



RESULTADOS 2º SEMESTRE DE 2008

1 de enero al 31 de diciembre de 2008

INDICE

1. Introducción
2. Resumen del Ejercicio 2008
3. Análisis de las Principales Magnitudes
4. Evolución de las Unidades de Negocio
5. Perspectivas de futuro
6. Información complementaria (circular 1/2008 CNMV)
7. Estados Financieros Consolidados

1.- INTRODUCCIÓN

A pesar de la fuerte recesión que está sufriendo la economía, que ha incidido también de manera negativa en el sector, Amper presenta los **mejores resultados de su historia** y obtiene un **récord histórico** en la cifra de negocio y en el resultado de explotación.

Los resultados de 2008 confirman la **acertada estrategia** emprendida por la Compañía que ha puesto su foco en los **negocios de mayor crecimiento y rentabilidad** y en la **internacionalización** de sus actividades. Con todo, AMPER ha registrado una excelente evolución de todas sus **Unidades de Negocio**, con **crecimientos de dos dígitos** en casi todas ellas.

Asimismo, los resultados evidencian el **éxito en el proceso de integración** de las compañías adquiridas recientemente, Knosos, Fedetec y Landata, que han contribuido de forma relevante a la mejora de los distintos ratios operativos y de negocio en el ejercicio 2008.

Finalmente, los buenos resultados obtenidos en el 2008 establecen una sólida base de partida para el desarrollo futuro del Grupo.

3

- **Los ingresos se incrementan en un 16% alcanzando los 359,10 millones de euros**
- **El EBITDA normalizado (descontados los costes no recurrentes de reestructuración) se incrementa en un 21% hasta los 38,65 millones de euros. Incluyendo los costes de la reestructuración, se incrementa en un 4% hasta los 33,15 millones de euros.**
- **El resultado atribuible se incrementa en un 13% hasta los 14,70 millones de euros.**
- **La cartera de pedidos a 31 de diciembre 2008 es de 276,2 millones de euros, lo que asegura una cobertura del 64% de las ventas de 2008.**

En conclusión, los buenos resultados obtenidos por el Grupo en el 2008 aseguran un buen año 2009 y siguientes en cuanto al crecimiento del negocio y mejora de la rentabilidad, a pesar de la difícil coyuntura económica

Resumen del Ejercicio 2008

- ▶ **La cifra de negocios**, a 31 de diciembre de 2008, alcanza los **359,10 millones de euros**, un **16% más** que en el ejercicio 2007 y supone 1,5 veces las ventas del año 2006, inicio del actual Plan Estratégico.
- ▶ **El Resultado bruto de explotación (EBITDA) a 31 de diciembre de 2008 se sitúa en 33,15 millones de euros**, superior a los 31,94 millones de euros de 2007. La tasa de crecimiento anual compuesto, desde el inicio del Plan, es superior al 18%.

El **Ebitda normalizado**, antes de haber destinado 5,4 millones de euros a costes no recurrentes por indemnizaciones ligadas a la reestructuración de costes para anticiparnos a la nueva situación económica, asciende a **38,6 millones de euros**. Esto supone un margen de Ebitda normalizado/Ventas del 10,8% superior al 10,3% de 2007.

- ▶ **El Resultado atribuible**, a 31 de diciembre de 2008, alcanza los **14,70 millones de euros**, un **13% superior** al obtenido en el ejercicio anterior y ascendió a 13,05 millones de euros. Esto representa una tasa de crecimiento anual compuesto del 15% desde 2006.
- ▶ **La Cartera de pedidos** consolidada a 31 de diciembre de 2008 ascendió a **276,2 millones de euros**, ligeramente inferior al existente el 31 de diciembre de 2007, que fue de 291,2 millones de euros, 1,8 veces la del año 2006.

4

Este descenso se explica por el comienzo de la ejecución del contrato plurianual firmado con el Ministerio de Defensa a finales de 2007 por un valor de 155 millones de euros. No obstante lo anterior, el descenso de cartera (-8%) es inferior al incremento de ventas (+16%).

- ▶ La Compañía ha cerrado el ejercicio 2008 con una **deuda neta** de 43,2 millones de euros. Este importe es inferior a la deuda estructural del préstamo sindicado de 48 millones de euros. AMPER cuenta con una posición muy solvente examinada desde cualquier ratio financiero. Más en concreto, el ratio de endeudamiento (Deuda Financiera Neta/Ebitda) se sitúa en 1,3 x.
- ▶ AMPER cuenta con una **cobertura de cartera con una recurrencia del 63,64%**, lo que nos permite afrontar los retos del ejercicio 2009 con mayor tranquilidad, a pesar de la actual coyuntura de crisis económica.

En este sentido, seguimos manteniendo nuestros objetivos de crecimiento anual a medio y largo plazo, que se han establecido en los dos dígitos tanto para la cifra de ingresos como para el resultado operativo.

