



COMPROMISO
EQUIPO
EXCELENCIA
INNOVACION

INFORME ANUAL 2009





Informe Anual 2009

Índice

- 4. Hitos del 2009
- 7. Carta del Presidente
- 11. Carta del Consejero Delegado
- 15. Principales magnitudes
- 18. Amper en 2009
- 42. Amper es Excelencia: queremos ser la referencia en nuevos mercados
- 50. Amper es Innovación: ofrecemos soluciones de vanguardia
- 60. Amper es Compromiso: hacemos todo lo necesario
- 72. Amper es Equipo: unimos esfuerzos para lograr un objetivo común
- 82. Balances de Situación Consolidados
- 83. Cuentas de Resultados Consolidadas
- 84. Directorio



Hitos del 2009

Enero

Amper se adjudica el mantenimiento y la conservación de la red de información hidrográfica de la Confederación Hidrográfica del Ebro.

Febrero

El Consejo de Administración de la compañía nombra presidente no ejecutivo a D. Jaime Espinosa de los Monteros Pitarque.

Amper Homeland Security participa en las ferias internacionales IDEX 2009 y CeBIT, donde presenta sus soluciones para los centros de gestión de emergencias, comunicaciones críticas y control de fronteras.

El 112 de Madrid es elegido el mejor centro de gestión de emergencias de Europa en la III edición de los premios de la Asociación Europea del Número de Emergencias. Amper es responsable de la matriz digital que permite la integración e interconexión de los diferentes sistemas telefónicos y de radio, clave en el buen funcionamiento del centro.

Marzo

La Unidad de Homeland Security de Amper se adjudica el contrato para reforzar las infraestructuras de comunicación de la Policía Local de Elche.

Abril

Amper es elegido para la implantación de los centros de control de emergencias de las policías locales de Vitoria y de Telde y se afianza como líder indiscutible en la puesta en funcionamiento de infraestructuras y sistemas de comunicación y emergencias.

Aastra es elegido tercer proveedor de Telefónica para Ibercom IP. Amper es su integrador de referencia en España, lo que le permite ampliar sus capacidades.

Amper sella un acuerdo de colaboración con la compañía británica Detica para desarrollar un proyecto de Seguridad Lógica en Telefónica. La primera fase consistió en una prueba piloto de un Detector de Anomalías de Red.

Amper se adjudica el despliegue de las infraestructuras de comunicación digital de radio en el aeropuerto de Alicante.

Metro de Río de Janeiro adjudica a Amper la sustitución y ampliación de su red de Comunicaciones.

Mayo

Amper se adjudica la instalación completa del cableado estructurado del nuevo CPD de la Ciudad Financiera del Banco Santander.

Junio

La Junta General de Accionistas de Amper aumenta la retribución al accionista un 13%.

Amper entrega sus conclusiones sobre la viabilidad de la creación de un sistema de gestión de fronteras en el conjunto de la Unión Europea (UE). Este proyecto, denominado GLOBE, ha contado con una subvención de la UE dentro de su programa FP7.

La Unidad de Homeland Security de Amper instala el primer sistema de identificación automático de matrículas (SIAM) en el puesto fronterizo de Tarifa (Cádiz).



Julio

Amper pone en funcionamiento una red de comunicaciones pionera en el aeropuerto de Barcelona, que integra los más de 200 servicios que ofrece la instalación. De esta manera, la Compañía se posiciona como integrador de referencia de redes y sistemas de comunicaciones de AENA.

Agosto

Amper comienza a desarrollar y liderar el proyecto Tecamis+ para elaborar una nueva arquitectura modular constituida por entornos multiagente colaborativos integrados en la Web Semántica, propiciando la convergencia de tecnologías empleadas por las diferentes fuerzas de seguridad del Estado.

El Consejo de Administración de Amper nombra a D. José Sancho nuevo consejero independiente de la compañía.

Septiembre

Amper es elegida para participar con sus soluciones de comunicación y gestión de emergencias en el proyecto "Ciudad Segura" de México, el más importante en el ámbito de la seguridad de las grandes capitales del mundo.

La Guardia Civil adjudica a Amper el despliegue de dos estaciones sensoras fijas en Cádiz del Sistema

Integrado de Vigilancia Exterior (SIVE). Con la puesta en marcha de estas dos estaciones, la tecnología de Amper se encuentra desplegada en 1.500 kilómetros de costa española.

Octubre

Amper instala modernos sistemas de localización en los aviones destinados a la lucha contra el fuego en la Comunidad Valenciana.

Noviembre

Amper sella una alianza estratégica con Chertoff Group, liderado por el ex secretario de Homeland Security de EEUU, para lanzar su negocio de seguridad en este país y en otros mercados internacionales.

La Unidad de Homeland Security finaliza el despliegue del SIVE de Levante en el que incorpora la tecnología más innovadora de su Sistema de Gestión de Crisis, **nemesis**.

Diciembre

Amper presenta sus soluciones tecnológicas para el transporte en la feria BcnRail que se celebró en Barcelona.

La tecnología de Amper es elegida para la puesta en marcha de un Centro Piloto de Gestión de Emergencia en la región de Maule (Chile), cuyo objetivo es analizar la eficacia de la puesta en marcha de un número único para la atención de las emergencias en el país.



Consejo de Administración

De izquierda a derecha:

- | | |
|---|---|
| ➤ D. José Sancho
Consejero Independiente | ➤ D. Juan Carlos Ureta
Consejero Independiente
Presidente de la Comisión de Auditoría |
| ➤ D. Luis Rivera
Consejero Independiente
Presidente de la Comisión de Nombramientos | ➤ D. Juan José Toribio
Consejero Independiente |
| ➤ Dña. Mónica Martín de Vidales
Secretaria del Consejo | ➤ D. José Mateu
Consejero Independiente |
| ➤ D. Gorka Barrondo
Consejero Dominical | ➤ D. José Manuel Arrojo
Consejero Dominical |
| ➤ D. Manuel Márquez
Consejero Delegado | ➤ D. Pedro Mateache
Consejero Dominical |
| ➤ D. Jaime Espinosa de los Monteros
Presidente | |

Carta del Presidente

Queridos accionistas,

Hace un año me dirigía a todos ustedes por primera vez como Presidente de Amper para presentarles el Informe Anual de la Compañía de un ejercicio, el de 2008, que había finalizado con unos muy buenos resultados. En aquel momento, iniciábamos el año con una cartera que nos aseguraba una cobertura de los ingresos del año del 64%. Estas cifras nos permitían sentirnos relativamente confortables respecto a lo que podría suceder en 2009, aun previendo que la coyuntura económica sería desfavorable.

Desafortunadamente, la realidad ha acrecentado nuestras previsiones. España se encuentra inmersa en una de las peores crisis de su historia. Una situación de la que no han sido ajenos el resto de mercados mundiales.

Todo ello ha hecho que las actividades de Amper se hayan visto sometidas a restricciones presupuestarias de las administraciones públicas y de las grandes compañías que conforman nuestra cartera de clientes. No obstante, la cartera de pedidos con las que iniciamos el año ha permitido que las ventas hayan sufrido un retroceso menor que el del mercado. La cifra de negocio se situó en 258,58 millones de euros, un 20% menos que en el ejercicio anterior, si bien el comportamiento de las distintas Unidades de Negocio ha sido muy desigual. El mayor descenso se ha producido en las actividades de la Unidad de Telecom en Brasil, donde el retraso de las inversiones de los operadores de telecomunicaciones durante el primer semestre ha provocado una caída de las ventas del 37%. La existencia de dos negocios diferenciados, en España y Brasil, ha permitido compensar el acusado descenso de las ventas señalado. España ha conseguido aumentar

su cuota de mercado en las actividades de Integración de Redes y Sistemas, a pesar de haber caído un 7%. En lo que se refiere al área de Equipos y Servicios de Acceso, a pesar de la caída de las ventas que ha sufrido, ha conseguido aumentar la rentabilidad del negocio un 12% con respecto a 2008. La Unidad de Defensa, gracias a su cartera, ha podido hacer frente a la congelación presupuestaria. Mientras que las actividades de Seguridad, una Unidad de reciente creación, se ha visto impactada por la caída de la contratación en España y por el retraso de los proyectos internacionales en negociación.

Si bien la actual coyuntura económica ha afectado nuestro negocio, hemos podido concluir el ejercicio con unos resultados operativos positivos. Las medidas adoptadas para ajustar nuestra estructura de costes a la realidad actual y el esfuerzo realizado por la Compañía para optimizar las operaciones, hemos incurrido en unos gastos no recurrentes por valor de 12,3 millones de Euros que, unido a la corrección valorativa realizado de IRS, nos ha llevado a presentar unas pérdidas de 16,8 millones de euros.

El ejercicio 2010 sigue planteando serios interrogantes sobre la evolución de nuestra economía y cómo ésta puede afectar a nuestro negocio. Organismos como el Fondo Monetario Internacional apuntan que nuestro país no crecerá con tasas del 2% hasta 2016. Esto hace prever que aún tendremos que seguir afrontando restricciones presupuestarias. Para hacer frente a este panorama, el Consejo de Administración y el Equipo Directivo de Amper realiza un continuo proceso de monitorización del negocio que ya ha derivado este año en la adopción de medidas para reducir gastos y adaptar las estructuras de la Compañía a la actual coyuntura. Las medidas de control de gastos y ajustes laborales



antes mencionados nos van a permitir un ahorro anualizado de 9 millones de euros.

Las perspectivas del mercado nacional nos ha llevado a reforzar nuestra apuesta por la internacionalización. Una decisión que recibió un espaldarazo con la alianza firmada con Chertoff Group que nos ha de permitir llevar nuestro negocio de Seguridad a EEUU y otros mercados. Además, el acuerdo estratégico con eLandia va a contribuir a ampliar nuestra actual presencia en Brasil a otros trece países latinoamericanos. La región es uno de los mayores mercados globales, con un excepcional potencial de crecimiento para las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones. Según algunos análisis, se espera un crecimiento superior al 35% en los próximos tres años en el conjunto de América Latina para este tipo de soluciones.

Hoy, las soluciones tecnológicas de Amper están en quince países, el negocio internacional representa, aproximadamente, el 30% de nuestra facturación. Contamos con proyectos en negociación en más de 20 países. Nuestra aspiración es que, en 2012, esta cifra alcance al menos el 50% de nuestros ingresos. Esta apuesta por la internacionalización será el eje de crecimiento de la Compañía en los próximos años.

Nuestra sólida posición financiera, con unos excelentes ratios de endeudamiento y apalancamiento operativo, con una deuda neta inferior en un 15% a la de 2008, nos permite afrontar operaciones corporativas que puedan acelerar los procesos de internacionalización en los que estamos inmersos.

Creo que la política que está siguiendo la Compañía basada en la internacionalización y la reducción de costes es la adecuada. El mercado así parece haberlo percibido también. El volumen de contratación, por encima de los 11,4 M de títulos, ha sido muy superior a la media de las compañías del Índice Ibex Small Caps. La cotización de Amper se comportó de forma satisfactoria durante el año: su revalorización fue del 43%, por encima de sus índices de referencia. Hay que señalar, además, que, a pesar de haber presentado unos resultados por debajo de las previsiones

de los analistas, las explicaciones dadas y la exposición de las medidas adoptadas nos han permitido seguir recibiendo la confianza de los mercados.

A pesar de la difícil coyuntura económica, estamos convencidos del potencial de crecimiento de Amper. Creemos que la estrategia diseñada, sustentada por los ajustes de costes, los resultados de nuestra expansión internacional y la puesta en marcha de operaciones corporativas, es la acertada para conseguir el crecimiento de la Compañía.

Quisiera finalizar agradeciéndoles la confianza que nos muestran. Pueden tener la seguridad de que todos los que formamos Amper -Consejo de Administración, Comité de Dirección y trabajadores- hemos construido un equipo que tiene la ilusión y el empeño para hacer de Amper una Compañía cada vez más sólida y rentable.



Jaime Espinosa de los Monteros



Comité de Dirección

De izquierda a derecha:

- **D. Miguel Sancho**
Director General
Unidad de Negocio de Homeland Security
- **D. Gerardo Miguel**
Director
Comunicación y Relaciones Institucionales
- **D. Juan Carlos Carmona**
Director
Desarrollo Corporativo y Relación con Inversores

- **D. Jorge Muñoz**
Director
Recursos Humanos
- **Dña. Ana Vallejo**
Directora General
Unidad Telecom España
- **D. Manuel Márquez**
Consejero Delegado
- **D. José Martos**
Secretario General
Director de Asesoría Jurídica

- **D. Rafael Posada**
Director General
Unidad de Negocio de Defensa
- **D. Juan Manuel Castro**
Director
Innovación, Ingeniería y Proyectos
- **D. Joao Carlos Lara**
Vice-Presidente Ejecutivo
Unidad Telecom Brasil
- **D. Juan Carlos Gil**
Director General
Servicios Compartidos

Carta del Consejero Delegado

Queridos accionistas,

En el año 2009 hemos constatado un importante punto de inflexión, de alcance mundial, que ha afectado a nuestro entorno político, económico y social. Las empresas nos hemos visto obligadas a calibrar nuestros objetivos y prioridades, poner en marcha nuevas iniciativas y adaptarnos a una situación de incertidumbre inusitada trimestre a trimestre.

Hace tres años, a comienzos de 2007, elaboramos un nuevo plan estratégico para Amper. Era un plan ambicioso que requería profundos cambios en la empresa. Desde esa fecha, el equipo gestor y todos los profesionales de la compañía hemos trabajado con gran ilusión y esfuerzo para hacer realidad la visión propuesta.

Decidimos reforzar al máximo el liderazgo de Amper en ingeniería y soluciones integrales de comunicaciones civiles y militares para conseguir unos sustanciales objetivos de crecimiento y rentabilidad. Esta estrategia de “foco” llevaba aparejados importantes esfuerzos de innovación e internacionalización. Elegimos, por lo tanto, el camino de potenciar el desarrollo de productos y servicios diferenciales –sostenidos en tecnologías punteras y ligadas a nuestras áreas de mayor competencia–, con los que abordar mercados en expansión. La alternativa hubiera sido recluirmos en el mercado nacional y crecer exclusivamente mediante la ampliación de nuestra cartera de productos locales. Adicionalmente, la cautela que nos imponía la experiencia pasada nos aconsejó acometer este esfuerzo asegurando una estructura productiva eficiente y una sólida posición financiera.

El acierto de esta estrategia se vio refrendado con unos excelentes resultados, tanto en 2007 como especialmente en 2008, año en el que Amper obtuvo las

mejores cifras de ingresos de su historia reciente. Si bien nos felicitábamos entonces por lo obtenido, nos mantuvimos prudentes ante las difíciles perspectivas económicas que ya se comenzaban a vislumbrar y adoptamos importantes medidas de reducción de costes. El trabajo iniciado en los anteriores periodos, las medidas de ajuste emprendidas, la cartera de pedidos con la que comenzamos el año 2009 y nuestros impulsos redoblados día a día nos han permitido afrontar los retos que nos ha planteado una de las crisis más graves que hubiera podido preverse.

Las restricciones presupuestarias de las Administraciones Públicas españolas han afectado de forma crítica a los mercados nacionales de Defensa y Seguridad. Además, la contracción de la economía ha provocado un descenso del 24% en los ingresos de las empresas españolas en Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC), sector en el que se enmarcan las actividades de Amper. Con todo ello, la reducción de la cifra de negocio de Amper en España, un 12,8%, contrasta muy positivamente respecto a la media registrada por el sector.

El alcance mundial de la crisis ha ralentizado el despegue de nuestro negocio internacional, que no ha podido compensar todavía la caída del mercado nacional. Un largo retraso en la contratación de proyectos por parte de las operadoras de telecomunicaciones en Brasil ha erosionado nuestros ingresos en este país en un 37%. La cifra de negocio total de la Compañía, incorporando Brasil, alcanzó los 285,58 millones de euros, un 20% menos que en 2008. No obstante, la contratación en Brasil durante el segundo semestre muestra ya una sana recuperación y nos ha permitido comenzar 2010 con una cartera de pedidos un 40% superior a la que contábamos al inicio de 2009 en este país.

A pesar de esta importante caída en nuestros ingresos, hemos conseguido finalizar el año con un resultado bruto de explotación (Ebitda) recurrente de 21,36 millones de euros, lo que representa un margen sobre ventas del 7,5%. En un momento de acuciantes restricciones crediticias, casi tan importante como el anterior resultado económico ha sido poder cerrar el ejercicio 2009 con una deuda neta de 36,6 millones de euros, un 15% inferior a la del año 2008. Mantenemos así una sólida y solvente posición financiera, con un ratio de endeudamiento (Deuda Financiera Neta/Ebitda recurrente) de 1,97 veces.

Las complicadas perspectivas del mercado nacional para 2010 nos han aconsejado extremar la prudencia a la hora de contemplar nuestra estructura de costes fijos. Hemos querido asegurar que aprovechábamos las circunstancias para acelerar todas las medidas posibles de ajuste. Ello nos ha llevado a acometer una importante reducción de plantilla, que ha afectado a más de un centenar de personas y permitirá reducir nuestros costes laborales en un 9%. Este esfuerzo, totalmente provisionado en 2009, se ha realizado a lo largo de 2009 y del primer trimestre de 2010. Hemos tratado de conseguir el menor impacto posible en el personal afectado, en estrecha colaboración con los representantes sindicales presentes en los comités de empresa.

