



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
Dirección General de Mercados Secundarios
COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES
Paseo de la Castellana, 15
28046 Madrid

Madrid, 9.05.06

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 4 de mayo de 2006, 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 2005, que han sido depositadas en esa Comisión con fecha 9 de mayo de 2006 y la información correspondiente al primer trimestre del ejercicio 2006, depositada en esa Comisión con fecha 5 de mayo de 2006. A lo largo del presente ejercicio y hasta la fecha de este Informe solo se ha comunicado un Hecho Relevante con fecha 8 de mayo de 2006.

1. EVOLUCIÓN RECIENTE

El siguiente cuadro resume las principales magnitudes de la Cuenta de Resultados del Grupo AMPER Consolidado del primer trimestre del ejercicio 2006, comparadas con el mismo periodo del año anterior.

PRINCIPALES CIFRAS GRUPO AMPER			
<i>(Mn.€)</i>	1T 2006	1T2005	% Variación
CARTERA	115,22	136,46	-16%
VENTAS	45,88	39,66	16%
EBIT	2,06	1,49	38%
% EBIT /VENTAS	4,4%	3,8%	16%
RTDO. ATRIBUIBLE	1,60	0,93	72%
PLANTILLA (nº de personas)	733	688	7%
TESORERIA	14,34	6,77	112%

Los resultados trimestrales siguen viéndose afectados por el carácter estacional en los negocios del Grupo referidos a Seguridad y Defensa, por lo que la buena marcha esperada de la compañía para este ejercicio no queda totalmente reflejada en las cifras de este periodo.

2. PERSPECTIVAS DE NEGOCIO POR LINEA DE ACTIVIDAD.

2.1. DEFENSA (Amper Programas)

- AMPER PROGRAMAS, la sociedad participada en un 51 % por AMPER, S.A. y en un 49 % por el Grupo francés THALES afronta el ejercicio 2006 con importantes perspectivas de nuevos proyectos y con una clara voluntad de ampliar su oferta de equipos y sistemas a otras áreas cercanas a su vocación principal de integrador de sistema de comunicaciones y de mando y control, tanto en el ámbito nacional como internacional.

En el terreno de las exportaciones, durante el ejercicio 2005, Amper Programas ha concluido con éxito la segunda fase del programa FIS- J cuyo objetivo es dotar a las fuerzas Armadas Suizas de un Sistema de Mando y Control de última generación, lo que permite asegurar que durante el próximo año se acometerá la 3ª fase de dicho programa, asegurando una actividad muy importante en este mercado y tecnología.

Como consecuencia del éxito obtenido en Suiza, junto con el trabajo realizado en años anteriores para el Ejército de Tierra español, Amper Programas es una de las pocas empresas en este sector que puede dar dos referencias importantes en este campo de los sistemas CIS, lo que ha hecho que durante el año 2005 varios ejércitos, de diferentes países, se han interesado por conocerlo, estando abiertas negociaciones en diferentes estados de avance con estos países, lo que nos hace abrigar fundadas esperanzas de conseguir nuevos contratos en este sector de tecnología, al alcance de muy pocos.

En el mercado interior, se ha comenzado el suministro a las FFAA de la nueva versión del equipo de comunicaciones VHF, PR4G-V3, del que nuestro ejército prevé tener necesidad de importantes suministros en los próximos años. Asimismo se ha continuado completando con nuevos vehículos, la red táctica RBA y el sistema SIMACET, antes mencionado, por lo que el futuro en lo concerniente a sistemas de comunicaciones aparece bastante despejado.

Amper Programas continúa con su política de consolidación de sus mercados tradicionales, dedicando al mismo tiempo importantes esfuerzos de inversión para entrar en nuevas áreas de actividad (UAV, Guerra Electrónica, aplicaciones específicas de comunicaciones....) y continuará incrementando su esfuerzo para aumentar nuestra presencia en el exterior.

2.2. DEFENSA (Epicom)

- Con fecha 9 de agosto de 2005 se procedió a la adquisición del 100% del capital de la Sociedad EPICOM, S.A., mediante la suscripción de la oportuna póliza de compraventa de acciones. La adquisición se enmarca dentro de la estrategia del Grupo AMPER de consolidar y potenciar su liderazgo en el área de negocio de la Seguridad y la Defensa.

Hasta el momento actual, EPICOM se ha centrado en el desarrollo de productos criptográficos de alto nivel de certificación, controlando completamente la tecnología empleada, siendo sus clientes preferentes las instituciones del Estado, sobre todo, el Ministerio de Defensa.

Las expectativas de negocio en la empresa EPICOM, pasan por incorporar nuevas líneas de negocio a la ya existente de fabricación de equipos propios.

En concreto, el mercado necesita empresas integradoras de soluciones de seguridad que ofrezcan al usuario completa garantía de salvaguarda de la información en todos los niveles y entornos. Para ello, es necesaria, no únicamente la certificación de los equipos, sino de los Sistemas.

Por otro lado, el entorno de trabajo internacional, sobre todo en el ámbito de la Defensa, hace necesario extender los productos criptográficos a dicho entorno multinacional.

Estas tendencias, hacen que EPICOM se esté posicionando en nuevas áreas, tanto en los desarrollos de nuevos productos, como en la de asesoría de Sistemas, siempre dentro del campo de actividad de la Criptografía y las Comunicaciones Críticas.

En cuanto a los incrementos esperados en ventas, se estiman crecimientos superiores al 10% anual en los próximos años, siendo la línea de certificación de Sistemas y Auditorías de seguridad la que crecerá de forma mas significativa.

2.3. SEGURIDAD (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.

Aguas

Amper Sistemas ha afianzado, durante 2005, su liderazgo en los Sistemas de Comunicaciones en los mercados de Aguas e Hidrología, año en el que ha realizado la ampliación de la red secundaria de comunicaciones digitales (TETRA) de la cuenca hidrográfica del Ebro

La nueva red encargada por el Ministerio de Medio Ambiente, permitirá el transporte de la información suministrada por 449 sensores hidrológicos situados en 64 embalses, 116 ríos, 114 canales y 58 estaciones meteorológicas y cubrirá una superficie de 85.400 Km².

Tres nuevos planes de Emergencia de Presas (Vals; Rules y Lebrija), se unen a los ya realizados en años anteriores y hacen de Amper Sistemas la empresa que cuenta con más Sistemas de Comunicaciones en Presas en funcionamiento.

Redes radio para mercados de Transporte y Seguridad Pública.

A las Redes de METRO de Madrid se les ha añadido nuevas funcionalidades. Se ha realizado la ampliación de Sistema del Ayuntamiento de Madrid, ampliando la cobertura, los puestos de Mando, facilitando redundancia al Sistema y añadiendo capacidades de envío de datos de posicionamiento GPS y comunicaciones en túneles.

Para IBERIA en el Aeropuerto de Madrid-Barajas se ha ampliado de forma sustancial las capacidades del Sistema TETRA para dotar de cobertura a la nueva terminal T4.

Mercados exteriores.

Amper ganó en 2005, en Estonia, el primer contrato para instalar un sistema de vigilancia de fronteras. El Gobierno Estonio invertirá 150 millones de euros en los próximos 7 años en control de sus fronteras y preparación y dotación de sus fuerzas de seguridad.

Este concurso, el primero para una frontera fluvial de la Unión Europea, consolida la tecnología y capacidad de Amper en Sistemas de Mando, Control y Comunicaciones para vigilancia de fronteras.

Junto al sistema para fronteras fluviales de Estonia, el de Serbia Montenegro, en el que se ha trabajado durante el 2005, ha sido el primer sistema de la U.E para vigilancia de fronteras terrestres, así como lo fue el SIVE en España en fronteras marítimas.



2.3. OPERADORES TELECOMUNICACIÓN (Amper Soluciones)

- Ofrece productos y servicios profesionales para atender la demanda de grandes operadores de telecomunicaciones. Sus principales áreas de negocio son las siguientes:
 - ☒ Productos para proporcionar servicios de banda ancha en las empresas y en el hogar, tanto para operadores fijos como para operadores móviles.
 - ☒ Productos que facilitan la movilidad personal, tanto en el hogar, empresa o cualquier espacio cerrado a través de operadores fijos o de operadores móviles.
 - ☒ Productos que completan las infraestructuras de las estaciones base de los operadores móviles, así como para ampliar la cobertura de sus redes.
 - ☒ Servicios profesionales para el despliegue de infraestructuras para los operadores móviles.