- ▶ Finalmente, durante este ejercicio se ha producido un cambio significativo en el gobierno corporativo del Grupo, para adaptarse a la nueva estructura accionarial. Esto se ha concretado en nuevo Consejo equilibrado entre dominicales e independientes, así como en un apoyo explícito al Consejero Delegado que se convierte en el único ejecutivo presente en el Consejo, con lo que esto representa de continuidad en la estrategia emprendida recientemente.

2. - ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES MAGNITUDES

La evolución de Amper, durante el año 2008 ha sido muy positiva y se ha conseguido una mejora continua en todos los parámetros.

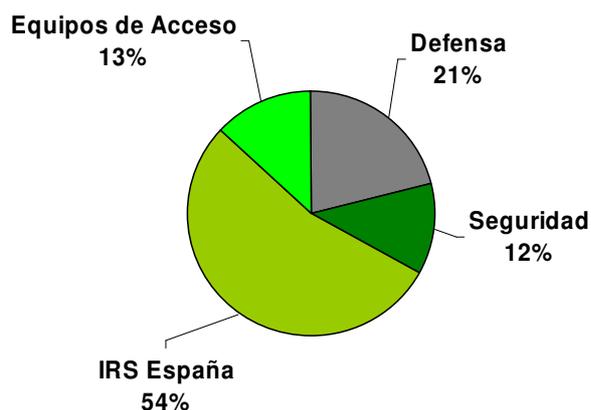
(Cifras en Mn. Euros)

	2007	2008	Var. %	Tacc 06-08
VENTAS	310,17	359,10	16%	21%
RTDO. EXPLOTACIÓN (EBITDA)	31,94	33,15	4%	18%
<i>% Ebitda s/ventas</i>	<i>10,3%</i>	<i>9,2%</i>	<i>-1,1 pp</i>	<i>-0,4 pp</i>
EBITDA NORMALIZADO	31,94	38,65	21%	28%
<i>% Ebitda s/ventas</i>	<i>10,3%</i>	<i>10,8%</i>	<i>0,5 pp</i>	<i>+1,2 pp</i>
RESULTADO ATRIBUIBLE	13,05	14,70	13%	15%
PLANTILLA MEDIA (nº personas)	1.160	1.270	9%	21%
CARTERA	291,2	276,2	-5%	33%

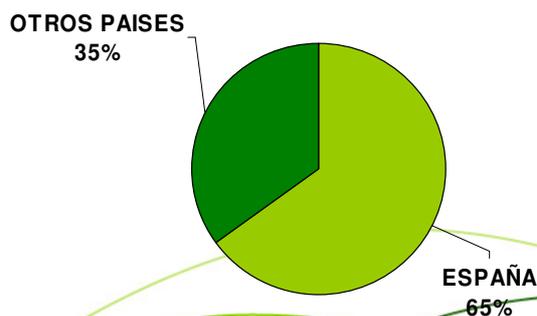
5

- En la composición de la **Cifra de Ventas** por Unidades de Negocio, durante 2008, ha ido ganando peso relativo Defensa y Seguridad. Éstas representan ya el 33% de los ingresos totales, frente al 31% en el ejercicio 2007. Además las ventas empiezan a reflejar el impulso dado al desarrollo de negocios fuera de España, que ya asciende al 35%.

UNIDADES DE NEGOCIO



NEGOCIOS EN EL EXTRAJERO



2008

- ▶ La **Estrategia** iniciada en el año 2007, centra su foco en los negocios de AMPER con mayor valor añadido y potencial de crecimiento y rentabilidad. El acierto de esta estrategia se refleja en el ratio de productividad (Ebit/Empleado) de nuestra plantilla, que se encuentra en los niveles más altos del mercado. Este indicador ascendió en 2008 a más de 21.590 euros y superaría 25.620 euros por empleado, si no consideramos los gastos no recurrentes.
- ▶ A pesar de ello, la preocupación por los efectos que pudieran derivarse de la actual crisis económica mundial, nos ha llevado a anticipar un ajuste de plantilla en los negocios de menor productividad relativa, destinando 5,4 millones de euros del resultado de explotación 2008 a sufragar los costes de las indemnizaciones laborales requeridas.

De hecho, la evolución de las magnitudes de Amper en el 4º trimestre, en la que la recesión económica ya estaba plenamente constatada, ha sido excelente, gracias a los esfuerzos mencionados de anticipación realizados en los trimestres anteriores.

Por otro lado, descontando el efecto de la reestructuración, el margen de Ebitda sobre ventas a finales de 2008 de 10,8% supuso una mejora significativa sobre el 10,3% del año anterior (el Ebitda normalizado a final del 2008, antes de estos costes no recurrentes, ascendió a 38,6 millones de euros).

