

1 de julio a 30 de septiembre de 2009

La crisis económica generalizada ha tenido su impacto sobre los resultados de Amper en el tercer trimestre, especialmente en Brasil, pero no ha mermado el potencial de crecimiento a medio y largo plazo de la Compañía.

- ▶ Los resultados del tercer trimestre siguen reflejando el retraso acumulado en la contratación de proyectos de las operadoras en Brasil. Adicionalmente, se ha incurrido en costes no recurrentes en las Unidades de Homeland Security e IRS Brasil por importe total de 3,4 millones de euros (2,7 millones y 0,7 millones respectivamente).
 - La cifra de negocios, a 30 de septiembre de 2009, alcanza los 195,6 millones de euros, cifra un 18,6% inferior al mismo periodo del año anterior. Sin embargo, ha descendido sólo el 7% en las actividades fuera de Brasil, una cifra significativamente mejor a la evolución del mercado.
 - El Ebitda se sitúa en 5,7 millones de euros. El Ebitda, excluyendo Brasil, se ha situado en 5,8 millones de euros, en línea con los 5,2 millones de euros del tercer trimestre de 2008.
 - El Resultado atribuible, a 30 de septiembre de 2009, es de -5,8 millones de euros, si bien hubiera sido de -2,6 millones de euros de no haber incurrido en los costes no recurrentes antes mencionados.
- ▶ Para compensar esta evolución, se está realizando un importante esfuerzo de reducción de costes y se han redoblado las actividades comerciales en Brasil y los esfuerzos en la progresiva internacionalización de nuestros negocios.
 - Si bien Amper ya anticipó medidas de ajuste de costes cuando aún no se apreciaba el alcance de la crisis, tras constatar a lo largo de este ejercicio un mayor deterioro de la coyuntura económica, la Compañía ha estado tomando medidas adicionales que han supuesto un ahorro de costes a 30 de Septiembre de 2009 de 4,9 millones de euros.
 - En Brasil se está produciendo una recuperación de las actividades de IRS, con nuevos contratos por valor de 73,5 millones de Reales brasileños en los tres últimos meses, frente a los 85 millones que se obtuvieron durante todo el primer semestre. Amper sigue apostando por un mercado que ofrece unas excelentes perspectivas para los próximos años.
 - A nivel Internacional, esperamos que el importante esfuerzo realizado por las unidades de Defensa y Homeland Security se materialice a corto plazo. Nuestros productos son altamente competitivos y demandados a nivel internacional como demuestran los más de 30 proyectos en negociación en más de 20 países. Prevemos cerrar en este ejercicio el proyecto internacional más importante de la historia de Amper en un país del Oriente Medio.
- ▶ En línea con su estrategia de internacionalización, Amper acaba de sellar una alianza estratégica con *Chertoff Group* para entrar en el mayor mercado de Homeland Security del mundo, Estados Unidos. Esta compañía está liderada por el ex Secretario de Seguridad Nacional de EEUU, Michael Chertoff. En virtud de este acuerdo, Amper tiene como objetivo superar los 200 millones de euros de contratación en el mercado internacional de Homeland Security en los próximos 3 años.

En conclusión, los resultados del tercer trimestre han estado condicionados por el impacto de la crisis económica. La apuesta por la internacionalización, la entrada en Estados Unidos y el desarrollo de tecnologías de vanguardia constituyen los pilares sobre los que sustentar el crecimiento futuro a medio y largo plazo de la Compañía, una vez que se consolide la recuperación económica mundial.

