



Informe de Gestión

Resultados del 1Q 2013

10 de mayo de 2013

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	3
RESULTADOS EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2013	4
HECHOS REMARCABLES	6
ACTIVIDAD POR UNIDADES DE NEGOCIO.	
ESPAÑA	8
AMÉRICA LATINA	8
DEFENSA	9
PACÍFICO SUR	9
ANEXOS	
Cuenta de Pérdidas y Ganancias.	11
Balance de situación	12
Desglose de la Deuda Financiera Neta por Mercados	13

RESUMEN EJECUTIVO

- La implementación del Plan de Negocios 2013-2016, resulta en un proceso de optimización de la estructura de capital del Grupo.
- El accionista de referencia, Veremonte, realiza el primer desembolso de 1 millón de euros a cuenta de la futura ampliación de capital a un tipo de 1,70 euros por acción.
- Significativa mejora del EBITDA en 4 millones de euros respecto al mismo periodo del año anterior.
- El Plan de Ajuste lleva a una reducción de los costes operativos de 7 millones de euros tan solo en el primer trimestre.
- Consolidación de la internacionalización del Grupo (77% de la contratación y 80% de las ventas realizadas en el mercado exterior).
- Comienzo de un proceso de renegociación con las entidades financieras con el objeto de reordenar los principales términos de la deuda en España.

RESULTADOS EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2013

Nuevo reporting por unidades de negocio

A partir de enero de 2013, los resultados consolidados del Grupo Amper se reportan según la nueva estructura organizativa aprobada en el mes de diciembre 2012, que contempla cuatro Unidades de Negocio- España, América Latina, Defensa y Pacífico Sur. La Unidad de Negocio de América Latina incluye Brasil. Al haberse modificado las agrupaciones y criterios, algunos de los datos de 2012 podrán diferir de los presentados en el primer trimestre de 2012.

Nuevo Plan de Negocio 2013-2016

La nueva estructura del Grupo Amper es consecuencia del análisis interno y confección de su Plan de Negocio 2013-2016. Los resultados del primer trimestre de 2013 (1Q 2013) del Grupo Amper, ya reflejan parcialmente su renovada estrategia, tanto en el producto del Plan de Ajustes anunciado en 2012, como en el impulso iniciado a finales de 2012, orientado a reforzar el crecimiento del Grupo en Latinoamérica.

La elaboración del Plan de Negocio 2013-2016 ha supuesto un punto de inflexión para el Grupo Amper y tiene como uno de sus principales objetivos la solidez financiera y la rentabilidad de todas las Divisiones y regiones del Grupo.

Por este motivo, al margen de ajustar el negocio en España, el Grupo también ha tomado en consideración que la Financiación Sindicada actual de Amper supone una pesada carga para la región y limita significativamente la posibilidad de financiación de las operaciones en Latinoamérica, lo que resulta fundamental para el mantenimiento del negocio en España.

Comienzo del proceso de renegociación de la deuda.

En esta línea, el Grupo Amper no solo desea reforzar su capital social, sino que también ha decidido comenzar proceso de renegociación con las entidades financieras participes en la Financiación Sindicada de 2011 para ajustar la misma a su Plan de Negocio y a la nueva estructura de capital, solicitando un standstill a los bancos (suspensión de aplicación de obligaciones) durante el periodo de negociaciones.

	Contratación		Cifra negocio		EBITDA	
	1Q 2013	1Q 2012	1Q 2013	1Q 2012	1Q 2013	1Q 2012
España	10.049	22.431	13.034	19.276	(2.294)	(3.998)
Latinoamérica	41.127	46.617	38.911	40.526	2.620	(1.399)
Defensa	2.431	1.900	4.841	7.036	(1.889)	170
Pacífico Sur	N/A	N/A	6.618	6.348	2.622	2.203
CONSOLIDADO	53.607	70.948	63.404	73.186	1.059	(3.025)

La **contratación** del Grupo Amper en el primer trimestre del ejercicio 2013 ha ascendido a 54 millones de euros, un 24% inferior a la obtenida en 2012, principalmente por el descenso de la contratación en España. La cifra de contratación del Grupo sigue teniendo el peso puesto en el mercado exterior donde se realiza el 77% de la misma.