La revisión de procesos y estructuras de coste realizada ha comportado unos gastos no recurrentes de 12,3 millones de euros y supondrá un ahorro anualizado de 9 millones de euros. Ello nos permitirá afrontar el ejercicio 2010 con una estructura aquilata y situarnos en el camino para alcanzar un nivel de Ebitda en línea con el obtenido en años anteriores a la crisis aunque se mantuviese el nivel actual de ingresos. Nuestro objetivo es conseguir en el trienio 2010-2012 un crecimiento anual compuesto del Ebitda recurrente del 15%.

Una vez descontados estos costes no recurrentes, el Ebitda contable fue de 9,07 millones de euros en 2009. El resultado atribuible recurrente ascendió a 0,9 millones de euros. Incluidos los gastos no recurrentes, se reflejan unas pérdidas de 16,8 millones

de euros –cifra que incluye la corrección valorativa realizada al fondo de Comercio de las empresas adquiridas en la Unidad de Telecom en 2006.

Si bien las acciones de ajuste de estructura y control de costes han tenido la máxima prioridad, hemos protegido en todo momento las iniciativas estratégicas orientadas a asegurar nuestro crecimiento y rentabilidad a largo plazo. Los ejes de innovación e internacionalización que escogimos en 2007 adquieren ahora mayor trascendencia. La innovación nos permite proteger márgenes y ganar cuota de mercado en un entorno de creciente agresividad competitiva. La internacionalización no sólo ha de compensar la caída en el mercado nacional ampliando nuestras miras, sino obra también de especial aliciente para nuestros equipos, pues nos obliga a garantizar el máximo nivel de excelencia global en nuestros productos y servicios.

La apuesta por el desarrollo de productos de vanguardia nos ha hecho mantener nuestra política de I+D+i con una inversión de 12,65 millones de euros, lo que representó un 4% de nuestra facturación. A esta tarea se dedicaron más de 150 personas. Contamos con soluciones punteras a nivel internacional para Sistemas de Mando y Control, Gestión de Emergencias, Protección de Fronteras y Ciertosistemas. Para nosotros ha sido un orgullo que Chertoff Group –grupo liderado por el ex Secretario de Homeland Security estadounidense, Michael Chertoff, que reúne a algunos de los expertos más renombrados y respetados en seguridad e inteligencia de EEUU y Europa– haya validado nuestra tecnología y se alíe con nosotros para colaborar en el desarrollo y ejecución de proyectos seleccionados. Nuestro afán innovador nos ha situado en una excepcional posición para participar en proyectos nacionales e internacionales de investigación, en estrecha colaboración con otras entidades públicas y privadas. Maurici Lucena, Director General del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), nos ayuda a detallar ejemplos significativos en este Informe. Otros importantes testimonios de innovación que aquí reflejamos son nuestra colaboración con Endesa para establecer una red de comunicaciones críticas integral y con la Universidad de Barcelona, para diseñar la

Universidad Tecnológica del siglo XXI. Agradecemos muy sinceramente, a ellos y a todos nuestros clientes, su confianza y apoyo.

En 2009, Amper desplegó las estaciones base y los Centros de Mando y Control para los sistemas de protección de fronteras (SIVE) de Alicante y Valencia. Nuestro sistema incorporó por vez primera la tecnología **C4ISR nemesis**, máximo representante de nuestro esfuerzo innovador. Este nuevo producto aprovecha la experiencia adquirida por Amper en el ámbito militar con nuestro sistema puntero **C4ISR ne.on** y la aplica al ámbito de la seguridad civil. Desde las nuevas estaciones, **nemesis** permite controlar todo el despliegue del SIVE nacional. Con estas instalaciones, la tecnología de Amper cubre ya más de 1.500 kilómetros de costa española.

En el ámbito internacional, nuestra unidad de Telecom ha abierto líneas de exportación de equipos de acceso para Brasil, Chile, Perú, Colombia y Venezuela. Mediante la realización de acuerdos estratégicos con otros integradores de redes, nos hemos asegurado disponer de la mejor cobertura de servicio regional para nuestros clientes iberoamericanos. En el área de Homeland Security hemos firmado contratos para la instalación de Sistemas de Comunicaciones y Gestión de Emergencias en México, Argentina y Chile. Mientras en la ciudad de México participamos en un nuevo proyecto de seguridad urbano –el más importante de los que se realizan actualmente en el mundo–, en Chile desarrollamos un centro piloto que será la base para la implantación de un número único de emergencias y, en la provincia de Mendoza, Argentina, seguimos consolidando con nuevos desarrollos el centro que ya ayudamos a poner en marcha en 2006. Por otra parte, nuestra unidad de Defensa ha ampliado nuestro contrato con el Ejército suizo y está accediendo a importantes licitaciones para sistemas de mando y control en Oriente Medio y Latinoamérica. Nuestro objetivo es que más de la mitad de nuestra facturación provenga del mercado exterior en 2012.

El año pasado introducíamos en nuestro informe anual los valores escogidos por nuestros profesio-

nales para definir la cultura con la que nos identificamos en Amper: excelencia, innovación, compromiso y trabajo en equipo. Hemos querido continuar dedicándoles una sección especial este año. Creo firmemente que los valores que comparte una organización son uno de sus recursos de gestión primordiales. Si el pasado año mostraba mi orgullo por alcanzar unos magníficos resultados, este año confieso un orgullo aún mayor por haber sido singular partícipe del formidable esfuerzo, dedicación, motivación y profesionalidad de los equipos de trabajo de Amper –sin buscar otra recompensa que la satisfacción personal a su afán de logro–. Gracias a ellos, los verdaderos protagonistas de las actividades que recoge este Informe, hemos hecho frente a las circunstancias económicas adversas del presente, al tiempo que construimos con ilusión nuestro futuro acrecentando la innovación en nuestros productos y la internacionalización de nuestras actividades. Los profesionales que integran la organización de Amper son un activo central de nuestra empresa, como lo son nuestros clientes, nuestros partners comerciales y, por supuesto, nuestros accionistas, sin cuya confianza no podríamos desarrollar nuestro trabajo. Quisiera finalizar transmitiendo mi más sincero agradecimiento a todos ellos.



Manuel Márquez Dorsch

Principales magnitudes

	2009	2008	2007
↗ Ingresos	285.575	359.061	310.171
↗ Ingresos en el exterior	88.794	124.146	98.730
↗ Flujo de Caja de las operaciones	(10.261)	20.748	18.488
↗ Resultados Ordinarios	(11.156)	24.248	11.315
↗ Resultados después de Minoritarios e Impuestos	(16.842)	14.712	13.051
↗ Activos Totales	363.068	381.627	371.312
↗ Capital Social (miles de acciones)	29.458	29.458	29.458
↗ Personal en España (Empleados)	1.024	1.045	1.017
↗ Personal Exterior (Empleados)	218	244	216



Amper en 2009





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 en 2009

Amper es una compañía multinacional española líder 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 adaptando su estrategia para dar respuesta a las necesidades y retos específicos de un mercado cada vez más competitivo, complejo y exigente. Esta capacidad para afrontar los cambios nos ha llevado a especializar nuestras actividades orientándolas hacia 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 es líder y cuenta con productos y soluciones diferenciadas: Defensa, Homeland Security y Telecom. Tres segmentos de actividad en expansión y con un alto potencial de crecimiento.

La Unidad de Defensa diseña, produce, integra y mantiene equipos electrónicos y sistemas de información y comunicaciones para el mercado de la defensa. Es líder internacional en sistemas de mando y control y, en España, en radiocomunicaciones militares.

En el ámbito de Homeland Security, Amper ofrece proyectos de diseño e implantación de redes y 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. La Unidad es líder en sistemas de emergencia, control de fronteras y criptosistemas.

La Unidad de Telecom opera en dos líneas de actividad: Integración de Redes y Sistemas, que ofrece soluciones integrales de comunicaciones y redes a operadores, grandes clientes industriales, financieros y administraciones públicas; y Equipos y Servicios de Acceso, que pone a disposición de los operadores de telecomunicaciones productos y servicios, de tecnología propia o integración de terceros, para el acceso a sus redes y servicios. Ambas líneas tienen actividades en España y Brasil. En estos mercados, Amper es líder en Integración de Redes y Sistemas, Redes IP y Comunicaciones Unificadas.



El liderazgo de Amper se sustenta sobre cuatro valores que han sido elegidos como base para expresar y construir el presente y el futuro de la compañía:

➤ EXCELENCIA

➤ COMPROMISO

➤ INNOVACIÓN

➤ EQUIPO

Estos cuatro valores han estado presentes en todas nuestras actividades a lo largo de 2009, como se muestra en este Informe.





Resultados Económicos

La situación económica global, que ya sufrió un deterioro generalizado en 2008, ha vuelto a condicionar la evolución de la mayor parte de las economías desarrolladas a lo largo de 2009. Si nos atenemos a lo expresado por organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI), la situación vivida en 2009 ha sido “la peor desaceleración mundial de la historia reciente”. A pesar de ello, durante el segundo semestre, han comenzado a vislumbrarse algunos signos de recuperación, si bien ésta no es generalizada ni afecta al conjunto de las economías mundiales. Aunque se prevé que en 2010 el producto mundial aumentará en un 4%, la mejoría económica será más lenta de lo normal en la mayoría de las economías avanzadas. Esto contrasta con la situación de las economías emergentes y en desarrollo, cuya actividad se prevé más vigorosa debido al dinamismo de su demanda interna.

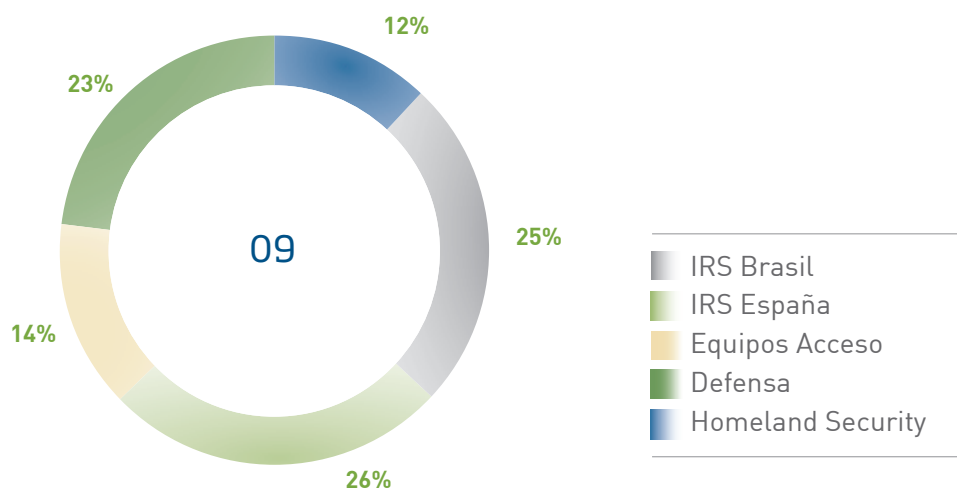
En España, los datos no acaban de reflejar signos claros de recuperación. Durante el año 2009, el PIB cayó casi un 3,6%, el mayor descenso en los últimos 50 años. Algunas de las medidas adoptadas por el Gobierno han estado centradas en la contención del gasto público, con recortes presupuestarios que están afectando a las inversiones realizadas por el Estado.

Este complicado escenario ha limitado la evolución del conjunto de las empresas españolas, en gene-

ral, y del sector TIC, en particular. Según los datos de la Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones de España (AETIC), el subsector de las industrias de telecomunicaciones, en el que se enmarcan las actividades de Amper, tuvo un descenso de la facturación del 24% debido a la caída de las inversiones durante el ejercicio.

A pesar de la situación de nuestro entorno, Amper ha conseguido reducir los efectos de esta difícil coyuntura económica. La cifra de negocio de Amper en España se redujo un 12,8% con respecto a la del ejercicio anterior, cifra que contrasta muy positivamente con la registrada por el conjunto del sector. Globalmente, los ingresos de la Compañía alcanzaron los 285,58 millones de euros, un 20% menos que en 2008, debido fundamentalmente al retraso de la contratación de las operadoras en Brasil durante el primer semestre del año. Hay que indicar, no obstante, que la recuperación experimentada por la contratación en este país durante el primer semestre del año nos ha permitido entrar en 2010 con una cartera un 40% superior a la del inicio de 2009. Estas cifras, unidas a las excelentes perspectivas económicas de Brasil, con una previsión de crecimiento del PIB del 5% en 2010, y la celebración de grandes acontecimientos deportivos como el Campeonato Mundial de Fútbol en 2014 y los Juegos Olímpicos en 2016, ofre-

% de participación en los ingresos



cen interesantes oportunidades de negocio para los próximos años.

Amper consiguió finalizar el año con beneficios operativos positivos y con una mejor posición financiera. El resultado bruto de explotación (Ebitda) recurrente se situó en 21,36 millones de euros, lo que representa un margen sobre ventas del 7,5%. Esto ha sido posible por la favorable posición de cartera y las medidas de reducción de costes realizadas a lo largo del ejercicio.

Para mejorar la rentabilidad futura de los negocios, Amper ha aplicado medidas adicionales de control de gastos que han supuesto una inversión de 12,3 millones de euros en costes no recurrentes. Gracias a ella, Amper cuenta con una estructura aquilatada y ajustada a las actuales circunstancias del mercado. Una vez incluidos estos costes, el Ebitda contable ascendió a 9,07 millones de euros.

El resultado atribuible recurrente ascendió a 0,9 millones de euros. Incorporados los gastos no recurrentes, así como la corrección valorativa realizada sobre el fondo de comercio de la División de IRS en España, por valor de 6,8 millones de euros, Amper presentó unas pérdidas de 16,8 millones de euros.

Una estrategia adecuada

La estrategia implantada en el último trienio y el trabajo desarrollado en años anteriores nos han permitido afrontar los retos de la complicada situación económica:

- La favorable posición de cartera con la que Amper inició el ejercicio ha hecho posible dar respuesta a la congelación y reducción de las inversiones de las Administraciones Públicas y Grandes Clientes. El incremento de la contratación registrado por la Unidad de Telecom en Brasil durante el

Los gastos no recurrentes incurridos permitirán alcanzar un ahorro anualizado de:

➤ 9M€

segundo semestre de 2009 le ha permitido cquicio anterior.

La cartera de Amper, al comienzo de 2010, asciende a 222,7 millones de euros. Aunque ello supone un 18% menos que en 2009, si excluimos el impacto de la normal erosión del contrato plurianual de PR4G de Defensa, el descenso sólo representa 9,1 millones de euros.

- La aplicación de medidas de control de gastos genera ahorros de



costes y permite una estructura idónea para entrar en 2010 con mayores garantías de éxito.

Aunque a lo largo de 2008 Amper anticipó medidas de ajuste de costes, el mayor deterioro de la situación económica general ha llevado a la compañía a adoptar medidas adicionales que han supuesto una inversión de 12,3 millones de euros en costes no recurrentes. El ajuste de procesos y estructuras laborales llevado a cabo, que se ha realizado de forma negociada con los representantes sindicales y sin ningún tipo de conflictividad laboral, permitirá obtener un ahorro anualizado de 9 millones de euros.

Gracias a estas medidas, la compañía podrá afrontar el ejercicio 2010 con una estructura aplanada y situarse en el camino para alcanzar un nivel de EBITDA en línea con el de años anteriores a la actual crisis, aunque se mantuviese el actual nivel de ingresos.

- El desarrollo de nuestro plan de expansión internacional disminuirá considerablemente la exposición al mercado español.

Nuestra apuesta por la búsqueda de negocio en los mercados exteriores continúa inalterada y se confirma como una decisión acertada. Ésta se

basa en la selección de productos y soluciones de vanguardia en aquellas áreas donde la compañía cuenta con competencias diferenciales, así como en la identificación de los mercados en los que nuestra capacidad tecnológica garantiza una más rápida penetración. El alcance global de la crisis ha provocado un retraso en la materialización de los proyectos en negociación pero, a pesar de la demora, siguen abiertos y ofrecen buenas perspectivas para el desarrollo futuro de la compañía. En la actualidad, Amper contempla oportunidades en más de veinte países.

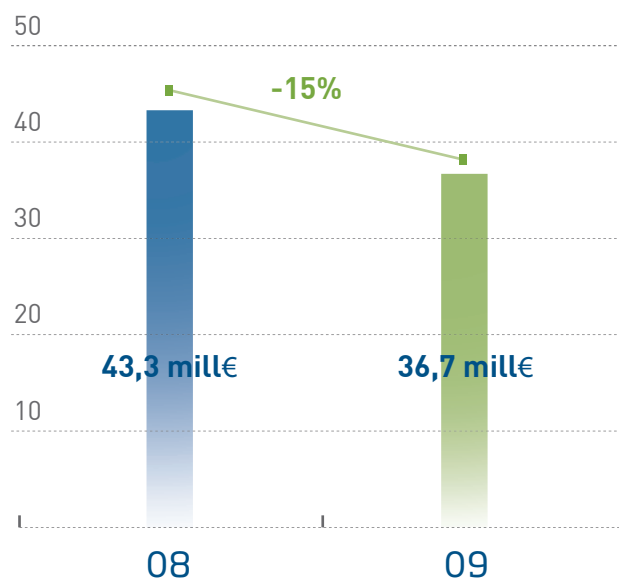
La alianza con Chertoff Group, firmada en el segundo semestre del año, está permitiendo acelerar este proceso de internacionalización.

- La apuesta por el desarrollo de productos en los que contamos con ventajas diferenciales nos ha situado en una posición inmejorable para acceder a los mercados internacionales.