- ▶ La posición de **Deuda Neta** de 43,2 millones de euros coloca a Amper en una holgada situación financiera y una solvencia garantizada, tal y como lo demuestran los siguientes ratios:

■ ENDEUDAMIENTO	$\frac{\text{Deuda Financiera Neta}}{\text{Ebitda}}$	1,3 x
■ APALANCAMIENTO	$\frac{\text{Deuda Financiera Neta}}{\text{Fondos Propios}}$	0,5 x
■ COBERTURA	$\frac{\text{Ebitda}}{\text{Gtos.Financieros Netos}}$	8,7 x

El incremento de deuda, respecto al 31 de diciembre de 2007, es de 37 millones de euros, y se corresponde a los pagos aplazados de las adquisiciones realizadas en años anteriores (21 millones de euros) y los pagos de caja extraordinarios -reestructuraciones, autocartera y los dividendos-, (12 millones de euros). El crecimiento del circulante y de las inversiones se financia casi completamente con el flujo de caja de las operaciones.

Para 2009 los pagos pendientes por adquisiciones se estiman en 1,68 millones de euros. Para 2010, último año con pagos pendientes relativos a las adquisiciones recientes, estos oscilarán entre 4,71 y 13,31 millones, dependiendo del cumplimiento de objetivos acordado con los anteriores propietarios.

- ▶ La **cartera de pedidos** a 31 de diciembre de 2008 asciende a 276,2 millones de euros, de los que el 58% es ejecutable en el año 2009. Si añadimos a esta cifra los contratos de alta recurrencia -que se firman y ejecutan en el propio ejercicio-, Amper tiene asegurado el 63,64% de las ventas de 2008, una visibilidad muy relevante si se atiende a los periodos de maduración de cada una de las Unidades de Negocio.

3.- EVOLUCIÓN POR ACTIVIDADES DE NEGOCIO

A continuación se detalla la evolución de las cuatro líneas de negocio: Defensa, Seguridad, Integración de Redes y Sistemas y Equipos de Acceso, con especial atención a sus principales magnitudes y a los hechos más significativos del ejercicio (las cifras incluyen la repercusión de los costes de la corporación y los ajustes de consolidación según NIIF).

Como se podrá comprobar a continuación, los resultados 2008 de todas las Unidades de Negocio destacan por su buena evolución, tanto en términos de crecimiento como de resultados. Adicionalmente, todas ellas presentan buenas perspectivas futuras en base a la importante recurrencia de su cartera y visibilidad de sus resultados.

3.1) DEFENSA

Esta unidad de negocio diseña, produce, integra y mantiene equipos electrónicos y sistemas de información y comunicaciones para el mercado de Defensa. Es líder en sistemas de mando y control.

En el ejercicio 2008, las actividades de Defensa alcanzaron una **cifra de ventas** de 74,82 millones de euros, lo que supone un incremento del 13% (66,39 millones de euros) con respecto al mismo periodo del ejercicio 2007.

El **EBITDA** (después de costes corporativos) a 31 de diciembre de 2008 se sitúa en 12,44 millones de euros, frente a los 11,12 millones de euros en el año 2007.

7

(cifras en miles €)

	2006	2007	2008	TACC'06-08
VENTAS	55.920	66.390	74.823	16%
EBITDA	8.260	11.120	12.439	23%
PLANTILLA	289	292	318	4%
CARTERA	74.720	189.228	164.770	49%

A lo largo de este ejercicio, la Unidad de Negocio ha continuado con su estrategia de estrecha colaboración con el Ministerio de Defensa y las Fuerzas Armadas; así como con la política de inversiones en I+D+i centrada en el desarrollo de nuevos productos que nos permita ofrecer una respuesta adecuada a las necesidades y retos de comunicación y sistemas de mando y control de los ejércitos, tanto nacionales como extranjeros.

Esta estrategia de I+D+i nos ha permitido presentar un nuevo producto de nuestra familia NEON, el NEON BFT que permite la identificación y seguimiento de las fuerzas amigas-enemigas en el campo de operaciones.

Durante 2008, además, se ha firmado el primer contrato para dotar al futuro helicóptero europeo de transporte, NH-90, de la nueva radio definida por software NEXTWAVE. Asimismo, se han alcanzado acuerdos para suministrar a Infantería de Marina y Ejército las radios de última generación PR4G-V3 y para dotar al Ejército de Tierra con 4.000 unidades de la nueva radio personal PNR 500 en los próximos 3 años.

La Unidad de Defensa ha firmado un contrato con la UME (Unidad Militar de Emergencias) para el diseño y realización de un prototipo del vehículo de comunicaciones Mérida-Bravo, que desplegará próximamente. Éste contrato supone la continuación del programa de dotación de vehículos de comunicación y mando para la UME que se desarrolló y entregó entre 2007 y 2008.

A lo largo de 2008, se ha incrementado el esfuerzo comercial en los mercados exteriores lo que ha permitido firmar un nuevo contrato, por valor de 9,5 millones de euros ampliable a 15, con el Ministerio de Defensa Suizo para continuar con el desarrollo e implantación del Sistema de Mando y Control, FIS-HE en el ejército suizo. Asimismo, se ha alcanzado un acuerdo comercial para el suministro de 600 equipos Multiacopladores de Antena por un importe superior al millón de euros, equipos que actualmente también se exportan a Francia, Grecia y Holanda.

