

1 de Julio a 30 de septiembre de 2010

Amper continua avanzando en la transformación de su modelo de negocio en torno a dos ejes: la **Internacionalización**, que gracias a la operación eLandia aumentará significativamente el tamaño de la entidad y cambiará su perfil de negocio, y la **Eficiencia organizativa**, de cara a ordenar la integración de eLandia, aprovechar sinergias y enfocar la Compañía hacia el crecimiento rentable. Sin embargo, la coyuntura económica continúa condicionando los resultados de los negocios de Amper.

- La débil coyuntura económica actual en los mercados de Tecnologías de la Información y Comunicaciones en España, así como el retraso en la materialización de contratos internacionales explican la debilidad de los **Resultados de Amper** durante el tercer trimestre de 2010:
 - **La cifra de negocio**, a 30 de septiembre de 2010, alcanzó los **177,7 millones de euros**, un 9% inferior a la obtenida en el mismo periodo del año anterior.
 - **El Ebitda recurrente** se sitúa en **4,4 millones de euros**, (frente a los 6,4 millones del ejercicio anterior) el Ebitda contable, (después de gastos no recurrentes) es de 1,6 millones de euros (frente a 5,7).
 - **El resultado atribuible neto**, a 30 de septiembre de 2010, se sitúa en **-5,8 millones de euros**, en línea con el obtenido en el ejercicio anterior.
 - La **posición de deuda financiera neta** en este trimestre **ha mejorado** un 21,7% hasta situarse en **80,03 millones de euros** frente a los 102,24 del tercer trimestre de 2009.
 - **Cartera** de 184,57 millones de euros a 30 de septiembre de 2010.
 - Amper prevé obtener unas Ventas de entre 80 y 85 millones de euros y un Ebitda recurrente de entre 4,5 y 5 millones de euros en el **cuarto trimestre de 2010**.
- La **Internacionalización** constituye la base sobre la que la Compañía quiere construir su crecimiento a medio y largo plazo. Amper sigue trabajando para obtener la aprobación de las autoridades reguladoras de EEUU a la operación de eLandia, que debería producirse en el primer trimestre de 2011, y que añadirá una base de de 3.000 clientes en 14 países en Latinoamérica. Asimismo, mantiene su optimismo sobre las posibilidades de materializar en el corto plazo algún contrato internacional relevante.
- En las próximas semanas, Amper presentará el **Plan Estratégico** a tres años, con un énfasis especial en el 2011. Las líneas fundamentales sobre las que se asienta este Plan y que serán presentadas por Alfredo Redondo, el Consejero Delegado de Amper, son las siguientes:
 - Búsqueda de la rentabilidad en todas las actividades: Reestructuración de la actividad en España a través de una significativa reducción de costes en línea con la actual situación del mercado. De hecho, Amper ya ha comenzado a desarrollar medidas de ahorro de costes con impacto positivo en el ejercicio 2011.
 - Crecimiento internacional mediante una mayor presencia en Latinoamérica, mercados con alto potencial de desarrollo y rentabilidad, aprovechando la plataforma eLandia y Medidata/Brasil.
 - Apuesta por las actividades de mayor valor añadido de Amper, basadas en su cartera actual de productos de HLS y Defensa, así como en su capacidad de innovación en Telecomunicaciones.
 - Eficiencia organizativa: Transformación de la estructura dirigida a la eficiencia en costes, aumento de la flexibilidad, aprovechamiento de las sinergias y orientación internacional.

En conclusión, Amper está avanzando en la transformación de la Compañía de cara a la nueva etapa que se abre tras la operación eLandia y que la sitúa en la senda de crecimiento rentable a medio y largo plazo.

RESUMEN DEL TRIMESTRE

<i>(Mn. €)</i>	<u>3T 2010</u>	<u>3T 2009</u>	<u>Difer.%</u>
VENTAS	177,98	195,60	-9,2%
EBITDA	1,59	5,66	-72,0%
EBITDA Recurrente	4,40	6,40	-31,0%
RTDO. ATRIBUIBLE	-5,80	-5,80	0,0%
PLANTILLA (nº de personas)	1.173	1.249	-6,0%
DEUDA NETA (TESORERIA)	-80,03	-102,24	-21,7%
CARTERA	184,57	234,49	-21,3%

A pesar de la débil coyuntura económica actual de los mercados de Tecnologías de la Información, la cartera de pedidos con la que cuenta Amper y su posición en los principales clientes nacionales ha permitido atenuar la caída de la cifra de negocio.