INDICE

1. Evolución de Amper
2. Evolución por Actividades de Negocio
3. Cuenta de Resultados
4. Balance

1.- EVOLUCIÓN DE AMPER

La evolución de las principales magnitudes de la Compañía al cierre del tercer trimestre del ejercicio, en relación al mismo periodo de 2008, ha sido la siguiente:

PRINCIPALES MAGNITUDES

Millones de Euros

	3T 2009	3T 2008	Dif. Mn. €	%
Ventas	195,64	240,35	-44,71	-18,6%
Ebitda	5,66	11,97	-6,31	-52,7%
Resultado Atribuible	-5,83	-0,93	-4,90	-
Plantilla (nº de personas)	1249	1283	-34	-2,7%
Cartera	234,49	289,08	-54,59	-18,9%

3

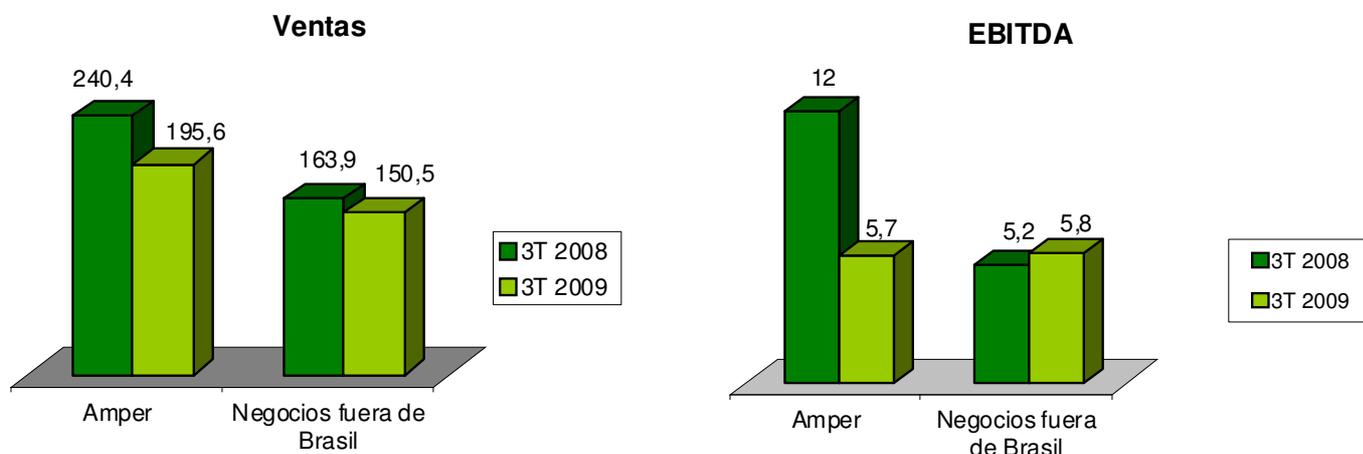
Los resultados del tercer trimestre de Amper han estado condicionados por la actual situación económica mundial y se han visto especialmente afectados por el inesperado retraso en la contratación de las operadoras de telecomunicación en Brasil.

En España, la congelación de las partidas presupuestarias de las Administraciones Públicas y la caída de las inversiones de las operadoras de telecomunicaciones y grandes clientes han tenido también su reflejo en las actividades de la Compañía. Los esfuerzos extraordinarios de contratación realizados por todas las Unidades de Negocio, nuestra sólida posición con los grandes clientes españoles y la cartera con la que se inició el año han permitido hacer frente a esta situación a la mayoría de las Unidades. En el caso de Homeland Security, Unidad de reciente creación, al impacto de la caída de la contratación en España, se ha unido un retraso de los proyectos internacionales en negociación.

A pesar de este desfavorable entorno económico doméstico, las actividades fuera de Brasil se han mantenido en línea con las del ejercicio anterior, reflejando tan sólo una caída del 7%, una cifra significativamente mejor a la evolución del mercado.

EVOLUCIÓN DE LOS RESULTADOS

Millones de Euros



Brasil:

Las actividades de Amper en Brasil han continuado afectadas por el retraso de la contratación de los proyectos previstos por parte de las operadoras de telecomunicaciones. No obstante, comienza a producirse una recuperación de la actividad. De hecho, en el tercer trimestre se han obtenido nuevos contratos por valor de 73,5 millones de Reales brasileños, frente a los 85 millones que se obtuvieron durante todo el primer semestre. Las excelentes perspectivas económicas del país y la celebración de acontecimientos como el Campeonato Mundial de Fútbol en 2014 y la Olimpiada de 2016, nos invita a seguir apostando por este mercado, tanto para las actividades de integración de redes y sistemas como de Homeland Security.