En el campo de los Sistemas de Mando y Control, dónde Amper destaca con claridad frente a otros competidores, se ha obtenido un primer contrato, por importe de 6 millones de euros, con una empresa del sector de tecnología para la defensa y seguridad en un país del Golfo Pérsico. Éste acuerdo nos coloca en una situación de privilegio en este mercado y nos abre las puertas a nuevos hitos en los próximos años.

8

Mirando a futuro, el esfuerzo comercial que se está realizando desde hace tiempo en países de Oriente Medio, Magreb, Europa y América Latina ha de permitirnos próximamente aumentar los ingresos y beneficios de la unidad de Defensa a pesar de las actuales restricciones presupuestarias de la Administración Pública española, gracias a poder compensar los retos de crecimiento futuro en nuestro país con las importantes oportunidades de expansión internacional que se nos presentan.

3.2) SEGURIDAD (Homeland Security)

Esta Unidad de Negocio ofrece proyectos de diseño e implantación de redes y sistemas propios para cubrir las necesidades de seguridad y comunicación críticas de grandes instalaciones, ciudades, comunidades autónomas y países.

Esta Unidad tiene un alto potencial de crecimiento como lo demuestra el hecho de que su **cifra de negocio** en el ejercicio de 2008 creció un 31% alcanzando un total de 42,40 millones de euros.

El **EBITDA** (incluyendo la repercusión de costes corporativos) a 31 de diciembre de 2008, representa un beneficio de 5,65 millones de euros, un 13% superior a la que se registraba en el 2007, con un beneficio de 5,06 millones de euros.

(cifras en miles €)

	2006	2007	2008	TACC'06-08
VENTAS	31.640	32.450	42.369	16%
EBITDA	2.560	5.100	5.650	49%
PLANTILLA	119	176	242	43%
CARTERA	10.790	21.301	30.520	68%

9

A comienzos del año 2008, la Unidad de Negocio de Homeland Security, que agrupa a las empresas AMPER SISTEMAS, EPICOM y KNOSOS, se reforzó con la incorporación de FEDETEC, empresa líder en el mercado de Centros de Emergencia y Comunicaciones tipo 112, especializada en tecnologías para centros de control con integración de comunicaciones, despacho y cartografía.

A lo largo de este ejercicio, esta Unidad ha trabajado en la integración de todas las tecnologías desarrolladas en los últimos años por AMPER y las empresas adquiridas para ofrecer una solución global a los usuarios sofisticados de Soluciones y Sistemas de Seguridad para grandes instalaciones y áreas geográficas.

De esta manera, se conseguido crear una arquitectura que permite la interoperabilidad de los sistemas de Protección de Fronteras, Movilidad y Localización, Protección de Infraestructuras Críticas y Centros de Mando y Control para Situaciones de Emergencias y Comunicaciones Críticas.

Como continuación de la adjudicación por la UE del proyecto GLOBE para definir el futuro sistema integral de Gestión de Fronteras de la Unión Europea, el consorcio participado por AMPER ha obtenido el proyecto CENIT INTEGRA, dotado de 28 millones de euros. Dentro de este consorcio, Amper lidera la investigación y herramientas para ayuda a la decisión sobre Sistemas de Vigilancia de Fronteras no reguladas.

Este esfuerzo de I+D permitirá mejorar sistemas existentes y mantener y mejorar la posición de liderazgo tecnológico en el futuro.

En el ámbito internacional, la Unidad de Negocio ha participado en más de una decena de ofertas en diferentes países, actualmente en fase de evaluación, para desarrollar Sistemas Fronterizos y Sistemas de Emergencia.

Asimismo, a lo largo de 2008, se han firmado contratos para soportes de Comunicaciones Críticas, en clientes estratégicos, tales como ENDESA, AENA, MINISTERIO DEL INTERIOR, DGT, así como diferentes CCAA y Ayuntamientos.

En este sentido, se ha alcanzado un acuerdo con el Ministerio de Defensa para la elaboración de datos de cartografía digital de alta resolución dentro del programa MGCP (Multinacional Geoespacial Coproduction Program), lo que permite a AMPER abrir una nueva línea de negocio con importantes sinergias con los Sistemas de Gestión de Crisis de Amper.

Gracias a todos estos contratos, AMPER es hoy una de las empresas líderes europeas en el ámbito de los Sistemas C4ISR asociados a Seguridad y Emergencia.

Además, durante el 2008 se han finalizado los desarrollos de varios equipos de criptografía para redes IP de alta velocidad y se ha comenzado su evaluación conforme a las especificaciones internacionales de Criterios Comunes.