La experiencia adquirida en los proyectos desarrollados en España y el respaldo de organismos nacionales e internacionales a nuestras actividades de I+D nos está permitiendo contar con un excelente catálogo de referencias con las que afrontar nuestra estrategia internacional. Nuestras soluciones para Sistemas de Mando y Control, Gestión

Endeudamiento: 1,97x
Apalancamiento: 0,38x

Situación financiera



de Emergencias, Protección de Fronteras y Criptosistemas están siendo permanentemente analizadas y validadas por expertos en Seguridad y Defensa de todo el mundo. Esto nos permite conocer las necesidades de los clientes y seguir innovando y mejorando nuestros productos para abordar nuevos proyectos en nuestros mercados potenciales.

Durante 2009, Amper ha destinado 12,65 millones de euros al desarrollo de productos de vanguardia, un esfuerzo en el que colaboraron 156 ingenieros de las diferentes Unidades de Amper.

Situación financiera

Amper ha cerrado el ejercicio 2009 con una deuda neta de 36,6 millones de euros, un 15% inferior a la del año 2008 y similar a la deuda estructural del préstamo sindicado de 36 millones de euros.

Mantiene así una sólida y solvente posición financiera ya que el ratio de endeudamiento (Deuda Financiera Neta/ EBITDA recurrente) se sitúa en 1,97 veces y el de apalancamiento (Deuda Financiera Neta/ Fondos propios) en 0,38 veces.

Plan 2010-2012

Si bien a comienzos de 2010 aún se mantienen las incógnitas sobre la recuperación económica, Amper sigue confiando en una estrategia que ha conseguido atenuar en 2009 los efectos de la crisis sobre el negocio y crear unas sólidas bases para el crecimiento a medio y largo plazo. Para los próximos años, Amper ha puesto en marcha un Plan 2010-2012 que se asienta sobre tres pilares:

➤ 1. Crecimiento orgánico del grupo. La reestructuración de costes realizada y la visibilidad de oportunidades en proyectos internacionales, cuya materialización se espera se produzca en

los próximos meses, permite a Amper situarse, en 2010, en el camino para alcanzar un nivel de Ebitda en línea con el de ejercicios anteriores a la actual crisis.

➤ 2. Internacionalización. La alianza con el Grupo Chertoff, liderado por el ex Secretario de Estado de Homeland Security de EEUU, nos está permitiendo acelerar nuestra apuesta internacional mediante la identificación de los mercados y de las oportunidades de negocio para las actividades de Protección de Fronteras, Gestión de Emergencias y Comunicaciones Seguras. Nuestro objetivo es conseguir, en virtud de este acuerdo, un mínimo de 200 millones de euros de contratación durante los próximos tres años.

➤ 3. Operaciones Corporativas. La clara apuesta por la internacionalización de la Compañía, junto con las nuevas oportunidades que pueden



surgir, una vez que se confirme la mejoría de la situación económica global, nos permite estudiar operaciones corporativas de alto valor estratégico para la compañía. Amper está permanentemente analizando distintas oportunidades, tanto alianzas y adquisiciones, como la creación de filiales junto a socios locales.

En resumen, gracias a estos pilares, Amper tiene como objetivo superar el 15% de crecimiento anual compuesto (TACC) en Ebitda recurrente en el trienio 2010-2012, excluyendo el efecto de operaciones corporativas y el negocio derivado del plan de expansión internacional de Homeland Security.



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, en su 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 sitúan a Amper como líder del mercado de sistemas C4ISR (Sistemas de Mando, Control, Telecomunicaciones, Informática, Inteligencia y Reconocimiento).

En el ejercicio 2009, las actividades de Defensa alcanzaron una cifra de ingresos de 66,36 millones de euros, lo que supone un descenso del 11% con respecto al mismo periodo del ejercicio 2008. La cartera de pedidos con la que inició el año ha permitido defender su posición en el mercado nacional, a pesar del recorte presupuestario del Ministerio de Defensa,

su principal cliente. En el ámbito internacional, la coyuntura económica global ha generado un retraso de la contratación de los proyectos en negociación. Aún así, la Compañía ha continuado con su esfuerzo comercial en los mercados exteriores, que han dado como resultado la firma de un acuerdo para el desarrollo, fabricación y comercialización internacional de equipos DKU para los futuros helicópteros NH-90.

El EBITDA recurrente (después de costes corporativos) a 31 de diciembre de 2009 se sitúa en 9,52 millones de euros, lo que representa un margen sobre ventas del 14%.

Transformación Estratégica

A lo largo de 2009, la Unidad ha iniciado un proceso de transformación de su enfoque estratégico para conseguir que los sistemas de mando y control y las nuevas líneas de negocio adquieran un mayor peso sobre la tradicional actividad de radiocomunicaciones. El objetivo es que representen un 50% de la facturación de la Unidad en 2012, frente al 20% actual. Para alcanzar este objetivo se han destinado 1,8 millones de euros a gastos no recurrentes.

La política de inversiones en I+D+i también se desarrolla siguiendo esta idea. La Unidad de Defensa trabaja en el desarrollo de nuevos productos

capaces de colmar adecuadamente las necesidades y retos de comunicación y sistemas de mando y control de los ejércitos, tanto nacionales como extranjeros. La ampliación del contrato con el Ejército suizo y la selección del sistema de seguimiento **ne.on BFT** para su inclusión en vehículos tácticos en proyectos internacionales son los primeros resultados de esta estrategia.

Perspectivas de futuro

La cartera de pedidos, por importe de 122 millones de euros asegura una base sólida sobre la que construir la actividad en los próximos años. Un buen posicionamiento frente a nuestros clientes principales y unos productos tecnológicamente avanzados y probados en situaciones reales son una garantía para afrontar el futuro de la Unidad.

Nuestro portfolio de referencias y clientes, así como el liderazgo en sistemas de mando y control, facilita la promoción e internacionalización de nuestros productos. Esta línea de exportación constituirá una de nuestras bases de crecimiento en los próximos años.

Principales Hitos

En 2009, la Unidad de negocio ha continuado con su estrategia de estrecha colaboración con el

Ministerio de Defensa y las Fuerzas Armadas, así como con su política de alianzas para la participación en proyectos nacionales e internacionales.

➤ Radiocomunicaciones militares

La línea de radiocomunicaciones militares, con ventas cercanas a los 45 millones de euros y un crecimiento del 10% respecto al ejercicio anterior, ha continuado siendo uno de los pilares de la actividad de la compañía. Dentro de esta línea, se ha proseguido con la producción de equipos de radio de nueva generación PR4G- V3 "F@snnet" correspondientes al contrato plurianual con el Ejército de Tierra. En este ejercicio se han entregado más de 1.100 unidades.

➤ Colaboración con Thales para el desarrollo de nuevos productos

La Unidad ha alcanzado acuerdos de desarrollo y fabricación de nuevos productos para la comercialización conjunta en los mercados internacionales. Entre estos pueden mencionarse los equipos de control de comunicaciones DKU para los futuros helicópteros NH-90 y los sistemas de control remoto inalámbrico (MMI) para equipos radio.

Amper se responsabilizará de la fabricación de las unidades de control DKU para los helicópteros NH-90 a nivel mundial. El NH-90 es el futuro helicóptero europeo de transporte de tropas. Se prevé que este proyecto, con una duración de más de seis años, genere unas ventas totales superiores a los 20 millones de euros en el periodo y posibilite la apertura de una nueva línea de actividad recurrente en el ámbito aeronáutico.

Durante 2009, también se ha puesto en marcha un proyecto de desarrollo de un nuevo sistema de control remoto inalámbrico MMI para equipos radio de combate. El proyecto contempla la comercialización conjunta del producto resultante a nivel mundial.

➤ Proyecto Tecamis +

El Ministerio de Industria ha incluido dentro del PLAN AVANZA el proyecto de investigación y desarrollo TECAMIS+ liderado por Amper. Este proyecto contempla la puesta en marcha de conceptos de una nueva generación de sistemas de mando y control que incorporen tecnologías de última generación basadas en servicios Web. El importe total del proyecto, financiado parcialmente con fondos públicos, es de 8 millones de euros y se desarrollará durante los próximos dos años.

➤ Otros proyectos relevantes

Durante 2009, se ha completado el suministro y puesta en operación de la nueva estación MERIDA-Bravo para la Unidad Militar de Emergencias (UME). Esta estación es la primera que incorpora capacidades SOTM para comunicación con satélite en movimiento, lo que la convierte en pionera en España. Se han firmado, además, contratos con Telefónica de España para el suministro de equipos de radio tácticos para completar el sistema de comunicaciones móviles de la UME.

Amper ha realizado las primeras entregas al Ejército de Tierra de los radioteléfonos ligeros personales PNR-500, cuyo despliegue en zona de operaciones ya se ha hecho efectivo. Además, ha continuado con las entregas del subsistema de comunicaciones para diversas plataformas terrestres, como los carros de combate LEOPARDO 2A5, los vehículos PIZARRO, CENTAURO, Mercurio, Guepardo, Mulas Mecánicas y otros.

También ha renovado los contratos tradicionales de mantenimiento de equipos aeronáuticos del Ejército del Aire y las Fuerzas Aeromóviles del Ejército de Tierra (FAMET). Adicionalmente, se han completado las entregas de equipos radio de comunicaciones



embarcadas en los helicópteros TIGRE del Ejército de Tierra en su versión HAP.

En el ámbito de los sistemas de radioayudas a la navegación, se han firmado con AENA los contratos de suministro de equipos DVOR para los aeropuertos de Málaga, Tenerife Sur, San Javier y Lasso (Gran Canaria).

Amper ha continuado con el desarrollo de su Centro de Experimentación NEC (amper.LAB) mediante la incorporación de una nueva generación de herramientas y sistemas. En concreto, destaca la puesta en marcha del demostrador de los sistemas de información y vetrónica destinado al nuevo vehículo táctico VBR (Vehículo Blindado de Ruedas). Este demostrador permite la operación conjunta de los sistemas del vehículo con los sistemas reales del Ejército de Tierra.



Homeland Security

Esta Unidad desarrolla proyectos para el diseño e implantación de soluciones relacionadas con la gestión integral de los sistemas de mando y control (c3), tanto fijos como móviles, así como aquellos basados en comunicaciones críticas para los mercados de seguridad pública institucional, aguas, energía, transporte. En este ámbito, Amper es líder en sistemas de emergencia, control de fronteras y criptosistemas. También es una de las empresas europeas líder en el ámbito de los sistemas C4ISR asociados a Seguridad y Emergencia.

Como empresa integradora de sistemas y de ingeniería, Amper desarrolla soluciones a medida del cliente. Nuestra oferta de productos y servicios se centra en la implantación de redes de comunicaciones, centros de gestión de emergencias, sistemas de control de fronteras, sistemas de mando y control, sistemas para la protección de infraestructuras críticas, sistemas de localización AVL y equipos de cifrado IP de alta seguridad (criptosistemas).

El resultado económico de esta Unidad, de creación reciente, se ha visto afectado por la caída de la contratación en España como consecuencia de la congelación de los presupuestos de las Administraciones Públicas y por el retraso de los proyectos internacionales en negociación. Todo ello ha derivado en una ralentización de su proceso de crecimiento que le han situado en las mismas cifras que el ejercicio

2007. En 2009, su cifra de negocio alcanzó los 34,41 millones de euros.

El Ebitda recurrente (incluyendo la repercusión de costes corporativos), a 31 de diciembre de 2009, alcanza el “break-even” (-0,36 millones de euros).

La adecuación de la estructura de costes a la nueva realidad económica, así como las correcciones valorativas realizadas en proyectos en curso en las compañías adquiridas, ha supuesto unos costes no recurrentes de 4,2 millones de euros.

Directrices estratégicas: competencias diferenciales e internacionalización

Las directrices estratégicas de la Unidad de Homeland Security están cimentadas, además de en la optimización de su estructura de costes, en la maximización de sus competencias diferenciales, enfocando sus actividades en aquellas áreas en las que ha demostrado contar con productos y soluciones de tecnología puntera (Integración de Sistemas de Gestión de Crisis, Sistemas de Cartografía, Biometría y Encriptación).

La Unidad afronta el futuro con una importante cartera de proyectos en negociación en el mercado internacional y con el objetivo de que el año 2010 sea

el de la consolidación que marque el despegue de sus actividades de Exportación. La alianza firmada con Chertoff Group ha supuesto la validación de los productos y soluciones de la Unidad y el refuerzo de los esfuerzos comerciales en EEUU, Brasil y otros mercados internacionales.

Desde un punto de vista de negocio, 2009 ha sido el año de la reorganización de sus estructuras comerciales para afrontar esta mayor apertura internacional. Los esfuerzos realizados ya han comenzado a dar sus frutos con la firma de contratos para la instalación de sistemas diseñados por Amper en Centros de Comunicaciones y Gestión de Emergencias de México, Argentina y Chile.

La estrategia de producto de la Unidad de Homeland Security de Amper está basada en la comercialización y desarrollo de una nueva línea de soluciones bajo la marca **C4ISR nemesis** que se suma a las tradicionales de comunicaciones críticas y de criptografía.

C4ISR nemesis (acrónimo de *network enabled, mobility emergency, surveillance, infrastructure protection and security*) es un conjunto armónico de sistemas **C4ISR** (*Command, Control, Communications, Computers, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance*) que combina los centros de operaciones con sensores de todo tipo. Este nuevo produc-

to aprovecha la experiencia adquirida por Amper en este tipo de productos destinados al ámbito militar y la aplica al ámbito de la seguridad civil.

C4ISR nemesis se compone de cinco sistemas que particularizan la tecnología para cada uno de los mercados en los que la Unidad está presente: **nemesis BSS** (*Border Surveillance Systems*), para la protección de fronteras no reguladas; **nemesis EMS** (*Emergency Management System*), destinada al desarrollo de centros de atención de emergencias tipo 112 (911 en los países anglosajones); **nemesis EOC** (*Emergency Operations Centre*), para la puesta en marcha de centros de gestión de crisis; **nemesis CIP** (*Critical Infrastructure Protection*), para la gestión de los elementos de seguridad que protegen las infraestructuras críticas; y **nemesis BFT** (*Blue Force Tracking*), para la gestión de las unidades móviles.

El desarrollo de esta familia de productos se ha realizado sobre la base tecnológica desarrollada por las empresas que han conformado la Unidad de Negocio de Homeland Security de Amper. Así, **nemesis BSS** se ha creado a partir de la experiencia de Amper en la implantación de los sistemas de vigilancias de fronteras SIVE.

La adquisición de las compañías FEDETEC y Knossos, además de facilitar el acceso a los mercados de gestión de emergencias y movilidad de Amper, ha

permitido incorporar sus sistemas a los existentes en la Compañía. En el caso de la primera, su matriz **Gemyc ICS** para la gestión de comunicaciones operativas se ha incorporado al centro de mando y control de Amper y es hoy la base de varios sistemas **C4ISR nemesis**, en especial, **nemesis EMS**. Por su parte, los sistemas de gestión de unidades móviles de Knosos se han incorporado a **nemesis BFT** y al resto de sistemas.

Principales Hitos

Alianza estratégica con Chertoff Group

El pasado 9 de noviembre, Amper y Chertoff Group firmaron una alianza estratégica para colaborar en el desarrollo y ejecución de negocios en los ámbitos de control de fronteras, centros de emergencias 112 (911 en los países anglosajones) y protección de infraestructuras críticas, en Estados Unidos y en otros mercados seleccionados.

Esta alianza ha permitido validar los productos y soluciones de la Unidad por los mayores expertos mundiales en la materia. Chertoff Group está liderado por Michael Chertoff, ex Secretario de Homeland Security de Estados Unidos. A él se han unido una gran parte del equipo que le acompañó durante su mandato en la Administración estadounidense, así

como renombrados profesionales de la seguridad a nivel internacional.

Chertoff Group está ayudando a Amper a establecer asociaciones con empresas estadounidenses líderes con el fin de perseguir oportunidades de negocio específicas en los diferentes programas de seguridad establecidos a nivel federal y estatal. Chertoff Group aporta su experiencia en seguridad y gestión de crisis y Amper contribuye con sus capacidades y plataformas tecnológicas.

Centros de Control de Emergencias en Latinoamérica

Amper ha sido la encargada de implantar en varias ciudades latinoamericanas sus sistemas de gestión de emergencias y comunicaciones. A través de ellos se realiza la gestión integral y la interconexión de todos los sistemas de comunicaciones, tanto de telefonía fija y móvil, empleados por los servicios de seguridad y emergencias de la ciudad. Estos sistemas ya han sido desplegados en Argentina, México (en donde participa en el proyecto Ciudad Segura, el más importante de seguridad urbana que se está desarrollando en el mundo) y Chile. En este país se está desarrollando un Centro de Emergencias piloto en la región de Maule que será la base para implantación del número único de emergencias 100.



➤ Sistema de Gestión de Fronteras de la Unión Europea

La experiencia de Amper en el desarrollo de tecnologías para los sistemas de vigilancia de fronteras no reguladas ha llevado a la compañía a liderar las actividades correspondientes a las fronteras no reguladas dentro del proyecto GLOBE (*Global Border Environment*), financiado con fondos FP7-2ª de la Unión Europea. Este proyecto está abordando la definición del futuro *Sistema Integral de Fronteras de la Unión Europea*. La primera fase se inició en julio de 2008 y finalizó, en junio de 2009, con la entrega a la Comisión Europea de los resultados obtenidos del estudio.

➤ Control de Fronteras

En el ámbito de Control de Fronteras, Amper finalizó la instalación de las estaciones base y los Centros de Mando y Control para los SIVE de Alicante y Valencia. Además, se han firmado contratos para ampliaciones en la desembocadura del Guadalquivir y Cádiz. El sistema desplegado por Amper incorpora la tecnología C4ISR más innovadora de su Sistema de Gestión de Crisis (**nemesis**) y permite controlar todo el despliegue del SIVE nacional. Con la instalación de estas nuevas estaciones, la tecnología de Amper se encuentra ya desplegada en 1.500 kilómetros de costa española.