El Grupo Amper ha realizado en el 1Q 2013 aprox. un 80% de su **cifra de negocios** en el mercado exterior frente al 73% de 1Q 2012. La cifra de negocio consolidada ha sido de 63,4 millones de euros, con un significativo descenso respecto al mismo periodo del año anterior (73,1 millones de euros), debido fundamentalmente a la debilidad de la región España y al retraso en la ejecución del principal contrato de la División Defensa. No obstante, la División de Pacífico Sur y la División de América Latina (Latam y Brasil) han cumplido las expectativas del Grupo, siendo la cifra de negocios de esta última ligeramente inferior a la del primer trimestre del año anterior en un entorno de competencia más acusado.

La caída en ventas se ha visto compensada por un importante descenso de los costes de personal y de explotación fruto del Plan de Ajustes del Grupo. El Plan de Ajuste ha tenido un impacto en el Grupo de 7 millones de euros de reducción de los gastos de explotación en el primer trimestre del ejercicio 2013, siendo de casi un 50% con respecto al mismo periodo del año anterior en el caso de España, de un 11% en Defensa y de un 15% en Latinoamérica.

Todo ello ha tenido como consecuencia una mejora del margen **EBITDA** que ha alcanzado en el primer trimestre del ejercicio 2013 el 1 millón de euros, mejorando en 4 millones de euros el EBITDA del Grupo del primer trimestre del ejercicio 2012. Con la salvedad de la División Defensa, el resto de Divisiones mejoran su margen EBITDA, que en la División Latinoamérica se incrementa en 4 millones de euros respecto al mismo periodo del año anterior, en la División España es superior en 1,7 millones de euros y en la División Pacífico Sur mejora en 0,4 millones de euros.

El **resultado neto** del periodo ha sido de -6 millones de euros en 1Q 2013 frente a los -7,6 millones de euros del primer trimestre 2012. Los gastos

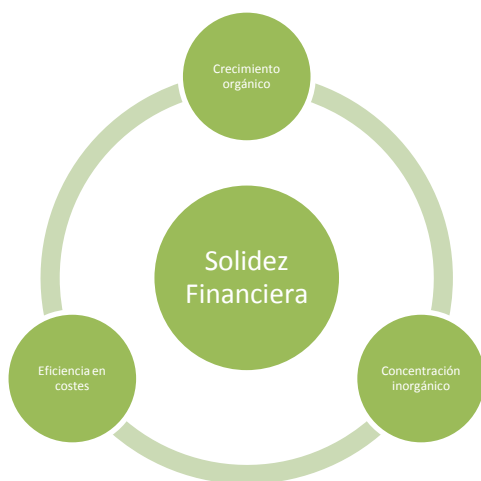
financieros del Grupo se han incrementado en un 19% debido al incremento de la financiación en América Latina. Por el contrario, en España los costes de financiación han disminuido un 20%, parcialmente por la amortización de 4,3 millones de euros del principal de la Financiación Sindicada en diciembre 2012.

Asimismo, es importante resaltar las pérdidas registradas por diferencias de cambio por importe de 2 millones de euros en la División Latinoamérica, lo que resulta en un incremento de 1,7 millones de euros con respecto al mismo periodo del año anterior. En Venezuela, el impacto de la devaluación del bolívar en el mes de febrero de 2013 ha supuesto unas pérdidas de 1,1 millón de euros y en Brasil, la depreciación del real frente al dólar en el periodo ha supuesto una variación negativa por diferencias de cambio de 0,7 millones de euros.

HECHOS REMARCABLES

El Plan de Ajustes se materializa en una reducción de 22% en los costes de explotación

Nuevos objetivos marcados Plan de Negocio 2013-2016



Plan de Ajuste: reestructuración y optimización de la eficiencia

Durante el último trimestre de 2012, el Grupo Amper comenzó a implementar un Plan de Ajuste con el objetivo de lograr Divisiones viables y sostenibles. Dicho Plan de Ajustes tenía como propósito reducir en al menos 10 MM€ los costes estructurales en todo el Grupo para 2013.

