



amper

Informe Anual 08





# Índice de contenidos

## Informe Anual 2008

[2 Hitos del 2008](#)

---

[3 Principales magnitudes](#)

---

[4 Balance de Situación](#)

---

[5 Cuenta de Pérdidas y Ganancias](#)

---

[7 Carta del Presidente](#)

---

[11 Carta del Consejero Delegado](#)

---

[14 Amper, líder en ingeniería de comunicaciones críticas](#)

---

[18 Amper es Excelencia: Superamos de forma continua las expectativas](#)

---

[25 Defensa](#)

---

[29 Homeland Security](#)

---

[33 Telecom](#)

---

[42 Amper es Innovación: Creamos nuevas soluciones](#)

---

[48 Amper es Compromiso: Hacemos todo lo necesario](#)

---

[54 Amper es Equipo: Unimos esfuerzos para lograr un objetivo común](#)

---

# Hitos del 2008

## Enero

Amper crea el primer centro de experimentación Network Centric de España, denominado amper.LAB, que permitirá poner en red todos los sistemas de C4ISR (Sistemas de Mando, Control, Telecomunicaciones, Inteligencia y Reconocimiento) de Amper.

Fedetec refuerza la Unidad de Negocio de Homeland Security aportando un amplio catálogo de productos y servicios de ingeniería de telecomunicaciones y control para el mercado de Seguridad y Comunicaciones críticas.

## Febrero

Amper se adjudica la Red multiservicio para el Terminal y el servicio anti-incendios del Aeropuerto de Ibiza.

## Marzo

Se culminó la entrega de los sistemas de comunicación móviles de la Unidad Militar de Emergencias.

## Abril

Amper IRS consigue la implantación de la nueva estructura de Seguridad de Red para Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) en Brasil.

## Mayo

Amper IRS se adjudica la expansión del backbone IP y corporativo de la operadora brasileña Telesp.

## Junio

La Junta General de Amper aprueba la entrada de seis nuevos consejeros.

Se alcanza un acuerdo con el Ministerio de Defensa en cartografía digital de alta resolución dentro del programa MGCP.

Acuerdo para la renovación de la plataforma de provisión de servicios de datos sobre cable (cablemodems) de Euskaltel, que incorpora los últimos avances tecnológicos.

## Julio

Amper firma una importante ampliación del contrato plurianual para el suministro del sistema de mando y control FIS HE del Ejército suizo.

## Septiembre

Amper hace entrega de las nuevas consolas táctiles para el Centro de Control del Metro de Madrid.

## Octubre

La Unidad de IRS implementa la Instalación de redes IP Multiservicio y provisión de infraestructuras al Grupo Santander.

## Noviembre

Enrique Used abandona la presidencia ejecutiva de Amper después de nueve años en el cargo. Manuel Márquez es nombrado primer ejecutivo de Amper.

El Consejo de Ministros autoriza la subvención para el proyecto INTEGRA, liderado por Amper, para investigar sobre tecnologías destinadas al control y gestión de fronteras no reguladas. Este proyecto se integra dentro del Programa CENIT.

Comienza la implantación de un proyecto piloto del sistema de Gestión de Crisis de Amper, SIGECRA, para la Guardia Civil.

Desarrollo de la red corporativa de telefonía IP para la Junta de Extremadura y el Servicio Extremeño de Salud.

## Diciembre

La Unidad de Homeland Security certifica 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.

# Principales magnitudes



	2008	2007	2006	TACC 2006 - 2008
--	------	------	------	---------------------

Ingresos	<b>359.061</b>	310.171	247.632	20%
Ingresos en el exterior	<b>124.146</b>	98.730	93.723	15%
Flujo de Caja de las operaciones	<b>20.748</b>	18.488	15.443	16%

Resultados Ordinarios	<b>24.248</b>	11.315	18.088	16%
Resultados después de Minoritarios e Impuestos	<b>14.712</b>	13.051	11.213	15%

Activos Totales	<b>381.627</b>	371.312	325.597	
Capital Social (miles de acciones)	<b>29.458</b>	29.458	27.909	

Personal en España (Empleados)	<b>1.045</b>	1.017	934	
Personal Exterior (Empleados)	<b>244</b>	216	203	

Beneficio por acción (euros)	0,50	0,44	0,40	12%
Dividendo por acción (euros) *	0,13	0,09	0,07	36%

Cifras en miles de euros, consolidadas al cierre del ejercicio según NIIF.

\* Dividendo pagado en el ejercicio, correspondiente al resultado del año anterior.

# Balance de Situación

En miles de euros

<b>ACTIVO</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>
<b>Activo no corriente</b>	<b>149.535</b>	<b>145.345</b>	<b>121.592</b>
Fondo de comercio	87.823	92.797	85.293
Inmovilizado intangible	6.211	4.806	4.694
Inmovilizado material	9.630	9.264	9.230
Inversiones financieras a largo plazo	9.139	9.172	7.938
Otros activos no corrientes	36.732	29.306	14.437
<b>Activo corriente</b>	<b>232.092</b>	<b>225.967</b>	<b>204.005</b>
Existencias	39.805	35.531	34.558
Deudores y otros activos corrientes	192.287	190.436	169.447
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>381.627</b>	<b>371.312</b>	<b>325.597</b>

## PASIVO

<b>Patrimonio neto</b>	<b>107.093</b>	<b>108.236</b>	<b>78.020</b>
Capital	29.458	29.458	27.909
Reservas	44.018	48.711	21.592
Resultados del ejercicio	14.712	13.051	11.213
Accionistas minoritarios	18.905	17.016	17.306
<b>Pasivo no corriente</b>	<b>50.014</b>	<b>66.011</b>	<b>77.588</b>
<b>Pasivo corriente</b>	<b>224.520</b>	<b>197.065</b>	<b>169.989</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>381.627</b>	<b>371.312</b>	<b>325.597</b>

Cifras auditadas al cierre del ejercicio.

# Cuenta de Pérdidas y Ganancias

En miles de euros

	2008	2007	2006
Importe neto de la cifra de negocio	359.061	310.171	247.632
Variación de existencias	6.478	11.762	8.193
Aprovisionamientos	(225.649)	(198.322)	(161.662)
<b>Resultado bruto</b>	<b>139.890</b>	<b>123.611</b>	<b>94.163</b>
Otros ingresos de explotación	5.538	4.745	4.532
Gastos de personal	(83.619)	(71.376)	(54.621)
Otros gastos de explotación	(28.625)	(26.497)	(20.333)
Amortizaciones del inmovilizado	(6.036)	(5.437)	(4.230)
<b>Resultado de explotación</b>	<b>27.148</b>	<b>25.046</b>	<b>19.511</b>
Resultado financiero	(3.154)	(4.543)	(2.834)
Resultados por deterioro/reversión de activos	---	(10.000)	---
Resultado sociedades puestas en equivalencia	254	812	1.411
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>24.248</b>	<b>11.315</b>	<b>18.088</b>
Impuesto sobre las ganancias	(3.375)	6.752	(3.122)
Intereses minoritarios	(6.161)	(5.016)	(3.753)
<b>RESULTADO ATRIBUIBLE</b>	<b>14.712</b>	<b>13.051</b>	<b>11.213</b>

Cifras auditadas al cierre del ejercicio.



## Consejo de Administración



### 1. D. Juan Carlos Ureta

Consejero Independiente

Presidente de la Comisión de Auditoría

### 2. D. José Manuel Arrojo

Consejero Dominicinal

### 3. D. José Mateu

Consejero Independiente

### 4. Dña. Mónica Martín de Vidales

Secretaria del Consejo

### 5. D. Manuel Márquez

Consejero Delegado

### 6. D. Jaime Espinosa de los Monteros

Presidente

### 7. D. Lázaro Cepas

Consejero Dominicinal

### 8. D. Juan José Toribio

Consejero Independiente

### 9. D. Pedro Mateache

Consejero Dominicinal

### 10. D. Luis Rivera

Consejero Independiente

Presidente de la Comisión de Nombramientos

### 11. D. Gorka Barrondo

Consejero Dominicinal

# Carta del Presidente

## Queridos Accionistas:

Es para mí un placer y un honor dirigirme a ustedes por primera vez como Presidente de Amper y poder presentarles la memoria de un año en el que nuestra compañía ha obtenido los mejores resultados de su historia.

A pesar de la difícil situación económica, Amper ha conseguido en 2008 incrementar sustancialmente su facturación y su beneficio. En 2008 alcanzamos un record histórico en nuestra cifra de ingresos, cercana a los 360 millones de euros, y mantuvimos una cifra de crecimiento de dos dígitos, consolidando la apuesta de crecimiento que iniciamos a finales de 2006.

Nuestro Resultado Neto fue de 14,7 millones de euros, un 13% superior al obtenido en 2007.

Tenemos, además, la satisfacción de haber cerrado el año con una saludable cartera de pedidos, una posición financiera sólida, unos elevados ratios de solvencia y unas perspectivas optimistas de cara al presente ejercicio.

Por todo ello, quiero expresar mi agradecimiento, en nombre de todo el Consejo de Administración, al equipo de Dirección y al personal de Amper, que han conseguido estos extraordinarios resultados en un entorno económico ciertamente complicado.

Asimismo, deseo poner de relieve mi reconocimiento por la labor del antiguo Presidente de Amper, Enrique Used, quien ejerció esta función desde 1999 hasta su jubilación en 2008.

Quiero también mostrar mi gratitud al Consejo de Administración de Amper que, en febrero de 2009, me eligió su Presidente por unanimidad. Desde este puesto espero aumentar, más aún, mi compromiso con Amper y sus accionistas, algo que he tratado de realizar a lo largo de los nueve años en los que he formado parte del Consejo de Administración como consejero independiente.

Pero, sobre todo, quiero darles las gracias a ustedes, señores accionistas, por mantener su confianza en la compañía durante un año en el que los mercados financieros han sufrido un colapso sin precedentes, que inevitablemente se ha visto reflejado en el precio de la acción a pesar de los excelentes resultados económicos obtenidos en el ejercicio.

A nadie se le escapa que atravesamos momentos muy difíciles. Los principales analistas y los organismos internacionales coinciden en que estamos inmersos en el peor escenario económico y financiero desde la época de la Gran Depresión. Las principales bolsas de valores vivieron jornadas amargas a raíz de la caída de Lehman Brothers en el otoño del 2008 y gran parte de las empresas nacionales e internacionales sufrieron considerables pérdidas en su cotización.

Afortunadamente, hoy nos podemos congratular de la decisión adoptada por Amper de anticiparnos a este escenario y tomar medidas preventivas cuando la situación no era tan crítica. Nuestra estrategia, en estos



tiempos de incertidumbre, como no podría ser de otra manera, se sigue centrando en la creación de valor para los accionistas. Estamos muy bien posicionados para hacer frente a la crisis económica, con una cartera de contratos en máximos y óptimos ratios de productividad. Mantenemos un foco en los negocios de alto crecimiento y sólida base de clientes que, presumiblemente, se verán menos afectados por el actual marco económico. Por otra parte, los mercados internacionales representan ya más de un tercio de nuestra facturación, con la confianza de que esta proporción pueda seguir creciendo en los próximos ejercicios.

Nuestra excelente situación financiera nos permite contemplar una perspectiva de crecimiento, tanto orgánico como mediante adquisiciones selectivas que nos aporten tecnologías punteras en nuestras áreas de desarrollo estratégicas, o bien nos faciliten la apertura de nuevos mercados.

Esta estrategia permitirá a Amper afianzar su posición de liderazgo en los sectores en los que opera y salir reforzada de la actual crisis económica. Tengo plena confianza en el futuro de nuestra Compañía y en el cumplimiento de nuestros planes de crecimiento a medio y largo plazo.

Estoy convencido de que, en último término, el mercado reconocerá el valor de la compañía y lo reflejará en la cotización de la acción, recompensando la confianza de nuestros accionistas. En este sentido, debemos re-

mitirnos a los analistas y al consenso expresado en sus informes, que son positivos para Amper, y a la propia evolución de la cotización en los primeros meses de 2009, que supera la de sus índices de referencia.

Adicionalmente, el Consejo de Administración propondrá a la Junta General de Accionistas mantener un pay-out del 30%, lo que supondrá un aumento del dividendo por acción superior al 13% con respecto al del año anterior.

A medida que se normalice la actual situación del mercado, Amper estará en muy buenas condiciones de poner en valor sus pasados logros y sus prometedoras perspectivas de futuro.

Creo sinceramente que todos quienes formamos parte de Amper estamos en el mejor camino para construir una empresa cada vez más sólida y rentable.



Jaime Espinosa de los Monteros



## Comité de Dirección

### 1. D. Juan Manuel Castro

Director  
Innovación, Ingeniería y Proyectos

### 2. D. José Martos

Secretario General  
Director de Asesoría Jurídica

### 3. D. Jaques Scvirer

Presidente  
División de Integración de Redes y Sistemas en Brasil

### 4. D. Rafael Posada

Director General  
Unidad de Negocio de Defensa

### 5. D. Manuel Márquez

Consejero Delegado

### 6. Dña. Ana Vallejo

Directora General  
División de Integración de Redes y Sistemas en España

### 7. D. Jorge Muñoz

Director  
Recursos Humanos

### 8. D. José Luis Adanero

Director General  
División de Equipos y Servicios de Acceso

### 9. D. Juan Carlos Carmona

Director  
Desarrollo Corporativo y Relación con Inversores

### 10. D. Juan Carlos Gil

Director General  
Servicios Compartidos

### 11. D. Joao Carlos Lara

Vice-Presidente Ejecutivo  
División de Integración Redes y Sistemas en Brasil

### 12. D. Miguel Sancho

Director General  
Unidad de Negocio de Homeland Security

### 13. D. Gerardo Miguel

Director  
Comunicación y Relaciones Institucionales



# Carta del Consejero Delegado

## Queridos Accionistas:

Al comienzo de 2008 nos felicitábamos con "moderado optimismo" por los resultados conseguidos en el ejercicio anterior y las perspectivas que se presentaban para el año.

Éramos prudentes porque comenzábamos a percibir una coyuntura económica negativa que, como hemos visto posteriormente, ha superado cualquier expectativa. No obstante, hemos cerrado el año con un récord histórico en ingresos, 359,1 millones de euros. Esta cifra supone una tasa de crecimiento anual compuesto de un 20% desde el año 2006.

El EBITDA ha sido de 33,2 millones de euros, frente a los 31,9 obtenidos en 2007. Este resultado sería de 38,6 millones de euros si sumamos los 5,4 millones que se han destinado a indemnizaciones laborales no recurrentes. Sin este pago extraordinario, la tasa de crecimiento anual compuesto sería de un 27% en los últimos tres años.

El resultado atribuible ha sido de 14,7 millones de euros, frente a los 13 millones del mismo periodo del año anterior. El año 2008 ha supuesto el octavo ejercicio consecutivo en el que hemos conseguido un crecimiento de dos dígitos en resultado atribuible.

La cartera de pedidos con la que hemos cerrado el año alcanzó los 276,2 millones de euros. Esto, unido a los contratos de servicios recurrentes que se renuevan cada año, asegura para 2009 un mínimo del 65% de los ingresos obtenidos en 2008.

Esta situación nos permite abordar el ejercicio en curso con menores preocupaciones de las que demandaría un entorno económico tan adverso como el actual. Por último, hemos cerrado el año con una deuda neta de 43,2 millones de euros que, desde cualquier ratio financiero, indica una posición muy solvente.