Asimismo, en 2009, se ha procedido a instalar el primer sistema de identificación automático de matrículas (SIAM) en el puesto fronterizo de Tarifa.

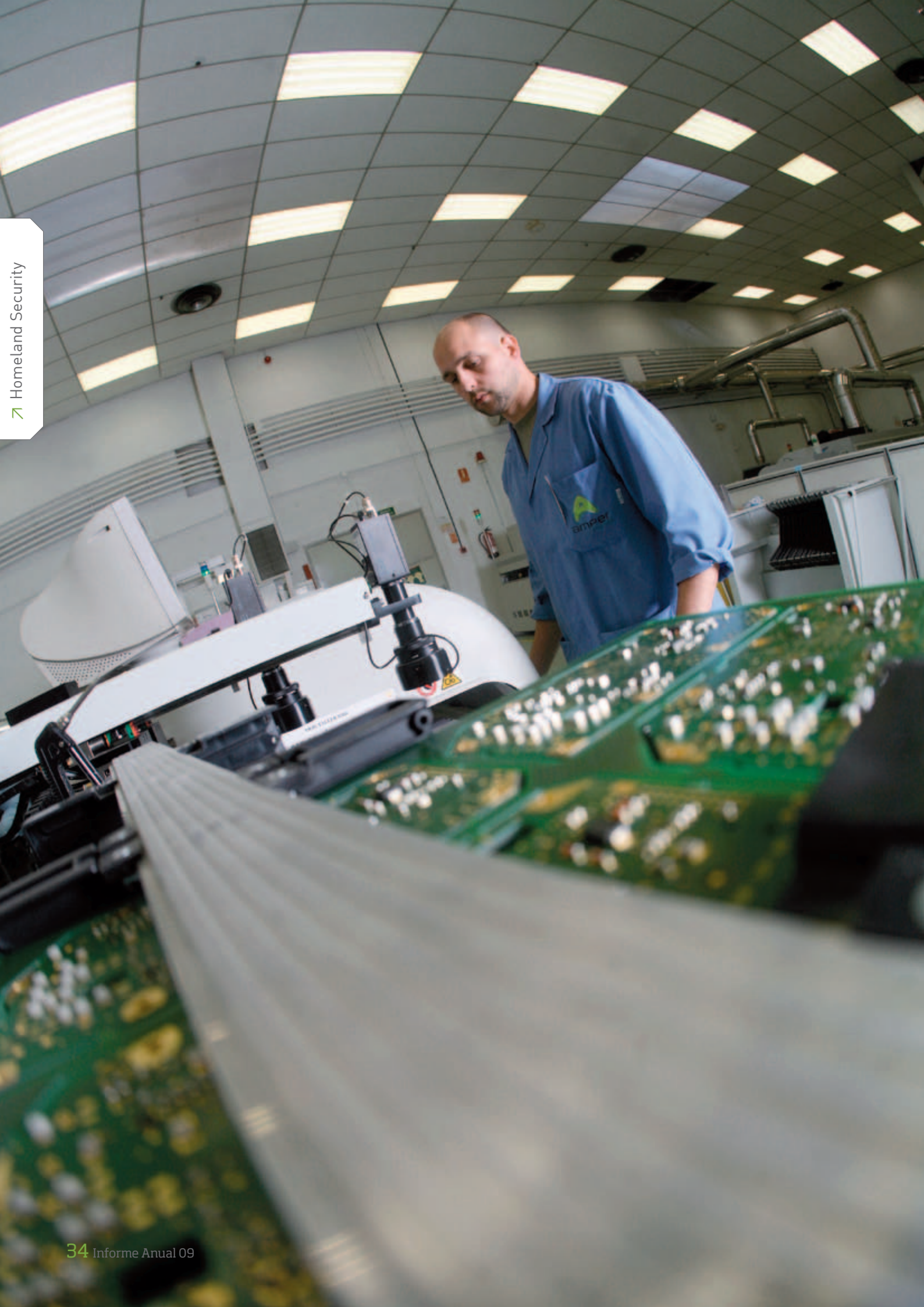
➤ Comunicaciones críticas

Durante el año 2009, Amper ha mantenido su liderazgo en la implantación y despliegue de infraestructuras y sistemas de Comunicaciones Críticas. Entre ellos, cabe mencionar el despliegue e implantación de las infraestructuras de comunicaciones digitales de radio TETRA para las policías locales de Elche, Vitoria y Telde, la ampliación de la red del aeropuerto de Barcelona y Alicante, así como el aumento de las capacidades de la red Tetra del Ayuntamiento de Madrid.

➤ Sistemas de cifrado

Amper es el único proveedor certificado por el CNI para el desarrollo de sistemas de cifrado de redes de alta seguridad. En 2009 se ha continuado la línea de negocio tradicional –suministro de equipos para cifra nacional, sin abandonar su evolución tecnológica, y nuevos equipos de cifra IP–, y se ha mantenido la posición de liderazgo en el mercado nacional.

Gracias a la política de innovación de Amper se ha iniciado el desarrollo de dos criptosistemas para



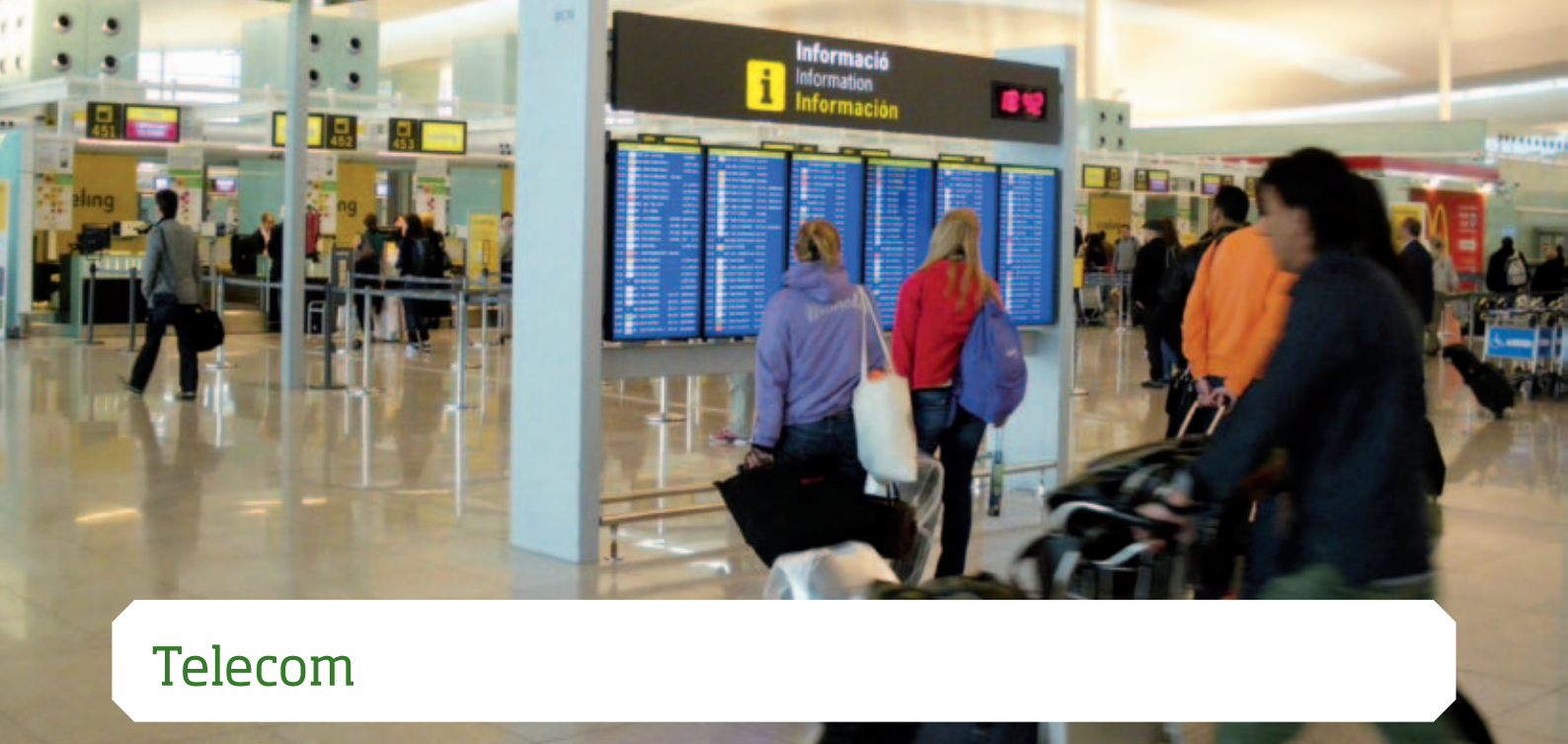
redes IP, uno para el manejo de información clasificada OTAN y otro para el manejo de información clasificada UE, con diseño y fabricación totalmente nacional.

La segunda línea de negocio, encaminada al desarrollo de equipos específicos para mercados distintos a la Administración española, ha iniciado la comercialización de los “sistemas multinivel”, disponibles desde 2008. De hecho, se han producido las primeras ventas de equipos de seguridad en países de Europa del Este. Por otro lado, ha desarrollado dos nuevos cifradores IP exportables que empezarán a ser comercializados a principios de 2010. La Unidad ha estado preparando productos y documentación para licitar en entornos Internacionales (OTAN y Unión Europea).

➤ Otros proyectos relevantes

Amper ha entregado las primeras unidades de las consolas táctiles de comunicación para el Metro de Madrid. Se trata de un interfaz muy sencillo que permite la interconexión de los convoyes de metro con el centro de control. Este proyecto, que supone un primer suministro de 120 consolas, consolida el negocio de sistemas de comunicaciones para ferrocarriles metropolitanos.

En la línea de sistemas de cartografía digital y tratamiento de imágenes, la Unidad ha comenzado las entregas correspondientes al proyecto de Cartografía MGCP (*Multinacional Geospatial Coproduction Program*) para el Ministerio de Defensa, adjudicado en 2008 conjuntamente con Technigraphics. Este proyecto permite la producción de cartografía digital de interés geoestratégico para España.



Telecom

La Unidad de negocio de Telecom opera en dos líneas de actividad: **Integración de Redes y sistemas (IRS)** y **Equipos y Servicios de Acceso**, ambas en España y Brasil.

Integración de Redes y Sistemas (IRS)

Integración de Redes y Sistemas ofrece soluciones avanzadas de comunicaciones y sistemas de información para operadores de telecomunicación, grandes clientes industriales, financieros y administraciones públicas. Es líder en servicios de diseño, integración, despliegue, soporte y gestión de grandes redes y plataformas sobre el estándar IP, incluyendo las áreas de Comunicaciones Unificadas, Seguridad, Gestión de Sistemas y Redes, Vídeo y Centros de Proceso de Datos tanto en España como en Brasil.

En un mercado que ha sufrido profundos recortes en inversiones y gasto durante 2009, la cifra de negocio en esta actividad alcanzó los 147,02 millones de euros, un 25% menos que en 2008.

En Brasil, como consecuencia del retraso en las inversiones de los operadores, el descenso de ventas ha sido del 37%, mientras que en España la disminución de ingresos respecto al ejercicio anterior ha sido del 7%, cifra muy inferior a la caída experimentada

por el mercado español de las TIC, que ha sido del 24% en 2009.

El EBITDA recurrente fue de 5,1 millones de euros, inferior al de 2008 debido a la disminución de los ingresos.

Tanto en España como en Brasil se han acometido ajustes para optimizar sus estructuras de costes y adecuarlas al nuevo entorno de mercado, lo que ha afectado a 109 personas. Ello ha supuesto una inversión no recurrente de 5,1 millones de euros. En Brasil, gracias a las medidas adoptadas, se ha conseguido volver a una estructura tipo (en términos de evolución futura o "run rate") del margen porcentual del valor añadido (ventas menos aprovisionamientos) del 16,1%, frente a un 11,8% en 2007. Esto representa una mejora del 36% sobre las bases de este margen en el ejercicio previo al extraordinario 2008.

La cartera de pedidos para las actividades de Integración de Redes y Sistemas conjunta de España y Brasil se ha incrementado en un 9% respecto a 2008 y representa un 45% sobre la cifra de negocio de 2009.

Perspectivas de futuro

Las medidas adoptadas a lo largo de 2009 permiten iniciar el año con una estructura

operativa ajustada a las actuales circunstancias del mercado. Las actividades de Integración de Redes y Sistemas ofrecen buenas perspectivas para entrar en nuevas áreas de soluciones que puedan aportar más valor y permitan a su vez entrar en nuevos segmentos de mercado.

En 2010, Brasil apuesta por un crecimiento del PIB cercano al 5%. Estas expectativas deberían impulsar sustancialmente los diversos sectores de su economía. Además de ello, la celebración de tres eventos deportivos (en 2011, los Juegos Militares; en 2014, la Copa del Mundo y en 2016, los Juegos Olímpicos) impulsarán las inversiones y el crecimiento de la demanda de servicios y, por tanto, de oportunidades de negocio tanto en el ámbito de la integración de Redes como de Seguridad. En este sentido, Amper ha lanzado una iniciativa comercial para replicar proyectos de Homeland Security aprovechando la amplia experiencia de Amper en este tipo de soluciones en España.

La Unidad de Negocio sigue trabajando en la mejora continua de las soluciones existentes y en el desarrollo y lanzamiento de nuevas iniciativas para continuar incrementando el valor añadido de su oferta. Cabe resaltar aquí el crecimiento en los servicios de consultoría tecnológica a través de los cuales Amper colabora con sus clientes en

el análisis, diseño y desarrollo de sus planes de despliegue tecnológico a medio y largo plazo.

Principales Hitos

Tanto en España como en Brasil, a pesar de la fuerte recesión global iniciada a fines de 2008, la Unidad de Telecom ha mantenido su liderazgo en el mercado de integración de Sistemas y Redes, actuando en sistemas de información y redes de comunicación de datos y voz.

➤ Liderazgo en la integración de comunicaciones sobre IP

Amper ha mantenido el liderazgo en la implantación y despliegue de plataformas de voz sobre IP (VoIP) en el segmento de Grandes Cuentas del mercado nacional español con más de 100.000 líneas instaladas.

La homologación de Aastra, socio tecnológico de Amper, como tercer suministrador de tecnología dentro del programa Ibercom IP de Telefónica para grandes cuentas en el mercado español, refuerza nuestro liderazgo en este segmento de actividad. Amper es integrador preferente y socio tecnológico en dos de las tres plataformas homologadas por Telefónica en esta área de negocio. Esto otorga una magnífica oportunidad para Amper.

➤ Soluciones de consultoría

Amper ofrece servicios de consultoría tecnológica dentro de su portfolio de soluciones. Desde nuestra experiencia y competencia en las plataformas tecnológicas, ayudamos a nuestros clientes a diseñar sus planes estratégicos, tanto en lo referente al seguimiento de la evolución del mercado como en la anticipación del impacto de la tecnología en sus procesos de negocio.

Dos ejemplos significativos de estas capacidades de Amper son los realizados para Transportes Metropolitanos de Barcelona (TMB), en el que se está ayudando a nuestro cliente a diseñar un plan estratégico de sus redes y servicios que evolucione desde la situación actual; y para la Universidad de Barcelona (UB), en el que se define un “marco de excelencia” para el uso de las tecnologías de la información en el ámbito universitario y se recomiendan proyectos de mejora tanto para los servicios de comunicación como para la adopción de nuevas tecnologías en los campus universitarios.

➤ Contrato con la Tesorería General de la Seguridad Social

También puede destacarse la realización de trabajos para el suministro, instalación y mantenimiento de la

Red de Comunicaciones de la Tesorería General de la Seguridad Social, que ha supuesto la renovación de las redes de telefonía con tecnología Aastra en 460 sedes y un total de 14.000 teléfonos; junto con la implantación de los sistemas de gestión y tarificación. Además, se ha procedido al despliegue de sistemas de telefonía IP en 300 sedes con 1.200 teléfonos IP con conexión a Next Generation Network (NGN).

➤ Comunicaciones críticas para Repsol

El proyecto de red para el oleoducto Madrid-Cartagena de Repsol es un nuevo ejemplo de la capacidad de Amper para dar respuesta a infraestructuras críticas de comunicaciones. En este caso, la compañía petrolera nos adjudicó un concurso para el diseño y despliegue de una red de transmisión SDH sobre fibra óptica que permita el telecontrol de válvulas del citado oleoducto.

Sobre la misma red, se deberá implantar un servicio de seguridad física (video-vigilancia) para el propio oleoducto y otros servicios de comunicaciones críticas que aprovechen el ancho de banda disponible.

➤ Conexión de Registros Electorales para el Tribunal Superior Electoral

Brasil ha continuado desarrollando una importante actividad para las Administraciones Públicas. Entre



ellas cabe destacar que Amper ha sido elegida por el Tribunal Superior Electoral para la conexión de 2.600 registros electorales (municipios) de Brasil a tres de sus Tribunales Regionales.

➤ Otros proyectos relevantes

En España, la Unidad de Telecom ha estado trabajando en la mejora continua de sus soluciones existentes y en la implantación y lanzamiento de otras nuevas. En este sentido, ha incorporado a su portfolio de productos y servicios de Comunicaciones Unificadas las tecnologías de Microsoft Office Communication Server (OCS). Asimismo, ha desarrollado una solución completa, modular y flexible de Servicios de Gestión de Red y la puesta en marcha del Centro de Operación de Red (NoC), para la monitorización remota. Además, está trabajando en la especialización en los nuevos estándares WiFi y WiMAX.