Se ha desarrollado y certificado el primer Sistema Multinivel a nivel mundial con seguridad integrada por hardware, que permite la interconexión desde un mismo ordenador con hasta cuatro redes distintas que manejen información de diferente nivel de clasificación. Se han implementado a finales de 2008 varios pilotos en España y fuera de nuestras fronteras con este Sistema Multinivel, que están siendo evaluados como paso previo al comienzo del suministro.

10

De igual manera, se ha desarrollado un Ordenador Seguro multifunción, que permite el manejo con los más altos niveles de seguridad de información clasificada y puede ser utilizado adicionalmente como Hardware Secure Module. En este momento encuentra en fase final de evaluación conforme a los estándares internacionales de Criterios Comunes.

Mirando a futuro, el continuo crecimiento de esta Unidad está garantizado sobre la base de la madurez que están alcanzando nuestros productos y servicios en este campo y de la diversidad y multiplicidad de clientes potenciales tanto en España como en el extranjero, como así lo demuestra la importante cartera de proyectos existente actualmente.

3.3) INTEGRACIÓN DE REDES Y SISTEMAS

Esta Unidad ofrece soluciones integrales de comunicación para cubrir necesidades específicas de operadores de telecomunicación y grandes clientes industriales financieros y administraciones públicas.

La cifra de negocio de la Unidad alcanza los 195,52 millones de euros, un 17% más que en 2007. La existencia de negocios en dos mercados diferenciados, España y Brasil, ha permitido compensar los efectos del descenso de ventas en España, derivado de la desaceleración general del mercado. Brasil, por el contrario, ha reflejado un mercado en clara fase de expansión. Esto se ha materializado en un incremento significativo de su facturación.

Todas las magnitudes presentan una considerable mejora, lo que ha permitido destinar 3,4 millones de euros del Ebitda recurrente a completar un ajuste laboral para anticiparnos a la nueva situación económica. El Ebitda normalizado ha ascendido a 14,34 millones de euros, lo que representa un 47% más que los 9,75 millones de euros de 2007 y supone un 7,3% de Ebitda/venta.

(cifras en miles €)

	2006	2007	2008	TACC'06-08
VENTAS	112.100	167.230	195.521	32%
EBITDA	8.940	9.750	10.940	11%
PLANTILLA	620	599	601	26%
CARTERA	45.130	56.263	60.611	16%

11

Durante el pasado ejercicio, **la Unidad de Negocio IRS en España** acometió con éxito un conjunto de acciones dirigidas a la estabilización, normalización y relanzamiento de iniciativas comerciales, una vez finalizada la primera etapa de integración operativa de las compañías que conforman la Unidad.

Entre los cambios acometidos en esta unidad de negocio, se encuentra la formación de un nuevo equipo directivo que está implementando una nueva organización orientada a optimizar su estructura operativa y comercial. Adicionalmente, se ha definido una nueva estrategia de negocio para alcanzar objetivos más ambiciosos de crecimiento, rentabilidad y posicionamiento en los próximos tres años. La mejora mes a mes de los márgenes mensuales durante el ejercicio 2008, suponen la mejor validación y un fuerte respaldo a las medidas adoptadas y una importante garantía de éxito para los planes 2009 y siguientes.

Los resultados en el negocio tradicional Ibercom han sido satisfactorios, con proyectos importantes como el que se desarrollará en el Aeropuerto de Málaga (Aena).



Dentro del programa Ibercom IP, Amper IRS ha conseguido cuadruplicar su cifra de negocio, gracias, entre otros, al desarrollo del mayor proyecto de Comunicaciones Unificadas en España a la fecha: Junta de Extremadura y Servicio Extremeño de Salud.

La línea de servicios de Integración de Sistemas ha tenido una actividad importante en proyectos de gestión, destacando el de INCOGNITO en Euskaltel.

Dentro de la oferta de Redes de Acceso y Transporte se ha conseguido contratar la renovación y expansión de cuatro infraestructura de redes sobre tecnología SDH: Naturgas, Repsol, Línea 9/TMD, Metro de Bilbao.

En 2008, se ha mantenido la expansión en la venta e instalación de Redes IP Multi-Servicio, destacando el proyecto en el Aeropuerto de Ibiza. Asimismo, la provisión de infraestructuras y servicios al Grupo Santander.

Por último, AMPER se ha posicionado adecuadamente para aprovechar las fuertes expectativas que presenta el desarrollo de soluciones en las áreas de Comunicaciones Unificadas y Colaboración, Gestión de Sistemas y Redes y Seguridad, que servirán de base para renovar su oferta a partir de 2009 y posicionar a la Unidad de acuerdo con sus objetivos estratégicos.

IRS Brasil, ha continuado con su trayectoria de crecimiento. En 2008, ha obtenido en 2008 un incremento del 40% en reales y 44% en dólares, lo que consolida a esta Unidad como líder en el área de Integración de Redes y Sistemas en Brasil. Al mismo tiempo ha sentado las bases para avanzar en el desarrollo de proyectos de innovación tecnológica y comercial. En el segmento de Tecnologías Avanzadas su crecimiento ha sido significativo y, por segundo año consecutivo, ha sido el mayor suministrador de Comunicación Unificadas Cisco en Brasil.