Estas cifras avalan nuestra apuesta estratégica. Cuando comenzamos a diseñarla a finales de 2006, no podíamos prever la profunda crisis que pronto comenzaría. Sin embargo, tuvimos muy presentes las lecciones aprendidas en las anteriores recesiones, que tan dolorosamente habían afectado a nuestra empresa. Hay tres principios básicos que aplicamos con determinación:

En primer lugar, procuramos no desviarnos de una estrategia enfocada, que presenta claras ventajas competitivas y alto valor añadido a nuestros clientes. Potenciamos nuestros factores diferenciales para conquistar nuevos segmentos de negocio o ámbitos geográficos.

En segundo lugar, buscamos asegurar una impecable ejecución de esta estrategia implicando a toda la organización mediante un proceso de cambio cultural. Esto nos permite compartir una única visión de compromiso con el cliente, innovación tecnológica y búsqueda de la excelencia.

Por último, trabajamos para alcanzar la máxima eficiencia operativa, junto a una esmerada gestión financiera. Así, en la primera mitad de 2008, cuando aún no se

apreciaba el alcance de esta crisis, decidimos adelantar medidas de ajuste de costes con un plan de bajas incentivadas y amortización de puestos de trabajo que afectó a 50 trabajadores y supuso un ahorro anual aproximado de 3 millones de euros.

El desarrollo del negocio durante 2008 se ha sustentado en múltiples iniciativas y proyectos. En esta memoria anual hemos querido presentarles a ustedes los principales hitos conseguidos por Amper mediante el hilo conductor de los cuatro valores elegidos como base para expresar y construir el futuro de la compañía: Excelencia, Innovación, Compromiso y Equipo.

El factor primordial para conseguir los resultados obtenidos ha sido contar, un año más, con la confianza de nuestros clientes. Ésta nos motiva a superarnos continuamente y alcanzar la **excelencia** a través del desarrollo de productos y soluciones con los que responder a sus expectativas. Este año, hemos tenido la especial satisfacción de que uno de nuestros clientes, el 112 de Madrid, consiguiera el Premio Europeo de Excelencia que otorga anualmente la Asociación Europea del Número de Emergencias (EENA). El 112 de Madrid es el más representativo de los sistemas de control de emergencias que ha implantado Amper. En Brasil, Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), la mayor industria siderúrgica de América Latina y una de las mayores del mundo, nos asignó la responsabilidad de la gestión integral del proyecto de actualización de todas sus redes locales y telefonía IP. Mientras, nuestra Unidad de Defensa ha continuado superando retos como el que ha representado la puesta en operación de las estaciones Mérida y León para la Unidad Militar de Emergencias (UME).

Nuestra apuesta por la **innovación** ha sido reconocida en el ranking EU Industrial R&D Investment Scoreboard, elaborado por la Comisión Europea, que sitúa a Amper como la quinta empresa española que más invierte en I+D+i en relación con su número de empleados y la sexta en relación con sus ingresos. Como

empresa tecnológicamente puntera, Amper no podía dejar de estar presente en el programa CENIT, uno de los programas de innovación para empresas más importantes de Europa auspiciado por el Gobierno español dentro de la iniciativa INGENIO 2010. Dentro de este marco, Amper lidera la investigación y el desarrollo de los Sistemas de Vigilancia de Fronteras no reguladas del proyecto INTEGRA (Investigación en Tecnologías para la Gestión de la Migración), a ejecutar durante el cuatrienio 2008-2011. A lo largo de 2008, hemos seguido trabajando en proyectos de tecnología dual, que pueden ser de aplicación para los ámbitos civiles y militares. Fruto de este trabajo ha sido el desarrollo de sistemas criptográficos punteros exportables al mercado civil. Los dos productos exclusivos en esta área son el EP-830, un sistema de acceso multinivel, y el EP-1140, un ordenador seguro.

Ser una empresa líder implica una obligación de responsabilidad hacia todos aquellos con quienes nos relacionamos. Asumimos y valoramos nuestro **compromiso** frente a nuestros clientes, accionistas, empleados y proveedores, así como frente a la sociedad en general donde desarrollamos nuestra actividad. El compromiso con nuestros accionistas se centra en la creación de valor a medio y largo plazo, pero también nos obliga a asegurar una total transparencia en nuestra gestión, acorde con las recomendaciones nacionales e internacionales de Buen Gobierno corporativo. Nuestra capacidad para formar equipos con nuestros clientes, socios comerciales y proveedores nos facilita conocer de primera mano sus necesidades y trabajar en el desarrollo de las mejores soluciones para darles respuesta. Buen ejemplo de ello ha sido la colaboración con Telefónica para desarrollar una red de comunicación de voz y datos sobre tecnología IP que permitiese a Renault mejorar su productividad y reducir costes. Nuestros Sistemas de Gestión de Emergencias 112 o 911 son una de las mejores pruebas de cómo nuestro esfuerzo en el desarrollo de soluciones de vanguardia pueden

repercutir de manera positiva en la sociedad. Hemos puesto también la innovación al servicio del progreso con nuestro proyecto para llevar Banda Ancha de alta calidad a zonas rurales y núcleos de población aislados a través de las redes móviles.

Todo esto ha sido posible gracias a un magnífico trabajo en **equipo**. A lo largo de 2008, hemos continuado avanzando en el importante proceso de cambio cultural para Amper que comenzamos en 2007. Éste se inició con la definición de una única visión estratégica y la alineación de los distintos departamentos y unidades de la empresa para alcanzar un objetivo común. Uno de nuestros principales retos este año ha sido la integración del talento proveniente de las adquisiciones realizadas en 2006 y 2007. Se trataba de conseguir la integración física de las personas, al mismo tiempo que se conseguía su identificación con la visión y valores que expresaban el cambio cultural ya en marcha. Este proceso ha ido acompañado de un gran esfuerzo de comunicación que se ha extendido a todos los niveles de la compañía. Una importante muestra del éxito para integrar, en un tiempo récord, los equipos provenientes de las compañías adquiridas el año anterior y aprovechar su experiencia y conocimiento para el desarrollo conjunto de nuevas soluciones tecnológicas han sido las consolas táctiles para el Centro de Control del Metro de Madrid.

Para resumir la visión que inspiró la nueva estrategia de la compañía, elegimos como lema "*it's possible*". En Amper nos sentimos capaces de hacer posible lo que nos proponemos. Nuestra vocación es la de liderazgo en los mercados en los que operamos. Los resultados de 2008 han sido su mejor expresión. Adicionalmente, arrancamos 2009 con una excelente cobertura de cartera. Este punto de partida nos permite proyectar el futuro con optimismo, mas un optimismo acompañado de la prudencia que aconseja la inclemente realidad que nos rodea. La situación económica general nos obliga a todos a obrar con la máxima cautela. Disfrutamos de la ventaja de afrontarla con nuestros

deberes bien hechos. No obstante, será imprescindible seguir redoblando todo esfuerzo para mantener nuestra competitividad y permanecer en la senda de crecimiento y rentabilidad que nos hemos marcado.

Desde la posición que ocupa cada uno de los 1.270 profesionales que desarrolla su trabajo en Amper, todos contribuimos a conseguir los objetivos y planes que nos hemos marcado. Sus habilidades, experiencia y entusiasmo –en definitiva su compromiso por la empresa, sus accionistas y clientes– son los ingredientes fundamentales para garantizar la excelencia en el servicio a nuestros clientes, asegurar la eficiencia en nuestros costes y continuar con nuestra apuesta por la innovación. No quisiera concluir esta carta sin transmitirles a ellos un muy especial agradecimiento.



Manuel Márquez Dorsch



“Amper es el líder en el diseño e implantación de sistemas de información y soluciones integrales de comunicaciones civiles y militares para cubrir las necesidades específicas de cada uno de nuestros clientes.”

## Amper

Líder en ingeniería de comunicaciones críticas



**Amper es líder en el diseño e implantación de sistemas de información y soluciones integrales de comunicaciones civiles y militares para cubrir las necesidades específicas de cada uno de nuestros clientes.**

Amper es una compañía multinacional española que cotiza en la Bolsa de Madrid. Somos líderes en el diseño e implantación de Sistemas de Información y Soluciones Integrales de Comunicaciones Civiles y Militares. Con una experiencia de más de cincuenta años en el sector de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC), ofrecemos a nuestros clientes productos y servicios de vanguardia que permiten cubrir sus necesidades específicas.

A lo largo de nuestra historia, y gracias al profundo conocimiento del sector, Amper ha ido adaptándose para dar respuesta a las necesidades y retos específicos de un mercado cada vez más competitivo, complejo y exigente. Esta capacidad de adaptación nos ha llevado a especializarnos en aquellos segmentos donde, gracias a nuestra flexibilidad y capacidad innovadora, podemos ofrecer ventajas diferenciales.

Hoy, Amper centra sus actividades en tres unidades de negocio en las que cuenta con productos y soluciones diferenciadas y en las que tiene una posición de liderazgo: Defensa, Homeland Security y Telecom. Tres mercados en expansión, con un alto potencial de crecimiento.

Por otro lado, nuestro mayor foco en la ingeniería de soluciones de alto valor añadido, frente a otras compañías del sector TIC, nos permite contar con el ratio de productividad (EBIT por empleado) más alto del sector.

La Unidad de **Defensa** 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 y, en España, líder en radiocomunicaciones militares. Esta Unidad cuenta entre sus clientes más importantes con el Ministerio de Defensa español, el Ejército suizo, un Ministerio de Defensa del Golfo Pérsico y AENA.

En el ámbito de **Homeland Security**, Amper realiza proyectos de diseño e implantación de redes y sistemas propios para cubrir las necesidades de seguridad y





comunicación críticas en grandes instalaciones, ciudades, comunidades autónomas y países. Es líder en Sistemas de Emergencia, Control de Fronteras y Criptosistemas. Algunos de sus clientes más destacados son el Ministerio de Interior, Guardia Civil, Ayuntamientos y grandes empresas.

La Unidad de **Telecom** está compuesta por dos divisiones: Integración de Redes y Sistemas (IRS) y Equipos y Servicios de Acceso. La División de **IRS** ofrece soluciones integrales de comunicación para cubrir necesidades específicas de operadores de telecomunicación y grandes clientes. Presente en España y Brasil, esta División es líder en Integración de Redes y Sistemas, Redes IP y Comunicaciones Unificadas en ambos mercados. Tiene como clientes a los principales operadores de telecomunicaciones de ambos países, así como a grandes empresas, industriales y financieras, y administraciones públicas.

Por último, la División de **Equipos y Sistemas de Acceso** tiene como misión el suministro de equipos y servicios de acceso para las redes de operadores de telecomunicaciones mediante el desarrollo de tecnologías propias o integración de las de terceros. Esta División es proveedor principal de equipos de acceso para Telefónica.

Nuestros productos y soluciones ya están presentes en ocho países y estamos desarrollando actividades en otra veintena de países más. Nuestras ventas en el extranjero representaron un 35% en 2008 y mantenemos la apuesta por la internacionalización de nuestro negocio.

El liderazgo de Amper se sustenta sobre **cuatro valores**, elegidos como base para expresar y construir el presente y el futuro de la Compañía:

- Excelencia
- Innovación
- Compromiso
- Equipo

Estos cuatro valores se han reflejado en el resultado de nuestras actividades a lo largo de 2008, como se muestra en este Informe.



“ Los clientes de Amper buscan una respuesta efectiva a sus necesidades específicas en materia de comunicaciones. Son para nosotros una espiral de motivación que nos obliga a superarnos continuamente y alcanzar la excelencia a través del desarrollo de nuestros productos y soluciones. Nuestra capacidad de respuesta a sus expectativas nos ha permitido volver a ser elegidos para desarrollar nuevos proyectos. El resultado de ello ha sido la obtención de unos magníficos resultados en 2008. ”

## Amper es Excelencia

Superamos de forma continua las expectativas



## Excelencia avalada por unos magníficos resultados

Durante el año 2008, la situación económica global ha sufrido un deterioro severo y generalizado que ha modificado significativamente las expectativas de crecimiento de la economía mundial. En el segundo semestre del año, los mercados financieros sufrieron un colapso a raíz de la quiebra de varias entidades financieras, lo que produjo una fuerte contracción de la liquidez y una paralización de la oferta de crédito. Como consecuencia, las principales economías desarrolladas entraron en un escenario de recesión profunda, que se prevé pueda prolongarse durante los próximos años.

A pesar de esta situación, Amper ha conseguido, en el año 2008, un récord histórico en ingresos y resultado de explotación. Nuestros ingresos han crecido un 16% frente a 2007 y nuestro EBITDA normalizado, descontados los costes no recurrentes de reestructuración,

un 21%. Ha sido el octavo año consecutivo en el que Amper ha crecido por encima de los dos dígitos.

Estos resultados evidencian el éxito de una estrategia definida por un enfoque en negocios en los que ofrecemos claras ventajas competitivas y un alto valor añadido para el cliente; una creación de productos y servicios diferenciales que nos permitan conquistar nuevos segmentos de negocio o ámbitos geográficos; y máxima eficiencia operativa, junto a una esmerada gestión financiera.

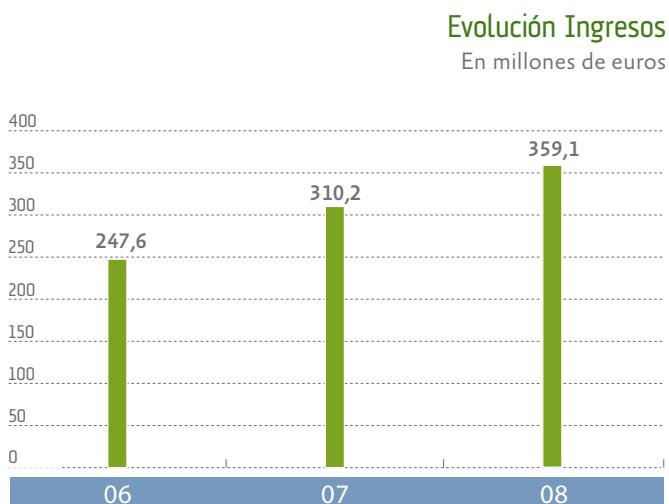
A lo largo de 2008, se ha consolidado el proceso de cambio cultural iniciado el año anterior, que involucra a todos los trabajadores de Amper. De esta manera, se ha podido aumentar la colaboración entre los distintos departamentos de la empresa, mejorar la eficacia en todas nuestras actividades y, sobre todo, ofrecer a nuestros clientes una mejor relación con Amper. La integración en nuestro equipo de las personas pertenecientes a las compañías Knosos y Fedetec, adquiridas en 2007, además de contribuir a ampliar nuestra cartera de productos, ha permitido aprovechar eficientemente las sinergias entre las distintas compañías.

A pesar de un escenario mundial complicado por la crisis, a final de año la cartera de pedidos y contratos de servicios recurrentes permiten asegurar para 2009 el 65% de los ingresos de 2008. El liderazgo tecnológico de nuestros productos y servicios, especialmente en las áreas de Defensa y Homeland Security, nos hará crecer y consolidarnos en los mercados internacionales, de manera que pueda compensarse una eventual restricción presupuestaria en nuestros clientes institucionales españoles.

Nuestra cartera de pedidos, la solidez de nuestra situación financiera y el enfoque de nuestra estrategia nos permiten afrontar el futuro con confianza.



# Resultados Económicos



La cifra de negocios, a 31 de diciembre de 2008, alcanza los 359,1 millones de euros. Esto supone un 16% más que en el ejercicio 2007 y 1,5 veces los ingresos del año 2006, inicio del actual Plan Estratégico.