Otros contratos relevantes han sido los de consolidación y continuación de la Red de Datos aeronáuticos de AENA para aeropuertos públicos y privados (Nodos REDAN) y el desarrollo e implantación de un Sistema Unificado de gestión de elementos (Gestor de Gestores) para Transportes Metropolitanos de Barcelona (TMB).

En Brasil se ha estado trabajando en la reestructuración de la infraestructura de red de las líneas 1 y 2 y de los centros de control y mantenimiento del Metro de Río y se está desarrollando un importante proyecto para la implantación de una solución que permita soportar todo el sistema de pagos de la Secretaría de Hacienda de São Paulo.

Equipos y Servicios de Acceso

Equipos y Servicios de Acceso ofrece productos y servicios a las operadoras de telecomunicación para proporcionar a sus clientes residenciales el acceso a sus redes y proporcionar así sus servicios.

Los ingresos por las actividades de Equipos y Servicios de Acceso en 2009 han ascendido a 38,63 millones de euros, un 19% menos que en el ejercicio anterior, si bien este descenso es sensiblemente inferior al 24% de descenso del mercado.

A pesar de esta caída de ingresos, el EBITDA contable del año 2009 ha crecido respecto a 2008 un 3%, siendo de 6,68 millones de euros frente a los 6,49 millones de euros del ejercicio anterior. A esto ha ayudado la continua adecuación de costes y optimización de la cadena de suministro y logística. La cartera de pedidos, a diciembre de 2009, asciende a 24,58 millones de euros, un 11% mayor, y permite una visibilidad de más del 65% sobre el importe de ventas de este año.

Amper ha continuado consolidando su posición de liderazgo como suministrador de equipos de acceso a Telefónica e incrementando su presencia en otras operadoras.

Durante el año 2009, Amper ha dedicado un importante esfuerzo en posicionarse en las tecnologías que sus clientes van a demandar en los próximos años, tales como:

- Pasarelas residenciales para servicios avanzados para el mercado de banda ancha.
- Nuevos dispositivos acordes con las cada vez mayores necesidades de ancho de banda dentro del hogar, como la transmisión de varios canales de señal de vídeo de alta definición.
- Un catálogo de productos que den soporte a los servicios de acceso sobre redes celulares de Nueva Generación.

Apertura a Nuevos Mercados

En el mercado exterior, especialmente en Latinoamérica, las actividades comerciales de Equipos y Servicios de Acceso mantienen una intensa actividad comercial con vistas al suministro de equipos para la recepción de servicios de telefonía digital vía satélite y de equipos de acceso a telefonía celular. La cartera de pedidos en los mercados internacionales se ha incrementado en un 63% con respecto al ejercicio anterior.



A través de su excelente posicionamiento en diferentes operadores, Amper Telecom mantiene una importante presencia en Sudamérica, especialmente en Brasil, Chile, Perú, Colombia y Venezuela. De la mano de Telefónica, ha abierto mercado en Centroamérica, con proyectos en Guatemala y Panamá, donde ya se han firmado los primeros contratos a finales de 2009.

En particular, contemplamos las oportunidades derivadas de la creciente implantación de la televisión satelital (Direct to Home) en Latinoamérica, especialmente en el suministro de antenas parabólicas, descodificadores y mandos a distancia.

En el año 2009, el 40% de las ventas procedieron de los nuevos productos.

Perspectivas de futuro

Las necesidades cada vez mayores de ancho de banda de los usuarios de las redes de telecomunicaciones, unido a la demanda de comunicación en situaciones de movilidad e itinerancia, constituyen los pilares básicos de desarrollo del mercado.

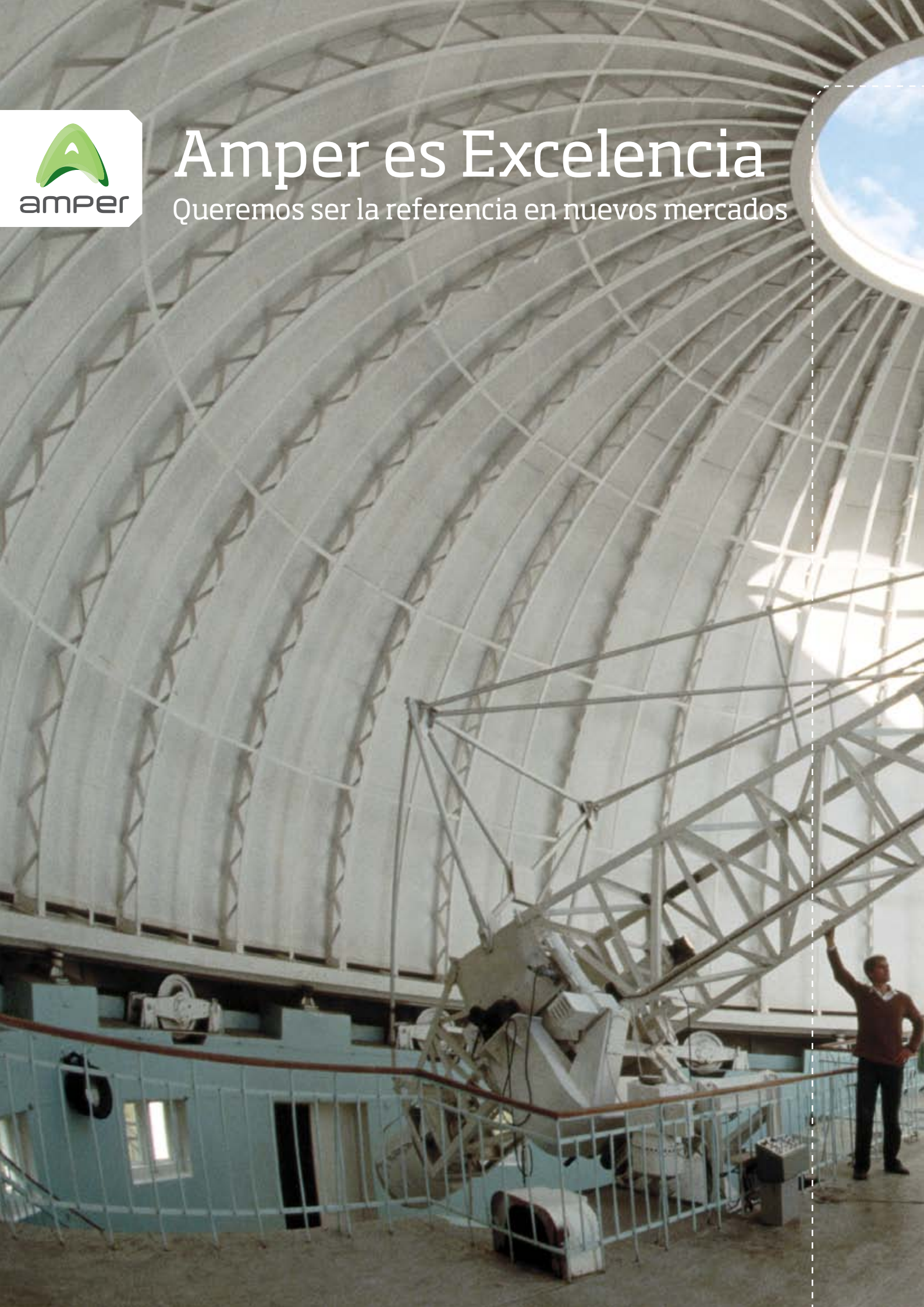
Además, Latinoamérica, un mercado con un gran crecimiento y en el que cada día tenemos mayor implantación, presenta múltiples oportunidades

de negocio, no sólo en países donde Amper tiene ya consolidada su posición, como Brasil, Perú, Argentina y Chile, sino en nuevos mercados, especialmente en Centroamérica.



Amper es Excelencia

Queremos ser la referencia en nuevos mercados





Tener una importante presencia en los mercados internacionales requiere contar con productos y servicios capaces de competir con los principales actores a nivel global. Nuestra estrategia se basa en aprovechar las ventajas diferenciales de nuestras soluciones en mercados potenciales identificados. ↙

Nuestra experiencia, nuestro mejor aval

En un contexto económico como el actual, el éxito de los proyectos empresariales exige una obligada transformación que refuerce la dimensión internacional y desarrolle su negocio con una visión y campo de actuación global.

Desde 2007, la internacionalización es uno de los pilares estratégicos de Amper. Para ello, ha contado con tres importantes ventajas competitivas:

- 1. El enfoque de sus actividades y esfuerzos en aquellas áreas donde la compañía cuenta con productos y servicios diferenciales que nos capaciten para competir de manera favorable con los de otras compañías de mayor tamaño.
- 2. Contar con una sólida cartera de referencias que demuestran la excelencia alcanzada en proyectos realizados en estrecha colaboración con clientes punteros a nivel mundial. Éste es el caso de los proyectos realizados para Telefónica en España y Brasil; de los sistemas de mando y control desarrollados para el Ejército de Tierra español; o del programa de control de fronteras (SIVE) que Amper puso en marcha para la Guardia

Civil y el Ministerio del Interior. También, sobre la base de la experiencia alcanzada en España, desarrollamos el proyecto de mando y control para el Ejército suizo y la implantación de los primeros pilotos de sistemas de control de fronteras de la Unión Europea en Europa del Este.

- 3. El desarrollo de alianzas con compañías bien posicionadas y de mayor tamaño con el fin de abordar proyectos ambiciosos. Entre ellos se pueden citar el acuerdo con Chertoff Group o las alianzas con otras compañías líderes europeas para el desarrollo de proyectos de Investigación y Desarrollo.

La actual coyuntura económica, si bien ha ralentizado la internacionalización, no ha alterado la apuesta firme que la Compañía ha hecho por este proceso.

El objetivo de nuestra estrategia es que aproximadamente el 50% de la facturación provenga de mercados exteriores en 2012, superando ampliamente el 29% que hoy supone el negocio internacional de Amper.



Alianza estratégica con Chertoff Group

El nivel de excelencia alcanzado por la tecnología de Amper ha sido una de las principales razones por las que Chertoff Group ha sellado una alianza con Amper para colaborar en el desarrollo de negocios y en la ejecución de proyectos en el ámbito de Homeland Security en Estados Unidos y en otros mercados internacionales. Hoy por hoy, el mercado estadounidense de seguridad es el mayor del mundo. ↙

Chertoff Group está liderado por el ex Secretario de Homeland Security estadounidense (el equivalente a Ministro del Interior en España), Michael Chertoff, y por el anterior jefe de Gabinete del Departamento de Homeland Security y directivo de la CIA, Chad Sweet. Al finalizar su mandato, a comienzos de 2009, decidieron crear una compañía para ayudar a empresas y gobiernos a afrontar las amenazas relacionadas con el terrorismo global, los ataques cibernéticos, la seguridad fronteriza, los riesgos biológicos, el fraude, las catástrofes naturales y la seguridad en la cadena de suministro. En su equipo se han integrado algunos de los expertos de Seguridad e Inteligencia más renombrados y respetados de EEUU y Europa.

Antes de tomar la decisión de aliarse con Amper, este equipo de expertos examinó concienzudamente

la tecnología de nuestra empresa con el fin de validar su eficacia y capacidad de implantación tanto en EEUU como en otros mercados internacionales.

El 9 de noviembre, Amper y el Grupo Chertoff rubricaban un acuerdo por el que ambas compañías se comprometían a colaborar en el desarrollo y ejecución de negocios en los ámbitos de Control de Fronteras, Centros de Emergencia 112 (911 en los países anglosajones) y Protección de Infraestructuras Críticas en Estados Unidos, así como en otros mercados internacionales seleccionados. Gracias a este acuerdo, Amper pretende obtener más de 200 millones de euros de contratación en los mercados internacionales en los próximos tres años.

Una realidad contrastada

Los productos y soluciones de Amper ya están presentes en quince países y, adicionalmente, contemplamos oportunidades en más de veinte países de Europa, Norteamérica, Oriente Medio y Latinoamérica, con especial atención a Brasil.

El refuerzo de las estructuras comerciales de las Unidades de Negocio de Defensa y Homeland Security, así como las alianzas firmadas, están permitiendo maximizar los esfuerzos de expansión de nuestras actividades y ampliar el número de proyectos presentados en los mercados internacionales.

En esta línea, la Unidad de Defensa sigue trabajando para extender sus soluciones de Sistemas de Mando y Control a otros mercados internacionales aprovechando la experiencia adquirida en el Ejército suizo con el proyecto FIS-HE, donde han

comenzado a incorporarse la nueva familia de productos **ne.on**.

Además, fruto de la alianza estratégica con Thales, esta Unidad ha alcanzado acuerdos para el desarrollo, fabricación y comercialización conjunta a nivel internacional de equipos de control de comunicaciones DKU destinados a los futuros helicópteros NH-90, así como de sistemas de control remoto inalámbrico (MMI) para equipos radio.

Amper Defensa forma parte de un consorcio internacional que ha firmado dentro del Programa de Protección de Fuerzas de la EDA (*European Defense Agency*) un contrato para la definición de las futuras comunicaciones tácticas en ambientes urbanos.

En el ámbito de Homeland Security, las actividades comerciales en los mercados exteriores también han comenzado a dar sus frutos. En 2009, se han firmado contratos

para la instalación de sus Sistemas de Comunicaciones y Gestión de Emergencias en México, Argentina y Chile. Entre ellos, hay que destacar la participación en el proyecto de seguridad urbano más importante de los que se realizan actualmente en el mundo, el Proyecto Ciudad Segura o Bicentenario, que se realiza en México DF. En él, Amper se encarga de equipar nueve centros fijos y dos móviles con las tecnologías para la gestión integrada de todos los sistemas de comunicaciones, tanto de radio como de telefonía, así como de los interfonos SOS de seguridad que se desplegarán por la ciudad.

Además, para las actividades de criptografía, se han comenzado a preparar productos y documentación para poder licitar en entornos internacionales (OTAN y Unión Europea) y ya se han entregado los primeros pilotos de equipos de seguridad en países de Europa del Este.



Brasil, una oportunidad de crecimiento

La presencia de Amper en Brasil abre nuevas posibilidades de negocio en ese país. La economía brasileña se recupera más rápidamente que otros mercados. De hecho, el Gobierno prevé un crecimiento del PIB cercano al 5% en 2010. Adicionalmente, el país ha sido elegido para acoger en los próximos años algunos de los acontecimientos deportivos globales más relevantes: en 2011, los Juegos Militares; en 2014, el Campeonato Mundial de Fútbol; y en 2016, los Juegos Olímpicos.

El excelente posicionamiento de Amper en el país puede constituir una punta de lanza para el desarrollo de negocio tanto en el ámbito de la Integración de Redes como en el de Seguridad.

Por otra parte, Latinoamérica es uno de los principales mercados donde la Unidad de Telecom mantiene una intensa actividad comercial con vistas al suministro de equipos para el acceso a las redes de comunicaciones.



Testimonio:

MINISTERIO DE SEGURIDAD
GOBIERNO DE MENDOZA

ANGEL PITTON

Dirección de Informática y Telecomunicaciones

El servicio 911 provisto por Amper permite atender en promedio mas 11.000 llamadas por día, unifica los servicios de policía, bomberos, defensa civil y emergencias médicas.

La provincia de Mendoza, en Argentina, ha sido pionera en la implementación de un sistema de recepción de llamadas y despacho de recursos unificado que da servicio a la atención ciudadana con calidad y eficacia. En el año 2006, se licitó el sistema de comunicaciones radiales para Policía y Bomberos que atiende a una población de 1.730.000 habitantes, distribuidos en una extensión de 148.827 Km² de superficie.

Debido a los buenos resultados obtenidos con la plataforma de Amper, en el año 2008 se decide unificar los números de emergencia de Policía, Bomberos y Servicios de Salud en el teléfono único "911". Para ello se adaptaron los dos centros de atención para que fueran capaces de atender las demandas de la población. Este sistema debía permitir la coordinación de las comunicaciones y una gestión eficiente de todos aquellos servicios involucrados en la atención de una emergencia: bomberos, bomberos voluntarios, defensa civil, preventores municipales, ambulancias, hospitales y centros de salud...

La matriz digital de comunicaciones que proporciona Amper integró de manera confiable la comunicación de los diferentes usuarios de cada servicio, asegurando la interoperabilidad mediante una plataforma común que permite la interconexión de estos diferen-

"Elegimos a Amper por su liderazgo en este campo, basado en la alta fiabilidad y calidad de su solución tecnológica".



tes servicios para que puedan comunicarse a la hora de participar en cualquier situación de emergencia.

El sistema 911 de la Provincia de Mendoza está conformado por tres centros de gestión: El Centro Estratégico de Operaciones (CEO) Principal, que cuenta con una matriz de conmutación redundante, un sistema de grabación, 15 despachadores con localización automática de vehículos (AVL), 21 operadores de telefonía, una sala de crisis con 1 puesto de despacho y telefonía; El CEO de Emergencia, que cuenta con 2 puestos de despacho y telefonía; y el CEO Sur, que cuenta con una matriz de conmutación redundante, un sistema de grabación, 6 despachadores con localización automática de vehículos despachadores (AVL) y 8 operadores de telefonía.

El CEO Principal, ubicado en la ciudad de Godoy Cruz, recibe un promedio de 11.000 llamadas diarias, en ocasiones ha superado ampliamente la cantidad de llamadas debido a inclemencias climáticas. Registrando 23.000 llamadas en un día durante una tormenta de viento zona (viento cálido típico de la zona que registra velocidades superiores a los 100 Km/h y 40°C de temperatura).