4

Medidas de Costes:

Si bien Amper ya anticipó medidas de ajuste de costes cuando aún no se apreciaba el alcance de la crisis, tras constatar a lo largo de este ejercicio un mayor deterioro de la coyuntura económica, la Compañía ha estado tomando medidas adicionales que han supuesto un ahorro de costes a 30 de Septiembre de 2009 de 4,9 millones de euros. Entre las medidas tomadas por Amper destaca la optimización de la plantilla que, en términos homogéneos, ha supuesto un ahorro de 4,1 millones de euros. Por otra parte, se ha alcanzado un ahorro en otros gastos de explotación de 0,8 millones de euros. Con todo ello se ha conseguido aminorar el efecto negativo de la caída de las ventas en los resultados.

Finalmente, conviene señalar que Amper mantiene una permanente monitorización de la situación del negocio para proteger el resultado sin que esto afecte a las inversiones estratégicas que nos permitan mantener un modelo de crecimiento sólido a largo plazo. De cara al futuro, las medidas tomadas por la Compañía permitirán que Amper comience el ejercicio 2010 con una base de costes más eficiente, lo que le permitirá beneficiarse del cambio de ciclo económico.

Internacionalización:

La apuesta realizada por la internacionalización de las actividades y negocios de Amper sigue inalterada y se confirma como una decisión acertada. Si bien el alcance de la crisis global ha provocado un retraso en la materialización de los proyectos en negociación, éstos, a pesar de la demora, siguen abiertos y ofrecen buenas perspectivas para el desarrollo futuro de la Compañía. En términos concretos, Amper mantiene más de treinta proyectos en negociación en más de veinte países y la compañía está a la espera de materializar, en un país de Oriente Medio, el mayor contrato internacional de su historia.

Entrada en Homeland Security – Estados Unidos:

Como parte del impulso que se está realizando a las actividades en los mercados internacionales, Amper acaba de firmar una alianza estratégica con *Chertoff Group*. Esta compañía de asesoramiento en seguridad y gestión del riesgo está liderada por el ex Secretario del Departamento de Seguridad Nacional de EEUU, Michael Chertoff, y parte del equipo que se encargó de consolidar las estrategias de seguridad e inteligencia nacional tras los atentados del 11-S. Ambas compañías colaborarán en el desarrollo de negocio y ejecución de proyectos en EEUU y Canadá en el ámbito de Homeland Security, cuyo mercado, con una inversión anual cercana a los 50.000 millones de dólares, es el mayor del mundo. De éstos, más de 11.000 millones de dólares anuales se encuadran dentro de los segmentos los productos y servicios en los que Amper está especializado (Control de Fronteras, Centros de Emergencia tipo 112 y Protección de Infraestructuras Críticas). En virtud de este acuerdo, Amper tiene como objetivo superar los 200 millones de euros de contratación en el mercado internacional de Homeland Security en los próximos 3 años.

5

La combinación de todos estos factores, la apuesta por la internacionalización, la entrada en Estados Unidos y el desarrollo de tecnologías de vanguardia, permite ratificar la plena confianza en el crecimiento futuro a medio y largo plazo de Amper, una vez que se consolide la recuperación económica mundial.

2.- EVOLUCIÓN POR ACTIVIDADES DE NEGOCIO

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

2.1) DEFENSA

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

La cartera de pedidos con las que la Unidad de Defensa inició el año y el desarrollo de proyectos en el exterior permite a la Unidad mantener sus resultados. Sus actividades han alcanzado, hasta el tercer trimestre de 2009, una cifra de ventas de 51,26 millones de euros, cifra superior en 11% a los 46,01 millones de euros obtenidos en el mismo periodo del ejercicio 2008.

El EBITDA (después de cargas de Oficinas Centrales) a 30 de septiembre de 2009 se sitúa en los 6,48 millones de euros, 18% superior a 5,51 millones de euros al tercer trimestre del 2008.