El Resultado bruto de explotación (EBITDA) se sitúa en 33,2 millones de euros, superior a los 31,9 millones 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 laborales para anticiparnos a la nueva situación económica, asciende a 38,6 millones de euros. Esto supone un margen de EBITDA normalizado/Ingresos del 10,8%, superior al 10,3% de 2007.

El Resultado atribuible, a 31 de diciembre de 2008, alcanzó los 14,7 millones de euros, un 13% superior al obtenido en el ejercicio anterior, que ascendió a 13 millones de euros. Esto representa una tasa de crecimiento anual compuesto del 15% desde 2006.

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, obtenido en 2006 para la adquisición del Grupo Landata.

La posición de Amper es muy solvente examinada desde cualquier ratio financiero. En concreto, el ratio de endeudamiento (Deuda Financiera Neta/EBITDA) se sitúa en 1,3.

## Evolución de los ingresos

Las unidades de Defensa y Seguridad han ganado peso relativo en la composición de la Cifra de Ingresos por unidades de negocio. Representan ya el 33% de los ingresos totales, frente al 31% del ejercicio 2007.

Así mismo, la estructura del negocio internacional sigue ganando peso en la composición de los ingresos



### Evolución resultado bruto exportación

En millones de euros (EBITDA)



(\*) Destinados 5,4 mill. € a costes de indemnización no recurrentes

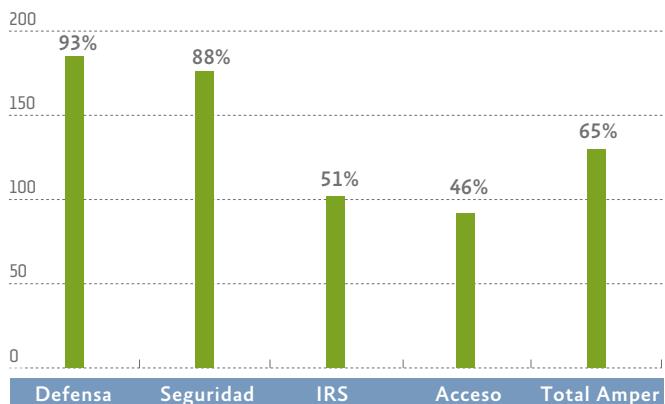
### Evolución Resultado Atribuible

En millones de euros



### Recurrencia del Negocio

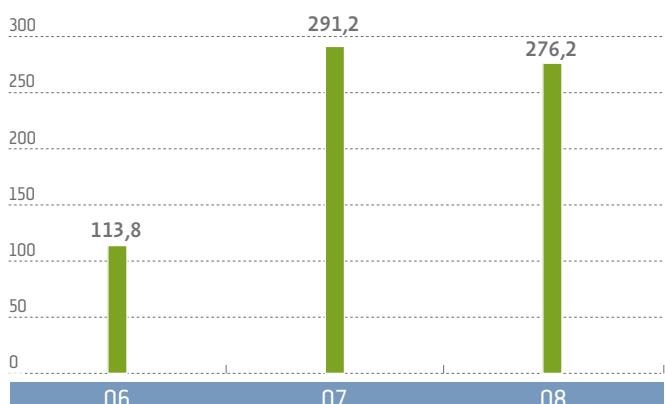
En millones de euros



Visibilidad de cartera ejecutable en 2009 y contratos de Alta Recurrencia

### Evolución de la cartera

En millones de euros



y ya asciende al 35%. El enfoque de nuestros negocios hacia actividades de alto potencial de crecimiento permite que el ratio de productividad (EBIT/Empleado) de nuestra plantilla se encuentre en los niveles más altos del mercado. En 2008, este indicador fue de 21.590 euros y habría alcanzado los 25.620 euros por empleado si no se considerasen los gastos no recurrentes.

### Ajuste de la estructura de costes

La preocupación por los efectos que pudieran derivarse de la actual crisis económica mundial nos ha llevado a anticipar un ajuste de plantilla que ha buscado reforzar la productividad del negocio de Telecom. El resultado de explotación incluye 5,4 millones de euros destinados a sufragar los costes de las indemnizaciones laborales requeridas.

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

### Cartera de pedidos

La cartera de pedidos a 31 de diciembre de 2008 ascendía 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 servicios recurrentes —que se firman y ejecutan en el propio ejercicio—, Amper tiene asegurado el 65% de los ingresos de 2008, una visibilidad muy relevante si se atiende a los períodos de maduración de cada una de las unidades de negocio.

### Sólida situación financiera

La deuda neta al finalizar el ejercicio era de 43,2 millones de euros. Amper cuenta con una holgada situación financiera que garantiza su solvencia, tal y como lo demuestran los ratios reflejados en el cuadro adjunto.



Estructura Financiera	2008	Covenants Actuales
Endeudamiento	Deuda Financiera neta / EBITDA	1,3 x
Apalancamiento	Deuda Financiera neta / Fondos Propios	<2,5 x
Cobertura	EBITDA / Gastos Financieros netos	<1 x
		>4 x



## Perspectivas de futuro

A pesar del escenario de crisis y de las eventuales restricciones presupuestarias de la Administración y las grandes empresas, Amper cuenta con una serie de fortalezas y palancas de gestión que nos permiten afrontar el futuro con mayor tranquilidad de la que en general demanda la actual crisis económica.

Estas buenas perspectivas se asientan sobre las bases que se detallan a continuación:

- Una elevada recurrencia de nuestros negocios, con contratos a largo plazo que garantizan el mantenimiento de los ingresos (la cartera de pedidos y contratos de servicios recurrentes aseguran el 65% de los ingresos de 2008).
- Actividades enfocadas en sectores de alto potencial de crecimiento, menos afectadas por la coyuntura económica.
- Capacidad de exportar productos y soluciones de vanguardia (control de fronteras, gestión de crisis, mando y control...) en los más de 20 países en los que tenemos actualmente negociaciones abiertas.
- Aprovechamiento de nuestra solidez financiera para seguir explorando y seleccionando oportunidades de adquisición que aporten valor a Amper.

Las Unidades de Defensa y Homeland Security de Amper, que han desarrollado productos y servicios diferenciales, reflejan un alto potencial de crecimiento y nos permiten apostar por nuevos mercados y clientes. De hecho, la cartera de negocio de estas dos unidades presenta un nivel de cobertura de alrededor del 90% de los ingresos de 2008.

La Unidad de Telecom (Integración de Redes y Sistemas en España y Brasil, y Equipos y Servicios de Acceso) disfruta del importante potencial de desarrollo de redes modernas de telecomunicaciones en Brasil y Latinoamérica. En España, se ha posicionado adecuadamente para aprovechar las expectativas que presenta este mercado. Adicionalmente, se ha producido una reestructuración operativa con un significativo impacto positivo a futuro en términos de eficacia.

Amper apuesta por el desarrollo en las tres áreas en las que hemos enfocado nuestras actividades (Defensa, Homeland Security y Telecom), mediante el crecimiento orgánico, alianzas y adquisiciones. Buscamos una mayor penetración en los mercados en los que ya estamos presentes, así como una selectiva expansión internacional.

En definitiva, nuestra estrategia contempla:

- Crecer orgánicamente centrandonos en negocios de alto potencial y rentabilidad, que permitan conseguir objetivos de desarrollo ambiciosos.
- Acelerar la internacionalización en las áreas de actividad donde ya gozamos de un posicionamiento de liderazgo tecnológico.
- Fraguar alianzas con los mejores proveedores de soluciones tecnológicas del sector (Thales, Motorola, Aastral, Cisco, Telefónica,...) para complementar conocimientos y tecnologías dando respuesta a nuevos clientes y mercados.
- Continuar nuestro proceso de adquisición de empresas para reforzar nuestras capacidades actuales al tiempo que ampliamos la plataforma para acceder a nuevos negocios y países.

# 1. Defensa

La Unidad de Negocio de Defensa diseña, produce, integra y mantiene equipos electrónicos y sistemas de información y comunicaciones para el mercado de Defensa. Opera en cuatro grandes segmentos: Sistemas de Información y Telecomunicaciones (CIS); Protección de Fuerzas; Aeronáutica e ILS; y Sistemas de Radioayudas a la navegación aérea.

Es líder internacional en Sistemas de Mando y Control para la defensa y, en España, líder en radiocomunicaciones militares.

La Unidad de Negocio de Defensa es fruto de una joint venture entre Amper (51%) y Thales (49%). Está compuesta por un equipo de más de 300 profesionales, la gran mayoría ingenieros y licenciados, con experiencia en el desarrollo de sistemas militares.

Todos ellos están comprometidos con el desarrollo de una gama de productos que sitúen a Amper como líder del mercado de sistemas C4ISR (Sistemas de Mando, Control, Telecomunicaciones, Informática, Inteligencia y Reconocimiento).

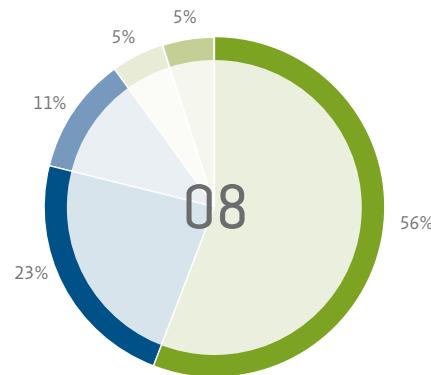
En el ejercicio 2008, las actividades de Defensa alcanzaron una cifra de ingresos de 74,8 millones de euros, lo que supone un incremento del 13% (66,4 millones de euros) con respecto al mismo periodo del ejercicio 2007.

El EBITDA (después de costes corporativos) a 31 de diciembre de 2008 se sitúa en 12,4 millones de euros, frente a los 11,1 millones de euros en el año 2007.

## Internacionalización

Durante el año 2008, hemos continuado con el desarrollo del contrato de suministro del sistema de mando y control para el Ejército suizo. Se firmó un nuevo contrato, por valor de 9,5 millones de euros, ampliable a 15, y alcanzamos un acuerdo comercial

## Productos y Servicios



Radiocomunicaciones	<span style="color: green;">█</span>
Mando y Control	<span style="color: darkblue;">█</span>
Aeronáutica	<span style="color: blue;">█</span>
Sistemas Tácticos	<span style="color: lightgreen;">█</span>
Radioayudas	<span style="color: olivegreen;">█</span>

*Líder en Sistemas de Mando y Control y Radiocomunicaciones Militares*



para el suministro de 600 equipos multiacopladores de antena por un importe superior al millón de euros. Estos equipos también se exportan a Francia, Grecia y Holanda.

El sistema de mando y control permite gestionar toda la información de diferentes escenarios, independientemente de la fuente de información (satélites, sensores, móviles...). Además, sobre una cartografía digital se presentan todos los efectivos presentes en la operación. Así, el sistema facilita la toma de decisiones con rapidez y efectividad y la mejor asignación de recursos en cada momento del operativo.

Es de reseñar que el sistema suministrado por Amper fue utilizado con éxito durante la celebración de la Eurocopa 2008 como sistema de gestión de emergencias.

La línea de mando y control generó ingresos por una cifra récord de 18 millones de euros. El liderazgo internacional de Amper en sistemas de mando y con-

trol permite la presencia de la empresa en diferentes mercados internacionales.

### Perspectivas de futuro

Las perspectivas de futuro son muy positivas por tres factores. Tenemos una excelente cartera de pedidos, por importe de 173 millones de euros, que asegura una base sólida sobre la que construir la actividad en los próximos años.

En segundo lugar, estamos muy bien posicionados con nuestros clientes principales, el Ministerio de Defensa, AENA, el Ejército suizo y otros, lo que facilita la promoción de nuestros servicios a otros clientes potenciales.

Por último, el esfuerzo realizado en I+D+i nos permite ofrecer productos tecnológicamente avanzados y probados en situaciones reales, alineados con las necesidades y retos de comunicación y de mando y control de los ejércitos, tanto nacionales como extranjeros.

## PRINCIPALES HITOS

Uno de los grandes hitos del año 2008 ha sido la puesta en marcha del amper.LAB, el primer centro de experimentación NEC en España. También, el desarrollo de sistemas de seguimiento de fuerzas propias y la primera fase de la entrega del Sistema de Comunicaciones Móviles de la Unidad Militar de Emergencias (UME).

### Creación del centro de experimentación amper.LAB

El amper.LAB es una de las grandes apuestas tecnológicas de Amper. Es el primer centro de experimentación de conceptos NEC (Network Enabled Capability) de España y surge como respuesta de Amper a los retos de los ejércitos del siglo XXI, que necesitan adaptarse a las nuevas amenazas asimétricas y a los cambios constantes de escenario para responder con soluciones rápidas y efectivas.

Tanto en la OTAN como en otros entornos, está comúnmente aceptado que una interacción más temprana y amplia con la industria es un factor significativo para aumentar la capacidad de adaptación a los nuevos desafíos, de forma que todos los sistemas de Mando y Control C4ISR y de telecomunicaciones –a todos los niveles– puedan interconectarse y experimentar nuevos conceptos y sistemas.

Así, el amper.LAB permite recrear escenarios de crisis, de protección de fuerzas y objetivos militares, así como de otras situaciones complejas. Facilita, asimismo, la experimentación de nuevos conceptos militares y la capacidad de respuesta ante nuevos escenarios.

En diciembre de 2008, tuvo lugar el primer ejercicio de desarrollo de conceptos y experimentación en el amper.LAB. Este ejercicio, que contó con la participación de personal del Ministerio de Defensa, permitió experimentar y modificar las condiciones “en vivo”.

Es el primero que se realiza en España empleando los conceptos NEC en un centro de experimentación y ha sido un éxito que permitirá explotar el amper.LAB, en

2009, para la realización de ejercicios similares con el fin de mejorar la seguridad de las fuerzas españolas en operaciones.

La experimentación se realizó sobre un supuesto de protección de una base española en operaciones sobre un terreno real y con unos medios que simulaban los sistemas reales de protección de fuerzas que ofrece Amper y que incluyen radares, optrónica y sensores “en red”, el sistema de inhibidores de frecuencia contra explosivos improvisados y el sistema de detección de orígenes de fuego –artillería, francotiradores, lanzagranadas...– mediante ondas acústicas.

### Desarrollo de Sistemas de Seguimiento de Fuerzas Propias

El ne.on BFT (network enabled on - Battlefield Force Tracking) es un nuevo producto de la familia ne.on que permite la identificación y seguimiento de las fuerzas amigas-enemigas en el campo de operaciones. En operaciones combinadas, el ne.on BFT es compatible con los sistemas de todos los países pertenecientes a la OTAN. Esta línea de productos tiene una gran proyección como generadora de nuevos negocios para Amper. Durante el año, se realizaron las primeras demostraciones a diversos clientes nacionales y extranjeros y se han establecido contactos que esperamos que fructifiquen a lo largo de 2009.

### Sistema de Comunicaciones Móviles de la Unidad Militar de Emergencias (UME)

Durante 2008, se culminó el suministro y puesta en explotación de las estaciones Mérida y León para la



Unidad Militar de Emergencias (UME). Son vehículos ligeros dotados de capacidades de interconexión con multitud de redes, tanto civiles como militares, que hasta ahora no se podían comunicar entre sí (policías nacionales, locales y autonómicas, bomberos, ambulancias, Protección Civil, Guardia Civil, 112, satélites...). Así se facilita a la UME la coordinación de diferentes fuerzas en situaciones de catástrofe o crisis.

En la primera entrega se han suministrado 30 vehículos Mérida y 12 vehículos León. Paralelamente, se ha abordado el desarrollo de la siguiente generación de estaciones Mérida, que incorporan nuevas prestaciones.