La puesta en marcha de esta infraestructura de gestión de emergencias contribuye a garantizar la seguridad y coordinación de los efectivos de las distintas unidades de seguridad y emergencias.

Uno de los aspectos más destacados del sistema implantado en Mendoza es que puede evolucionar conforme a las nuevas necesidades que se plantean. Recientemente se ha incorporado en la cartografía el parcelario catastral que permitirá contar con los datos de titularidad de la propiedad, ejes de calles de centros urbanos y suburbanos con la información de nombre y numeración por izquierda y derecha de todos los departamentos de la provincia de Mendoza.

Esta cartografía se encuentra georreferenciada y proyectada en el sistema POSGAR 94- WGS84, cuenta, adicionalmente, con más de 2.000 km² de imágenes satelitales de los centros urbanos de la provincia con tomas de 41cm de resolución.

Esta funcionalidad ha dado muy buenos resultados al momento de dar asistencia desde el despacho a las unidades que se encuentran en el terreno y necesitan información referencial de edificios, calles, pasadizos, etc.

En definitiva, estamos satisfechos por la fiabilidad de la solución de Amper, que ha permitido alcanzar un alto nivel de funcionamiento del servicio de emergencia 911 de la Provincia, y por la mejora permanente del sistema que nos facilita introducir avances técnicos que nos mantiene a la vanguardia de este tipo de soluciones.



Amper es Innovación

Ofrecemos soluciones de vanguardia



Ser capaces de desarrollar soluciones de vanguardia tecnológica ha sido una de las claves que explican cómo Amper ha podido acceder a los mercados internacionales desde una posición de liderazgo. La apuesta por la innovación nos permite contar con productos y servicios diferenciales con los que competir aportando valor añadido a nuestros clientes. ↙



Una apuesta decidida por la innovación y el desarrollo de productos propios

En Amper creemos que sólo aquellas empresas que continúen innovando en sus procesos, productos y servicios podrán aprovechar las oportunidades que ofrece un contexto económico como el actual. Esta idea es la que ha llevado a la Compañía a mantener su compromiso con el I+D+i. A pesar de la difícil situación económica, en 2009, ha mantenido su apuesta por la innovación, con una inversión que alcanzó los 12,65 millones de euros –lo que representa más de un 4% de la facturación–. Una tarea a la que se dedicaron 156 personas. Estas cifras sitúan a Amper como una de las principales empresas europeas inversoras en innovación. Ocupa el puesto 14 dentro del total de las empresas españolas (el sexto en inversión por ingresos y el quinto en inversión por empleado), según el ranking *EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, elaborado por la Comisión Europea.

Toda esta inversión se ha destinado a aquellas áreas en las que Amper cuenta con un liderazgo reconocido internacionalmente, otorgando una atención especial a aquellas líneas de productos que cuentan con ventajas diferenciales: Sistemas de

Mando y Control, Protección de Fronteras, Gestión de Emergencias y Criptosistemas.

Amper ha seguido trabajando en estos proyectos desde un enfoque de tecnología dual, es decir, susceptibles de aplicarse tanto en el ámbito civil como en el militar. Así, en 2009, se avanzó en el desarrollo de software de sistemas de mando y control, simulación o sistemas de vigilancia de fronteras y gestión de emergencias: la familia de productos **ne.on** para el ámbito de Defensa y **nemesis** en el ámbito civil. Gracias a nuestra experiencia en sistemas de mando y control para Defensa hemos podido desarrollar sistemas de control para la coordinación de fuerzas como Protección Civil, Bomberos, Policía o Ambulancias, ofreciendo así una respuesta eficaz a situaciones de emergencia y catástrofe. Por otra parte, la experiencia adquirida en los sistemas de gestión de comunicaciones civiles ha sido muy relevante para el desarrollo de sistemas aplicables al ámbito militar.

En definitiva, se trata de productos que nos sitúan en la punta de lanza tecnológica y hacen posible nuestra estrategia de expansión hacia mercados internacionales.

Además, el grado de madurez alcanzado por los departamentos de I+D de Amper nos sitúan en una excelente posición para participar en proyectos de

innovación nacionales e internacionales. Entre los programas de innovación impulsados por la administración española pueden citarse los CENIT y AVANZA.

El Programa CENIT prevé la financiación de grandes proyectos integrados de investigación industrial de carácter estratégico, gran dimensión y largo alcance científico-técnico orientados a una investigación planificada en áreas tecnológicas de futuro y con potencial proyección internacional. Está impulsado 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.

El Plan Avanza fomenta el desarrollo del sector TIC en nuestro país a través de un ambicioso plan de financiación (1.516 millones de euros durante 2009).

Colaboración en I+D con instituciones educativas y de investigación

Como parte de su compromiso con las instituciones educativas y de investigación, Amper ha alcanzado acuerdos con la Universidad Politécnica de Valencia, la Universidad de Alcalá de Henares, la Universidad Carlos III, la Universidad Autónoma de Bellaterra y la Universidad Politécnica de Madrid para trabajar en el desarrollo de productos y soluciones innovadoras en el ámbito de las comunicaciones y de los sistemas de información, así como para el desarrollo de la Sociedad de la Información. Asimismo, también participa con el Instituto Nacional de Técnica Aeroespacial (INTA) en el proyecto INTEGRA.

Visión de futuro

La inversión en innovación, bien en solitario o a través de consorcios, tiene que responder a un doble

objetivo: a corto plazo, propiciar el desarrollo de productos que se incorporen al portfolio de Amper o que supongan mejoras de los productos ya existentes; a medio plazo, ser una apuesta por aquellas tecnologías que serán determinantes en nuestras áreas de actuación: web ontológica, audio y video mining, herramientas de ayuda a la decisión, automatización de órdenes, etcétera. Las seis líneas de proyectos definidas más adelante en este capítulo son las apuestas estratégicas de Amper para mantener su liderazgo.



amper.LAB, un laboratorio al servicio de la innovación y la excelencia

En el año 2007, Amper decidió dar un paso más en su estrategia innovadora con la puesta en marcha del primer centro de experimentación Network Enabled Capability (NEC) de España, tanto a nivel empresarial como gubernamental. ↙

A través de él, Amper cuenta con un laboratorio donde se puede poner en marcha la experimentación del desarrollo de conceptos de operaciones (CDE, en sus siglas en inglés) y arquitecturas de sistemas o federaciones de sistemas, así como la realización de ejercicios de experimentación e interoperabilidad tanto nacionales como internacionales.

Gracias a él, Amper cuenta con una infraestructura que pone a disposición de sus clientes para: integrar las soluciones NEC en un centro de experimentación con una arquitectura basada en servicios (SOA); desplegar nuevos sistemas, antiguos o de terceros, permitiendo su interoperabilidad; conectarse con otros centros de experimentación; facilitar la experimentación de nuevos conceptos y capacidades militares; e incorporar nuevos avances tecnológicos, entre otros.

Durante 2009, amper.LAB ha puesto en marcha el demostrador de los sistemas de información y vetrónica para un nuevo vehículo táctico. El demostrador permite la operación conjunta de los sistemas del vehículo con los sistemas reales en operación en el Ejército de Tierra.

Proyectos más relevantes

Los proyectos de investigación más relevantes en España y Europa en los que participa Amper son: Integra, Globe, Tecamis+, IDS3D, Wolf y Sintonía.

+ Proyecto INTEGRA

Se trata de un proyecto nacional destinado al desarrollo de herramientas de ayuda para el control de fronteras no reguladas y para la toma de decisiones en situaciones de crisis. Cuenta con un presupuesto global de 28,4 millones de euros, subvencionado por el Programa CENIT en un 50%. Amper lidera un consorcio de empresas y participa en él asumiendo un 34% del proyecto. Las herramientas con las que se está trabajando presentan simulaciones de diferentes escenarios que sirven para automatizar los procesos de decisión.

+ Proyecto GLOBE

GLOBE es un proyecto destinado a definir el futuro Sistema de Gestión de Fronteras de la Unión Europea. Amper ha liderado los trabajos correspondientes a las fronteras no reguladas. Durante 2009, terminó la primera fase que consistía en un estudio inicial de viabilidad. La presentación de las conclusiones a la Comisión Europea tuvo lugar el 24 de

junio de 2009 en Bruselas. El proyecto ha supuesto una inversión de 1,1 millones de euros y ha estado subvencionado por la UE dentro de su programa FP7.

+ Proyecto TECAMIS+

Amper lidera este proyecto de I+D que trabaja en un desarrollo que aproveche al máximo las funcionalidades de la Internet del futuro. El proyecto se ha incluido dentro del Plan Avanza que auspicia el Ministerio de Industria y supondrá una inversión de 8 millones de euros durante los próximos tres años. El proyecto está subvencionado en un 11% y cuenta con financiación pública del 50%.

TECAMIS+ pretende elaborar una nueva arquitectura modular constituida por entornos multiagente colaborativos integrados en la Web Semántica. A través de ella, se propiciará la convergencia de tecnologías empleadas por organizaciones como el Ejército, la Policía, la Guardia Civil o Protección Civil y así facilitar su colaboración en situaciones de crisis que requieran su actuación conjunta.



+ Proyecto IDS3D

Amper está desarrollando una nueva tecnología para la generación de escenarios virtuales en tiempo real de un entorno controlado (infraestructuras, refinerías, puertos, áreas de seguridad), a partir de los datos provenientes de cámaras fijas desplegadas en un área concreta y de otros sistemas de vigilancia.

El interés de esta investigación tecnológica, llevada a cabo por Amper, CeDIInt de la Universidad Politécnica de Madrid y Novagenia Information Technologies, ha hecho que el Proyecto haya sido elegido para su financiación por el subprograma Avanza I+D del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio a través de la convocatoria de ayudas de Acción Estratégica de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información del año 2009.

+ Proyecto Wolf

Se trata de un proyecto destinado a la EDA (*European Defence Agency*) relacionado con redes de comunicación urbanas. Amper trabaja en sistemas de conciencia situacional (*situation awareness*) que definen la posición y el rol de cada uno de los participantes en entornos de combate urbano o en situaciones de emergencia.

+ Proyecto Sintonía

El proyecto Sintonía cuenta con ayuda financiera dentro del programa CENIT. Amper participa en un consorcio de empresas que tienen el objetivo de desarrollar tecnologías clave para reducir el impacto medioambiental y aumentar la eficiencia de las aeronaves no tripuladas (UAVs) mediante la introducción de mejoras radicales en todo su ciclo de vida. El papel de Amper se centra en el desarrollo de comunicaciones tierra-aire.

Testimonio:

CENTRO PARA EL DESARROLLO
TECNOLÓGICO INDUSTRIAL (CDTI)

MAURICI LUCENA

Director General



La innovación tecnológica ha cobrado un valor fundamental en las empresas. A pesar de las dificultades por las que están pasando todas las economías desarrolladas, casi nadie cuestiona las numerosas ventajas que ofrece la innovación como uno de los principales pilares de la actividad empresarial, fuente de crecimiento y bienestar de cualquier sociedad.

En esta cultura de la innovación en la que están implicados todos los agentes sociales, la función que desempeña el sector público al movilizar recursos y orientar esfuerzos hacia la I+D es importante. El Gobierno español, y en especial el Ministerio de Ciencia e Innovación (MICINN) y el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), tienen muy presente el papel del sector público para conseguir que nuestro país sea tecnológicamente más competitivo.

España es el país europeo cuyo Gobierno ha realizado un mayor esfuerzo relativo en el terreno de la investigación, el desarrollo y la innovación en los últimos años. Así lo reflejan los Presupuestos Generales del Estado que, a lo largo de la anterior legislatura, han multiplicado por 2,3 las partidas dedicadas a la I+D+i.

A raíz de la creación del Ministerio de Ciencia e Innovación, el CDTI pasó a formar parte de este departamento y en este nuevo marco se ha convertido en el principal agente de financiación pública y de coordinación de la I+D+i empresarial del Gobierno de España, además de constituirse en ventanilla única de apoyo a las compañías que apuestan por la innovación para incrementar su competitividad.

Entre los programas que impulsa el CDTI, la iniciativa CENIT (Consortios Estratégicos Nacionales

"Desde el CDTI estamos apoyando a las empresas innovadoras para conseguir que España sea tecnológicamente más competitiva".



de Investigación Técnica) apoya grandes proyectos integrados de investigación industrial de carácter estratégico, gran dimensión y largo alcance científico-técnico, orientados a una investigación planificada en áreas tecnológicas de futuro y con potencial proyección internacional. Para estos proyectos la intensidad de ayuda pública es muy alta: una subvención del 50 por ciento del presupuesto total.

Amper está presente en dos de estos proyectos CENIT: el Proyecto Integra y el Proyecto Sintonía. INTEGRA es un proyecto de investigación en tecnologías para la gestión de la migración y el proyecto SINTONÍA tiene como objetivo principal reducir el impacto medioambiental y aumentar la eficiencia de las aeronaves no tripuladas (UAVs) mediante la introducción de mejoras radicales en todo su ciclo de vida.

INTEGRA es un proyecto que se inició en 2008 y que tiene prevista su culminación en 2011. He tenido ocasión de conocer personalmente cómo ha incorporado Amper en el proyecto su tecnología de Sistemas de Vigilancia de Fronteras no reguladas y de escenarios de simulación, y estoy seguro de que contribuirán al éxito del mismo.

Siempre es una satisfacción apoyar a las empresas que han hecho de la innovación el eje central de su estrategia. En el CDTI estamos convencidos de

que la I+D+i está jugando un papel clave en nuestra economía y va a ser, sin duda, una de las palancas que permitirán mejorar nuestra productividad y crear un empleo de mayor calidad, más cualificado y mejor remunerado. Tengo la seguridad de que las compañías que sepan aprovechar las oportunidades que ofrece este periodo de dificultades económicas, Amper entre ellas, serán las que lideren los mercados que surjan al final de este ciclo.



Amper es Compromiso

Hacemos todo lo necesario





Alcanzar la excelencia en nuestras actividades sólo es posible si elevamos al máximo nuestro compromiso con todos aquellos con los que nos relacionamos. Nuestra capacidad para responder a las expectativas y crear valor para nuestros accionistas, clientes, empleados, proveedores y para el conjunto de la sociedad es un elemento esencial para asegurar el éxito de nuestra tarea. ↙



Responsabilidad y Transparencia

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

Para Amper, el compromiso con todos sus públicos de interés es la mejor manera de ejercer la responsabilidad empresarial y contribuir al desarrollo sostenible de la sociedad. La transparencia y el diálogo con nuestros accionistas, la eficacia en la gestión, la apuesta por la innovación y el control en la ejecución de nuestros proyectos, las alianzas y la estrecha colaboración con nuestros proveedores, la contribución a causas sociales, así como la preservación del medioambiente son los ejes de nuestra política de Responsabilidad Social Corporativa.

En Amper entendemos la sostenibilidad desde su triple vertiente (económica, social y medioambiental). Esto se concreta en la decisión de afrontar con eficacia los retos que nos plantea nuestro público objetivo.

La transparencia, la independencia del Consejo de Administración y la constante revisión de nuestras acciones para adecuarlas a la legislación y a las normas de Buen Gobierno Corporativo son la mejor garantía que podemos ofrecer a nuestros accionistas.

La eficacia en la gestión, esforzándonos en reducir los gastos y optimizar nuestras operaciones para conseguir una posición financiera sólida y estable constituye una garantía para afrontar nuestras obligaciones.

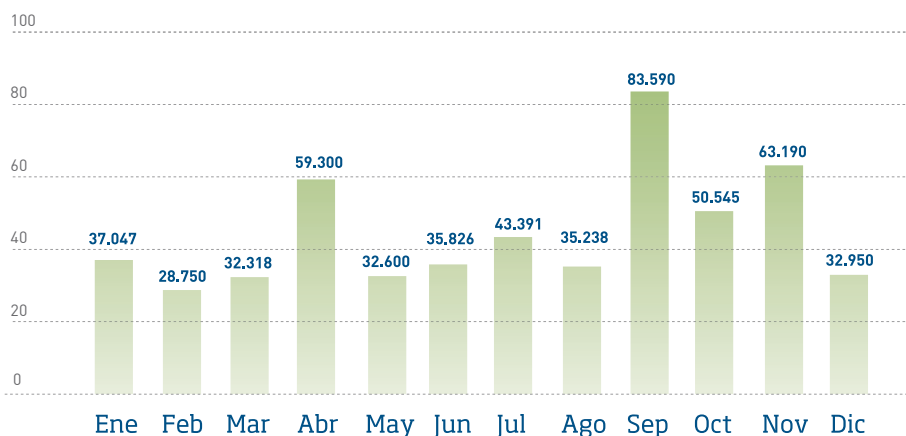
El establecimiento de relaciones comerciales honestas y responsables, el cumplimiento de nuestros compromisos y nuestra capacidad para formar equipos con nuestros clientes y proveedores nos sitúan en una excelente posición para conseguir la excelencia.

El desarrollo de todas nuestras capacidades para aprovechar el conocimiento de las necesidades de nuestros clientes nos permite desarrollar las mejores soluciones.

La puesta en marcha de una ambiciosa política de innovación nos permite afrontar los retos, adelantarnos a las necesidades futuras de nuestros clientes y crear soluciones tecnológicamente punteras que contribuyan al progreso económico y el aumento de la competitividad de nuestras empresas.

Los valores de Amper son también el eje de nuestra relación con nuestros principales públicos de interés: nuestros accionistas, nuestros clientes y proveedores, nuestros empleados y con el conjunto de la sociedad.