6

DEFENSA

(Miles €)	<u>Ac.3T 2009</u>	<u>Ac.3T 2008</u>	<u>Dif.</u>	<u>%</u>
CARTERA	115.344	167.483	-52.139	-31%
VENTAS	51.264	46.011	5.253	11%
EBITDA (*)	6.484	5.513	971	18%
PLANTILLA (final del periodo)	326	328	2	--

(*) Incluye la repercusión de coste por Oficinas Centrales

Durante el tercer trimestre la Unidad ha continuado con la producción de los equipos de radio PR4G correspondientes al contrato plurianual firmado con el Ejército de Tierra. Asimismo, ha concluido el desarrollo de la versión V1.7 de FIS-HE, el Sistema de Mando y Control del Ejército Suizo.

En España, continúa con la colaboración con los clientes tradicionales. Se han firmado contratos de mantenimiento y suministros de repuestos para equipos de comunicaciones y mando y control con el Ejército de Tierra.



Asimismo, AENA ha encargado a Amper el suministro de equipos de Radioayudas a la Navegación Aérea en los aeropuertos de El Lasso (Gran Canaria), Málaga y Córdoba.

Por otra parte, la Unidad se encargará de suministrar a Telefónica los equipos de comunicaciones tácticas HF y VHF que irán destinados a los Sistemas de la Unidad Militar de Emergencias (UME)

En el ámbito internacional se ha continuado con la actividad comercial en los mercados de Oriente Medio y Latinoamérica. Entre ellos cabe mencionar las negociaciones finales para la firma de un importante proyecto en Oriente Medio, que supondría el mayor contrato internacional en la historia de Amper y la consolidación de nuestro liderazgo internacional en el ámbito de las tecnologías de Mando y Control para la Defensa.

2.2) SEGURIDAD

Esta unidad de negocio ofrece proyectos de diseño e implantación de redes y sistemas propios para cubrir las necesidades de seguridad y comunicación críticas.

Su cifra de negocio al 30 de septiembre de 2009 es de 17,71 millones de euros, menor en un 30% a la del mismo periodo del año pasado, que fue de 25,06 millones de euros.

El EBITDA (incluyendo la repercusión de coste de Oficinas Centrales), al tercer trimestre, es de -5,12 millones de euros, cifra inferior que el año anterior. Esta diferencia es debida fundamentalmente a que en las empresas adquiridas en los dos últimos años, Knosos y Fedetec, se han efectuado ajustes por impagados y correcciones a la rentabilidad prevista de proyectos en curso por un valor de 2,7 millones de euros. La incorporación de ambas compañías a los sistemas de gestión del conjunto de Amper evitará que se produzcan estos desajustes en el futuro. Excluyendo estos ajustes, el EBITDA de la Unidad hubiese sido de -2,4 millones de euros.

SEGURIDAD

(Miles €)	<u>Ac.3T 2009</u>	<u>Ac.3T 2008</u>	<u>Dif.</u>	<u>%</u>
CARTERA	27.745	34.909	-7.164	-20%
VENTAS	17.710	25.064	-7.354	-30%
EBITDA (*)	-5.116	-1.513	-3.603	-238%
PLANTILLA (final del periodo)	256	251	5	2%

(*) Incluye la repercusión de coste por Oficinas Centrales

Las restricciones presupuestarias de las Administraciones Públicas en España y el retraso de los proyectos internacionales en negociación, como consecuencia de la crisis económica global, han afectado a las actividades de la Unidad de Homeland Security.

No obstante, los esfuerzos realizados en el ámbito internacional han comenzado a materializarse, como refleja la reciente firma de los contratos para el desarrollo de proyectos relacionados con el Control de Emergencias y de la Seguridad Pública en Latinoamérica, por un valor superior a los 4 millones de euros. Estos sistemas se encuentran ya disponibles en España, Francia, México y Argentina.

Durante el tercer trimestre de 2009, EPICOM ha estado preparando productos y documentación para poder licitar en entornos Internacionales (OTAN y Unión Europea) y ya se han producido las primeras ventas de equipos de seguridad en el Este de Europa.



Adicionalmente, la Unidad continúa avanzando en su expansión internacional en países del norte y centro Europa, el Magreb y Latinoamérica. La Unidad está realizando ofertas de sus mejores productos y servicios (Sistemas de Control de Fronteras y Sistemas de Gestión de Crisis) en más de una docena de países.