La actividad de Amper ha estado condicionada por la congelación presupuestaria de las Administraciones Públicas, que está teniendo una importante repercusión en sus inversiones, así como la ralentización de las decisiones de contratación de los grandes clientes. Esta situación del mercado está derivando en una fuerte presión competitiva que está produciendo una caída de los márgenes comerciales.

Las medidas adoptadas para reducir costes y el trabajo desarrollado para ampliar su cartera de clientes mediante la puesta en marcha de nuevas soluciones y productos, han permitido que la rentabilidad del negocio de todas las Unidades, a excepción de la de Defensa, afectada por una mayor estacionalidad de sus actividades que en ejercicios precedentes, haya mejorado con respecto al ejercicio anterior.

En el ámbito internacional, Amper ha continuado trabajando en el desarrollo de su actividad comercial. En la actualidad, la compañía mantiene en negociación más de medio centenar de proyectos en EEUU, Latinoamérica, Europa del Este y Oriente Medio, en los ámbitos de los sistemas de mando y control para la Defensa, Protección de Fronteras, Centros de Gestión de Emergencias y los sistemas de movilidad.

Amper mantiene su optimismo sobre las posibilidades de materializar en el corto plazo algunos de los contratos relevantes que mantiene en negociación, que por las características de los mismos y de los mercados, tienen unos procesos de maduración largos.

Para conseguir un desarrollo más rápido y eficaz de las actividades internacionales, Amper está tratando de poner en marcha una política de alianzas estratégicas que nos permitan abrir canales de distribución para nuestros productos en los mercados potenciales identificados.

eLandia

La adquisición de eLandia forma parte de este proceso de internacionalización de actividades y nos permite ampliar nuestra actual presencia a más de 14 países del ámbito latinoamericano. En la actualidad, Amper continúa a la espera de recibir el visto bueno a la operación de las autoridades reguladoras norteamericanas (Federal Communications Commissions y el Committee on Foreign Investment), que debería producirse en el primer trimestre de 2011.

Amper ya ha comenzado a poner las bases para acelerar al máximo el proceso de integración de eLandia y Medidata con el fin de poder aprovechar, lo más rápido posible, las sinergias que se derivan de esta operación. Para ello, ha decidido crear una Oficina Técnica encargada de seguir todo este proceso cuya sede estará en Miami.

Eficiencia Organizativa

Con el fin de ajustar y adaptar la plantilla a la realidad del momento, y buscar una mejora de la rentabilidad del negocio, Amper ha adoptado medidas tendentes a mejorar su eficiencia organizativa. A 30 de septiembre de 2010, se ha producido una reducción de 76 personas con respecto al ejercicio anterior. Dada la situación del mercado en España, en la que aún no se vislumbra una mejora, hace necesario continuar con la adopción de medidas adicionales de reducción de costes.

3

El objetivo es que todas estas medidas, que se enmarcan en lo diseñado en el Plan Estratégico, puedan estar completadas en el primer trimestre de 2011, de manera que se pueda garantizar la rentabilidad del negocio en el próximo ejercicio.

Posición financiera

Amper cierra este trimestre con una posición financiera mejor que la del ejercicio precedente en este periodo. La deuda neta se ha rebajado un 21,7%, confirmando el esfuerzo realizado para procurar la solidez financiera de la compañía.

A lo largo del trimestre, y una vez conocidos los resultados del primer semestre del año, se solicitó un waiver a las entidades financieras que forman parte del consorcio del préstamo sindicado de Amper, al que se han adherido el 100% de las mismas. Seguimos contando con la confianza de todas ellas para el desarrollo de nuestro Plan Estratégico

Estimación de cierre del cuarto trimestre 2010

Amper prevé obtener unas Ventas de entre 80 y 85 millones de euros y un Ebitda recurrente de entre 4,5 y 5 millones de euros en el cuarto trimestre de 2010.