Contratación media diaria



Compromiso con nuestros accionistas

Generar valor a medio y largo plazo para nuestros accionistas representa una de nuestras prioridades, pues son ellos los que nos garantizan una sostenibilidad económica desde la que conseguir el progreso del conjunto de nuestros grupos de interés. Mantenerlos informados del estado y evolución económica y financiera así como de nuestras actividades es para nosotros un deber y una responsabilidad. De acuerdo con nuestros valores, Amper tiene un compromiso de total transparencia.

Durante 2009, Amper ha mantenido su política de información con los mercados financieros. A lo largo del año, se han desarrollado un buen número de presentaciones a los inversores institucionales, entidades financieras y analistas. Ha participado en foros especializados, tanto nacionales como internacionales, donde ha tenido la oportuni-

dad de presentar sus resultados y perspectivas de negocio, entre ellos el *Foro Small y Med caps* organizados por BME en París y Madrid, así como encuentros *one on one* tanto en España como en el resto de Europa.

A finales de 2009, Amper contaba con 15.300 accionistas. El volumen de contratación estuvo por encima de los 11,4 millones de títulos, muy superior a la media de las compañías del Índice Ibex Small Caps. Además, un total de nueve entidades realizaban informes de análisis de cobertura de forma periódica. Asimismo, hay que señalar que el 62,84% del accionariado participó en la última Junta General de Accionistas.

Amper pone especial empeño en atender todas las demandas de información sobre temas relacionados con el negocio de la compañía y sus perspectivas de futuro. Asimismo, en la renovación de la página Web, que

se ha realizado en 2009, se ha puesto una especial atención para recoger todas aquellas cuestiones que pudieran resultar de interés para nuestros accionistas e inversores, tanto nacionales como internacionales. Éstas se actualizan periódicamente.

GOBIERNO CORPORATIVO

Amper dispone de un modelo de Gobierno Corporativo basado en la transparencia y la igualdad plena de derechos de los accionistas. Está impulsado por el Consejo de Administración y sigue los principales estándares nacionales e internacionales.

El Consejo de Administración de Amper está compuesto por diez miembros. Tres consejeros dominicales, seis consejeros independientes y un consejero ejecutivo, que garantizan una estructura acorde con las recomendaciones de los Códigos de Buen Gobierno corporativo.

Número de acciones ordinarias	Accionistas	Total Acciones	Participación en el Capital
Hasta 500	11.342	1.772.838	6,02
De 501 a 2.000	3.124	3.245.032	11,02
De 2.001 a 5.000	580	1.880.666	6,38
De 5.001 a 10.000	140	1.015.757	3,45
De 10.001 a 50.000	80	1.601.903	5,44
De 50.001 a 100.000	14	1.023.035	3,47
De 100.001 a 300.000	10	1.749.042	5,94
De 300.001 a 500.000	1	340.427	1,16
De 500.001 a 1.000.000	4	2.726.976	9,26
Más de 1.000.001	5	14.101.830	47,87

Siguiendo las mejores prácticas en el ámbito de Buen Gobierno, Amper ha separado las funciones de Gobierno y las de Gestión tras el nombramiento, el 3 de febrero de 2009, de un Presidente no Ejecutivo. El Presidente asume funciones institucionales y de enlace entre el Consejo de Administración y la dirección ejecutiva de la compañía, cuyo primer representante es el Consejero Delegado.

En el año 2009, los consejeros de Amper tomaron la decisión de invertir en acciones de la Compañía el 50% de la remuneración fija que recibieron en función de su cargo durante el segundo semestre del año.

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 2 independientes y 1 dominical; y la Comisión de Estrategia e Inversiones, que se creó en el año 2008, y que durante este año ha incrementado su composición con un nuevo consejero, dejándola en 2 dominicales, 3 Independientes y un ejecutivo. El Consejo de Administración supervisa y aprueba la actuación de estos órganos de gobierno.

Adaptación a la normativa

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 con el 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.

En relación con el ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2009, el Consejo de Administración ha aprobado el 24 de febrero de 2010 el Informe Anual de Gobierno Corporativo. Puede ser consultado en el soporte electrónico que acompaña a este Informe Anual o en la página web: www.amper.es.



Compromiso con nuestros proveedores

Uno de los pilares sobre los que se sustenta el éxito de la estrategia empresarial de Amper es el desarrollo de acuerdos con los principales proveedores de servicios y tecnologías del sector. Fraguamos alianzas con los mejores proveedores de soluciones tecnológicas del sector para complementar conocimientos y tecnologías y dar así respuesta a las necesidades de nuevos clientes y mercados. El objetivo no es otro que garantizar la máxima calidad en nuestros productos y soluciones.

La relación que establecemos con nuestros partners y proveedores se basa en criterios de confianza, honestidad y comunicación. La selección de los mismos se hace garantizando una adecuada planificación de ésta y asegurando la confidencialidad de las informaciones compartidas. Con ellos, formamos equipos en los que compartimos información y objetivos con el fin de alcanzar los mejores resultados.

Ésta es la línea que se ha seguido en la relación de Amper con Thales y cuyo fruto fue la creación conjunta de la empresa Amper Programas, en la que Amper cuenta con una participación del 51% y Thales del 49%, y que conforma la unidad de negocio Amper Defensa. Esta fructífera relación ha dado lugar a

proyectos como el que se está desarrollando en Suiza, donde ambas compañías están desarrollando el Sistema de Mando y Control para el ejército de este país. En 2009, además, la Unidad de Defensa ha alcanzado acuerdos con Thales para el desarrollo y comercialización conjunta de nuevos productos para los mercados internacionales. En concreto, el desarrollo de equipos de control de comunicaciones DKU para los futuros helicópteros NH-90 y los sistemas de control remoto inalámbrico (MMI) para equipos de radio.

Para el desarrollo de actividades de Integración de Redes y Sistemas, la Unidad de Telecom cuenta con alianzas con Cisco, Aastra, Nortel, Tellabs, RAD y HP, que se plasman en el más alto grado de cualificaciones técnicas, como son el Cisco GOLD Partner y el Aastra Premium Partner. Además, se ha convertido en Voice Partner de Microsoft.

En las actividades de Equipos y Servicios de Acceso de la Unidad de Telecom hemos ido de la mano de Telefónica en su desarrollo en Latinoamérica y hemos desarrollado una estrategia de 'partner manufacturing' con proveedores asiáticos, con los que colaboramos en el desarrollo de productos innovadores que puedan ser comercializados en los mercados español y latinoamericano, optimizando los costes.





Gestión de proyectos

La mejora de la gestión también redundará en un mejor servicio a nuestros clientes. Con este fin, la compañía ha desarrollado para su implantación en 2010 un nuevo sistema de gestión de proyectos. ↙

Este sistema facilita a las Direcciones Generales de cada una de las unidades el seguimiento permanente de la evolución de los proyectos, así como identificar y evaluar las incidencias que se puedan producir a lo largo de su desarrollo. Para ello emplea un sistema de clasificación estandarizado que permite contar con una información precisa y actualizada de su desarrollo.

El sistema ofrece información de cada uno de los proyectos en marcha, así como de las carteras de cada una de las Unidades de Negocio, de manera que puedan conocerse los posibles problemas que están afectando al desarrollo de los mismos o puedan preverse para el futuro con el fin de asegurar la adecuada ejecución de los mismos, en los tiempos, plazos, especificaciones y costes acordados con nuestros clientes.

En definitiva, el sistema busca conseguir una mejor gestión con el fin de satisfacer las demandas de nuestros clientes y responder completamente a sus expectativas.

Compromiso con nuestros clientes

Ofrecer a nuestros clientes productos y soluciones de vanguardia que respondan a sus necesidades y que tengan los máximos estándares de calidad constituye una de las claves de nuestra gestión empresarial.

Amper trabaja para crear soluciones innovadoras para sus clientes, tratando de aportar nuevas y diferentes ideas para su negocio. En las relaciones con ellos, los profesionales de la compañía actúan de forma proactiva, realizando propuestas que les permitan solucionar sus necesidades y responder siempre a las expectativas creadas.

La gestión de la calidad es uno de los pilares sobre los que asentamos nuestras relaciones con el cliente. Cuidamos permanentemente la calidad de los sistemas, equipos, productos y servicios que ofrecemos y hacemos un seguimiento de los mismos. Para garantizarlo, cada Unidad de Negocio revisa y propone anualmente sus objetivos de calidad. Amper cuenta con las certificaciones de calidad más relevantes para sus actividades, incluyendo las normas ISO 9001, ISO 9100, ISO 14001 y PECAL para proyectos en el ámbito de Defensa y Homeland Security.

Compromiso con la sociedad y el medioambiente

Amper se implica de manera proactiva en las Comunidades donde opera. Nuestro compromiso con la sociedad incluye una vocación de presencia en todas las regiones de nuestro país. Para ello buscamos activamente acuerdos con empresas locales de las distintas comunidades autónomas.

Además, 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 instituciones públicas y los gobiernos hemos apostado por la transparencia y la ética.

En Brasil, Amper colabora con diferentes asociaciones benéficas como la *Associação Saúde Criança Renacer* (*Asociación Salud Niño Renacer*), que da asistencia a los niños que reciben alta del *Hospital da Lagoa*, Río de Janeiro, y a sus familias, con el objetivo de romper el ciclo de la pobreza; la *Fundación Maria Carolina*, que se dedica a cuidar niños y jóvenes en situación de riesgo social, enviados por el poder público, hasta que puedan volver a vivir con sus familias o alcancen la mayoría de edad; y *Casa Hope*, que



ofrece apoyo biopsicosocial y educacional a personas pobres, niños y adolescentes, que sufren de cáncer o hayan recibido trasplante de médula ósea, hígado o riñones, y a sus acompañantes, durante el período de tratamiento, con el objetivo de mejorar las condiciones de enfrentar la enfermedad y prepararlos para la reinserción social, entre otras.

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 de éste, 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.



Testimonio:

ENDESA

ENRIQUE MUR

Gerente de Telecomunicaciones de la zona
Catalana de Endesa

La afinación y fiabilidad de los productos de Amper, en un terreno tan crítico como es el control de las comunicaciones, es la clave de nuestra satisfacción como clientes y de nuestra colaboración.

Endesa es la primera compañía eléctrica de España y la principal empresa eléctrica en Chile, Argentina, Colombia y Perú y está presente en Brasil. La longitud de las líneas de la red de distribución de ENDESA a fines de 2008 se situó en 305.113 km, de los cuales, el 36,8 por ciento, corresponde a líneas subterráneas. Para nosotros es esencial tener una red de comunicaciones que garantice el telecontrol y la operación de la red eléctrica en situaciones adversas, así como facilitar comunicación segura entre Centros de Control y las instalaciones de la Red de Distribución eléctrica.

La colaboración entre Amper y Endesa viene de lejos. Amper ha desarrollado para Endesa un sistema de coordinación de comunicaciones que permite gestionar integradamente todas las comunicaciones y la información de servicio entrantes, sea cual sea la red de origen.

También recurrimos a Amper como integrador cuando tuvimos la necesidad de implementar una red de comunicaciones que soportara la detección y reposición a distancias de cortes de suministro eléctrico en zonas urbanas muy pobladas de Cataluña. Esta red sustituía la red analógica PMR, insuficiente por la ineficiencia en el uso del espectro de radio reservado para el sector eléctrico. Además el PMR, precisaba

"Lo que más valoramos de la relación con Amper es la continuidad del producto, la adaptación a nuestras necesidades y la fiabilidad de sus soluciones".



de dos bases de radio separadas, una para voz y otra para datos.

Analizamos con Amper diferentes alternativas y al final apostamos por TETRA porque nos permitía pasar el telecontrol a tecnología IP e integrar voz y datos en la misma red. La solución de Motorola –el sistema Dimetra IP– nos pareció sólida y fiable para la transmisión de datos de telemetría, además de proveer de servicios de voz para mantener las comunicaciones con las brigadas de campo. Por último, la red TETRA nos permitía supervisar en tiempo real las conexiones.

El primer reto que afrontamos fue justificar la inversión, pues el cambio a esta tecnología tenía un importante coste económico. Al principio, el sistema no cumplía con todas las expectativas generadas. Amper demostró su compromiso con Endesa impulsando que la solución de Motorola se adaptara a nuestros requerimientos y necesidades. El compromiso de Amper con el servicio al cliente y su profesionalidad, ha hecho posible que, en un primer contrato se desarrollaran ocho estaciones base y, en la actualidad, estén en funcionamiento quince. A día de hoy, ya no son expectativas sino realidades, estamos plenamente satisfechos de la solución adoptada por su gran rendimiento, fiabilidad y capacidad.

El compromiso entre Amper y Endesa nos permite seguir evolucionando nuestro sistema de comunicaciones. Actualmente estamos desplegando con Amper un ambicioso proyecto denominado Puesto Único de Telefonía. Vamos a poder gestionar las comunicaciones radio y telefónicas entre los Centros de Control de zona, el personal de operación y el personal de mantenimiento de las instalaciones. Queremos conseguir que los diferentes territorios con presencia de Red de Distribución de Endesa –Baleares, Andalucía, Cataluña, Aragón y Canarias– puedan apoyarse entre sí en caso de contingencia y se pueda supervisar y mejorar su gestión con carácter global.

Con este nuevo sistema, los operadores del sistema utilizarán las mismas aplicaciones en todos los territorios, ampliándose la funcionalidad anterior con nuevas prestaciones tales como la integración de comunicaciones con la red TETRA y los sistemas de control de la red eléctrica. Ya existen sistemas piloto instalados en tres territorios.

La colaboración continuada con Amper, su implicación con nuestras necesidades y su compromiso en la mejora continua de sus productos, hace que Endesa disponga hoy de las mejores soluciones para la gestión y control de su red de distribución eléctrica.



Amper es Equipo

Unimos esfuerzos para lograr un objetivo común





Contar con un equipo profesional altamente cualificado, preparado, motivado e identificado con los objetivos de la compañía es esencial para asegurar el éxito de nuestra estrategia. Su capacidad de adaptación, su compromiso con el cliente, su visión innovadora y la búsqueda de la excelencia, nos permite superar las expectativas y afrontar nuevos desafíos. ↙



En el cada vez más complejo contexto empresarial de creciente competitividad en el que nos movemos, la capacidad para desarrollar nuevos productos y soluciones, las actuaciones responsables, el respeto a las prácticas éticas y el cumplimiento estricto de nuestros compromisos son parte consustancial de las empresas que quieren ser referencia. Todas las personas que forman Amper comparten esta visión. Saben que son parte esencial del proyecto y que sólo su esfuerzo, dedicación, motivación y conocimientos nos permite afrontar los retos y profundizar en la innovación de nuestros productos y en la internacionalización de nuestras actividades. Su colaboración y compromiso con nuestros clientes y proveedores, así como el aprovechamiento de las sinergias entre las diferentes divisiones de la compañía, colocan a Amper en la posición necesaria de liderazgo para cumplir nuestros objetivos y mantener la senda del crecimiento y los buenos resultados.

A 31 de diciembre de 2009, nuestra plantilla profesional estaba compuesta por 1.242 personas. De ellos, 220 desarrollan su actividad fuera de España. El 35% son ingenieros y el 17% hacen trabajo comercial con nuestros clientes. El 49% de la plantilla tiene menos de 40 años.

En los últimos tres años, el equipo profesional de Amper ha avanzado en un proceso de cambio cultural

que nos ha permitido pasar de ser un conglomerado de empresas con visiones y objetivos diferentes, a definir una visión estratégica compartida. La actuación conjunta de las distintas Unidades y departamentos ha contribuido a mejorar la eficacia de nuestras actividades y nos permite ofrecer a nuestros clientes un mismo compromiso en su relación con la compañía. Este proceso que iniciamos en 2007 bajo el nombre simbólico de “One Vision”, continuó en 2008 con la identificación de los cuatro valores que nos definen como Compañía: Excelencia, Innovación, Compromiso y Equipo.

Estos cuatro valores que nos identifican como organización se han trasladado a un conjunto de competencias clave que les dan contenido y que permiten la medición del grado de cumplimiento. Éstas han surgido del análisis realizado por la plantilla, con el apoyo de expertos en la materia. El objetivo es establecer un sistema de evaluación para identificar aspectos de mejora que aporten mayor valor añadido, generen sinergias entre los diferentes profesionales y los vinculen a un proceso de formación continuo.

Evaluación 360°

Después de realizar un primer proceso de evaluación en el ejercicio anterior, en 2009 se ha profundizado

en el método realizando una apuesta por un modelo más sencillo y objetivo: un modelo 360° que permite la evaluación de cada empleado por sí mismo, por los compañeros con los que se relaciona, por su mando y por sus subordinados. En total, 650 personas fueron evaluadas por este proceso a través de 2.150 evaluaciones.

Los resultados de las evaluaciones y la realización de una encuesta entre el conjunto de la plantilla refleja que el 66% consideran adecuadas las competencias ligadas a cada puesto de trabajo y cree que el sistema de evaluación es acertado.

Con el fin de conseguir la plasmación de este cambio cultural en el que Amper se encuentra inmerso, el Departamento de Recursos Humanos ha estado trabajando durante 2009 en las líneas que desarrollamos a continuación.