### Otros hechos relevantes

En Radiocomunicaciones Militares, con ingresos superiores a los 41 millones de euros y un crecimiento

del 32% respecto a 2007, cabe destacar la producción de más de 1.200 equipos de radio de nueva generación PR4G-V3 "F@snet" para el Ejército de Tierra.

También se firmó un contrato para el suministro de más de 5.000 radioteléfonos ligeros PNR-500 y se entregaron 200 vehículos equipados con estaciones vehiculares para 50 configuraciones diferentes.

Hay que destacar también, dentro del área de protección de fuerzas, los dispositivos contra explosivos; los sistemas de detección y orígenes de fuegos; y los sistemas de protección de bases y acuartelamientos.

Estos productos, junto con los sistemas de mando y control, suponen una importante palanca de crecimiento para los próximos años.

## 2. Homeland Security

Esta Unidad de Negocio ofrece proyectos de diseño e implantación de soluciones de gestión integral de sistemas de comunicaciones, mando y control (c3) y de comunicaciones críticas para los mercados de seguridad pública institucional, aguas, energía, transporte y control de fronteras.

En este ámbito, Amper es líder en Sistemas de Emergencia, Control de Fronteras y Criptosistemas. También somos una de las empresas líderes europeas en el ámbito de los Sistemas C4ISR asociados a Seguridad y Emergencia.

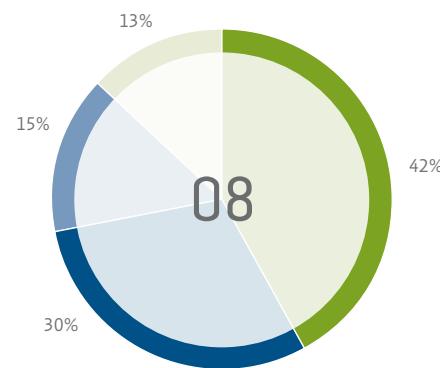
Como empresa integradora de sistemas y de ingeniería, Amper desarrolla aplicaciones a medida del cliente. Nuestra oferta de productos y servicios se centra en redes de comunicaciones móviles privadas, centros de gestión de emergencias, sistemas de control de fronteras, sistemas de telemundo y telecontrol, redes troncales y microondas, sistemas integrados de seguridad, sistemas de localización GPS y equipos de cifrado IP de alta seguridad (criptosistemas). En la actualidad, esta Unidad está desarrollando nuevas líneas de actividad complementarias en los campos de la Biometría, Cartografía y protección de infraestructuras.

La Unidad de Negocio de Homeland Security nació, a finales de 2006, recogiendo las actividades de dos empresas, Amper Sistemas y Epicom, que operaban de forma independiente. En el año 2007 se produjo la adquisición de KNOSOS, especializada en Sistemas de localización automática de vehículos (AVL) y, a principios de 2008, se produjo la incorporación de FEDETEC, empresa líder en Centros de Emergencia y Comunicaciones tipo 112, especializada en tecnologías para centros de control con integración de comunicaciones, despacho y cartografía.

Este mercado tiene un alto potencial de crecimiento, como lo demuestra el hecho de que la cifra de negocio en el ejercicio de 2008 creció un 31%, alcanzando un total de 42,4 millones de euros.

El EBITDA (incluyendo la repercusión de costes corporativos) a 31 de diciembre de 2008 representó un beneficio de 5,7 millones de euros, un 13% superior a la que se registraba en el 2007, con un beneficio de 5 millones de euros.

### Productos y Servicios



Sistemas de Comunicación y Seguridad



Control de Fronteras



Sistemas Criptográficos



Centros de Control y Comunicaciones





*Líder en Sistemas de Emergencia, Control de Fronteras y Criptosistemas*

## Una solución global a los usuarios sofisticados de Soluciones y Sistemas de Seguridad

El gran hito corporativo de 2008 ha sido el proceso de integración de las empresas que dan origen a esta Unidad de Negocio. Así, a lo largo de este ejercicio, se ha trabajado en la integración de todas las tecnologías desarrolladas en los últimos años por Amper y por 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, hemos 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.

## Perspectivas de futuro

La seguridad es un sector en expansión con estimaciones de crecimiento en torno a un 15-20%. 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 que ascendía a más de 30 millones de euros al cierre del ejercicio 2008.

Las nuevas líneas de actividad complementaria, como son la Biometría, la Cartografía y la Protección de Infraestructuras nos permiten también mirar con confianza al 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 de Control de Fronteras y Gestión de Crisis.

## PRINCIPALES HITOS

Uno de los principales hitos conseguidos por esta Unidad en el año 2008 ha sido su capacidad para integrar, en un tiempo récord, los productos y tecnologías provenientes de las compañías adquiridas el año anterior (Knosos y Fedetec) a la cartera de productos ya existentes en Amper y conseguir, a la vez, aprovechar su liderazgo y ventajas competitivas para el desarrollo de nuevas soluciones tecnológicas innovadoras que permiten dar una respuesta más efectiva a las necesidades de nuestros clientes. Ejemplo de ello son: el Sistema de Gestión de Emergencias y Crisis de Amper (SIGECRA); el primer contrato de Cartografía Digital de Alta Resolución; y las consolas táctiles para el Centro de Control del Metro de Madrid.

### Sistema de Gestión de Emergencias y Crisis de Amper (SIGECRA)

En línea con nuestros valores de trabajo en equipo y compromiso para atender las necesidades de nuestros clientes, hemos creado una arquitectura denominada SIGECRA, el Sistema de Gestión de Emergencias y Crisis de Amper.

En ella se integran diferentes soluciones, sistemas y equipos en el ámbito de la seguridad, con las mismas bases tecnológicas que las distintas empresas que forman la Unidad venían desarrollando desde hace años. Esto permite obtener elevadas sinergias que redundan en un alto nivel de fiabilidad y excelencia.

En una situación de gran crisis, como el reciente terremoto en Italia o el incendio de Guadalajara, el Gobierno necesita implementar un sistema que le permita gestionar todas las fuerzas que van a intervenir: sanidad, bomberos, fuerzas de seguridad, protección civil, etc. El responsable de la coordinación política de la crisis ha de disponer de la información crítica en tiempo operativo.

De este producto, hemos presentado un piloto a la Guardia Civil, en noviembre de 2008, sobre uno de los despliegues del Sistema de Vigilancia y control de fronteras español (SIVE) con excelentes resultados. En 2009, se está trabajando en una experiencia piloto para Presidencia del Gobierno.

### Generación de Cartografía Digital de Alta Resolución

A lo largo de 2008, hemos alcanzado un acuerdo con el Ministerio de Defensa para la elaboración de datos de cartografía digital de alta resolución dentro del programa MGCP (Multinacional Geoespatial Coproduction Program). Esto nos permite abrir una nueva línea de negocio con importantes sinergias con los Sistemas de Gestión de Crisis de Amper. Es un proyecto en el que colaboramos con una empresa norteamericana (Tecnigraphics) y que tiene una duración prevista de cuatro años.

### Consolas táctiles para el Centro de Control del Metro de Madrid

Las consolas táctiles integran toda la estructura de comunicaciones y todos los datos que llegan al Centro de Control del Metro. Un interfaz muy sencillo permite la comunicación entre el Centro de Control y todos los conductores. Es un proyecto que nos abre una nueva línea de negocio. Este año se ha firmado el suministro de 120 consolas, que se completarán con el suministro de 400 consolas más durante el 2009.

### Criptosistemas

Amper es líder en equipos de cifrado IP de alta seguridad (criptosistemas), con una solución compleja basada en hardware que garantiza la seguridad en los accesos a los ordenadores, acceso a las redes y tráfico



entre las diferentes redes. Se ha comenzado su evaluación conforme a las especificaciones internacionales de Criterios Comunes para garantizar la seguridad de información de secreto nacional. Estamos desarrollando criptosistemas para la OTAN y para la Unión Europea. Hemos abierto una nueva línea de negocio de productos con un alto nivel de seguridad pero más asequibles, pensando en clientes civiles con necesidades menos exigentes. En este sentido, hemos desarrollado un producto para GSM que encripta las comunicaciones por móvil y que ya estamos comercializando en acuerdo con Telefónica.

También hemos certificado el primer Sistema Multinivel a escala 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. A finales de 2008, se han implementado varios pilotos, tanto en España como fuera de nuestras fronteras, que están siendo evaluados como paso previo al comienzo del suministro.

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 se encuentra en fase final de evaluación conforme a los estándares internacionales de Criterios Comunes.

### Otros hechos relevantes

Este año, el 112 de Madrid consiguió el Premio Europeo de Excelencia que otorga anualmente la Asociación Europea del Número de Emergencias (EENA). El 112 de Madrid es el más representativo de los sistemas de control de emergencias que ha implementado Amper. Con un sólo dedo, podemos poner en contacto directo a un ciudadano que llama al 112 con su móvil con la ambulancia más cercana, aunque tengan sistemas de comunicación distintos. Podemos localizar en un mapa digital todas las ambulancias disponibles y gestionar situaciones de emergencia.

Durante 2008, también hemos firmado contratos para soportes de Comunicaciones Críticas con clientes estratégicos, tales como ENDESA, AENA, MINISTERIO DEL INTERIOR, DGT, así como diferentes Comunidades Autónomas y Ayuntamientos.

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 el desarrollo de Sistemas de Vigilancia de Fronteras no reguladas.

## 3. Telecom

La Unidad de Negocio de Telecom se compone de dos Divisiones: Integración de Redes y Sistemas (IRS), con actividad en España y Brasil; y Equipos y Servicios de Acceso.

### 3. 1. Integración de Redes y Sistemas (IRS)

Esta División ofrece soluciones integrales de comunicación para cubrir necesidades específicas de operadores de telecomunicación, grandes clientes industriales y financieros, así como administraciones públicas. Su actividad se centra en la utilización de tecnologías de integración sobre IP y sistemas de Banda Ancha, dos áreas con interesantes previsiones de crecimiento en los próximos años. Ofrece a sus clientes soluciones llave en mano y es líder en integración de Redes y Sistemas, Redes IP y Comunicaciones Unificadas en España y Brasil.

La vocación de la División es convertirse en centro de excelencia en Tecnologías IP, Movilidad, Sistemas, Almacenamiento y Seguridad en Redes y Comunicaciones.

Su cifra de negocio alcanzó los 195,5 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 ingresos en España, derivado de la desaceleración general del mercado. Brasil, por el contrario, ha reflejado ser 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 14,3 millones de euros, lo

que representa un 47% más que los 9,8 millones de euros de 2007 y supone un 7,3% de EBITDA/Ingresos.

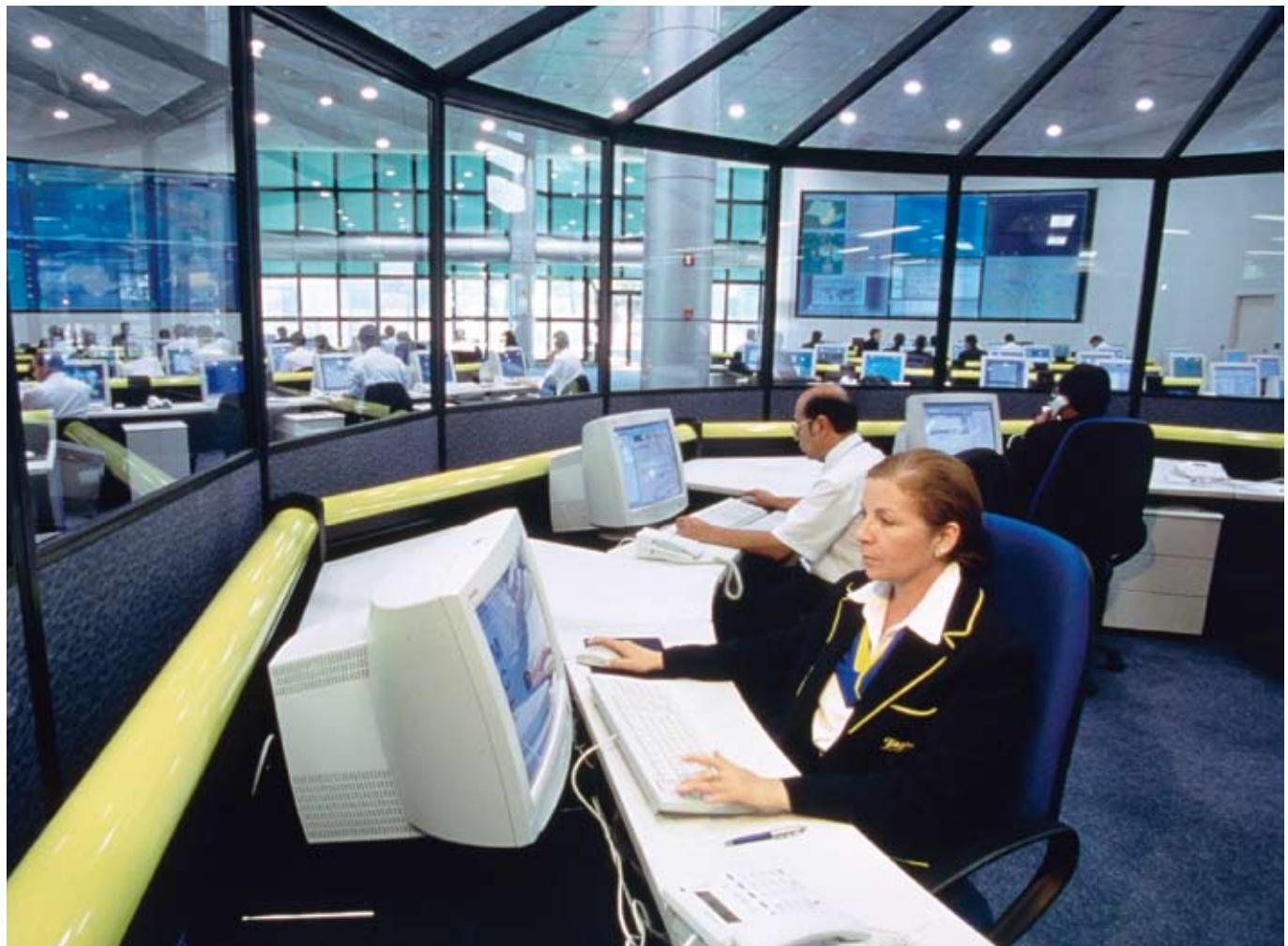
Durante 2008, la nueva Dirección General de esta División en España estableció una nueva organización y optimizó su estructura operativa. Al mismo tiempo, definió una línea estratégica renovada para alcanzar nuevos objetivos de crecimiento, rentabilidad y posicionamiento para los próximos tres años. Los resultados alcanzados, ya en la segunda mitad del ejercicio 2008, suponen la mejor validación y respaldo a las medidas adoptadas.

Amper IRS cuenta en Brasil con una experiencia de más de treinta años. En 2008, ha continuado con su trayectoria de crecimiento en este país. La facturación se incrementó un 40% en reales y un 44% en dólares, lo que nos consolida como líder en el área de Integración de Redes y Sistemas.

Al mismo tiempo, se han 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.

#### Perspectivas de futuro

En España, Amper se ha posicionado adecuadamente para aprovechar las fuertes expectativas que presenta el desarrollo de soluciones en las áreas de Comunica-



*Líder en Ingeniería e Integración de Redes  
de Comunicación para Operadoras y Grandes  
Empresas*

ciones 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 División de acuerdo con sus objetivos estratégicos.

En esta línea, nuestra sólida base de alianzas, clientes y talento nos debe permitir liderar los procesos de transición hacia las Redes IP Multiservicio y las Comunicaciones Unificadas.