Las medidas ligadas al Plan de Ajuste se han comenzado a implementar en la División ya en 1Q 2013, con mayor incidencia en España que ha reducido sus costes de explotación en aprox. un 50%.

Además, la División Defensa alcanzó en marzo 2013 su propio acuerdo con la representación sindical para la puesta en marcha de un Expediente de Regulación de Empleo mixto de suspensión y extinción que ha afectado con varias fórmulas a 51 contratos de trabajo. El coste de esta reestructuración se encontraba provisionado ya en las cuentas del ejercicio 2012.

Como consecuencia de dicho Plan de Ajustes, los gastos netos de explotación del periodo se han reducido un 22%, es decir, tan solo en el primer trimestre en más de 7 MM€.

Nuevo Plan Estratégico: ampliación de capital y reestructuración de la deuda del Grupo

Una vez diseñado el Plan de Ajuste, durante el ejercicio 2012, el Grupo ha comenzado la elaboración de un nuevo Plan Estratégico 2013-2016 que contempla, entre otros, un proceso de optimización de la estructura de capital.

El Grupo ha tomado en consideración la elevada deuda que mantiene la División España y que la Financiación Sindicada que tomó dicha División en 2011 limita significativamente la posibilidad de financiación de las operaciones en la División Latinoamérica, lo que resulta fundamental para el mantenimiento del negocio en España.

El Grupo ha estimado la necesidad de reforzar su capital social, lo que ya se puso en marcha mediante la ampliación de capital anunciada por medio de hecho relevante de 28 de diciembre 2012 y paralelamente renegociar con los bancos partícipes en la Financiación Sindicada.

Veremonte realiza el primer desembolso de la ampliación de capital

Con objeto de proceder a la renegociación bancaria, la Compañía ha pedido el 30 de abril de 2013 un standstill o exención de cumplimiento de obligaciones a los Bancos.

En relación al aumento de capital antes citado, el accionista Veremonte ha adelantado el desembolso de 1 millón de euros a Amper a cuenta de la futura ampliación de capital. Con este gesto Veremonte pretende demostrar de nuevo su confianza en el valor de la Compañía cotizada y su apoyo al Plan de Negocio del Grupo Amper.

Consolidación de la internacionalización

Adquisición de Latinoamérica (eLandia) completada

La distribución de contratación y ventas en el 1Q 2013 continúa con una clara tendencia internacional en su perfil.

La contratación del periodo ha tenido un componente del 77% en el mercado exterior. Por otro lado, las ventas al mercado exterior se han incrementado al 80% en el 1Q 2013.

En la completa confianza en esta línea de su estrategia el Grupo ha completado el proceso de adquisición a los accionistas minoritarios de su filial en EEUU, eLandia International Inc, adquiriendo aprox. un 12% de su capital durante el mes de febrero de 2013. Con esta operación Amper ha pasado a ser propietaria de casi el 99% del eLandia International Inc, titular de la División Latinoamérica y División Pacífico Sur.

Diversificación sectorial y de producto

Éxito del cross selling

El grupo continúa confiando, no solo en la diversificación geográfica, sino también en el cross selling, diversificando productos y clientes objetivo, pertenecientes a la práctica totalidad de sectores o industrias.

En línea con esta estrategia, el Grupo Amper, a través de su filial Medidata -en consorcio con Rotan-, consiguió en enero 2013 un contrato por importe de 92 MM reales, para los de Centros Integrados de Comando y Control Móviles (CiCCM). El CiCCM tiene por objeto la gestión de acciones de seguridad pública y defensa civil para los Grandes Eventos que se llevarán a cabo en Brasil a partir de 2013 e incorpora varios productos o diseños del Grupo Amper.

El proyecto consiste en la creación de vehículos especiales con capacidad de Central Integrada de Operaciones y que pueden seguir en tiempo real los avisos de las agencias de emergencia que actuarán en los eventos, gestionando las comunicaciones de seguridad y defensa civil de todas las agencias. La experiencia previa del Grupo Amper en Suiza fue determinante para obtener este contrato.