La integración de los equipos

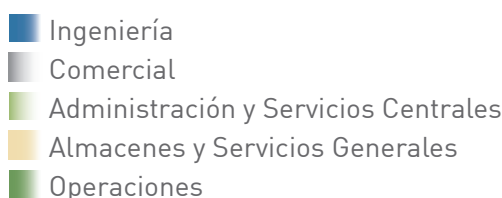
El proceso de integración de las plantillas de las empresas adquiridas en 2006 y 2007 ha continuado en 2009. A lo largo de este ejercicio se ha avanzado en la integración física del personal y en su identificación con la visión y valores de la compañía. De hecho, en la Unidad de Homeland Security se ha procedido a la integración de los equipos comerciales de las

empresas Fedetec y Knosos para alinear nuestros servicios con las necesidades de nuestros clientes. Se está propiciando, además, la creación de comités y equipos de trabajo (Comité de Innovación, Comité Comercial, Comité de Márketing, Comité de Redacción 'One Vision') para fomentar el intercambio de ideas y experiencias y facilitar las elevadas sinergias operativas en la gestión del conocimiento.

El desarrollo y atracción del talento

El compromiso e identificación de los profesionales con el proyecto de la compañía pasa, en buena medida, por nuestra capacidad para poner en marcha una adecuada cultura de desarrollo y crecimiento personal que abarque a toda la organización. Es responsabilidad del departamento de Recursos Humanos desarrollar y poner en práctica una estrategia para fomentar el crecimiento personal y desarrollar los puntos fuertes de cada empleado.

Amper apuesta por una formación continua pensada para contribuir al desarrollo profesional del empleado. Para ello, ha puesto en marcha un plan de formación que se adapta a las competencias y conocimientos diversos de cada uno de los empleados, así como a las necesidades de cada uno de los puestos. Este plan trata de dar respuesta a las necesidades formativas de cada empleado. Permite,



RRHH por funciones

en definitiva, que la plantilla pueda adquirir los conocimientos, capacidades y habilidades relevantes para el desempeño óptimo de sus responsabilidades. Para facilitar este proceso se ha desarrollado una herramienta online, ubicada en la Intranet de Amper, para la gestión de acciones formativas de todo tipo que puedan vincularse con los planes de desarrollo y formación personal. Durante 2009, se han desarrollado un total de 885 acciones formativas.

En todo este proceso, el desarrollo de los modelos de evaluación del desempeño juega un importante papel, ya que permiten analizar los puntos de mejora de cada uno de los profesionales y establecer las pautas de su proceso formativo.

Amper busca contar con los mejores profesionales para ponerlos a disposición de la estrategia corporativa. La contratación de personal y la promoción interna se basa en esta premisa. La compañía cuenta

con acuerdos con varias universidades y escuelas de negocio para acceder al talento desde los últimos años de formación.

La adaptación y adecuación de la plantilla a las necesidades de negocio

Para adaptar y adecuar sus recursos a las necesidades actuales y futuras de la compañía, Amper ha planificado un ajuste laboral en la plantilla que se ha llevado a cabo en los primeros meses de 2010. En su realización, se ha colaborado activamente con los representantes sindicales presentes en los comités de empresa de la compañía, con el fin de conseguir el menor impacto posible en el personal afectado. El ajuste se ha realizado mediante un programa de bajas incentivadas, un plan de prejubilaciones y la amortización de puestos. La voluntad de negociación de las partes ha permitido que éstas se hayan realizado en

un clima de tranquilidad y sin conflictividad laboral. En total, las indemnizaciones laborales no recurrentes han ascendido a 9,9 millones de euros.

El ajuste de procesos y estructuras laborales llevados a cabo permitirán obtener un ahorro anualizado de 9 millones de euros. Al mismo tiempo, el proceso de internacionalización que se está llevando a cabo en las Unidades de Defensa y Homeland Security ha hecho necesario integrar en sus respectivos equipos a nuevos profesionales y propiciar la movilidad de puestos entre las diferentes Unidades con el fin de aprovechar su talento en tareas más acordes a sus conocimientos.

La apuesta por la comunicación interna

El proceso de cambio cultural que Amper está realizando lleva implícito una apuesta decidida por la Comunicación Interna. Para ello,



está desarrollando estrategias que contribuyen a alinear la cultura corporativa con el proyecto empresarial y su difusión entre el conjunto de la plantilla.

Esta estrategia se apoya en acciones y herramientas de comunicación dirigidas a todo el personal de la compañía. Entre otras, cabe destacar la continuación de los “desayunos informativos con la dirección”, que permiten el establecimiento de cauces de diálogo entre el equipo directivo y la plantilla. Se trata de una reunión informal, en torno a un café, en el que entre 10-15 personas de las distintas unidades de negocio de Amper tienen la oportunidad de compartir ideas, opiniones y sensaciones con miembros del Comité de Dirección. Los “desayunos”, se caracterizan por su carácter abierto y distendido. No cuentan con una agenda definida, de manera que no se establecen límites a los temas de conversación.

Este contacto directo también se mantiene en las reuniones anuales de Amper. La reunión de 2009 se llamó *It's Possible*. En ella, más de 200 personas han participado y trabajado en la mejora de las competencias ligadas a los valores. Estas reuniones sirven, además, de punto de encuentro y de difusión de las estrategias de negocio y de los planes de futuro de la compañía.

Durante el año 2009 se ha continuado con la publicación del boletín de comunicación interno *One Vision* que quiere servir de cauce para la comunicación entre los profesionales de Amper. Para su elaboración y coordinación se cuenta con un Comité de Redacción en el que participan personas de todas las Unidades de Negocio y de los Servicios Centrales. La idea con la que trabajan es la de hacer un boletín abierto en el que se den a conocer los hechos más relevantes de la compañía y de sus actividades, con una especial atención a las personas que las hacen posible. El objetivo es que todos los miembros de Amper se sientan partícipes de lo que ocurre en la compañía.

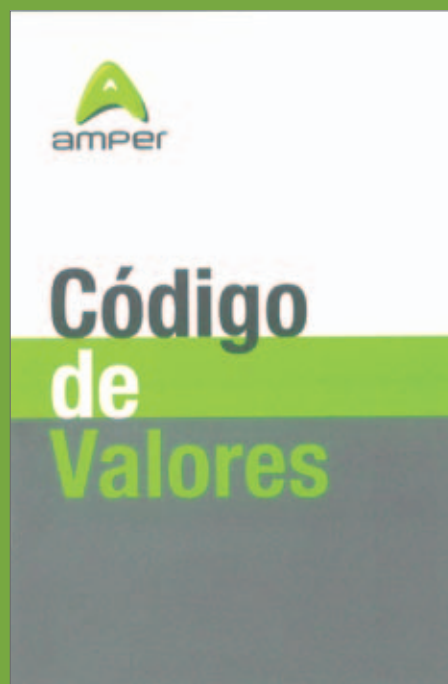




Nuestro código de valores

Como continuación del proceso de cambio cultural que Amper está llevando a cabo, la compañía ha elaborado su Código de Valores. ↙

Se trata de un conjunto de normas, ligadas a cada uno de los cuatro valores, que constituyen un referente y guía de las actuaciones de la plantilla profesional de Amper en cada uno de los diferentes ámbitos de actividad. Este código se ha repartido a todos los empleados de Amper, dando una explicación desde la línea de mando, para que de forma individual se asuma el compromiso con él. El texto se encuentra expuesto en su versión en español e inglés en la página web de amper: www.amper.es





Testimonio:

UNIVERSIDAD DE BARCELONA

JORDI DAMIÀ LÓPEZ

Gerente de la Universidad de Barcelona

La Universidad de Barcelona ha confiado a Amper el diseño de su modelo de “Universidad de la Excelencia”. A través de él, se definirán los nuevos servicios basados en tecnologías de la información y de las comunicaciones necesarios para que los investigadores y docentes puedan desarrollar proyectos más ambiciosos en el ámbito universitario. Con este proyecto, la Universidad de Barcelona pretende convertirse en un referente tecnológico a nivel europeo.

La Universidad de Barcelona (UB) ha sido la primera de las quince universidades españolas elegidas para convertirse en “Campus de Excelencia Internacional”. Una iniciativa promovida por el Ministerio de Educación que financiará a los proyectos premiados con 150 millones de euros durante el periodo 2009-2012.

La UB ha elegido a Amper para recorrer juntos el camino a la excelencia. Para ello, consideramos necesario contar con un conjunto de servicios tecnológicos que contribuyan a que puedan desarrollarse las ideas de los docentes y faciliten la realización de proyectos de investigación que transformen el conocimiento en innovación.

En un mundo cada vez más globalizado, contar con las soluciones tecnológicas de comunicación adecuadas facilita el intercambio de información y la colaboración en el desarrollo de los proyectos de investigación de los que puedan beneficiarse la sociedad en su conjunto.

En esta tarea, hemos confiado a Amper el diseño del modelo que mejor se adecua a las necesidades de la Universidad, centrándose en aquellos servicios tecnológicos orientados al usuario. La implantación de un modelo de red colaborativa de investigación con las más altas prestaciones tecnológicas, aulas

"Amper y la Universidad de Barcelona: Haciendo equipo para diseñar la universidad tecnológica del siglo XXI".



virtuales interactivas, servicios de distribución de contenidos multimedia y sistemas que permitan la movilidad mediante la ubicuidad de los servicios son los hitos de este proyecto.

Para ello, Amper ha puesto a disposición de la Universidad de Barcelona todo su conocimiento y experiencia en el mundo de las telecomunicaciones y, especialmente, en el despliegue de soluciones para crear entornos de comunicaciones unificadas y de colaboración, diseñando un modelo a medida de sus necesidades.

Como punto de partida, Amper nos propuso realizar una investigación sobre mejores prácticas, especialmente dentro de las universidades norteamericanas, para identificar prioridades de inversión y proyectos internacionalmente reconocidos por el mejor uso de la tecnología, dentro del ámbito académico, de la investigación y administrativo.

Esta primera fase se ha culminado con la entrega a la Universidad de Barcelona de un estudio completo realizado por Amper que establece las necesidades, prioriza los servicios más novedosos para el desarrollo de las actividades universitarias y define la infraestructura tecnológica necesaria para elevar a la Universidad de Barcelona al marco de excelencia.

Estamos seguros de que, formando equipo, podremos seguir avanzando en la búsqueda de la excelencia de nuestro proyecto universitario.

Amper, S.A. y Sociedades Dependientes - Balances de Situación Consolidados

Correspondientes a los Ejercicios Anuales terminados el 31 de diciembre de 2009 Y 2008.

(Miles de Euros)

	2009	2008
Activo no Corriente	144.808	149.535
Fondo de comercio (Nota 4)	81.127	87.823
Activos intangibles (Nota 5)	8.494	6.211
Inmovilizado material (Nota 6)	7.956	9.630
Participaciones en empresas asociadas (Nota 7)	4.618	6.168
Inversiones financieras a largo plazo (Nota 8)	3.707	2.971
Impuestos diferidos (Nota 19)	36.294	34.039
Otros activos no corrientes (Nota 8)	2.612	2.693
Activo Corriente	218.260	232.092
Existencias (Nota 9)	37.440	39.805
Inversiones financieras a corto plazo (Nota 8)	1.563	47
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar (Nota 10)	114.672	134.073
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	64.585	58.167
TOTAL ACTIVO	363.068	381.627
Patrimonio Neto (Nota 11)	97.289	107.093
De la Sociedad Dominante	79.580	88.188
De Accionistas Minoritarios	17.709	18.905
Pasivo no Corriente	35.630	50.014
Ingresos diferidos	1.210	337
Provisiones a largo plazo (Nota 12)	4.411	3.837
Deuda financiera (Nota 13)	26.010	37.629
Otras Cuentas a pagar a largo plazo (Nota 14)	3.999	8.211
Pasivo Corriente	230.149	224.520
Deuda financiera a corto plazo (Nota 13)	76.794	63.851
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar (Nota 14)	140.908	135.322
Pasivos fiscales (Nota 19)	12.447	25.347
TOTAL PASIVO	363.068	381.627

Las Notas 1 a 28 descritas en la Memoria Consolidada adjunta forman parte integrante del balance de situación consolidado al 31 de diciembre de 2009.

Amper, S.A. y Sociedades Dependientes - Cuentas de Resultados Consolidadas

Correspondientes a los ejercicios anuales terminados el 31 de diciembre de 2009 y 2008.

(Miles de Euros)

	2009	2008
Importe neto de la cifra de negocios (Nota 15)	285.575	359.061
+/-variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	2.337	6.478
Aprovisionamientos y consumos (Nota 18)	(180.678)	(225.649)
Resultado bruto	107.234	139.890
Otros ingresos de explotación	5.912	5.538
Gastos de personal (Nota 18)	(80.367)	(83.619)
Dotaciones a amortizaciones (Nota 18)	(6.581)	(6.036)
Otros gastos de explotación (Nota 18)	(23.710)	(28.625)
Resultado de explotación	2.488	27.148
Ingresos financieros (Nota 16)	3.087	4.942
Gastos financieros (Nota 16)	(9.104)	(8.737)
Diferencias de cambio	(868)	641
Resultado por deterioro/reversión del deterioro de activos (neto)	(6.607)	---
Resultado sociedades puestas en equivalencia	(152)	254
Resultado antes de impuestos	(11.156)	24.248
Impuesto sobre las ganancias (Nota 19)	(3.316)	(3.375)
Resultado del ejercicio procedente de operaciones continuadas	(14.472)	20.873
Atribuible a:		
Accionistas de la Sociedad Dominante	(16.842)	14.712
Intereses minoritarios	2.370	6.161
Beneficio por acción		
Básico = Diluido	(0,572)	0,499

Las Notas 1 a 28 descritas en la Memoria Consolidada adjunta forman parte integrante de la Cuenta de Resultados Consolidada del ejercicio 2009.

Directorio

AMPER

Presidencia y Oficina Central

C/ Marconi, 3. Parque Tecnológico de Madrid
28760 Tres Cantos - Madrid
Tel.: 917 243 000
Fax: 917 243 010
www.amper.es
E-Mail: informacion@amper.es

Defensa

Amper Programas

Pol. Ind. Los Ángeles. Autovía de Andalucía
Km. 12.700
28905 Getafe - Madrid
Tel: 914 532 400
Fax: 914 532 401

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: 954 400 260 ext. 228 - 229
Fax: 955 067 119

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: 96 755 319 ext. 1191

Homeland Security

Amper Sistemas

Dirección General / Dir. Comercial e Ingeniería

C/ Marconi, 3. Parque Tecnológico de Madrid
28760 Tres Cantos - Madrid
Tel.: 917 243 000
Fax: 917 243 010

Dirección de Operaciones

Pol. Ind. Los Ángeles. Autovía de Andalucía
Km. 12.700
28905 Getafe - Madrid
Tel: 914 532 400
Fax: 917 243 014

Delegación Noreste

Álaba, 140 - 7ª planta
08018 Barcelona
Tel: 933 208 305
Fax: 933 208 306

Delegación Bilbao

San Vicente, 8 - 4º G
Edificio Albia II
48001 Bilbao
Tel.: 944 233 955
Fax: 944 231 044

Delegación Algeciras

Ruiz Zorrilla - Urb. Villa Palma, 12
Algeciras - Cádiz
Tel.: 956 666 345
Fax: 956 666 345

Epicom

Pol. Ind. Los Ángeles. Autovía de Andalucía,
Km. 12.700
28906 Getafe - Madrid
Tel: 913 273 865 / 913 273 589
Fax: 913 274 049

Telecom

Integración de Redes y Sistemas España

Landata Ingeniería

Landata Comunicaciones de Empresa

Oficina Central

C/ Marconi, 3. Parque Tecnológico de Madrid
28760 Tres Cantos - Madrid
Tel.: 917 243 000
Fax: 917 243 010

Delegación Bilbao

Gran Vía, 45 - 1ª plta.
Edificio Sota
48011 Bilbao
Tel.: 944 799 400
Fax: 944 799 401

Delegación Barcelona

Tarragona, 149-157
Torre Núñez y Navarro - Planta 17
08014 Barcelona
Tel.: 932 052 618
Fax: 932 053 237

Delegación Valencia

San Vicente Mártir, 220
Entresuelos A y B
46007 Valencia
Tel.: 963 107 555
Fax: 963 803 363

Delegación Sevilla

Avda. Reina Sofía, s/n
Edificio Asistell Plta. 1ª Módulo 3
41940 Tomares - Sevilla
Tel.: 954 517 000
Fax: 954 511 449

Amper Medidata

C/ Marconi, 3. Parque Tecnológico de Madrid
28760 Tres Cantos - Madrid
Tel.: 917 243 000
Fax: 917 243 010

Telcar

C/ Marconi, 3. Parque Tecnológico de Madrid
28760 Tres Cantos - Madrid
Tel.: 915 713 000
Fax: 915 715 916

Integración de Redes y Sistemas Brasil

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

Delegación Belo Horizonte

Av. Alvares Cabral, 1030 - 9º 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 - 2º e 3º andares. Chácara Santo Antônio.
CEP 04717-004 Sao Paulo -SP- Brasil
Tel: +55 11 5180 0300
Fax: +55 11 5180 0301

Equipos y Servicios de Acceso

Amper Soluciones

Oficina Central

C/ Marconi, 3. Parque Tecnológico de Madrid
28760 Tres Cantos - Madrid
Tel.: 917 243 000
Fax: 917 243 010

Delegación Barcelona

Gran Vía de las Corts Catalanas, 259 - 261
Entresuelo 4º izq.
08014 Barcelona
Tel.: 932 965 153 / 44
Fax 918 062 050

Delegación Sevilla

Comercio, 5
Polígono Pisa
Mairena de Aljarafe
41927 Sevilla
Tel.: 954 185 989 / 954 181 858
Fax: 954 180 963

Delegación Asturias

Feijoo, 17 bajo dcha.
33205 Gijón
Tel: 985 143 661
Fax: 985 146 378

Delegación Palma de Mallorca

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

Edición y Diseño **Margen**

Impresión **Ibergráficas**

Depósito legal:

