

Madrid, 26 de febrero de 2010

A pesar de la difícil coyuntura económica,

AMPER obtiene resultado neto operativo positivo y Ebitda recurrente de 21,36 millones

- *El endeudamiento neto mejora un 15% con respecto al ejercicio anterior.*
- *El ajuste de costes no recurrentes realizado, por valor de 12,3 millones de euros, permitirá alcanzar unos ahorros anualizados de 9 millones de euros y un nivel de Ebitda en línea con el de años anteriores a la actual crisis.*
- *La situación coyuntural del negocio en Brasil, con retraso de las contrataciones de las operadoras de telecomunicaciones durante el primer semestre, focaliza la mayor parte de la disminución de las ventas.*
- *La cartera de pedidos en Brasil se ha incrementado de manera extraordinaria en el segundo semestre e inicia el año un 40% mejor que el ejercicio 2009*
- *Amper ha puesto en marcha su Plan 2010-2012 con el fin de recuperar la senda de crecimiento y la ambición de duplicar su tamaño, con un 50% de la facturación proveniente de los mercados internacionales.*
- *El objetivo de Amper es superar el 15% de crecimiento anual compuesto (TACC) en Ebitda recurrente en el trienio 2010-2012.*

Madrid, 26.- Amper obtuvo beneficios operativos positivos, a pesar de la difícil coyuntura económica. El resultado bruto de explotación (EBITDA) recurrente, se sitúa en 21,36 millones de euros. Amper ha destinado 12,3 millones de euros a gastos no recurrentes con el fin de adecuar su estructura de costes a las actuales circunstancias del mercado y asegurar la rentabilidad futura de los negocios. Una vez descontados estos costes, el Ebitda se sitúa en 9,1 millones de euros.

El ajuste realizado supondrá un ahorro anualizado de 9 millones de euros y permitirá afrontar el ejercicio con una estructura aquilatada y alcanzar un nivel de Ebitda en línea con el de años anteriores.

Las estimaciones de los flujos de caja permiten recuperar el valor neto de los fondos de comercio registrados a 31 de diciembre de 2009, salvo el correspondiente a la División de IRS España. A pesar de mantener el liderazgo en integración de comunicaciones de voz sobre IP, la realidad económica actual ha aconsejado efectuar una corrección valorativa de este fondo de comercio, por valor de 6,8 millones de euros, que se incorpora al resultado del ejercicio.

El resultado atribuible recurrente asciende a 0,9 millones de euros. Una vez incluidos los gastos no recurrentes, presenta unas pérdidas de 16,8 millones de euros.

La cifra de negocio, a 31 de diciembre de 2009, alcanza los 285,58 millones de euros, un 20% inferior a la del ejercicio 2008. La División de IRS en Brasil, con una disminución de la facturación del 37%, es la que mayor impacto ha sufrido, y representa el 60% del decremento total. No obstante, la recuperación experimentada en el segundo semestre por esta división la permiten iniciar el año con una cartera un 40% superior a la que disponía cuando inició 2009. Estas cifras, unidas a las excelentes perspectivas económicas del país, con una previsión de crecimiento del PIB del 5% en 2010, y a la celebración de acontecimientos como el Campeonato Mundial de Fútbol de 2014 y la Olimpiada de 2016, nos invita a seguir apostando por este mercado.

Buenas perspectivas de futuro

“La estrategia implantada en el último trienio ha permitido atenuar los efectos de la actual crisis sobre el negocio, crear unas sólidas bases para el crecimiento a medio y largo plazo y facilitar una rápida recuperación del resultado en línea con el de ejercicios anteriores”, explica el Consejero Delegado de Amper, Manuel Márquez. “Nuestro objetivo para el trienio 2010-2012 es superar el 15% de crecimiento anual compuesto (TACC) en Ebitda recurrente, excluyendo el efecto de posibles operaciones corporativas y el negocio estimado de la alianza con Chertoff Group que nosotros estimamos en más de 200 millones de euros en contratación en mercados internacionales en los próximos tres años”, apuntó.

La cartera de Amper asciende a 222,7 millones de euros, un 18% menos que en 2009. Excluido el impacto de la normal erosión del contrato plurianual de PR4G de Defensa, el descenso sólo representa el 9,1 millones de euros.

Plan 2010-2012

Amper ha puesto en marcha el **Plan 2010-2012** que busca recuperar la senda de crecimiento y aspira a duplicar su tamaño actual sobre la triple base de un crecimiento orgánico maximizando las excelentes perspectivas económicas de Brasil; el desarrollo de un plan de expansión internacional y la puesta en marcha de operaciones corporativas.

Internacionalización

Amper continúa su apuesta por la internacionalización de sus actividades y negocios. Ésta se basa en la selección de productos y soluciones de vanguardia en las áreas donde la Compañía cuenta con competencias diferenciales. Amper mantiene una treintena de proyectos de

negociación en más de veinte países, que se confía comiencen a materializarse en 2010. Para 2012 Amper se ha propuesto que el 50% de su facturación provenga de los mercados internacionales.

El acuerdo estratégico firmado con Chertoff Group a finales de 2009 está permitiendo acelerar este proceso en EEUU y mercados seleccionados. Para ello, se están analizando las posibilidades de asociación con empresas bien posicionadas localmente y la realización de adquisiciones selectivas que aceleren este desarrollo. El objetivo es que, gracias a este acuerdo, Amper pueda conseguir más de 200 millones de euros en contratación en los mercados internacionales en los próximos tres años.

Desarrollo de productos diferenciales

Amper ha destinado al desarrollo de productos diferenciales 12,65 millones de euros. La inversión en I+D está permitiendo a la Compañía contar con productos validados internacionalmente por los mayores expertos en soluciones para Sistemas de Mando y Control, Gestión de Emergencias, Protección de Fronteras y Criptosistemas. A estas tareas se dedicaron 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 por 36 millones de euros. Mantiene una sólida y solvente posición financiera. En concreto, el ratio de endeudamiento (Deuda Financiera Neta/Ebitda recurrente) se sitúa en 1,97 veces y el apalancamiento (Deuda Financiera Neta/Fondos propios) en 0,38 veces.

Principales magnitudes

(Cifras en Millones. Euros)

	2009	2008	Var.%
VENTAS	285,57	359,10	-20%
EBITDA	9,07	33,15	-73%
<i>% Ebitda s/ventas</i>	3,2%	9,2%	-6 pp
RESULTADO ATRIBUIBLE	-16,8	14,70	n/a
PLANTILLA FINAL (nº personas)	1.242	1.289	-4%
CARTERA	222,73	272,76	-18%

EVOLUCIÓN POR ACTIVIDADES DE NEGOCIO

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 internacional en sistemas de mando y control y, en España, en radiocomunicaciones militares.

En el ejercicio 2009, las actividades de Defensa alcanzaron una cifra de ventas 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. En el ámbito de los negocios internacionales, la coyuntura económica global ha provocado un retraso de los proyectos previstos, que seguimos confiando en materializar a lo largo de 2010.

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

La Unidad ha iniciado un proceso de transformación de su enfoque estratégico para conseguir que, en el año 2012, los sistemas de Mando y Control y las Nuevas Líneas de actividad adquieran un mayor peso en detrimento de la tradicional actividad de radiocomunicaciones. La puesta en marcha de este proceso ha supuesto destinar 1,8 millones de euros a gastos no recurrentes.