Perspectivas

La falta de visibilidad en Europa impide estimar mejoras materiales de las ventas en España. Sin embargo la perspectiva internacional del Grupo está enormemente ligada al crecimiento de la economía Latinoamericana, por lo que el Grupo observa con optimismo el año 2013.

En España, el Grupo continuará esforzándose por promover y mantener su know how y en aumentar su eficiencia y adecuación de costes para paliar la débil evolución del mercado.

ACTIVIDAD POR UNIDADES DE NEGOCIO.

* Algunos de los datos referentes al primer trimestre de 2012 han sido reclasificados en función de la estructura organizativa actual del Grupo Amper, con objeto de facilitar su homogeneidad y comprensión de las cifras.

ESPAÑA

Datos en miles de euros (M€)

España	1T 2013	1T 2012 (*)
Contratación	10.049	22.431
Ventas	13.034	19.276
Ebitda	(2.294)	(3.998)

* Algunos de los datos referentes al primer trimestre de 2012 han sido reclasificados en función de la estructura organizativa actual del Grupo Amper, con objeto de facilitar su homogeneidad y comprensión de las cifras.

En España, debido a la desfavorable coyuntura económica actual y a la débil evolución del mercado nacional, la contratación y las ventas del periodo han sido inferiores a las del 1Q 2012 en un 55% y en un 32%, respectivamente.

Sin embargo, la caída en ventas se ha visto compensada con el gran esfuerzo llevado a cabo para la reducción de costes de explotación, fundamentalmente en gastos de personal. La reducción en los gastos de explotación en el 1Q 2013 ha ascendido a 5 millones de euros con respecto 1Q 2012. Por todo ello, el EBITDA del periodo mejora en 1,7 millones de euros con respecto al primer trimestre del ejercicio 2012.

LATINOAMERICA

Datos en miles de euros (M€)

América Latina	1T 2013	1T 2012 (*)
Contratación	41.127	46.617
Ventas	38.911	40.526
Ebitda	2.620	(1.399)

* Algunos de los datos referentes al primer trimestre de 2012 han sido reclasificados en función de la estructura organizativa actual del Grupo Amper, con objeto de facilitar su homogeneidad y comprensión de las cifras.

En la División Latinoamérica se ha producido una disminución en ventas y en contratación en el período de un 12% y de un 4%, respectivamente en un entorno de competencia más acusado, si bien, en Brasil las ventas han aumentado en un 25% con respecto al ejercicio anterior.

Sin perjuicio de los datos de contratación, la cartera del trimestre ha aumentado con respecto a las del mismo periodo del año anterior, destacando la buena evolución del negocio de Brasil, donde la cartera a 1Q 2013 es superior en un 81% a la del 1Q 2012.

La evolución en el resto de países de Latinoamérica ha estado en línea con las previsiones del trimestre, considerando la estacionalidad de las ventas en el negocio. A pesar del descenso en las ventas, se ha producido una mejora en los márgenes que unido a la reducción de costes de explotación del 15% (2 millones de euros) lleva a que el EBITDA mejore en 4 millones de euros con respecto al mismo periodo del ejercicio 2012.

DEFENSA

Datos en miles de euros (M€)

Defensa	1T 2013	1 T2012
Contratación	2.431	1.900
Ventas	4.841	7.036
Gastos explotación	(5.464)	(6.058)
Ebitda	(1.889)	170

En la División de Defensa, las ventas y la contratación se han visto afectadas por la caída de la actividad en España y están afectadas en el primer trimestre del ejercicio por la estacionalidad del negocio.

Es importante destacar las demoras producidas en el contrato plurianual de suministro de mando y control con los Emiratos Árabes Unidos, con respecto a la planificación inicial, pero sin poner en riesgo la resolución satisfactoria del contrato. En este sentido, durante el primer trimestre de los ejercicios 2013 y 2012 las ventas del proyecto de Emiratos Árabes Unidos supusieron el 50% y el 44% del volumen total de ventas respectivamente.

La contratación en el mercado exterior en los 1Q 2013 y 1Q 2012 supusieron el 50% y el 94% del volumen total de contratación respectivamente. Por último, el peso de las ventas realizadas en el mercado exterior en 1Q 2013 y 1Q 2012 ha sido del 75% y el 85%.