Plan Estratégico

Con el fin de continuar con el proceso de transformación en el que se encuentra inmersa la Compañía, el Consejo de Administración decidió, a finales de Julio nombrar a Alfredo Redondo como nuevo Consejero Delegado de Amper. Él será el encargado de poner en marcha un nuevo Plan Estratégico para el periodo 2011-2013, que será presentado en las próximas semanas y cuyas líneas fundamentales serán:

- Búsqueda de la rentabilidad en todas las actividades. Esto conllevará una reorganización de la actividad en España, mediante una significativa reducción de costes que se encuentre en línea con las actuales necesidades del negocio y de la situación del mercado en España.
- Crecimiento internacional mediante una mayor presencia en Latinoamérica, mercado de alto potencial de desarrollo y rentabilidad, aprovechando la nueva plataforma que ofrece la integración de eLandia – Medidata y en otros mercados mediante nuevas operaciones corporativas.
- Apuesta por las actividades de mayor valor añadido, basadas en la cartera actual de productos de HLS y Defensa, así como su capacidad de innovación en Telecomunicaciones.
- Eficiencia organizativa: Transformación de la estructura dirigida a la eficiencia en costes, aumento de la flexibilidad, aprovechamiento de las sinergias y orientación internacional.

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

DEFENSA

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

(Mill.€)	3T10	3T09	Difer.%
VENTAS	40,76	51,26	-20,4
EBITDA	2,95	6,48	-54,6
CARTERA	86,2	115,3	-25,0
PLANTILLA	297	326	-8,9

5

Las actividades de Defensa han alcanzado en el tercer trimestre de 2010 una cifra de **ventas** de **40,7** millones de euros, 20,4% inferior a los 51,3 millones de euros obtenidos en el mismo periodo del ejercicio 2009. El **EBITDA**, a 30 de septiembre de 2010, se sitúa en los **2,9** millones de euros.

Las actividades de la Unidad de Defensa han seguido condicionadas por las restricciones presupuestarias del Ministerio de Defensa. No obstante, la solidez de su cartera ha contribuido a mantener la cifra de negocios en el mercado nacional.

La estacionalidad de las ventas, más acusada en este ejercicio que en el anterior, nos permiten augurar una recuperación de las mismas en el último trimestre con un efecto más positivo a nivel de rentabilidad del negocio.

En España, durante el tercer trimestre, la Unidad ha concluido con éxito la FAI (First Article Inspection) de los equipos DKU que fabrica para los helicópteros NH-90, dentro del acuerdo firmado con Thales. En estas pruebas se ha verificado que los equipos fabricados por Amper cuentan con todos los niveles de calidad y de intercambiabilidad necesarios y que puede iniciarse la fabricación de la primera serie de equipos que comenzarán a entregarse a principios de 2011.

Además, se ha firmado un contrato con el Instituto Tecnológico de La Marañosa, el nuevo órgano tecnológico del Ministerio de Defensa, para desarrollar servicios de telefonía IP sobre canal radio de banda estrecha, tipo PR4G, que además sea compatible con la nueva arquitectura de redes tácticas definida en TACOMS.



Por otra parte, la Unidad se ha adjudicado un concurso del Ejército del Aire para dotar a las pequeñas unidades desplegadas en Zona de Operaciones, de un sistema de seguridad física basado en sensores remotos desatendidos. Se espera que este sistema para la protección de fuerzas pueda ser aplicado en unidades de otros ejércitos, gracias a su flexibilidad.

En el ámbito Internacional la Unidad ha continuado desarrollando una importante actividad comercial en los mercados de Oriente Medio y Latinoamérica para proyectos de Mando y Control. Si bien estos contratos en negociación tienen unos periodos de maduración más largos, se confía puedan comenzar a materializarse en un corto periodo de tiempo.

Esta unidad de negocio ofrece proyectos de diseño e implantación de redes y sistemas propios para cubrir las necesidades de seguridad y comunicación críticas en grandes instalaciones, ciudades, comunidades autónomas y países. Es líder en Sistemas de Emergencia, Control de Fronteras y Criptosistemas.

(Mill.€)	<u>3T10</u>	<u>3T09</u>	<u>Difer.%</u>
VENTAS	15,87	17,71	-10,4
EBITDA	-3,87	-5,12	24,4
CARTERA	20,19	27,74	-27,0
PLANTILLA	230	262	-6,5

La **cifra de negocio** de Homeland Security durante el tercer trimestre de 2010 alcanzó los **15,09** millones de euros, inferior a la obtenida en el mismo periodo del ejercicio anterior. Las actividades de esta Unidad siguen estando afectadas por la congelación presupuestaria de la Administración Pública española. A pesar de esta caída de las ventas, las medidas adoptadas de reducción de costes y su adecuación a la actual situación del mercado han permitido mejorar la rentabilidad del negocio con respecto al ejercicio anterior. El **Ebitda**, a 30 de septiembre de 2010, refleja unas pérdidas de 3,9 millones de euros, frente a los 5,12 millones de pérdidas del ejercicio anterior.