Por otra parte, Amper ha presentado a la Comisión Europea los resultados del Proyecto Globe cuya finalidad es la definición de la Hoja de Ruta y de la Arquitectura del futuro Sistema Integral de Gestión de Fronteras en la Unión Europea. La finalización de este proyecto afianza la participación de Amper en los programas de Demostración de la Unión Europea para los próximos años.

En España, La Dirección General de la Guardia Civil ha adjudicado a Amper el despliegue de de dos estaciones sensoras fijas en Cádiz del Sistema Integrado de Vigilancia Exterior (SIVE). Además, ha entregado las estaciones correspondientes al SIVE en Valencia y Alicante. Asimismo, ha resultado adjudicatario de un contrato de suministros de repuestos para el SIVE, por importe superior al millón de euros. Hay que señalar también que la Unidad se ha convertido en proveedor de ordenadores embarcados K8+ GPS de fabricación propia, para el Cuerpo Nacional de Policía.

En cuanto a los programas de I+D, Amper ha obtenido una subvención del Plan Avanza para un proyecto para el desarrollo de una nueva tecnología que permita la generación de escenarios virtuales en tiempo real en entornos controlados.

Entrada en HLS – Estados Unidos:

9

Con el fin de acelerar el desarrollo de actividades en el ámbito internacional, Amper ha firmado un acuerdo con el Grupo Chertoff, compañía estadounidense de asesoramiento en seguridad y gestión del riesgo, liderada por el ex Secretario de Seguridad Nacional de EEUU, Michael Chertoff, para colaborar en el desarrollo de negocio en EEUU en el ámbito de Homeland Security. Este mercado es el mayor del mundo, con una inversión anual cercana a los 50.000 millones de dólares. De éstos, más de de 11.000 millones de dólares anuales se encuadran dentro de los segmentos los productos y servicios en los que Amper está especializado.

En virtud del acuerdo alcanzado, Amper y el Grupo Chertoff colaborarán en la identificación y desarrollo de oportunidades de negocio en los Estados Unidos y Canadá, así como en otros mercados internacionales seleccionados, en los ámbitos de Control de Fronteras, Centros de Emergencia 112 (911 en los países anglosajones) y Protección de Infraestructuras Críticas. Asimismo, el Grupo Chertoff ayudará a Amper a establecer acuerdos con otras empresas estadounidenses líderes en sus campos de actividad con el fin de desarrollar conjuntamente oportunidades específicas de negocio relacionadas con los programas de seguridad previstos a nivel federal y estatal. Amper tiene como objetivo superar los 200 millones de euros de contratación en el mercado internacional de Homeland Security en los próximos 3 años.

2.3) INTEGRACIÓN REDES Y SISTEMAS

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

IRS

(Miles €)	<u>Ac. 3T 2009</u>	<u>Ac. 3T 2008</u>	<u>Dif.</u>	<u>%</u>
CARTERA	73.593	59.694	13.899	-23%
VENTAS	97.986	133.116	-35.140	-26%
EBITDA	-1.104	3.270	-4.374	n/a
PLANTILLA (nº personas)	558	596	-38	-6%

10

(*) Los costes no recurrentes ascienden a 1,9 millones de euros

Las ventas de la División de Integración de Redes y Sistemas han descendido a 97,99 millones de euros, un 26% menos que en el mismo periodo del año anterior, debido básicamente a la ralentización de las actividades en Brasil que han decrecido en un 41%, pasando de 76,48 a 45,15 millones de euros. Debido a esta situación el Ebitda de la Unidad no ha alcanzado el break even.

En España, sin embargo, la División ha reflejado un buen comportamiento, en un contexto de clara recesión económica y en un entorno altamente competitivo, con un descenso de sólo un 7% (56,64 vs 52,84 millones de euros).