12

En el ámbito de las Operadoras de Telecomunicaciones, los negocios de suministro de Redes Backbone IP y su entorno, tuvieron un aumento superior a 60%. Resaltamos por su importancia la ampliación del portal de acceso a Internet Speedy de Telefónica en Brasil. Los trabajos realizados permitirán ampliar los usuarios de ADSL de la operadora española en más de un millón.

El mercado de Enterprise (grandes corporaciones) sigue creciendo y constituye su segunda mayor actividad. Destaca el proyecto para CSN, Companhia Siderúrgica Nacional, mayor industria siderúrgica de América Latina y una de las mayores del mundo, que adquirió una solución completa para la actualización de infraestructuras de Red Local (LAN - Local Área Network). Medidata será responsable de suministrar, instalar y configurar equipamientos, gerencia, soporte de red local y implantar telefonía IP.

En 2009, a pesar de la crisis experimentada en todo el ámbito económico internacional, Brasil continuará siendo un mercado emergente, con un crecimiento atractivo para las soluciones de comunicaciones, como lo demuestran los planes de inversión previstos por los principales Operadores de Telecomunicación y Grandes Corporaciones del país.

3.4) EQUIPOS Y SERVICIOS DE ACCESO

En Equipos y Servicios de Acceso, las ventas del año 2008 han ascendido a 47,56 millones de euros, similares a las de 2007 que fueron de 47,73 millones de euros.

El Ebitda del año 2008 ha ascendido a 6,49 millones de euros, frente a los 6 millones de euros del ejercicio anterior, lo que supone un incremento del 8%.

La Cartera de Pedidos a diciembre del 2008 asciende a 22,19 millones de euros.

(cifras en miles €)

	2006	2007	2008	TACC'06-08
VENTAS	47.270	47.730	47.559	0%
EBITDA	4.750	6.000	6.489	17%
PLANTILLA	69	71	68	-1%
CARTERA	26.570	24.507	22.193	-9%

13

En 2008, esta unidad ha consolidado su oferta de productos y servicios. Siguiendo con la estrategia de la Empresa, el 46% de las ventas realizadas durante el año 2007 se realizaron con productos incorporados a su catálogo en el propio año.

Los clientes potenciales de esta Unidad son los operadores de telecomunicación, con una oferta orientada a proporcionarles productos que permitan dar nuevos servicios a sus clientes finales. En este sentido, ha incorporado a su oferta de productos y soluciones, la mayor parte de las tecnologías de banda ancha disponibles en el mercado. Tecnologías tales como ADSL, VDSL, WIFI, WIMAX, VoIP, IPTV, HSDPA, GPON, etc.

Mirando a futuro, la Convergencia Fijo-Móvil y las Redes de Nueva Generación, constituyen dos tendencias que suponen nuevas bases de negocio sobre las que cimentar la actividad de la Unidad durante los próximos años. En paralelo, se están definiendo la plataforma para una progresiva internacionalización de este negocio.

5- PERSPECTIVAS DE FUTURO

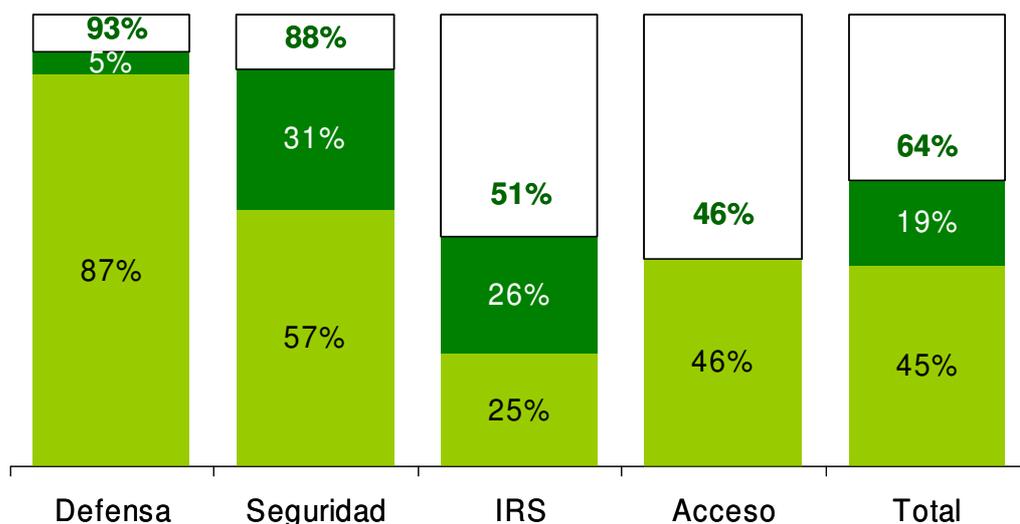
En el apartado anterior, además de resumir la evolución de cada unidad de negocio del Grupo Amper durante el ejercicio 2008, se ha intentado dar una perspectiva sobre el potencial de desarrollo futuro de cada una de ellas.