A lo largo de este ejercicio, la Unidad de Negocio ha continuado con su estrategia de estrecha colaboración con el Ministerio de Defensa y las Fuerzas Armadas; así como con la política de inversiones en I+D+i. Ésta se centra en el desarrollo de nuevos productos que nos permitan ofrecer una respuesta adecuada a las necesidades y retos de comunicación y sistemas de mando y control de los ejércitos, tanto nacionales como extranjeros. En este sentido, se ha continuado con el desarrollo de la nueva familia de productos ne.on, que ya han comenzado a incorporarse en el Sistema de Mando y Control del Ejército suizo, cuyo contrato se ha renegociado al alza. Asimismo, el sistema de seguimiento ne.on BFT, probado con éxito por las Fuerzas Armadas españolas, ha sido seleccionado para su inclusión en vehículos tácticos en proyectos internacionales cuya firma se prevé para 2010.

Dentro de su alianza estratégica con Thales, la Unidad ha alcanzado acuerdos internacionales de desarrollo, fabricación y comercialización conjunta de nuevos productos. Entre estos productos, cabe destacar los equipos de control de comunicaciones DKU para los futuros helicópteros NH-90 y los sistemas de control remoto inalámbrico (MMI) para equipos radio.

Asimismo, Amper Defensa participa en un Consorcio Internacional que definirá las futuras comunicaciones tácticas en ambientes urbanos. Se trata de un proyecto financiado por la European Defense Agency (EDA).

En el ámbito internacional, Amper Defensa ha continuado incrementando su esfuerzo comercial, para así compensar los retos de crecimiento futuro en España.

HOMELAND SECURITY

Esta Unidad de Negocio 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.

Esta Unidad, de reciente creación, se ha visto impactada 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 del proceso de crecimiento colocándolo en las mismas cifras que el ejercicio 2007. En 2009, su cifra de negocio se ha situado en 34,41 millones de euros.

El EBITDA (incluyendo la repercusión de costes corporativos), a 31 de diciembre de 2009, alcanza el "break-even" (-0,36 millones de euros) debido a que la Unidad estaba dimensionada para el crecimiento, tal como venía haciéndolo en los últimos ejercicios.

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.

La directriz estratégica para el trienio 2010-2012 está cimentada, 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).

Asimismo, continua inalterada su apuesta por la expansión internacional. Se mantienen las buenas perspectivas de negocio para los próximos ejercicios. La alianza estratégica firmada con Chertoff Group ha permitido validar los productos y soluciones de la Unidad por los mayores expertos mundiales en la materia y dirigir nuestros esfuerzos a los mercados de EEUU, Brasil y otros países seleccionados, impulsando alianzas que nos permitan abordar grandes proyectos internacionales y realizar adquisiciones corporativas que nos posicionen en los mercados objetivo.

Los esfuerzos realizados ya han comenzado a dar sus frutos con la firma de contratos para la instalación de los sistemas diseñados por Amper en Centros de Comunicaciones y Gestión de Emergencias en México, Argentina y Chile.

A pesar de la congelación de los presupuestos de las Administraciones Públicas, la Unidad de Homeland Security ha reforzado su liderazgo en la implantación y despliegue de infraestructuras y sistemas de Comunicaciones Críticas con pedidos superiores a 10 millones

de euros. Entre ellos, cabe mencionar el despliegue e implantación de las infraestructuras de comunicaciones digitales de radio TETRA para la Policía Local de Elche, la ampliación de la red del aeropuerto de Barcelona y Alicante y la ampliación de las capacidades de la red del Ayuntamiento de Madrid.

En el ámbito de Control de Fronteras, concluyó la instalación de las estaciones base y los Centros de Mando y Control para los SIVE de Alicante y Valencia, que incluyen la nueva tecnología C4ISR disponible en la última generación del SIVE de Amper, y ha firmado contratos para ampliaciones en la desembocadura del Guadalquivir y Cádiz.

Asimismo se ha comenzado a instalar las consolas de Comunicación para los convoyes de Metro de Madrid.

INTEGRACIÓN DE REDES Y SISTEMAS (IRS)

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

La cifra de negocio de la División alcanza los 147,02 millones de euros, un 25% menos que en 2008. La existencia de negocios en dos mercados diferenciados, España y Brasil, ha permitido compensar los efectos del descenso de ventas en Brasil, como consecuencia del retraso de las inversiones de los operadores de telecomunicaciones (-37%). España, por el contrario, se ha mantenido (-7%) a pesar de las dificultades económicas del país y del mercado.

El Ebitda ha decrecido un 64%, debido a que la División en Brasil estaba dimensionada para consolidar las ventas alcanzadas en el año 2008, año en el que se confirmaron nuestras expectativas de crecimiento con un TACC 06-08 del 26%.

En España, los ajustes realizados en el ejercicio anterior han dado resultados, aunque para ajustar y optimizar sus estructuras de costes se han acometido nuevos ajustes. Esta medida también se ha aplicado en Brasil. En total, en ambos países, se ha realizado un ajuste laboral que ha afectado a 109 personas y ha supuesto una inversión de 5,1 millones de euros en costes no recurrentes.

La cartera de pedidos de la División de IRS (España y Brasil) se ha incrementado en un 9% respecto a 2008 y representa un 45% sobre la cifra de negocio de 2009. Hay que destacar que el incremento de la contratación en Brasil durante el segundo semestre ha permitido a IRS Brasil iniciar el año con una cartera un 40% superior a la que tenía cuando inició 2009.

Tanto en Brasil como en España, la División de Integración de Redes y Sistemas se ha marcado como objetivo impulsar nuevas áreas de actividad en soluciones y segmentos de mercado donde pueda aportar mayor valor añadido.

En España, la División ha estado trabajando en la mejora continua de sus soluciones existentes y en la implantación y lanzamiento de otras nuevas. En este sentido, Amper IRS ha incorporado a su porfolio 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.

Esta División ha mantenido el ritmo de sus actividades de integración de comunicaciones de voz sobre IP en España, donde mantiene el liderazgo con más de 100.000 líneas instaladas. Asimismo, 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. También ha desarrollado el proyecto de ingeniería para la transmisión y video-vigilancia del nuevo oleoducto entre Cartagena y Puertollano de Repsol.

En Brasil, la División ha continuado con sus actividades tanto para las operadoras como en el ámbito de las Administraciones Públicas y las empresas privadas. En concreto, hay que destacar que Amper ha sido elegida por el Tribunal Superior Electoral para realizar la conexión de 2.600 registros electorales (municipios) de Brasil a tres de sus respectivos Tribunales Regionales.

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 São Paulo. Asimismo, 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.

EQUIPOS Y SERVICIOS DE ACCESO

La División de Equipos y Servicios de Acceso de Amper ofrece productos y servicios que dan respuesta a las necesidades de los operadores de telecomunicaciones para facilitar el acceso a sus redes y proporcionar servicios a sus clientes finales.

En Equipos y Servicios de Acceso, las ventas del año 2009 han ascendido a 38,63 millones de euros, lo que representa un 19% menos que en el ejercicio anterior, porcentaje en línea con el descenso del mercado.

El Ebitda del año 2009 ha ascendido a 7,28 millones de euros, frente a los 6,49 millones de euros del ejercicio anterior, lo que supone un incremento del 12%, gracias a la continua adecuación a la presión competitiva mediante la puesta en marcha de un modelo de “partner manufacturing” con proveedores asiáticos. Asimismo, y con el fin de conseguir una mayor optimización de sus estructuras, se ha procedido a un ajuste de costes para el que se han destinado 0,6 millones de euros.

La Cartera de Pedidos a diciembre del 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.



NOTA DE PRENSA

La División de Equipos y Servicios de Acceso ha continuado con su estrategia destinada a consolidar su posición de liderazgo como suministrador de equipos de acceso en Telefónica e incrementar su presencia en otras operadoras.

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. La cartera de pedidos en los mercados internacionales se ha incrementado en un 63% con respecto al ejercicio anterior.

Asimismo, esta División ha continuado con sus proyectos y actividades para ampliar y mejorar su catálogo de productos con el fin de mejorar su oferta de productos y soluciones. En el año 2009, el 40% de las ventas procedieron de los nuevos productos.

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS

CUENTA DE RESULTADOS

(Mn. €)	2S2009	2S2008	Var.%
Importe Neto de la Cifra de Negocio	285,58	359,06	-20,5%
Otros Ingresos	5,91	5,54	6,7%
Variación Existencias Productos terminados y en curso	2,34	6,49	-63,9%
Aprovisionamiento	-180,68	-225,65	-19,9%
Gastos de personal	-80,37	-83,62	-3,9%
Dotación a la amortización	-6,58	-6,04	8,9%
Otros gastos	-23,71	-28,63	-17,2%
BENEFICIO/(PÉRDIDA) DE EXPLOTACIÓN (EBIT)	2,49	27,15	-90,8%
Ingresos Financieros	3,09	4,94	-37,4%
Gastos Financieros	-9,11	-8,73	4,4%
Diferencias de cambio (neto)	-0,87	0,64	-235,9%
Resultado por deterioro/reversión del deterioro de activos (netos)	-6,60	---	---
Participación en el resultado del ejercicio de las asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen según el método de la participación	-0,15	0,25	-160,0%
BENEFICIO/(PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	-11,15	24,25	-146,0%
Gastos por impuestos sobre las ganancias	-3,32	-3,38	-1,8%
BENEFICIO/(PÉRDIDA) DEL EJERCICIO DE ACTIVIDADES CONTINUADAS	-14,47	20,87	-169,3%
BENEFICIO/(PERDIDA) DEL EJERCICIO	-14,47	20,87	-169,3%
Intereses minoritarios	-2,37	-6,16	-61,5%
BENEFICIO/(PERDIDA) ATRIBUIBLE A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LO DOMINANTE	-16,84	14,71	-214,5%

BALANCE DE SITUACIÓN

(Mn. €)	2S2009	2S2008	Var.%
Inmovilizado material	7,96	9,63	-17,3%
Fondo de Comercio	81,13	87,82	-7,6%
Otros activos intangibles	8,49	6,21	36,7%
Activos financieros no corrientes	3,71	2,97	24,9%
Inversiones contabilizadas aplicando el método de participac.	4,62	6,17	-25,1%
Activos por impuestos diferidos	36,29	34,04	6,6%
Otros activos no corrientes	2,61	2,69	-3,0%
ACTIVOS NO CORRIENTES	144,81	149,53	-3,2%
Existencias	37,44	39,80	-5,9%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	114,67	134,07	-14,5%
Otros activos financieros corrientes	1,56	0,05	---
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	64,59	58,17	11,0%
SUBTOTAL ACTIVOS CORRIENTES	218,26	232,09	-6,0%
TOTAL ACTIVO	363,07	381,62	-4,9%
Capital	29,46	29,46	0,0%
Otras reservas	16,70	16,70	0,0%
Ganancias acumuladas	24,03	44,38	-45,9%
Menos : Valores propios	-4,45	-3,38	-31,7%
Diferencias de cambio	13,84	1,03	---
PATRIMONIO ATRIBUIDO A TENEDORES DE INSTRUMENTOS DE PATRIMONIO NETO DE LA DOMINANTE	79,58	88,19	-9,8%
Intereses minoritarios	17,71	18,90	-6,3%
PATRIMONIO NETO	97,29	107,09	-9,2%
Deudas con Entidades de Crédito	26,01	37,63	-30,9%
Provisiones	4,41	3,84	14,8%
Otros pasivos no corrientes	5,21	8,54	-39,0%
PASIVOS NO CORRIENTES	35,63	50,01	-28,8%
Deudas con entidades de crédito	76,79	63,85	20,3%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	125,90	119,44	5,4%
Otros pasivos corrientes	27,46	41,23	-33,4%
PASIVOS CORRIENTES	230,15	224,52	2,5%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	363,07	381,62	-4,9%