7

Este esfuerzo de ajuste de costes va a continuar a lo largo del cuarto trimestre. Lo que unido a la estacionalidad de este negocio, permite augurar una mejora del Ebitda de la Unidad al cierre del ejercicio.

En lo que se refiere a las actividades, la Unidad, en España, a pesar de la situación del mercado nacional, ha conseguido mantener su posición en las actividades de implantación y despliegue de infraestructuras y sistemas de Comunicaciones Críticas. Al mismo tiempo, está trabajando para ampliar su cartera de productos y adaptar la existente para ofrecer sus soluciones a ámbitos civiles y a sectores alternativos a los que, hasta ahora, no se estaba llegando.

Asimismo, ha continuado con el desarrollo de su estrategia de internacionalización de actividades como base para su crecimiento futuro. Ésta se basa en la oferta de una cartera de productos propios de vanguardia: sistemas para la protección de fronteras marítimas y terrestres; sistemas de emergencia 112; sistemas de gestión de crisis; sistemas de protección de infraestructuras críticas; y sistemas de movilidad; además de las tradicionales líneas de comunicaciones críticas, cartografía, criptosistemas y consultoría.



Además, para reforzar esta estrategia, la Unidad está trabajando en la firma de acuerdos y consorcios con empresas internacionales y locales en aquellos mercados identificados como potenciales (EEUU, Europa, área del Golfo Pérsico y Latinoamérica), con el fin de acudir a las licitaciones previstas en estos, y ampliar nuestra base de productos y de desarrollos tecnológicos. En esta línea, cabe mencionarse el acuerdo alcanzado con la compañía brasileña Flight Technologies para suministrar los equipos de gestión de la información que suministrarán sus aviones no tripulados. Además, la adquisición de eLandia permite contar con un excelente canal para llevar los productos y soluciones de Amper en el ámbito de la Seguridad a Latinoamérica.

El trabajo realizado está permitiendo a la Unidad contar con medio centenar de proyectos en negociación, algunos de los cuales se han ido materializando a lo largo del trimestre. Entre ellos cabe mencionar el desarrollo del sistema de gestión de emergencias y comunicaciones del municipio de Mazatlán, en el Estado de Sinaloa (México). Este proyecto supondrá la implantación de un Centro de Control que permitirá integrar todas las comunicaciones de los servicios de Seguridad y Emergencias del municipio con independencia del recurso que éstos empleen. También en México, dentro del Proyecto Bicentenario, se han firmado pequeños contratos de colaboración técnica, altamente estratégicos, con el integrador del proyecto para incluirlo en la solución global de Emergencias de 'Ciudad Segura'.

Además, se han realizado nuevos contratos para extensiones en Francia para el cliente SAMU y SDIS (Bomberos), que permiten seguir ampliando la penetración de la tecnología de Amper en el sector de emergencias y *first responder* de Francia

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 de comunicaciones, grandes clientes industriales y financieros y administraciones públicas; y Equipos y Servicios de Acceso, que pone a disposición de los operadores de telecomunicaciones, productos y servicios para el acceso a sus redes y servicios.

(Mill.€)	<u>3T10</u>	<u>3T09</u>	<u>Difer. %</u>
VENTAS	73,49	81,74	-10,1
EBITDA	4,06	4,28	-5,3
CARTERA	46,99	51	-8,0
PLANTILLA	342	369	-7,0

Las ventas de **Telecom España** hasta el tercer trimestre de 2010 han sido de 73,5 millones de euros, un 10% menos que en el mismo periodo del año anterior. La Unidad se ha visto afectada por la caída de las ventas en las actividades de Integración de redes (-23%), si bien se ha podido compensar parcialmente con una mejora del negocio de Equipos y Servicios de Acceso, del 10%, cifra superior al 8,5% interanual que han registrado las nuevas altas a los servicios de Banda Ancha.

