amplia oferta comercial, y de esta manera sitúa la cifra de ventas a 31 de marzo de 2004 en 10,86 millones de euros frente a los 8,02 millones de euros del mismo periodo del ejercicio anterior, lo que supone un incremento del 35%.

El resultado neto atribuible de la división a 31 de marzo de 2004 asciende a -0,53 millones de euros, frente a los -0,39 millones de euros del mismo periodo del año anterior.

2.4. ESTRATEGIA

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

Amper sitúa sus perspectivas en la duplicación de su volumen de negocios en los próximos dos años como consecuencia de una política de crecimiento orgánico (nuevos contratos, incremento de ventas, optimización fiscal y financiera) y corporativo (adquisiciones selectivas).

En línea con la estrategia del Grupo, Amper ha firmado un acuerdo de intenciones con el Grupo Page para la adquisición por parte de Amper del 100% de las acciones de Page Ibérica. Actualmente se está en la fase de realización de la due diligence completa.

Page es uno de los líderes españoles en ingeniería de sistemas de comunicaciones en los segmentos Aeronáutico/Marítimo, Defensa y sector Público/Privado, con una situación financiera saneada y una cartera de productos muy diversificada

3. INVERSIONES Y FINANCIACIÓN

Durante el año 2003 no se han acometido inversiones significativas, y se han producido las siguientes **desinversiones** en activos no estratégicos (en miles de euros):

| | Año 2003 | | |
|--|---|------------------------|------------------|
| Activo | Descripción | Precio de venta | Plusvalía |
| Amper Ibersegur | Venta del 100% de la Sociedad a Catalana D'Iniciatives | 8.250 | 3.700 |
| Unidad de Servicios de Red de Amper Soluciones | Venta de la Unidad de Servicios de Red de Amper Soluciones a Intelsis | 2.700 | |

4. PRINCIPALES RIESGOS DE LA SOCIEDAD

En opinión de la compañía, el principal riesgo se concentra en Medidata, por los potenciales riesgos cambiarios, ante la depreciación del real brasileño.

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 Madrid, a 28 de mayo de 2004

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.