A pesar de la crisis experimentada en 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.

## PRINCIPALES HITOS

Durante 2008, esta División ha estado trabajando en el desarrollo de la red corporativa de telefonía IP para la Junta de Extremadura y el Servicio Extremeño de Salud, así como en el desarrollo de una solución Antispam/Antimalware para Telefónica. Al mismo tiempo, en Brasil ha sido la encargada de implantar la nueva estructura de Seguridad de Red para CSN (Companhia Siderúrgica Nacional) y la expansión del backbone IP y corporativo de Telesp.

### Desarrollo de la red corporativa de telefonía IP para la Junta de Extremadura y el Servicio Extremeño de Salud

Dentro del programa Ibercom IP de Telefónica, Amper IRS ha conseguido importantes proyectos como el que desarrolla la Junta de Extremadura y Servicio Extremeño de Salud. Este es el mayor proyecto de Comunicaciones Unificadas en España hasta la fecha y supone la integración de 23.000 terminales en una red IP. El despliegue de esta nueva red de telefonía IP alcanza también a 2009.

### Desarrollo de una solución Antispam/Antimalware para Telefónica

En 2008, Amper ha alcanzado un acuerdo de partnership con Detica, una empresa inglesa líder en gestión inteligente de la información, para desarrollar una nueva línea de producto para que las operadoras puedan ofrecer a sus clientes servicios "limpios" de Internet y puedan proteger su red de amenazas basadas en contenidos. Durante 2008, se negoció un contrato con Telefónica para desarrollar una nueva solución Antispam/Antimalware para su red.

### Backbone IP y corporativo de Telesp

Los negocios de suministro de Redes Backbone IP para las operadoras de telecomunicaciones y su entorno tuvieron un aumento superior al 60% en Brasil. Resaltamos por su importancia la ampliación del portal de acceso a Internet Speedy de Telefónica en

Sao Paulo. Los trabajos realizados permitirán ampliar los usuarios de ADSL de la operadora española en más de un millón.

### Nueva estructura de Seguridad de Red para CSN

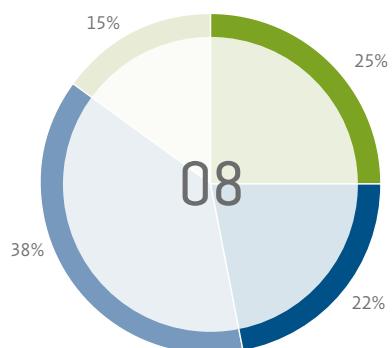
El mercado de Grandes Corporaciones sigue creciendo y constituye nuestra segunda mayor actividad en Brasil. Destaca el proyecto para CSN, Companhia Siderúrgica Nacional, la mayor industria siderúrgica de América Latina y una de las mayores del mundo, que adquirió una solución completa para la actualización de infraestructuras de Red Local (LAN - Local Área Network). Amper IRS es responsable de la gestión integral del proyecto de red local y telefonía IP.

### Otros hechos relevantes

Entre los clientes actuales de Amper IRS se encuentran operadores (Telefónica, Vivo, Embratel, Ono, Euskaltel...), entidades financieras (Grupo Santander, Bradesco, Itaú, Caja Madrid...), administraciones públicas (AENA, Tesorería General de la Seguridad Social, Ministerio de Industria, Transportes Metropolitanos de Barcelona...), empresas de utilidades y energéticas (Repsol, CSN, Petrobras, Iberdrola...) y grandes cuentas en otros sectores verticales (Iberia, Embraer, Renault...).

Un hecho destacado ha sido la renovación del certificado Gold Partner con Cisco en España, uno de nuestros principales socios tecnológicos.

### Productos y Servicios



Telefónica Brasil



Telefónica España



Grandes Empresas \*



Administraciones Públicas



\* Incluye proyectos Ibercom e Ibercom IP suministrados conjuntamente con Telefónica.

La línea de servicios de Integración de Redes y Sistemas ha tenido una actividad importante en proyectos de gestión, como el desarrollado para la renovación de la plataforma de provisión de servicios de datos sobre cable (cablemodems) de Euskaltel, que incorpora los últimos avances tecnológicos.

Dentro de la oferta de Redes de Acceso y Transporte, se ha conseguido contratar la renovación y expansión de cuatro infraestructuras de redes sobre tecnología SDH: Naturgas, Repsol, Metro de Barcelona y Metro de Bilbao.

En 2008, también se ha mantenido la expansión en la venta e instalación de Redes IP Multi-Servicio, destacando el proyecto en el Aeropuerto de Ibiza. Igualmente, en lo referente a la supervisión de infraestructuras y servicios, destaca el proyecto de cableado estructurado para los puestos de trabajo de la Ciudad Financiera del Grupo Santander.



### 3. 2. Equipos y Servicios de Acceso

La División de Equipos y Servicios de Acceso de Amper ofrece productos y servicios que dan respuesta a las necesidades de los operadores de telecomunicaciones para facilitar el acceso a sus redes y proporcionar servicios a sus clientes finales. Su actividad se centra en el suministro de equipos y sistemas de acceso y en la prestación de servicios profesionales en tecnología radio, tanto en España como en Latinoamérica.

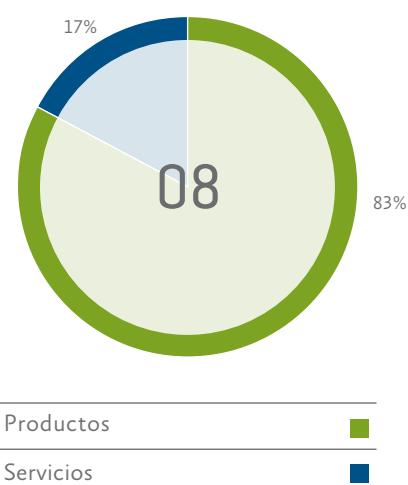
La oferta de productos de Amper incluye terminales de acceso a la Banda Ancha, que brindan servicios de telecomunicaciones (voz, datos y vídeo), tanto a través de las redes de comunicaciones fijas como móviles, por todos los medios existentes: par de cobre, fibra óptica, cable coaxial, satélite y radio (redes celulares). Amper ofrece tecnologías punteras para garantizar la interconectividad en el hogar, donde dispone de soluciones Wi-Fi, MIMO, PLC, MoCA y POF que permiten a los usuarios de servicios de Banda Ancha acceder a ellos desde cualquier punto del hogar.

Amper diseña y desarrolla productos innovadores para cubrir las necesidades de sus clientes que aún no están cubiertas por las soluciones existentes en el mercado. Los sistemas de acceso de Banda Ancha presentan un importante vector de crecimiento para el sector.

En España, Amper ha contribuido al despliegue de las infraestructuras de las redes celulares de la mayor parte de los operadores existentes e incluye, dentro de su catálogo, el suministro de equipos necesarios para la creación de sus infraestructuras (equipos de energía, antenas, repetidores, sistema de radio a microondas, etc).

En el ámbito internacional, la División cuenta con una importante actividad en todos los países latinoamericanos, donde se ha convertido en suministrador de referencia para algunos de sus productos (Teléfonos, Splitters y Microfiltros ADSL, Antenas para recepción satelital DTH y otros). En cuanto a los servicios profesionales, Amper ofrece proyectos de ingeniería,

#### Productos y Servicios



*Diseño y desarrollo de productos innovadores de telecomunicaciones con un modelo de máxima eficiencia y productividad*



instalación de equipos e infraestructura, instalaciones llave en mano, puesta en servicio y mantenimiento.

La plantilla de esta División se compone de ingenieros expertos en redes de acceso y terminales de Banda Ancha, lo que garantiza una adecuada respuesta a las necesidades de productos y servicios de sus clientes.

En Equipos y Servicios de Acceso, los ingresos del año 2008 han ascendido a 47,6 millones de euros, similares a los de 2007, que fueron de 47,7 millones de euros. El EBITDA del año 2008 ha ascendido a 6,5 millones de euros, frente a los 6 millones de euros del ejercicio anterior, lo que supone un incremento del 8%.

### Perspectivas de 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.

De hecho, esta División se encuentra perfectamente capacitada para atender las nuevas demandas de producto relacionadas con la convergencia de la telefonía, fija y móvil, con Internet y televisión.

Aunque la situación económica actual nos obliga a ser cautos, la cartera de pedidos con la que finalizó la División en el ejercicio económico del año 2008 ascendía a 22,2 millones de euros que, unida a la contratación realizada en los cuatro primeros meses del ejercicio económico del año 2009, que ha ascendido a casi 14 millones de euros, dibuja unas buenas expectativas de negocio para el ejercicio 2009.

## PRINCIPALES HITOS

Durante el año 2009, hemos dedicado un importante esfuerzo para posicionarnos en las tecnologías que nuestros clientes van a demandar en los próximos años. Uno de los principales logros de la División ha sido su selección como suministrador de tecnología PLC para Telefónica y el desarrollo de un terminal de Banda Ancha a través de Redes 3G.

En el año 2008, hemos continuado profundizando en nuestra estrategia de diversificación de productos, con el objetivo de poder ofrecer a nuestros clientes un catálogo amplio, acorde con las nuevas necesidades del mercado. Esta estrategia se ha probado acertada: el 46% de los ingresos obtenidos han provenido de nuevos productos. Entre ellos, los que puedan soportar servicios de acceso sobre redes celulares de Nueva Generación.

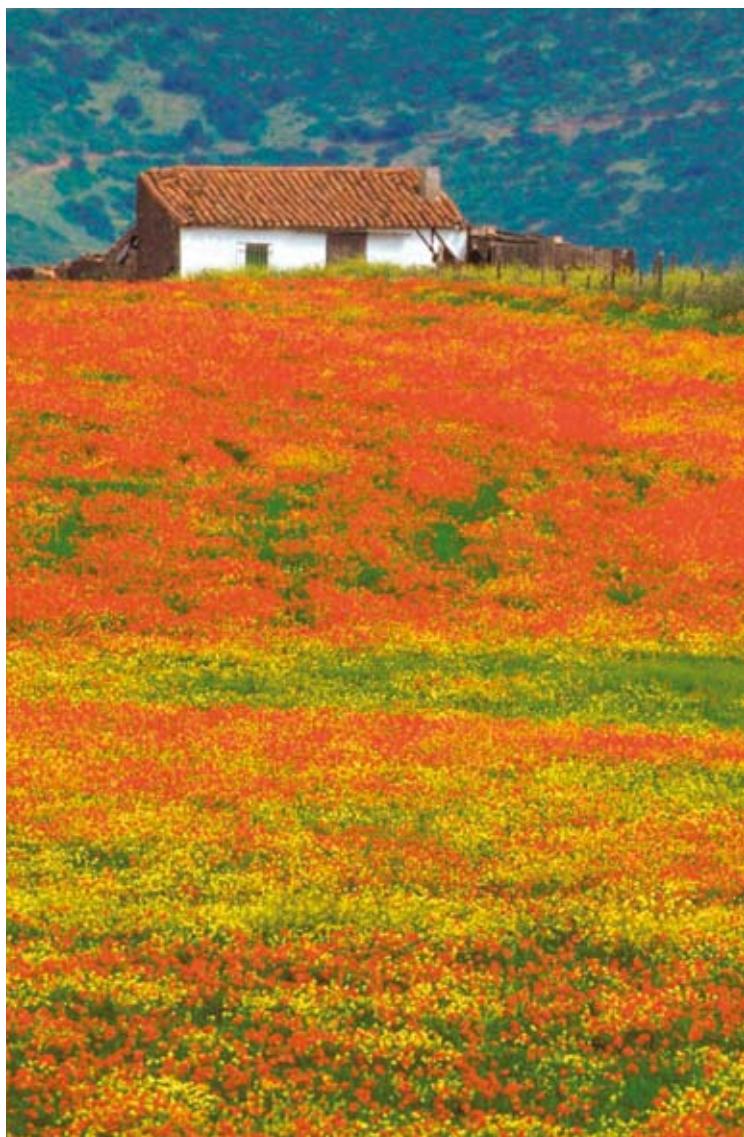
La disponibilidad de tecnologías vinculadas al despliegue de redes FTTH de nueva generación ha ocupado una buena parte de nuestros recursos durante el pasado ejercicio. Conscientes de que en las Redes de Nueva Generación (NGN) el acceso por fibra óptica constituirá uno de los motivos de crecimiento del mercado, hemos querido posicionarnos en esas tecnologías, adquiriendo los conocimientos necesarios para brindar a nuestros clientes productos que les permitan desarrollar los servicios que estas nuevas redes han de soportar.

Los requerimientos cada vez mayores de ancho de banda de los usuarios de las redes de telecomunicaciones, unido a sus necesidades para comunicarse en situaciones de movilidad e itinerancia, constituyen los pilares básicos del desarrollo del mercado.

### Telefonía Rural

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, se ha impuesto como el estándar del mercado.

Esta línea de productos muestra interesantes oportunidades de crecimiento para esta División, al abrir la posibilidad de exportar esta solución de desarrollo de Banda Ancha a países emergentes.



## Emergencias 112 recibió en Bruselas el premio a la excelencia

Fernando Conde Villaverde

112 Madrid | Área de Desarrollo Corporativo | Coordinador de Operaciones

Las comunicaciones del Centro de Emergencias 112 de la Comunidad de Madrid son elementos críticos de los que depende su buen funcionamiento. Cuando elegimos a Amper buscamos la más alta calidad junto a tecnologías que fueran incuestionables. El premio a la excelencia, concedido por la Asociación del Número de Emergencia Europeo (EENA) reconoce la eficacia de este centro en la gestión de la emergencia y la implantación que ha realizado de avances técnicos pioneros.

El 112 es un servicio al ciudadano en situaciones de emergencia. También prestamos servicio a otras administraciones: Cuerpos de Seguridad del Estado, servicios médicos, servicios de extinción de incendios y rescate de otras administraciones. Por ello, el criterio de excelencia fue clave para el gobierno regional de la Comunidad de Madrid a la hora de diseñar este centro. A la hora de montar la plataforma tecnológica buscábamos la innovación constante pero también queríamos productos probados y avalados por una trayectoria tecnológica absolutamente incuestionable.

Amper es responsable de la matriz digital que integra los diferentes sistemas radiotelefónicos que tienen cabida en este centro. Cada servicio de seguridad o emergencia opera una red de comunicaciones propia, que suelen ser incompatibles entre sí.

La matriz de Amper asegura la interoperabilidad mediante una red común que permite la interconexión de diferentes servicios para que puedan comunicarse a la hora de participar en cualquier situación de emergencia. Es un producto que ha sido un éxito para nosotros: es extremadamente estable, está probado exhaustivamente por el uso intensivo que se hace a diario y es un sistema que ha evolucionado conforme a nuestras necesidades.



A pesar de los años que lleva en servicio, sigue siendo un producto vigente. Nuestra plataforma tecnológica ha servido de referencia para otros centros nacionales e internacionales y nos consta que muchos otros servicios han adoptado la matriz de Amper.

Este año, Amper nos propuso participar en los premios convocados por EENA (Asociación del Número de Emergencia Europeo), que este año cumplían su tercera edición, y recibimos el galardón más importante, el Premio a la Excelencia.

Este premio europeo reconoce la calidad en el desarrollo de los procesos de innovación y mejora de este centro y el trabajo emprendido para conseguir mejorar los tiempos de respuesta e integrar los diferentes cuerpos de emergencia que trabajan en la región.

El encargado de recoger el premio fue Alejandro Martínez, director de atención de llamadas del Centro de Emergencias 112 de la Comunidad de Madrid. Al acto también asistió el responsable de desarrollo corporativo, José María Rodríguez.