9

La situación del mercado en España, con menores inversiones por parte de las operadoras y grandes clientes, está derivando en una fuerte presión competitiva que está produciendo una caída de la actividad y una erosión de los márgenes comerciales. El Ebitda alcanzó los 4,1 millones de euros, un 5,3% inferior al registrado en el tercer trimestre de 2009. Las medidas de control de costes y el desarrollo de nuevas actividades han permitido mejorar el margen de ventas sobre Ebitda del 5,2% del año 2009, al 5,5% actual.

En cuanto a las actividades de la Unidad en **España**, a pesar de la situación del mercado, Amper ha conseguido ampliar su base de clientes en España con proyectos como el adjudicado por Jazztel para dotar del equipamiento necesario para la conexión de los clientes ADSL a su núcleo de red. Asimismo, ha iniciado el equipamiento de la red industrial de la fábrica de Volkswagen en Navarra.

Además, ha continuado con el desarrollo de actividades de integración de comunicaciones de voz sobre IP, lo que permite a la Unidad reforzar su liderazgo por número de extensiones instaladas. En concreto, ha iniciado proyectos en el Hospital de La Fe de Valencia, donde está instalando 2.500 extensiones; el Ayuntamiento de Madrid, para el que ha iniciado trabajos de migración de telefonía tradicional a telefonía IP en 12.000 extensiones; y en el Ayuntamiento de Sevilla, en el que se van a migrar 1.800 extensiones tradicionales a telefonía IP de Cisco.



Asimismo, en el ámbito de Integración de Redes y Sistemas, la Unidad ha comenzado a desarrollar actividades en el ámbito de la seguridad de infraestructuras Críticas, donde ha iniciado un proyecto, en el ámbito de la Administración Pública, para la seguridad física del Ministerio de Justicia mediante control de accesos y circuito cerrado de televisión por IP. Además, está procediendo al despliegue de un sistema de videoconferencia para conectar la sede Central de la Agencia Estatal de Meteorología con las 17 delegaciones autonómicas.

En lo que se refiere a la actividad de Equipos y Servicios de Acceso, Amper ha continuado con su estrategia para mantener su liderazgo como suministrador de equipos de acceso en el mercado español. Además, ha continuado en la línea de potenciar su presencia en el mercado internacional. En este periodo se ha confirmado la adjudicación de contratos para el suministro de elementos auxiliares para el despliegue de la Banda Ancha (ADSL) en Brasil (Telesp) y Chile.

Asimismo, se ha concluido el desarrollo de la Pasarela ADSL WIFI 11.n de nueva generación que irá destinada a los mercados latinoamericanos. Está prevista que la comercialización de las primeras unidades se realicen este mismo año. Esta Pasarela, además de facilitar la conectividad a Internet a través de las redes fijas, permite el acceso a través de las redes móviles 3G. De esta manera, se posibilita su uso como conexión alternativa en caso de caída o saturación de las redes fijas, así como el acceso a la red en emplazamientos sin infraestructuras de redes fijas o muy deficitarias.

Gracias a estas acciones, Amper se consolida como suministrador de referencia en equipamientos para ADSL en Brasil, Chile y Perú.

TELECOM BRASIL ofrece soluciones integrales de comunicaciones y redes a operadores de comunicaciones, grandes clientes industriales y financieros y administraciones públicas. Esta División se integrará, una vez se formalice la autorización a la adquisición de eLandia, en la nueva Unidad Amper América.

	<u>3T10</u>	<u>3T09</u>	<u>Difer. %</u>
VENTAS	48,38	45,15	7,0
EBITDA	0,33	-0,19	n/a
CARTERA	43,58	43,19	1,0
PLANTILLA	226	211	7,0

La cifra de negocio de la Unidad de Telecom en Brasil alcanzó los 49 millones de euros, un 7% más que los 45,1 millones de euros del tercer trimestre del Ejercicio anterior. Estas cifras reflejan un incremento de la actividad en el mercado de las Administraciones Públicas del 90%, continuando con el desarrollo experimentado en 2009. Hay que destacar que el aumento de actividad en este segmento se ha producido en un periodo marcado por las elecciones presidenciales que, generalmente, ralentizan las contrataciones, lo que genera unas buenas expectativas de crecimiento para el futuro.