La división de Integración de Redes y Sistemas, en España, ha mantenido el ritmo de sus actividades de integración de comunicaciones de voz sobre IP, donde mantiene el liderazgo en España. Asimismo, en los últimos meses, Amper ha continuado con la renovación de la infraestructura de voz de la Tesorería de la Seguridad Social. Así como con la implementación de las redes y sistemas de los aeropuertos de Ibiza y Málaga, entre otros proyectos.

En el caso de Brasil, las actividades de la División en este país se han visto afectadas por el retraso de los proyectos previstos por parte de las operadoras de telecomunicaciones en Brasil. No obstante, como se avanzó a finales del primer semestre, se observa ya una recuperación de la actividad. En los últimos tres meses se han firmado nuevos contratos por valor de 75,3 millones de reales brasileños, frente a los 85 millones contratados en todo el primer semestre.

Aunque la cifra de negocios esperada del 2009 para la División de IRS en Brasil pueda terminar en línea con la que reflejaría un crecimiento lineal frente a los ejercicios 2007 y anteriores, el ejercicio 2008 tuvo un crecimiento en ingresos cercano al 40% y requirió el consiguiente aumento de la estructura de operaciones de la empresa. Durante los últimos meses de 2009, la Compañía ha acometido importantes acciones, tanto de reestructuración de plantilla como de reducción de gastos generales, para adaptar su estructura de costes y adecuarla a la actual situación de mercado. De esta manera, se ha conseguido volver a una estructura tipo (en términos de evolución futura o “run rate”) del margen porcentual del valor añadido de la División (Ventas menos Aprovisionamientos y Gastos de Personal) del 16,1%, frente a un 11,8% en 2007. Es decir una mejora del 36% sobre las bases de este margen anteriores al extraordinario año 2008.

Los costes por la reestructuración laboral efectuada han tenido una repercusión sobre el Ebitda y el beneficio neto de 700.000 euros en el trimestre. El número de empleados se ha reducido en un 11,3% sobre la cifra final de 2008.

A pesar de este empeoramiento de los resultados en Brasil, seguimos apostando por el mercado brasileño que ofrece unas excelentes perspectivas para los próximos años. En el primer semestre el país tuvo un crecimiento del 1,9% del PIB y se prevé un aumento superior al 3,5% en 2010. La celebración del Campeonato Mundial de Fútbol en 2014 y los Juegos Olímpicos de 2016 en Río de Janeiro abren la posibilidad de nuevas inversiones en redes de comunicaciones y seguridad, por tanto, de oportunidades de negocio en este país.

En lo que se refiere al tercer trimestre, la División ha continuado con sus actividades tanto para las operadoras como en el ámbito de las Administraciones Públicas y las empresas privadas en Brasil. Entre éstas se pueden mencionar los trabajos desarrollados para Banco do Brasil de instalación de soluciones de comunicación para su red utilizando la nueva tecnología de Cisco Nexus. También 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 Sao Paulo.

2.4) EQUIPOS Y SERVICIOS DE ACCESO

Esta Unidad tiene como misión, mediante el desarrollo de tecnologías propias o integración de la de terceros, el suministro de equipos y servicios de acceso para las redes de operadores de telecomunicación.

Las ventas de esta unidad a 30 de septiembre de 2009, se sitúan en 28,90 millones de euros, frente a un acumulado al tercer trimestre del año 2008 de 36,35 millones de euros.

A pesar de la caída de las ventas, esta División ha conseguido mejorar sus resultados como consecuencia del ajuste de los costes realizado a lo largo del ejercicio. El EBITDA, a 30 de septiembre de 2009 se sitúa en 5,21 millones de euros frente a los 4,91 millones de euros del mismo periodo de 2008.

EQUIPOS Y SERVICIOS DE ACCESO

(Miles €)	<u>Ac.3T 2009</u>	<u>Ac.3T 2008</u>	<u>Dif.</u>	<u>%</u>
CARTERA	21.699	26.990	-5.291	-20%
VENTAS	28.901	36.355	-7.454	-20,0%
EBITDA (*)	5.206	4.909	297	6%
PLANTILLA (final del periodo)	66	67	-1	n/a

(*) Incluye la repercusión de coste por Oficinas Centrales

La División de Equipos y Servicios de Acceso ha continuado con su estrategia destinada a incrementar su presencia en el mercado de los operadores nacionales con el fin de mantener su liderazgo como suministrador de equipos de acceso a los servicios para Telefónica y consolidar su posición como suministrador para otras operadoras que operan en el mercado español.