Las buenas perspectivas de futuro de Amper para el año 2009 y siguientes se asientan sobre las bases que se detallan a continuación:

- Los sectores de Defensa y Seguridad (Homeland Security) presentan buenas perspectivas de crecimiento a pesar de la crisis y el de Telecomunicaciones tiene todavía un importante recorrido en Brasil y otros países de la zona.
- Las unidades de Defensa y Seguridad de Amper han alcanzado un suficiente grado de madurez de sus productos y servicios que nos permite acceder al mercado internacional. Por otro lado, la cartera de negocio de estas dos unidades presenta un nivel de recurrencia alrededor del 90% de las ventas del 2008.
- Las unidades de Telecomunicaciones (IRS España, IRS Brasil y Equipos de acceso) presentan un nivel de recurrencia en el entorno del 50%, además del impacto positivo a futuro de la reestructuración operativa realizada en España y del importante potencial de desarrollo de redes modernas de telecomunicaciones en Brasil y Latinoamérica.

14

■ Contratos Alta Recurrencia
 ■ Contratos Ejecutables



Con todo, el nivel de recurrencia estimado a nivel grupo es del 64%, lo que nos permite afrontar los retos del ejercicio 2009 con mayor tranquilidad, a pesar de la actual coyuntura de crisis económica.

En este sentido, seguimos manteniendo nuestros objetivos de crecimiento anual a medio y largo plazo, que se han establecido en los dos dígitos tanto para la cifra de ingresos como para el resultado operativo. Para el 2009 estimamos que nuestros resultados estarán por encima del consenso de mercado.

Adicionalmente, para materializar el gran potencial de crecimiento de los negocios de Defensa y Homeland Security de Amper y maximizar así el valor para el accionista, se ha creado en el ámbito del Consejo un Comité de Estrategia e Inversiones al objeto de analizar y ejecutar las adquisiciones complementarias que encajen con la estrategia señalada de la empresa: tecnología de vanguardia y acceso a los mercados internacionales objetivo.

6.- INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA (circular 1/2008 CNMV)

a) Investigación y Desarrollo

La inversión en I+D+i se enfoca en aquellas áreas que son estratégicas en defensa y seguridad tales como los Sistemas de Mando, Control, Telecomunicaciones, Informática, Inteligencia, Vigilancia y Reconocimiento (C4ISR), a los que damos un enfoque de tecnología dual con especial énfasis en la movilidad, para su aplicación tanto en el campo civil como en el militar, la mayor parte de nuestra inversión en I+D está enfocada a este tipo de tecnologías lo que nos permite estar tanto en la punta como el poder abordar un gran número de mercados.

15

El resultado de una continuada política de inversión en este campo ha permitido que en la actualidad productos de tecnología propia desarrollados por la Unidad de Defensa hayan sido exportados en sectores tan proteccionistas como usualmente son el de defensa y seguridad nacional. Productos de reconocido éxito tales como la familia ne.on de sistemas de mando y control y simulación o sistemas de vigilancia de fronteras y gestión de emergencias, han sido exportados a países como Suiza, Francia, Serbia, o Estonia

Otras líneas de alto interés justifican la existencia de varias compañías dentro de la Unidad de Seguridad dedicadas en exclusiva al I+D en sectores tales como la criptografía. En este campo, la familia EP- 430 cubre gran parte de las necesidades de la administración española, que posee un gran despliegue de estos productos.

En el mercado de telecomunicaciones, la Unidad de Equipos y Sistemas de Acceso ha estado focalizada en los últimos meses en el desarrollo de la nueva generación de terminales de Acceso Celular 3G/3,5G (UMTS/HSDPA/HSUPA) , que permitirán llevar la Banda Ancha de alta velocidad (7,2 Mbps de bajada /2Mbps de subida) a las áreas rurales y núcleos de población aislados a través de las redes móviles. El éxito futuro de este desarrollo está avalado por el éxito de anteriores inversiones en I+D, que han dado como resultado productos ya comerciales como el LICEA UMTS - USB, que proporciona al usuario un interfaz de voz a través de un RJ-11 y simultáneamente acceso a Internet a alta velocidad (7,2Mbps) a través de un interfaz USB.