PACÍFICO SUR

Datos en miles de euros (M€)

Pacífico Sur	1T 2013	1T 2012
Contratación	N/A	N/A
Ventas	6.618	6.348
Ebitda	2.622	2.203

Dadas las características de las actividades en la División Pacífico Sur, al tratarse de contratos recurrentes y en su gran mayoría de contratos pre-pagados, el volumen de contratación es muy poco significativo con respecto al total de las ventas, y por ello no se desglosa esta magnitud.

Excelente evolución de la actividad desarrollada en la División Pacífico Sur marcada por un incremento en las ventas 4% y un 18% en el EBITDA con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. La evolución positiva del negocio se ha producido por las mejoras desarrolladas en los sistemas de redes de las islas de Samoa y de Samoa Americana.

Cuenta de Pérdidas y Ganancias.

Cierre: marzo 2013-2012

	1Q 2013	1Q 2012
	(miles de euros)	
Importe neto de la cifra de negocio	63.404	73.186
Aprovisionamientos	(37.482)	(43.572)
Otros Ingresos	577	314
Gastos de personal	(18.029)	(23.338)
Otros Gastos de explotación	(7.411)	(9.615)
EBITDA	1.059	(3.025)
Amortizaciones	(2.889)	(2.702)
EBIT	(1.830)	(5.727)
Resultado financiero	(6.088)	(3.195)
Resultado antes de impuestos	(7.918)	(8.922)
Impuesto de sociedades	1.091	332
Resultado neto del ejercicio	(6.827)	(8.590)
Intereses minoritarios	719	935
Resultado Neto Atribuible	(6.108)	(7.655)

Balance de situación

Cierre: marzo 2013-2012 y diciembre 2012

Balances de situación consolidados	31-mar-13	31-mar-12	31-dic-12
Activos intangibles	105.334	105.755	104.685
Inmovilizado material	39.693	36.087	36.696
Otros activos no corrientes	56.992	55.954	53.425
Activo no corriente	202.019	197.796	194.806
Existencias	45.977	30.189	34.547
Inversiones financieras a corto plazo	8.492	5.251	19.575
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	142.777	158.973	154.447
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	27.415	43.253	14.805
Activo corriente	224.661	237.666	223.374
TOTAL ACTIVO	426.680	435.462	418.180
Patrimonio Neto	18.951	45.399	31.482
Deuda financiera a largo plazo	127.437	123.817	130.207
Otros pasivos no corrientes	40.665	27.964	31.860
Pasivo No Corriente	168.102	151.781	162.067
Deuda financiera a corto plazo	41.747	28.919	26.849
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	183.845	177.799	182.394
Otros pasivos corrientes	14.035	31.564	15.388
Pasivo Corriente	239.627	238.282	224.631
TOTAL PASIVO	426.680	435.462	418.180

Desglose de la Deuda Financiera Neta por Mercados

Cierre: marzo 2013

España (perímetro de refinanciación)	109,9
Endeudamiento a corto plazo	1,9
Endeudamiento a largo plazo	108
Sindicado	43
Pólizas de crédito y otros préstamos	65
Defensa	(22,2)
Brasil	14,4
Pacífico	6,8
Endeudamiento a corto plazo	(4,8)
Endeudamiento a largo plazo	11,6
Resto América Latina	11,9
Endeudamiento a corto plazo	7,7
Endeudamiento a largo plazo	4,2
Total Amper	120,8

La deuda financiera neta a 31 de marzo de 2013 asciende a 120 millones de euros frente a los 106,9 millones de euros del cierre del ejercicio 2012. El incremento se debe principalmente por la obtención de nuevas líneas de financiación de circulante en América Latina.

La posición financiera por mercados no incluye los préstamos entre empresas del Grupo en cada una de las líneas de negocio, siendo su efecto cero en la deuda financiera neta del Grupo.

Asimismo, la Compañía ha iniciado un proceso de renegociación con las entidades financieras partícipes en la Financiación Sindicada con el objeto de reordenar los principales términos de la deuda en España y optimizar la estructura de capital del Grupo.