En el ámbito exterior, especialmente en Latinoamérica, mantiene 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.

Asimismo, esta División ha iniciado un conjunto de proyectos y actividades destinadas a ampliar y mejorar su catálogo de productos con el fin de mejorar su oferta de productos y soluciones.

5.- CUENTA DE RESULTADOS

(Mn. €)

	<u>3T2009</u>	<u>3T2008</u>	<u>Var.%</u>
Importe Neto de la Cifra de Negocio	195,65	240,35	-18,6%
Otros Ingresos	4,24	2,92	45,2%
Variación Existencias Productos terminados y en curso	1,21	12,93	-90,6%
Aprovisionamiento	-121,84	-163,41	-25,4%
Gastos de personal	-53,01	-59,44	-10,8%
Dotación a la amortización	-4,66	-4,29	8,6%
Otros gastos	-20,60	-21,38	-3,6%
BENEFICIO/(PÉRDIDA) DE EXPLOTACIÓN (EBIT)	0,99	7,68	-87,1%
Ingresos Financieros	2,30	3,97	-42,1%
Gastos Financieros	-4,65	-5,92	-21,5%
Diferencias de cambio (neto)	-0,36	0,26	-238,5%
Participación en el resultado del ejercicio de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen según el método de la participación	-0,20	0,29	-169,0%
BENEFICIO/(PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	-1,92	6,28	-130,6%
Gastos por impuestos sobre las ganancias	-2,02	-4,53	-55,4%
BENEFICIO/(PÉRDIDA) DEL EJERCICIO DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	-3,94	1,75	-325,1%
BENEFICIO/(PERDIDA) DEL EJERCICIO	-3,94	1,75	-325,1%
Intereses minoritarios	-1,89	-2,68	-29,5%
BENEFICIO/(PERDIDA) ATRIBUIBLE A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LO DOMINANTE	-5,83	-0,93	526,9%

6.- BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

(Mn. €)

	<u>3T2009</u>	<u>3T2008</u>	<u>Var.%</u>
Inmovilizado material	8,38	10,03	-16,5%
Fondo de Comercio	91,79	93,34	-1,7%
Otros activos intangibles	7,68	4,74	62,0%
Activos financieros no corrientes	3,52	3,42	2,9%
Inversiones contabilizadas aplicando el método de participac.	5,97	6,20	-3,7%
Activos por impuestos diferidos	34,78	26,40	31,7%
Otros activos no corrientes	2,65	2,50	6,0%
ACTIVOS NO CORRIENTES	154,77	146,63	5,6%
Existencias	41,74	51,66	-19,2%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	136,59	135,17	1,1%
Otros activos financieros corrientes	1,52	0,17	794,1%
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	30,08	20,24	48,6%
ACTIVOS CORRIENTES	209,93	207,24	1,3%
TOTAL ACTIVO	364,70	353,87	3,1%
Capital	29,46	29,46	0,0%
Otras reservas	16,70	16,70	0,0%
Ganancias acumuladas	34,45	29,04	18,6%
Menos : Valores propios	-4,05	-1,73	134,1%
Diferencias de conversión	11,80	10,13	16,5%
PATRIMONIO ATRIBUIDO A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE	88,36	83,60	5,7%
Intereses minoritarios	17,05	16,55	3,0%
PATRIMONIO NETO	105,41	100,15	5,3%
Deudas con Entidades de Crédito	32,55	45,46	-28,4%
Provisiones	3,75	3,74	0,3%
Otros pasivos no corrientes	4,93	11,49	-57,1%
PASIVOS NO CORRIENTES	41,23	60,69	-32,1%
Deudas con entidades de crédito	101,29	70,08	44,5%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	101,38	109,30	-7,2%
Otros pasivos corrientes	15,39	13,65	12,7%
PASIVOS CORRIENTES	218,06	193,03	13,0%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	364,70	353,87	3,1%