*En concreto, Amper es proveedor de tecnologías para la gestión de Emergencias y Comunicaciones de otros siete centros 112 en España: Murcia, Baleares, Canarias (con dos centros), SOS Rioja, SOS Navarra, y Castilla la Mancha. En el extranjero, ya ha comenzado la implantación de centros similares como el 911 de Mendoza, en Argentina, así como también en breve lo hará en Francia y México.*



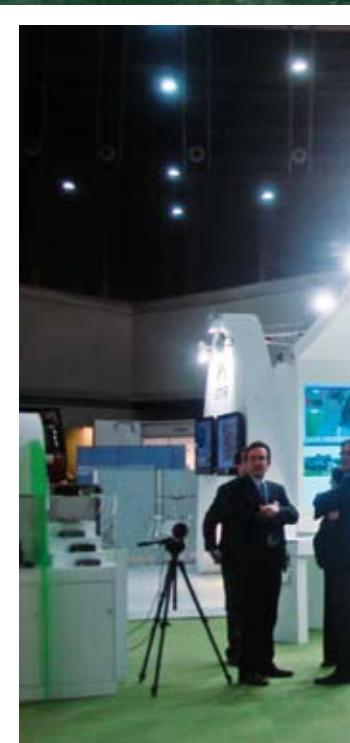
“

Mantener y reforzar el liderazgo de Amper y ampliar nuestra presencia en los mercados internacionales requiere del desarrollo de productos y servicios diferenciados que aporten valor añadido a nuestros clientes. Nuestra capacidad para desarrollar soluciones tecnológicamente punteras ha sido clave para situar a Amper como líder nacional e internacional en el diseño e implantación de diferentes soluciones de comunicaciones civiles y militares. ”

## Amper es Innovación

---

### Creamos nuevas soluciones



## Siempre un paso por delante

La apuesta por la innovación se refleja en la aplicación de una decidida estrategia de inversión. En 2008, Amper destinó 8,15 millones de euros a actividades de I+D+i, lo que representa, aproximadamente, el 3% de nuestra facturación. Porcentaje que se duplica en las unidades más activas en este ámbito: Defensa y Homeland Security.

Si tomamos como referencia el ranking EU Industrial R&D Investment Scoreboard, elaborado por la Comisión Europea, Amper se sitúa en la decimoquinta posición entre las empresas españolas. Este puesto asciende al sexto lugar si tomamos como base el porcentaje de I+D sobre ingresos y al quinto en I+D por

empleado. El personal destinado a tareas de I+D+i en Amper asciende a 104 personas.

La apuesta por la innovación nos ha permitido ocupar el liderazgo en segmentos de mercado que cuentan con un elevado valor añadido y afianzar nuestra apuesta de internacionalización.

A lo largo de 2008, Amper ha continuado trabajando en el desarrollo de nuevas líneas de productos y soluciones tecnológicas, enfocándonos en áreas estratégicas en defensa y seguridad: 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. Esta inversión nos permite estar en vanguardia y abordar un gran número de mercados y proyectos internacionales.



*Afianzamos el liderazgo tecnológico de nuestras soluciones mediante desarrollos propios y alianzas estratégicas con las empresas más innovadoras del sector.*

## Proyectos con Tecnología Dual

Amper apuesta por proyectos con tecnología dual que puedan ser de aplicación tanto en el campo civil como en el militar. Un buen ejemplo es el desarrollo de un sistema de gestión de emergencias y crisis. A partir de nuestra experiencia en sistemas de mando y control para Defensa y de la experiencia en sensores, hemos desarrollado un sistema de control que permite coordinar fuerzas como Protección Civil, Bomberos, Policía o Ambulancias y dar una respuesta eficaz a situaciones de emergencia o catástrofes.

Otro ejemplo de tecnología dual es el desarrollo de sistemas criptográficos exportables al mercado civil. Los dos productos estrella en esta área son el EP-830, un sistema de acceso multinivel; y el EP-1140, un ordenador seguro.

El resultado de una continuada política de inversión en este campo ha permitido que en la actualidad productos de tecnología propia hayan sido exportados en sectores tan proteccionistas como son, usualmente, 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.

## Programa CENIT

Como empresa tecnológicamente puntera, Amper no podía dejar de estar presente en el programa CENIT, uno de los programas de innovación para empresas más importantes de Europa auspiciado por el Gobierno Español dentro de la iniciativa INGENIO 2010.

CENIT es un programa auspiciado por el CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial), dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación, con el objetivo de facilitar la incorporación de las empresas españolas a las nuevas tecnologías.

Durante el 2008, Amper ha conseguido ayudas de financiación externa para el proyecto INTEGRA (In-

vestigación en Tecnologías para la Gestión de la Migración), a ejecutar durante el cuatrienio 2008-2011. La inversión total del proyecto asciende a 28,4 millones de euros. Amper desempeña el papel más importante en él, aportando más del 25% de la inversión. Nuestra actividad se centra en la investigación y el desarrollo de Sistemas de Vigilancia de Fronteras no reguladas. Para el conjunto de proyectos que Amper está desarrollando dentro de estos programas de innovación, hemos obtenido subvenciones de aproximadamente 3,8 millones de euros.

## Proyecto GLOBE

Otro importante proyecto de I+D en el que participamos está destinado a reforzar la Seguridad de Fronteras a nivel Comunitario. El proyecto de consultoría "GLOBE" se enmarca dentro del 7º Programa Marco para I+D, cuyo objetivo es la definición de la hoja de ruta del Sistema Integral de Gestión de Fronteras de la Unión Europea. En este proyecto, Amper lidera las actividades correspondientes a fronteras no reguladas. Las tecnologías que se obtengan del proyecto INTEGRA potenciarán la ventaja competitiva de Amper para optar con éxito a la fase de desarrollo del prototipo GLOBE, cuya demostración está prevista de 2010 a 2013.

Amper también participa en paquetes destinados a actividades orientadas a tecnologías para fronteras no reguladas, en los que colabora con otras compañías. En el proyecto colaboran universidades y centros de investigación como la Universidad Carlos III de Madrid, la Universidad de Alcalá de Henares, el INTA (Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial) y la Universidad Autónoma de Barcelona.

## Otros proyectos

La innovación en Amper no se limita a la inversión en I+D. También cubre la eficacia en los procedimientos. Así, durante 2008, se generó y aprobó un procedimiento operativo de gestión de proyectos que garantiza mejores resultados operativos y mayores beneficios económicos.



Otras líneas de alto interés justifican la existencia de varias compañías dentro de la Unidad de Seguridad dedicada en exclusiva al I+D en el sector de 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 División de Equipos y Sistemas de Acceso ha estado centrada 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. En este campo, la tecnología de Amper se ha impuesto como el estándar del mercado y, en un futuro cercano, este producto se podrá llevar a países en vías de desarrollo. 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.

## Calidad

El esfuerzo de innovación en Amper incluye una preocupación constante por la calidad. Para garantizar los máximos niveles de calidad que permitan satisfacer las necesidades de nuestros clientes y socios comerciales, cada Unidad de Negocio revisa y propone anualmente los objetivos de calidad. Amper cuenta con las certificaciones de calidad más relevantes para sus diversas actividades, incluyendo las normas ISO 9001, ISO 9100, ISO 14001 y PECAL para proyectos en el ámbito de Defensa y Homeland Security.

## Amper y el Ministerio de Defensa: innovación al servicio de comunicaciones más seguras

**General de División D. Tomás Ferrández Aragués**

General Jefe de la JCISAT (Jefatura de Sistemas de Información, Telecomunicaciones y Asistencia Técnica del Ejército)

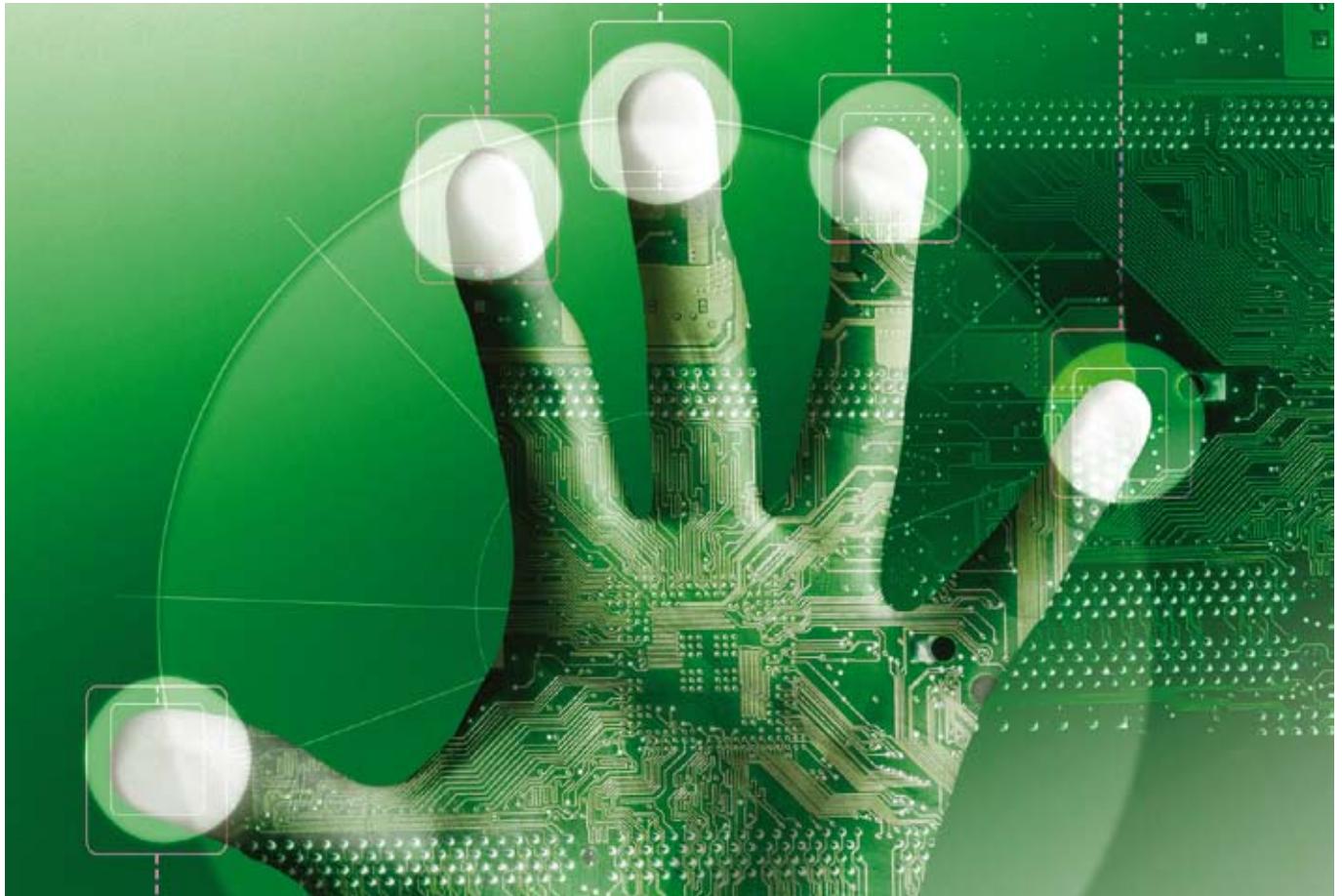
**Coronel D. Julián Irazno Collado**

Responsable de la Sección CISAT (Sistemas de Información, Telecomunicaciones y Asistencia Técnica) de la División de Operaciones (DIVOPE) del Estado Mayor del Ejercito (EME)

Durante el año 2008, se ha finalizado el desarrollo de una solución sumamente importante para el Ministerio de Defensa: el EP-830, un sistema multinivel. Este sistema, desarrollado por Amper, es una solución adecuada para la resolución de un problema muy sensible: la conexión, al mismo tiempo y desde un mismo ordenador, a varias redes que manejen información con nivel de clasificación distinto.

Una de las preocupaciones en el ámbito del Ministerio de Defensa son los desarrollos de nuevos Sistemas de Comunicaciones e Información, así como la protección de las infraestructuras de Telecomunicaciones y la de los accesos a las redes y datos. Desde la Jefatura de Sistemas de Información, Telecomunicaciones y Asistencia Técnica del Ejército (JCISAT) se valora positivamente el trabajo del conjunto del sector empresarial y, en particular, de la empresa Amper. La colaboración con la empresa ha sido continua, mediante soluciones y productos en estas áreas en los que la innovación aportada ha ido cubriendo razonablemente las nuevas necesidades de las FAS.

En la misma línea del sistema multinivel, se ha desarrollado un Servidor seguro, el EP-1140, que permite un entorno de alta seguridad en la gestión y acceso a los datos, sobre todo en los ámbitos operativos (por ejemplo, como servidor de datos y correo en puestos de mando, servidor de sistemas embarcado en vehículos o aeronaves,...).



Dentro de la colaboración entre Amper y el Ministerio de Defensa, se puede destacar la financiación por parte de la Dirección General de Armamento y Material (DGAM) del primer criptosistema OTAN español, con las prestaciones de velocidad más altas del mercado (2 Gbps). Este criptosistema permitirá la interoperabilidad en los entornos combinados, es decir, cuando operan de forma coordinada varios países de la Alianza.

En todos estos desarrollos se valora mucho la colaboración de Amper con los diferentes Organismos dependientes del Ministerio de Defensa, incluidos aquellos encargados de certificar sus soluciones. Durante 2008, se ha finalizado la evaluación internacional acorde a los Criterios Comunes del EP-830, el sistema multinivel, y está en fase final de evaluación el ordenador seguro.

Se ha visto con interés, en el campo de la criptografía y en otros ámbitos desarrollados por Amper como el de los sistemas de Información, que muchas veces ha sabido anticiparse. Antes de que se definiesen en detalle y estrictamente los requerimientos, Amper ha ido desarrollando productos que ofrecían soluciones a las necesidades de las FAS. Desde la JCISAT se ha valorado y apoyado el desarrollo tecnológico de la empresa, dentro de la línea marcada por el Ministerio de apoyo institucional a los desarrollos españoles. En este sentido, se firmó un acuerdo de entendimiento entre las autoridades de Defensa de España y Suiza en el que los suizos, después de seleccionar las soluciones de Mando y Control de Amper para su Ejército, contrastaron con el Ejército de Tierra los procedimientos de explotación de estas soluciones. Esta colaboración se ha producido también con otros Ejércitos.



En Amper, sabemos que ser una empresa líder implica una obligación de responsabilidad hacia todos aquellos con quienes nos relacionamos. Creemos que una relación sólo es fructífera a largo plazo si aporta un beneficio mutuo. Asumimos y valoramos nuestro compromiso frente a nuestros clientes, accionistas, empleados, proveedores y también frente a la sociedad en la que desarrollamos nuestra actividad. Somos conscientes de que al contribuir a la satisfacción de quienes nos rodean aseguramos también nuestro propio éxito. , ,

## Amper es Compromiso

---

### Hacemos todo lo necesario



# Comprometidos con nuestros stakeholders

## Gobierno Corporativo: compromiso de transparencia

Amper dedica una especial atención a los aspectos referidos a su Gobierno Corporativo con el objetivo de crear valor para el accionista a medio y largo plazo. Esto se refleja también en un compromiso de transparencia acorde con nuestros valores. Todas las prácticas de gobierno corporativo siguen las recomendaciones nacionales e internacionales de Buen Gobierno y, en particular, el Código Unificado de Buen Gobierno de la CNMV.

En esta idea de garantizar transparencia en la gestión se enmarca la decisión del Consejo de Administración

de nombrar, por unanimidad, a un Presidente no ejecutivo. La separación de las funciones de representatividad y las de gestión constituyen una muestra de buen gobierno conforme con las mejores prácticas en este ámbito. Así, el Presidente asume funciones institucionales y de enlace entre el Consejo de Administración y la dirección ejecutiva de la Compañía.

La estructura accionarial de Amper ha cambiado significativamente y su composición actual refleja a un accionariado más institucional y estable. La composición del Consejo de Administración refleja su estructura accionarial. Actualmente, cuenta con un 40% de Consejeros dominicales y un 60% de Consejeros independientes y ejecutivos. El Consejo ha manifestado su apuesta por la continuidad de la estrategia y gestión actual de Amper, apoyando al equipo directivo que puso en marcha el Plan Estratégico 2007-2009.

Además de la Junta General de Accionistas y del Consejo de Administración, Amper cuenta con varios órganos de gobierno con responsabilidades específicas; la Comisión de Auditoría y Control, compuesta por 2 representantes independientes y 2 dominicales; la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, compuesta por 3 independientes y 2 dominicales, y la Comisión de Estrategia e Inversiones, de reciente creación, compuesta por 2 dominicales, 3 independientes y un ejecutivo. La función de esta última Comisión será analizar y ejecutar las operaciones corporativas que complementen nuestra estrategia de negocio y que ofrezcan tecnologías de vanguardia, potencien la internacionalización o supongan sinergias significativas. El Consejo de



Administración supervisa y aprueba la actuación de estos órganos de gobierno.

Por otra parte, el compromiso de Amper con sus accionistas se refleja también en una visión orientada a conseguir una compañía más sólida y competitiva que maximice la rentabilidad. Este año se ha retribuido al accionista con un pay-out del 30%, que supone un 13% de incremento en el beneficio por acción (BPA) con respecto al ejercicio anterior.

## Adaptación a la normativa

Amper revisa y actualiza periódicamente sus normas y procedimientos para adecuarlos a los mejores estándares de Buen Gobierno Corporativo, un esfuerzo adecuadamente reconocido por analistas e inversores.

Las principales normas relativas al gobierno corporativo de Amper son el Reglamento del Consejo de Administración, el Reglamento Interno de Conducta y el Reglamento de la Junta General, que han sido modificados cuando ha sido preciso para adecuar su contenido a las sucesivas normas legales o recomendaciones sobre Gobierno Corporativo.

Estos reglamentos se encuentran a disposición del público en los registros correspondientes de la CNMV.

A través de estos Reglamentos, Amper regula internamente su gobierno corporativo; los principios de actuación, organización y funcionamiento de su Consejo de Administración; el establecimiento de medidas encaminadas a garantizar un alto nivel de transparencia respecto del mercado; y la introducción de normas de conducta que aseguren que no haya interferencias en el comportamiento del capital de la compañía en los mercados de valores.

El Consejo de Administración, en su sesión de 23 de abril de 2008, acordó la modificación del Reglamento del Consejo de Administración para incorporar las novedades en materia de Gobierno Corporativo contenidas en el Código Unificado de Buen Gobierno

y restante normativa. La Junta General de Accionistas celebrada el 19 de junio de 2008 fue informada de estas modificaciones. Adicionalmente, el Consejo de Administración, en su sesión de 3 de febrero de 2009, modificó el Reglamento antes señalado para incluir la creación de la Comisión de Estrategia e Inversiones.

En relación con el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2008, el Consejo de Administración ha aprobado el Informe Anual de Gobierno Corporativo el 25 de febrero de 2009. Este Informe, tras su comunicación a la CNMV, ha sido publicado y, además de adjuntarse a esta publicación en soporte electrónico, está disponible en la página web corporativa: [www.amper.es](http://www.amper.es).

## Responsabilidad Social Corporativa: Compromiso con la sociedad

El principal compromiso de Amper con la sociedad es impulsar la innovación y el conocimiento. Creemos firmemente que haciendo una empresa sostenible estamos contribuyendo al progreso de la sociedad.

Para Amper, la sostenibilidad, entendida en su triple sentido (económico, social y medioambiental) se traduce en afrontar, en un entorno de creciente complejidad, los retos y oportunidades que nos marcan cada uno de nuestros públicos objetivos: accionistas, clientes, empleados, proveedores y la sociedad en general.

La transparencia y la independencia del Consejo de Administración son la garantía que damos a nuestros accionistas de nuestra prioridad en crear valor a largo plazo.

Amper mantiene una relación de socio comercial con sus principales proveedores, que son los mejores aliados para garantizar la excelencia en nuestro trabajo y la plena satisfacción de nuestros clientes.

Nuestra capacidad para formar equipos con nuestros clientes y proveedores nos permite conocer de primera mano cuáles son sus necesidades y trabajar en el desarrollo de las mejores soluciones para darles

respuesta. Nuestra política de innovación nos permite anticiparnos a éstas mediante la creación de soluciones tecnológicamente punteras. Cerca de un 10% de la plantilla de Amper, 104 personas, trabajan en proyectos de I+D+i, con una inversión de 8,15 millones de euros en 2008. Los acuerdos que mantenemos con diferentes universidades están centrados en impulsar el conocimiento de manera que éste pueda repercutir en la innovación.

Algunos de nuestros productos y sistemas de comunicación, centrados en el ámbito de los Sistemas de Gestión de Emergencias, son una de las mejores pruebas de cómo nuestro esfuerzo en el desarrollo de soluciones de vanguardia pueden repercutir de manera positiva en la sociedad. Hoy, Amper es uno de los suministradores de referencia de desarrollos para la gestión integral de grandes Centros de Control y Comunicaciones Críticas y de Emergencia 112 o 911.

En Amper somos conscientes de que la clave de nuestro liderazgo se sostiene en el talento, el compromiso y la experiencia de nuestros empleados. Ellos han sido los que han definido nuestros valores. La misión del departamento de Recursos Humanos es ayudarnos a captar, retener y gestionar el talento y la diversidad de las personas que forman Amper. En 2008 hemos desarrollado un nuevo plan de formación que busca mejorar el desarrollo profesional para el personal de Amper.

Además de todo esto, procuramos colaborar y participar de manera proactiva en las Comunidades donde operamos. Nuestro compromiso con la sociedad incluye la vocación de estar presentes en todas las regiones de nuestro país y, para ello, buscamos activamente acuerdos con empresas locales de las distintas comunidades autónomas.

Como muestra de ciudadanía corporativa, Amper es Socio Protector del Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía y colaborador de la Asociación Española contra el Cáncer. También patrocinamos becas de estudios de posgrado dentro de un programa de Premios de Formación continua. En la relación con las institu-



ciones públicas y los gobiernos hemos apostado por la transparencia y la ética.

En cuanto a nuestro compromiso medioambiental, el respeto por el entorno natural forma parte de la cultura empresarial de Amper. Aunque el impacto ambiental de nuestras actividades no es importante, se han creado procedimientos para la gestión del impacto medioambiental, se han establecido objetivos ambientales de mejora y mecanismos para asegurar el cumplimiento de la legislación pertinente. La mayoría de las empresas que conforman Amper cuenta con un sistema de gestión ambiental certificado de acuerdo a la norma ISO 14.001 y, en los próximos años, esta certificación abarcará a toda la compañía. Asimismo, se potenciarán las actividades de formación y sensibilización ambiental, y también la gestión de residuos y el control sobre las emisiones. Como ejemplo relevante de este esfuerzo, la División de Equipos y Servicios de Acceso redujo un 22% el peso en cartón y un 43% el peso en plástico en los embalajes individuales de los equipos terminales de telecomunicación puestos en el mercado durante 2008.

## Compromiso con las necesidades del cliente

Fernando Ballesteros

Director General de Sistemas de Información de Renault España

En una coyuntura económica como la actual, las empresas modernas han de buscar soluciones que contribuyan a mejorar su productividad y a reducir algunos de los costes no productivos. Las redes de comunicación IP y las comunicaciones unificadas constituyen unos desarrollos tecnológicos que ofrecen unas oportunidades evidentes que pueden colaborar en una gestión más eficiente de los recursos existentes. Renault ha querido aprovechar la experiencia y el compromiso de Telefónica y Amper para la evolución de su red de comunicación de voz y datos hacia una red corporativa de telefonía IP (ToIP).

Las necesidades actuales de las empresas están obligando a hacer una redefinición de los espacios corporativos que, ahora, deben apoyarse en sistemas y medios de comunicación más flexibles y abiertos a la incorporación de nuevos servicios. Una empresa como Renault, que está a la vanguardia tecnológica en el ámbito de la automoción, también ha de buscar situarse a la vanguardia de la gestión de sus centros de trabajo y, de esa manera, mejorar la relación entre departamentos y que esto pueda tener una repercusión en nuestros clientes finales.

El desarrollo de una red de comunicación de voz y datos basados en tecnología IP supone el impulso necesario para crear aplicaciones de telefonía a medida que puedan ligarse a nuestros procesos productivos de manera que podamos diferenciarnos y, al tiempo, conseguir acercarnos a nuestros clientes, tanto internos como externos, y adaptarnos a sus necesidades.

El despliegue de estos servicios de telefonía sobre IP va a permitir la migración de los servicios de voz y datos tradicionales hacia soluciones de comunicación que se adaptan mucho mejor a las necesidades actuales de una empresa como Renault y que, además, resul-



tan más eficaces y eficientes; algo indispensable en un momento como el actual. Se trata por lo tanto, de un proyecto que representa un compromiso decidido con la mejora de nuestra productividad.

El proyecto realizado en Renault supone el desarrollo de una arquitectura en la que hay un Call Manager centralizado que se comporta como un gestor de llamadas único permitiendo que los terminales IP, adaptadores analógicos y “gateways” estén distribuidos en todas las sedes de Renault.

Para poner en marcha este proyecto ha sido necesario contar con el compromiso de una empresa de la experiencia y solvencia de Telefónica que, con la colaboración de Amper, han puesto a nuestro servicio su conocimiento en la integración de estas redes de comunicación y sus demostradas capacida-

des en la migración de las antiguas tecnologías de comunicación a soluciones de comunicación sobre tecnología IP.

Este compromiso se hace más evidente si se tiene en cuenta que la puesta en marcha de la nueva solución de VoIP tiene que coexistir durante un largo periodo con el sistema de telefonía PBX tradicional y ha sido necesaria realizar una migración progresiva de las extensiones actuales dependientes de la PBX de cada centro a terminales IP, un proceso que se ha realizado sin menoscabar el servicio que se estaba prestando en cada una de las sedes.

El compromiso de Telefónica y Amper ha sido esencial para que el resultado final de este proyecto haya sido óptimo y podamos comenzar a beneficiarnos de un trabajo y de una tecnología a la altura de Renault.



“

El principal activo de Amper es su equipo profesional. Su total identificación con una visión estratégica única de orientación al cliente, innovación tecnológica y búsqueda de la excelencia es un factor determinante que nos permite marcarnos retos cada vez más ambiciosos.”

## Amper es Equipo

Unimos esfuerzos para lograr un objetivo común



## Un equipo eficaz que cree en Amper

A lo largo de 2008, el equipo profesional de Amper ha continuado avanzando en el proceso de cambio cultural iniciado en el año 2007. Este cambio se inició con la definición de una única visión estratégica, conjugó la actuación de los distintos departamentos y unidades de la empresa para mejorar la eficacia en todas nuestras actividades y, sobre todo, nos permitió ofrecer a nuestros clientes un mismo compromiso en su relación con la Compañía.

Este cambio cultural, que comenzó bajo el símbolo “One Vision”, y en el que participó de forma activa buena parte de la plantilla de Amper, supuso que toda la organización se alineara con una única visión estratégica. En 2008, se han dado nuevos pasos para pro-

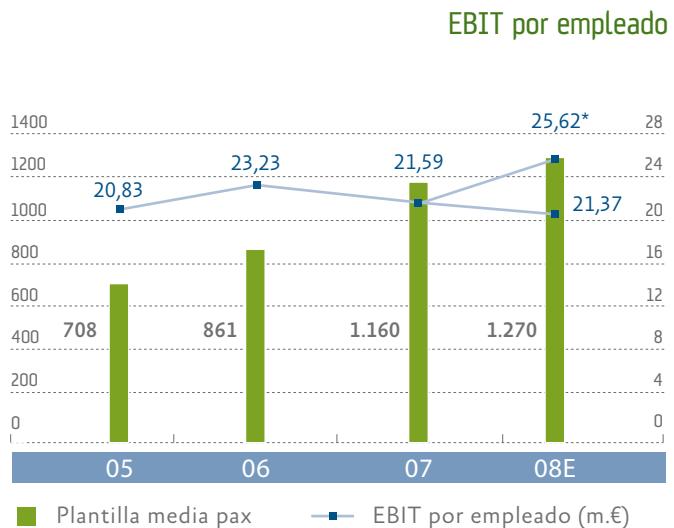
piciar que el cambio cultural se afianzara en el equipo. Si en los años anteriores se definió qué somos y qué queremos ser, en este año hemos tratado de responder a las preguntas: cómo nos vemos y cómo nos ven en nuestra relación con el cliente. La respuesta a ambas cuestiones ha dado lugar a los cuatro valores que nos definen como Compañía: Excelencia, Innovación, Compromiso y Equipo. La identificación de estos valores se ha realizado en un proceso que emanó del propio personal de la Compañía, a través de reuniones de trabajo con grupos de empleados y en un referéndum en el que participó el 70% de nuestros profesionales.

Estos valores constituyen ya un símbolo que nos identifica como organización y se refleja en todos los componentes de nuestro equipo. Cada uno de los valores fue trasladado a un conjunto de competencias clave que pudieran ser medibles y que, una vez desarrollado un proceso de evaluación, nos permitiera identificar puntos de mejora y ligarlos con el proceso de formación. Esta evaluación se realizó en el último trimestre del año y parte del incentivo anual ha dependido de su valoración.

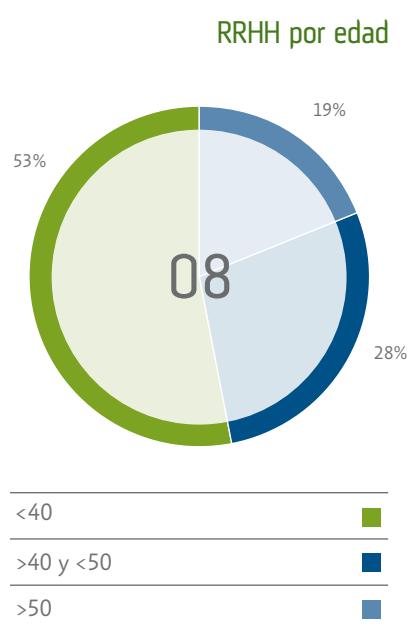
Para afianzar este cambio cultural, el Departamento de Recursos Humanos, en colaboración con todo el personal a través de sus representantes sindicales, ha estado trabajando durante 2008 en:

- El fortalecimiento de los lazos de unión entre el personal de las distintas unidades para favorecer el trabajo en equipo. Para ello se han puesto en marcha reuniones de comunicación, desayunos de trabajo con la dirección y se han creado comités con participación de todas las unidades.





\*EBIT normalizado.



- La equiparación de los modelos de funcionamiento, sistemas retributivos y condiciones laborales de las distintas unidades, así como de las empresas incorporadas dentro de Amper. Para ello se ha avanzado en la unificación del sistema retributivo de incentivos y se han llevado a cabo con éxito la integración eficaz de los equipos de las empresas adquiridas.
- La adaptación y adecuación de la plantilla a las necesidades del negocio. Esto ha propiciado la reorganización de la ubicación física de algunos puestos de trabajo para optimizar la integración de cada Unidad de Negocio, el fomento del intercambio de ideas y experiencias y facilitar sus elevadas sinergias operativas en la gestión del conocimiento. Asimismo, ha supuesto el cambio de puesto de algunos miembros del equipo para aprovechar su talento en tareas más acordes a sus conocimientos. Se llevó también a cabo un ajuste de plantilla, anticipándose a la crisis económica.
- La atracción y retención del talento con el fin de contar con los mejores profesionales para ponerlos al servicio de nuestra visión estratégica y de nuestros clientes. Esto ha sido posible mediante la contratación de personal, la promoción interna y el desarrollo de los Modelos de Evaluación del Desempeño. Además, hemos firmado acuerdos con varias Universidades y Escuelas de Negocio para facilitar el acceso al talento desde los últimos años de formación académica. Asimismo, se ha diseñado y comenzado a implementar un nuevo plan de formación que permitirá a los empleados adquirir los conocimientos, capacidades y habilidades relevantes para el desempeño óptimo de sus responsabilidades.

Este proceso ha ido acompañado de un gran esfuerzo de comunicación que se ha extendido a todos los niveles de la Compañía.

El equipo profesional de Amper está compuesto por 1.270 personas, de ellos 244 desarrollan su actividad fuera de España. El 36% son titulados superiores y el



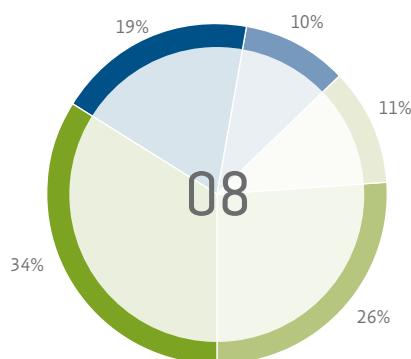
24% tienen titulaciones medias. La edad media de la plantilla se ha rejuvenecido hasta situarse en los 41 años.

Una cifra que refleja el acierto de nuestro enfoque estratégico en áreas de mayor valor añadido es el EBIT por empleado. En 2008, este indicador se ha situado en 25.260 euros, muy por encima de la media de empresas españolas del sector. Este dato es también, sin duda, consecuencia del excelente desempeño de nuestros profesionales y de haber conseguido una estructura altamente efectiva.

## Integración del talento

Uno de nuestros principales retos este año ha sido la integración del talento proveniente de las adquisiciones realizadas en 2006 y 2007. Se trataba de conseguir la integración física de las personas, al mismo tiempo que se conseguía su identificación con la visión y valores de la Compañía para crear equipo.

### RRHH por funciones



Ingeniería



Comercial



Administración y Servicios Centrales



Almacenes y Servicios Generales



Operaciones





Los más de 300 profesionales de Landata se han integrado en Amper IRS donde, además, se ha producido una reorganización que afecta a toda la División con el fin de alinear nuestros servicios a las necesidades de nuestros clientes.

Knosos y Fedetec, empresas adquiridas en septiembre y diciembre de 2007, han incorporado su talento a la Unidad de Homeland Security. Esta Unidad está trabajando en la integración de las cuatro empresas que la forman para constituir, en 2009, dos áreas de negocio: C4ISR-Sistemas de Gestión de Emergencias y Crisis; y Criptosistemas.

### **Adaptando nuestros Recursos Humanos al futuro**

Con el fin de adaptar y adecuar nuestra plantilla a las necesidades actuales y futuras de la Compañía, Amper llevó a cabo durante el primer semestre de 2008 una reestructuración que afectó a 50 personas. De ellas, 40 pertenecían a la Unidad de IRS y las 10 restantes a la estructura corporativa. Esta reestructuración se ha realizado a través de un programa de bajas incentivadas y de amortización de puestos de trabajo en el que se ha colaborado activamente con los representantes sindicales presentes en el Comité de Empresa. Afortunadamente, al realizarse en un momento en el que la crisis generalizada no se había acentuado, la mayoría de las personas que causaron baja encontraron pronto nuevas oportunidades en el mercado laboral.

En total, las indemnizaciones laborales no recurrentes alcanzaron la cifra de 5,4 millones.

### **Comunicación a todos los niveles**

La puesta en marcha de todo este proceso de cambio cultural ha hecho necesario un esfuerzo importante de comunicación. Entre otros, se han abierto nuevos cauces de comunicación interna entre el equipo directivo y el conjunto de profesionales de Amper a través de una iniciativa denominada *"Desayunos informativos con la dirección"*.



Su puesta en marcha constituye una fórmula muy eficaz para conseguir que la información interna circule y se transmita con fluidez y transparencia entre todos los niveles de la compañía, buscando el intercambio de opiniones e ideas que contribuyan a mejorar el desempeño de nuestras actividades.

Se trata de un encuentro directo en el que participan miembros del Comité de Dirección y entre 10-15 personas de las distintas unidades de negocio de Amper.

Los "Desayunos" se caracterizan por su carácter abierto y distendido. No cuentan con una agenda definida, de manera que no queden establecidos límites a la conversación.

El resultado está siendo muy positivo tanto para los directivos como para el conjunto de profesionales,

ya que, además de mejorar notablemente el flujo de información, constituyen una oportunidad para la interrelación entre personas que pertenecen a distintas unidades. Más de un centenar de personas ya han pasado por estos desayunos, que continúan a lo largo de 2009.

Además, a finales de 2008, se ha realizado una encuesta entre los empleados para conocer el grado de desarrollo de nuestros valores e identificar líneas de mejora. En ella participaron más de 400 personas.

## Amper y Metro de Madrid: Un equipo ganador

Jesús Vadillo

Responsable de la Unidad de Ingeniería, Instalaciones y Obras de Metro de Madrid

Amper ha trabajado estrechamente en equipo con Metro de Madrid desde 1992 y participó en el cambio tecnológico que supuso el paso de la tecnología analógica a la digital. Desde entonces, ha aportado información y soluciones técnicas a las necesidades operativas y de gestión que se han ido planteando y ha sido una pieza esencial en la puesta en servicio y en el funcionamiento de la Red TETRA, Radiotelefonía y Puestos de Mando, que dan soporte a las comunicaciones de trenes, seguridad y mantenimiento.

AMPER puso un Sistema Piloto TETRA en funcionamiento cuyo protocolo de pruebas formal concluyó satisfactoriamente en octubre del año 2000. Desde el año 2002, Amper ha desplegado para METRO de Madrid unas 130 Estaciones Base y 2 Conmutadores para las Líneas 3, 7, 8, 10, 11, Metronorte, Metrosur, Metroeste y Metro Ligero de San Chinarro (T1), siendo en la actualidad la mayor Red TETRA de España, y funcionando a plena satisfacción de los usuarios.

La colaboración entre METRO de Madrid y Amper data de 1992. Fué la integración y gestión de todos los Sistemas de Audio de los dos Puestos de Mando de "El Alto del Arenal" y "Puerta del Sur". En total, Amper ha desarrollado, fabricado, instalado y realizado el soporte logístico de unos 35 Puestos de Operador.

En paralelo a la implantación del Sistema Piloto TETRA, surgió la necesidad de migrar la radiotelefonía de trenes convencional en VHF hacia el Sistema TETRA. La migración debía ser realizada de forma que los trenes pudieran circular por cualquier tipo de Líneas, con radiotelefonía TETRA y convencional VHF. La coexistencia en un mismo tren de radiotelefonía convencional y TETRA obligó a METRO de Madrid a especificar un nuevo sistema de Radiotelefonía Móvil.



El Sistema de Radiotelefonía Móvil fue desarrollado y fabricado con tecnología propia por AMPER en colaboración con METRO de Madrid. Entre 2001 y 2004 se han suministrado 74 sistemas para los trenes 7.000, 94 sistemas para los trenes 8.000 y 12 sistemas para los trenes 2.000. En total, 180 sistemas que se encuentran en funcionamiento a satisfacción plena.

En un futuro próximo, METRO de Madrid tiene en proyecto dotar a la L6 de un Sistema TETRA, consistente en 28 estaciones base y la implantación de nuevas facilidades. Actualmente se están desarrollando para METRO de Madrid la actualización de los Sistemas de Audio de los Puestos de Mando, pasando de tecnología commutada a paquetes IP y se está diseñando una nueva consola que incorporará las últimas tecnologías y prestaciones con pantalla táctil para los

trenes de la serie 6.000. La nueva consola incorpora las últimas tecnologías y prestaciones con pantalla táctil. En total, 125 unidades estarán operativas en diciembre de 2009.

Además, se seguirá con el despliegue de los Sistemas TETRA para el resto de las Líneas: L1, L2, L4, L5 y L9 y, en Radiotelefonía Móvil, serán necesarias consolas para los nuevos trenes.

El balance de la colaboración entre Amper y METRO de Madrid es muy positivo. Amper dispone de experiencia, estudia las necesidades de METRO y aporta soluciones. Para nosotros, es un soporte imprescindible para la gestión de las comunicaciones y muestra un espíritu de servicio y de colaboración constante hacia METRO de Madrid.

# Directorio

## AMPER

### Presidencia y Oficina Central

C/ Marconi, 3. Parque Tecnológico de Madrid  
28760 Tres Cantos – Madrid -  
Tel.: +91 7243000  
Fax: +91 7243010  
[www.amper.es](http://www.amper.es)  
E-Mail: [informacion@amper.es](mailto:informacion@amper.es)

### Dirección de Operaciones

Pol. Ind. Los Ángeles. Autovía de Andalucía,  
km. 12,700  
28905 Getafe - Madrid -  
Tel: +91 4532400  
Fax: +91 7243014

### Delegación Bilbao

San Vicente, 8 4º G  
Edificio Albia II  
48001-Bilbao  
Tel.: +94 4233955  
Fax: +94 4231044

### Delegación Algeciras

Ruiz Zorrilla – Urb. Villa Palma, 12  
Algeciras - Cádiz  
Tel.: +956 666345  
Fax: +956 666345

### Epicom

Pol. Ind. Los Ángeles. Autovía de Andalucía,  
km. 12,700  
28906 Getafe - Madrid -  
Tel: +91 3273865 / 913273589  
Fax: +91 3274049

### Knosos

Álaba, 140 planta 7<sup>a</sup>  
08018 Barcelona  
Tel: +93 3208305  
Fax: +93 3208306

### Fedetec

C/ Del Haya, 4 - 4<sup>a</sup> planta  
28044 Madrid  
Tel.: +91 3626000  
Fax: +91 7243085

## Defensa

### Amper Programas

Pol. Ind. Los Ángeles. Autovía de Andalucía,  
km. 12,700  
28905 Getafe - Madrid -  
Tel: +91 4532400  
Fax: +91 4532401

**Centro de Trabajo Amper Programas Sevilla**  
Edificio CleanSky  
C/ Juan Olivert, 14

**Aerópolis, Parque Tecnológico Aeroespacial de Andalucía**  
N-IV, Km. 529  
La rinconada, Sevilla  
Tel: +95 4400260 ext. 228 - 229  
Fax: +95 506 7119

**Centro de Trabajo Amper Programas Albacete**  
Parque Científico y Tecnológico de Albacete  
Paseo de la Innovación, 1  
Edificio centro de Emprendedores de Albacete  
Oficina Módulo 1-9  
02006 Albacete  
Tel: +96 755319 ext. 1191

## Homeland Security

### Amper Sistemas

**Dirección General / Dir. Comercial e Ingeniería**  
C/ Del Haya, 4 - 4<sup>a</sup> planta  
28044 Madrid  
Tel.: +91 3626000  
Fax: +91 7243085

## Telecom

### Integración de Redes y Sistemas

### Landata Ingeniería

### Landata Comunicaciones de Empresa

#### Oficina Central

C/ Marconi, 3. Parque Tecnológico de Madrid -  
28760 Tres Cantos – Madrid -  
Tel.: +91 7243000  
Fax: +91 7243010

**Delegación Bilbao**  
Gran Vía, 45 1<sup>a</sup> plta.  
Edificio Sota  
48011-Bilbao  
Tel.: +94 4799400  
Fax: +94 4799401

**Delegación Barcelona**  
Tarragona, 149-157  
Torre Núñez y Navarro Plta. 17  
08014 Barcelona  
Tel.: +93 205 2618  
Fax: +93 205 32 37

**Delegación Valencia**  
San Vicente Mártir, 220  
Entresuelos A y B  
46007-Valencia  
Tel.: +96 3107555  
Fax: +96 3803363

**Delegación Sevilla**  
Avda. Reina Sofía, s/n  
Edificio Asistell Plta. 1<sup>a</sup> Módulo 3  
41940- Tomares - Sevilla  
Tel.: +95 4517000  
Fax: +95 4511449

## Amper Medidata

C/ Marconi, 3. Parque Tecnológico de Madrid  
28760 Tres Cantos – Madrid -  
Tel.: +91 7243000  
Fax: +91 7243010

## Medidata Informática

Rúa Rodrigo de Brito, 13 (Botafogo)  
CEP 22280-100 Río de Janeiro, R.J. Brasil  
Tel: +55-21-2546-3737  
Fax: +55-21-2546-3709  
[www.medidata.com.br](http://www.medidata.com.br)

**Delegación Belo Horizonte**  
Av. Alvares Cabral, 1030 – 9<sup>o</sup> andar –  
Salas 904/905 Lourdes  
CEP 30170-001 Belo Horizonte – MG - Brasil  
Tel: +55-31-3335-7111  
Fax: +55-31-3335-8222

**Delegación Porto Alegre**  
Av. Luiz Manoel Gonzaga, 351 Sala 701  
Três Figueiras  
CEP 90470-280 Porto Alegre – RS - Brasil  
Tel: +55-51-3328-1153  
Fax: +55-51-3328-0076

**Delegación Sao Paulo**  
Rua Alexandre Sumas, 1901 Bloco B – 2<sup>o</sup> e 3<sup>o</sup>  
andares. Chácara Santo Antônio.  
CEP 04717-004 São Paulo –SP- Brasil  
Tel: +55-11-5180-0300  
Fax: +55-11-5180-0301

## Telcar

C/ Marconi, 3. Parque Tecnológico de Madrid  
28760 Tres Cantos – Madrid -  
Tel.: +91 5713000  
Fax: +91 5715916

## Equipos y Servicios de Acceso

### Amper Soluciones

**Oficina Central**  
C/ Marconi, 3. Parque Tecnológico de Madrid  
28760 Tres Cantos – Madrid -  
Tel.: +91 7243000  
Fax: +91 7243010

**Delegación Barcelona**  
Gran Vía de las Corts Catalanas, 259 – 261  
Entresuelo 4<sup>o</sup> izq.  
08014-Barcelona  
Tel.: +93 2965153 / 44  
Fax +91 8062050

**Delegación Sevilla**  
Comercio, 5  
Polígono Pisa  
Mairena de Aljarafe  
41927-Sevilla  
Tel.: +95 4185989 / 4181858  
Fax: +95 4180963

**Delegación Asturias**  
Feijoo, 17 bajo dcha.  
33205- Gijón  
Tel: +985 143661  
Fax: +985 146378

**Delegación Palma de Mallorca**  
Juan Saridakis, 14 bajo local 8 Cala Mayor  
07015 – Palma de Mallorca

Edición y Diseño **Margen**

Impresión **Ibergráficas**

Depósito legal:





[www.amper.es](http://www.amper.es)