11

Asimismo, se han recuperado, respecto al ejercicio anterior, las ventas a nuestro principal cliente, Telefónica, que se han incrementado en un 16%. Sólo en el segmento de clientes corporativos se ha registrado una caída de la actividad, derivada del cambio operativo de algunos partners en el país.

El Resultado Bruto de Explotación (Ebitda) de la Unidad fue de 0,3 millones de euros frente un Ebitda negativo obtenido en el mismo periodo del ejercicio anterior (-0,19 millones de euros)

En cuanto a las actividades, la Unidad ha iniciado los trabajos para el aumento de la capacidad de almacenamiento de Prodesp, Compañía de procesamiento de datos del Estado de Sao Paulo, que permite unificar la gerencia de almacenamiento y permite que los usuarios tengan una actividad independiente del mismo.

En el ámbito de los clientes corporativos, a pesar de la caída registrada en este segmento, Amper se ha consolidado como el principal proveedor de equipos en Banco de Brasil. El proyecto que acaba de adjudicarse le convierte en suministrador e instalador, durante los próximos cinco años, de equipos e infraestructuras para su centro de datos, en los que va a incorporar la última generación de switches de Cisco.

La adquisición, por parte de Amper, de una participación mayoritaria en eLandia va a suponer la integración de sus actividades en Brasil (Medidata) con las de esta compañía. Esto va a ofrecer una oportunidad de crecimiento para las actividades de Amper en este país y construir una plataforma única que responde a la necesidad de las multinacionales de contar con colaboradores con presencia regional que les apoyen en su desarrollo en Latinoamérica.



Además, permitirá aprovechar las oportunidades que se abren para las actividades de Telecom y de Seguridad en un país en crecimiento que va a celebrar grandes eventos deportivos internacionales en los próximos años.

Amper ha puesto en marcha una estrategia para conseguir acelerar el proceso de integración de ambas compañías con el fin de aprovechar lo más rápido posible las sinergias que se derivan de esta operación.

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

Cifras en K€ / %	Ejercicio Actual		Ejercicio Anterior		VS Ej. Ant.
Cifra de negocio	177.982	100,0	195.645	100,0	-9,0
Otros ingresos	4.045	2,3	4.251	2,2	-4,8
Aprovisionamientos	-107.961	-60,7	-120.632	-61,7	10,5
Personal	-54.039	-30,4	-53.005	-27,1	-2,0
Otros gastos	-18.441	-10,4	-20.604	-10,5	10,5
EBITDA	1.586	0,9	5.655	2,9	-72,0
Amortizaciones	-4.707	-2,6	-4.663	-2,4	-0,9
EBIT	-3.121	-1,8	992	0,5	-414,6
Resultado financiero	-2.103	-1,2	-2.717	-1,4	22,6
Otros resultados	125	0,1	-195	-0,1	164,1
Rdo. antes de Impuestos	-5.099	-2,9	-1.920	-1,0	-165,6
Impuesto de sociedades	-385	-0,2	-2.024	-1,0	81,0
Resultado neto	-5.484	-3,1	-3.944	-2,0	-39,0
Intereses minoritarios	366	0,2	1.885	1,0	-80,6
Rdo. neto atribuible	-5.850	-3,3	-5.829	-3,0	-0,4

BALANCE DE SITUACIÓN CONSOLIDADO

Cifras en K€ / %	Ej. Actual	Ej. Ant.	VS Ej. Ant.
Fondo de comercio	82.907	91.787	
Impuestos diferidos	36.549	34.784	
Otros activos no corrientes	26.661	28.201	
Activo no corriente	146.117	154.772	-5,6
Existencias	47.502	41.739	
Deudores comerciales	86.819	131.644	
Otros activos corrientes	5.341	4.949	
Acreedores comerciales	-71.096	-66.387	
Anticipos de clientes	-10.863	-25.865	
Otros pasivos corrientes	-18.080	-24.518	
Capital de trabajo	39.623	61.562	-35,6
Patrimonio neto	-94.915	-105.411	10,0
Otros pasivos no corrientes	-10.795	-8.686	
Efectivo y medio líquidos	40.215	31.599	
Pasivo financiero l/p	-24.913	-32.548	
Pasivo financiero c/p	-95.332	-101.288	
Posición financiera neta	-80.030	-102.237	21,7
Total activo / pasivo	325.994	364.703	