- La oferta de Amper Soluciones se ha concretado en el siguiente catálogo de productos:

Productos para brindar servicios de banda ancha:

- ☒ Módems ADSL con interfaz de usuario USB
- ☒ Módems Router ADSL/1 puerto Ethernet
- ☒ Módems Router ADSL/4 puertos Ethernet
- ☒ Módems Router ADSL / 4 puertos Ethernet con WiFi 11.b/11.g
- ☒ Módems Router VDSL / 4 puertos Ethernet
- ☒ IAD
- ☒ IAD + DECT
- ☒ Gateways (ATA)
- ☒ Cámaras IP
- ☒ Teléfonos IP
- ☒ Videoteléfonos
- ☒ Set-Top-Box IP
- ☒ Terminales RDSI
- ☒ Adaptadores PLC
- ☒ Adaptadores "Home-Plug"
- ☒ PABX IP de pequeña capacidad
- ☒ PABX IP de media capacidad
- ☒ Router 3G voz
- ☒ Router 3G (voz + datos)
- ☒ PCMCIA 2G, 2 ½ G y 3G
- ☒ Terminales multifuncionales

Productos para facilitar la movilidad personal:

- Puntos de acceso WiFi
- Adaptadores USB/WiFi 11.b/11.g
- Terminales telefónicos DECT
- Teléfonos WiFi
- Terminales mixtos GSM/WiFi
- Terminales portátiles multifunción

Productos para la construcción de infraestructuras de las redes móviles:

- Antenas monobanda GSM
- Antenas de doble banda GSM/DCS
- Antenas de doble banda DCS/UMTS
- Antenas tribanda GSM/DCS/UMTS
- Equipos de energía (-48 Vcc)
- Equipos de energía (+24 Vcc)
- Equipos de energía mixtos (-48 Vcc/+24 Vcc)
- Repetidores para la extensión de la cobertura de exteriores en las bandas GSM/UMTS
- Repetidores para la extensión de la cobertura en recintos de interiores en las bandas GSM/UMTS
- Amplificadores de torres
- Equipos para la provisión del servicio de voz y datos en áreas rurales

Servicios profesionales para el despliegue de redes de operadores móviles:

- Ingeniería radio:
 - Análisis de coberturas
 - Planes de frecuencias
- Instalación de equipos radio:
 - Punto a punto
 - Punto a multipunto
- Instalación llave en mano:
 - Suministros
 - Instalaciones
- Mantenimiento de EE.BB.

Los productos y servicios que integran la oferta actual de Amper Soluciones configuran un catálogo de productos y servicios enormemente atractivo y totalmente en consonancia con la demanda actual de los operadores de telecomunicaciones.

Los segmentos de mercado en los que Amper Soluciones focaliza su oferta se corresponden con los mercados de crecimiento más dinámicos de los servicios ofertados por los operadores de telecomunicaciones, tanto fijos como móviles.



2.4. INTEGRACIÓN DE SISTEMAS BRASIL (**Medidata**)

- Medidata es una compañía brasileña, con una experiencia de 30 años en la integración de sistemas y tecnologías de la información, que comercializa y distribuye productos y servicios ofrecidos por empresas líderes del mercado, y en la que AMPER tiene una participación del 75%.

Está entre los mayores integradores de sistemas de Brasil y es uno de los mayores vendedores de Cisco Systems, por lo que ostenta la categoría de “Gold Partner”, al tiempo que mantiene acuerdos estratégicos con Sun Microsystems y Hitachi Data Systems.

Buena parte de los resultados logrados en 2005 son debidos al excelente desempeño de los clientes de la área de Telecomunicaciones. La evolución de los negocios en este sector permitió a Medidata mantenerse como proveedor estratégico en este mercado. El actual modelo de telefonía tradicional está cediendo espacio a soluciones de convergencia de datos, situando, en consecuencia, la oferta de la Medidata como parte intrínseca de los negocios.

En relación a otros mercados Medidata continúa ampliando su actuación en las áreas de Finanzas, Gobierno, Utilidades y Manufactura con crecimiento de hasta el 30% en algunos de esos mercados. Las expectativas para 2006 son positivas. La celebración de elecciones generales previstas para el final del año, no debería impactar en los negocios en marcha. Por el contrario, el gobierno hace indicaciones con inversiones mayores a las realizadas en ejercicios anteriores. La economía de Brasil ha alcanzado un grado de madurez para que la posible alternancia política no altere su curso.

Además la compañía continúa invirtiendo en nuevas ofertas tecnológicas como Telefonía IP, Gerenciamiento de Datos y Continuidad de Negocios, Seguridad y Identidad, Servicios Preventivos de valor agregado en Datacenters, etc.

2.5. INTEGRACIÓN DE SISTEMAS ESPAÑA (Amper Medidata)

Sus principales áreas de actividad son: Comunicaciones IP y Movilidad, Sistemas y Almacenamiento, Seguridad en Comunicaciones y Sistemas, Plataformas de Gestión y operación, Servicios profesionales (Dirección de Proyectos, Consultoría, Soporte y Mantenimiento).

El dinamismo del mercado de Telecomunicaciones genera la aparición de nuevas tecnologías, pero solo algunas marcan un profundo cambio en la manera que nos comunicamos para convertirse en tendencias dominantes; este es el caso de la Tecnología IP.