Todas estas actividades se apoyan en un esfuerzo inversor de 8,15 millones de euros y 104 personas dedicadas a I+D+i.

b) Aspectos Medioambientales

La Sociedad no tiene responsabilidades, gastos, activos ni provisiones y contingencias de naturaleza medioambiental que pudieran ser significativos en relación con el patrimonio, la situación financiera y los resultados de la misma. Por este motivo, no se incluyen desgloses específicos en el presente Informe de Gestión Intermedio respecto a información de cuestiones medioambientales.

c) Operaciones de Cobertura

Durante el ejercicio 2008 la Sociedad ha contratado permutas financieras sobre tipos de interés para gestionar su exposición a las fluctuaciones en los tipos de interés del préstamo sindicado del que es titular Amper, S.A.

d) Acciones Propias

El total de acciones en cartera a 31 de diciembre de 2008 es de 576.289 acciones, de las que 61.350 están en poder de la filial Amper Programas de Electrónica y Comunicaciones, S.A. y 514.939 acciones en Amper, S.A.

e) Hechos Posteriores

No existen hechos relevantes acontecidos desde la fecha de cierre de las cuentas hasta el momento de su comunicación.

16

f) Otros Riesgos

El Grupo Amper está expuesto a determinados riesgos de mercado que gestiona mediante la aplicación de sistemas de identificación, medición, limitación de concentración y supervisión.

7.- ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

CUENTA DE RESULTADOS

(Mn. €)	2S2008	2S2007	Var.%
Importe Neto de la Cifra de Negocio	359,06	310,17	15,8%
Otros Ingresos	5,54	4,75	16,6%
Variación Existencias Productos terminados y en curso	6,49	11,76	-44,8%
Aprovisionamiento	-225,65	-198,32	13,8%
Gastos de personal (*)	-83,62	-71,37	17,2%
Dotación a la amortización	-6,04	-5,44	11,0%
Otros gastos	-28,63	-26,50	8,0%
BENEFICIO/(PÉRDIDA) DE EXPLOTACIÓN	27,15	25,05	59,1%
Ingresos Financieros	4,94	3,11	58,8%
Gastos Financieros	-8,73	-6,98	25,1%
Diferencias de cambio (neto)	0,64	-0,67	-195,5%
Resultado por deterioro/reversión del deterioro de activos (netos)	---	-10,00	
Participación en el resultado del ejercicio de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen según el método de la participación	0,25	0,81	-69,1%
BENEFICIO/(PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	24,25	11,32	114,2%
Gastos por impuestos sobre las ganancias	-3,38	6,75	-150,1%
BENEFICIO/(PÉRDIDA) DEL EJERCICIO DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	20,87	18,07	15,5%
BENEFICIO/(PERDIDA) DEL EJERCICIO	20,87	18,07	15,5%
Intereses minoritarios	-6,16	-5,02	22,7%
BENEFICIO/(PERDIDA) ATRIBUIBLE A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LO DOMINANTE	14,71	13,05	12,7%

(*) En 2008 se ha destinado 5,4 millones de euros a sufragar los costes no recurrentes de la indemnizaciones laborales.

BALANCE DE SITUACIÓN

<i>(Mn. €)</i>	<u>2S2008</u>	<u>2S2007</u>	<u>Var.%</u>
Inmovilizado material	9,63	9,26	4,0%
Fondo de Comercio	87,83	92,79	-5,3%
Otros activos intangibles	6,21	4,81	29,1%
Activos financieros no corrientes	2,97	3,25	-8,6%
Inversiones contabilizadas aplicando el método de participac.	6,17	5,92	4,2%
Activos por impuestos diferidos	33,95	26,81	26,6%
Otros activos no corrientes	2,69	2,50	--
ACTIVOS NO CORRIENTES	149,45	145,34	2,8%
Existencias	39,80	35,53	12,0%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	134,07	117,70	13,9%
Otros activos financieros corrientes	0,05	6,09	-99,2%
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	58,17	66,65	-12,7%
SUBTOTAL ACTIVOS CORRIENTES	232,09	225,97	2,7%
Activos no corrientes clasif. como mantenidos para la venta y de actividades interrumpidas		--	---
ACTIVOS CORRIENTES	232,09	225,97	2,7%
TOTAL ACTIVO	381,54	371,31	2,8%
Capital	29,46	29,46	0,0%
Otras reservas	16,70	16,70	0,0%
Ganancias acumuladas	44,56	33,60	32,6%
Menos : Valores propios	-3,38	-0,39	--
Diferencias de cambio	1,03	11,85	-91,3%
PATRIMONIO ATRIBUIDO A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE	88,37	91,22	-3,1%
Intereses minoritarios	19,08	17,02	12,1%
PATRIMONIO NETO	107,45	108,24	-0,7%
Deudas con Entidades de Crédito	37,63	48,75	-22,8%
Provisiones	3,84	4,07	-5,7%
Otros pasivos no corrientes	8,24	13,19	-37,5%
PASIVOS NO CORRIENTES	49,71	66,01	-24,7%
Deudas con entidades de crédito	63,85	29,91	113,5%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	119,41	126,26	-5,4%
Otros pasivos corrientes	41,12	40,89	0,6%
PASIVOS CORRIENTES	224,38	197,06	13,9%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	381,54	371,31	2,8%