La reducción de costes asociados a IP ha conquistado a las empresas y hoy, avanzamos hacia la convergencia de todas las aplicaciones de las empresas; voz, vídeo datos y multimedia pueden gestionarse en una sola infraestructura de red IP mejorando la productividad y eficiencia del negocio.

El avance del mercado de Almacenamiento con proyectos de gestión de datos, recuperación ante desastres, disponibilidad y continuidad de negocio, consolidación, replicación y backup, Storage on demand, Utility Computing, Virtualización, ILM (Gestión del Ciclo de Vida) son algunos de los conceptos en los que se basará este desarrollo de este mercado.

El progresivo acercamiento al Mercado de Defensa y Seguridad Pública apoyado por las empresas del Grupo Amper, empieza a dar sus frutos gracias a una propuesta conjunta que garantiza una solución integral de seguridad única para estos entornos.

Ya están en marcha proyectos presentados de forma conjunta entre varias empresas del Grupo Amper ofreciendo una solución completa acreditada en los clientes donde la credibilidad y solvencia de Amper está garantizada

Amper Medidata se ha marcado para el año 2006 los siguientes objetivos estratégicos:

- Activar las potenciales oportunidades de negocio en los clientes de las Nuevas Gerencias de Negocio incorporadas como apuestas para este año. Banca y Aseguradoras, Grandes Corporaciones
- Consolidar la línea de Sistemas y Almacenamiento y desarrollar las línea de negocio de Seguridad en Comunicaciones y Colaboración Multimedia Segura con una oferta adaptada a nuestros clientes y a las tendencias del mercado
- Analizar el Mercado de Medios de Comunicación (Audiovisual), elaborar un Plan de Negocio y desarrollar las oportunidades
- Diferenciación mediante la Gestión del Conocimiento y del Capital Humano de la compañía. Empresa de Alta Cualificación orientada a la Ingeniería-Consultoría
- Potenciar, aún más, los Acuerdos con Partners Tecnológicos Líderes mediante la especialización en Tecnologías IP, y el desarrollo de mercados de interés mutuo.

3. ESTRATEGIA

Amper continúa con su estrategia de 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.

El reto de Amper para el próximo año es persistir en el crecimiento, aumentando los logros alcanzados en el año 2005:

- ✓ *Crecimiento Orgánico al menos al 10% anual y siempre por encima del mercado, en el ejercicio 2005 alcanzó el 14%.*
- ✓ *Internacionalización de nuestras soluciones probadas y pioneras, desarrollando los mercados alcanzados Suiza, Serbia y Estonia y ampliando a nuevos países.*
- ✓ *Adquisiciones corporativas de actividades o mercados complementarios, siempre a precios no dilutivos, como ha sido la incorporación de Epicom.*
- ✓ *Aumentar la rentabilidad hasta alcanzar un margen Ebit sobre ventas en el año 2008 de 10%, camino que se puede recorrer como se ha demostrado en 2005 con la mejoría de 2,5 puntos porcentuales.*

4. INVERSIONES Y FINANCIACIÓN

Durante el año 2005 se ha acometido la siguiente inversión (en miles de euros):

Año 2005		
Activo	Descripción	Precio de compra
Epicom	Compra del 100% a sus fundadores	17.810

La operación se ha financiado mediante un “club deal” por importe de 12 millones de euros, en la que han intermediado las siguientes entidades: HSBC Bank, Banco de Valencia, EBN Banco, BANCANTABRIA y Bancaja.

El resto del pago aplazado, parte condicionado al cumplimiento de determinadas metas, está financiado por los vendedores y figura en la partida de Acreedores del Balance de Situación.

5. PRINCIPALES RIESGOS DE LA SOCIEDAD

En opinión de la compañía, todos los posibles riesgos derivados de:

- Riesgo de mercado, grado de sensibilidad ante el precio de las acciones, las divisas, los tipos de interés, etc.
- Riesgo de crédito, grado de sensibilidad ante las condiciones y/o el incumplimiento de un derecho de cobro.
- Riesgo de explotación, grado de sensibilidad a la inadecuación de procesos internos o su ineficiencia.
- Riesgo de la cifra de negocio, grado de sensibilidad ante los cambios de la demanda, la oferta y/o la competencia.

Consideramos están suficientemente cubiertos tal como se explica y detalla en el apartado **D) Sistemas de Control de Riesgos** del informe del Buen Gobierno remitido a la CNMV con carácter simultáneo a la presentación de este Informe.

6. 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 9 de mayo de 2006

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.