

Informe de Gestión

Resultados del 3er Trimestre 2013

25 de Octubre de 2013

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	3
RESULTADOS EN EL TERCER TRIMESTRE DE 2013	4
HECHOS REMARCABLES	6
ACTIVIDAD POR UNIDADES DE NEGOCIO.	10
ESPAÑA	10
AMÉRICA LATINA	11
DEFENSA.....	12
PACÍFICO SUR.....	13
CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	14
BALANCE DE SITUACIÓN	15
DESGLOSE DE LA DEUDA FINANCIERA NETA POR MERCADOS	16
HECHOS RELEVANTES	18

RESUMEN EJECUTIVO

- A 30 septiembre del ejercicio 2013, las ventas y el EBITDA del Grupo han alcanzado los 188,6 millones de euros y 3,4 millones de euros, respectivamente, frente a los 228,3 millones de euros y 5,8 millones de euros del mismo periodo del ejercicio anterior.
- Durante los primeros nueve meses del ejercicio 2013 y debido fundamentalmente a la depreciación del real brasileño frente al dólar y a la devaluación del bolívar venezolano, la cuenta de resultados consolidada del Grupo presenta un impacto negativo por diferencias de cambio de 5,9 millones de euros frente a los 2,3 millones de euros del mismo periodo del ejercicio anterior.
- El Gobierno de Emiratos Árabes Unidos ha cancelado unilateralmente el contrato para el desarrollo de un sistema militar de mando y control para su ejército con Emiraje Systems (contratista principal) del que Amper Programas (Defensa) es subcontratista. Emiraje Systems ha ofertado a Amper Programas (Defensa) la terminación amistosa del citado contrato encontrándose las partes a la fecha de este informe en negociaciones para llegar a un acuerdo.
- Veremonte España, S.L. ha desembolsado 5 millones de euros a cuenta de la ampliación de capital cuyo periodo de suscripción preferente se ha cerrado el 24 de octubre.
- Con objeto de continuar el proceso de refinanciación de su deuda, Amper prorrogó el acuerdo de stand-still (contrato de no inicio y suspensión de acciones) con sus entidades financieras que estará en vigor hasta el 31 de octubre de 2013 y se prorrogará automáticamente hasta el 16 de diciembre de darse ciertas condiciones. La continuidad de las operaciones está condicionada a la resolución satisfactoria del proceso de refinanciación y a la obtención de fuentes de financiación adicionales que permitan la ejecución del Plan Estratégico 2013-2016 y garantice la viabilidad de la compañía en el corto, medio y largo plazo.

RESULTADOS EN EL TERCER TRIMESTRE DE 2013

Nuevo reporting por divisiones y regiones diferenciadas

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 el mercado de Brasil. Al haberse modificado las agrupaciones y criterios, algunos de los datos de 2013 podrán diferir de los presentados en el ejercicio anterior.

En seguimiento de su Plan de Negocio 2013-2016, y sin olvidar el Plan de Ajustes, el Grupo Amper está ahora incidiendo sobre las unidades con menor rentabilidad o con algún problema específico, como son los riesgos de tipo cambiario y flujos de efectivo. Este último es el caso de Venezuela, donde el Grupo ha sufrido la devaluación producida en febrero de 2013, y las restricciones de salida de efectivo del país.

	Contratación		Cifra negocio		EBITDA	
	Sept. 2013	Sept. 2012	Sept. 2013	Sept. 2012	Sept. 2013	Sept. 2012
España	25.376	63.713	35.726	62.592	(5.740)	(4.393)
Latinoamérica	140.720	149.967	115.725	124.599	4.030	2.049
Defensa	6.937	7.156	16.695	21.228	(2.241)	1.045
Pacífico Sur	N/A	N/A	20.459	19.862	7.345	7.111
CONSOLIDADO	173.033	220.836	188.605	228.281	3.394	5.812

La **contratación** del Grupo Amper en el tercer trimestre del ejercicio 2013 (3T 2013) ha ascendido a 173 millones de euros, un 22% inferior a la contratación del mismo periodo de 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 84% de la misma.

El Grupo Amper ha realizado en el 3T 2013 aprox. un 81% de su **cifra de negocios** en el mercado exterior frente al 76% de 3T 2012. La cifra de negocio consolidada ha sido de 188,6 millones de euros, con un retroceso respecto al mismo periodo del año anterior (228,3 millones de euros), debido fundamentalmente a la debilidad de la región España, a la suspensión de la ejecución del principal contrato de Defensa.

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. En este sentido los gastos de explotación del Grupo en los nueve primeros meses del ejercicio 2013 se han visto reducidos en 12 millones de euros con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

La cifra de **EBITDA** ha descendido por la fuerte caída de las ventas en España y Defensa; esta última a raíz de la suspensión del contrato de Emiratos. En contraste con lo sucedido en España y Defensa, el EBITDA de América Latina ha aumentado un 97% y el Pacífico Sur un 3%. Como consecuencia de todo lo anterior, el EBITDA ha alcanzado en el 3T 2013 los 3,4 millones de euros.

La pérdida neto a 30 de septiembre del ejercicio 2013 ha sido 19,7 millones de euros, frente a las pérdidas de 14,6 millones de euros del mismo periodo del ejercicio anterior.

Durante los primeros nueve meses del ejercicio 2013 y debido fundamentalmente a la depreciación del real brasileño frente al dólar y a la devaluación del bolívar venezolano, la cuenta de resultados consolidada del Grupo presenta un impacto negativo por diferencias de cambio de 5,9 millones de euros frente a los 2,3 millones de euros del mismo periodo del ejercicio anterior.

HECHOS REMARCABLES

Plan de Ajustes: continúa siendo implementado generando nuevos ahorros.

Plan de Ajuste: reestructuración y optimización de la eficiencia

El Grupo ha superado los objetivos señalados en el Plan de Ajustes, que pretendía reducir 10 MME los costes estructurales en todo el Grupo para 2013.

A 30 de septiembre de 2013, los resultados del Plan de Ajuste se elevan a una reducción de los costes de explotación de 12 MME con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con mayor incidencia en España que ha reducido sus costes de explotación en aproximadamente un 31%.

Por otra parte, en seguimiento de su Plan de Ajustes, Amper se encuentra en proceso de cerrar aquellas líneas de negocio o contratos en España con menor rentabilidad, que junto a la caída de la demanda en el país, ha producido y producirá un descenso en su cifra de negocios.

Nueva organización comercial

Como parte de su Plan Estratégico 2013-2016, el Grupo Amper está en proceso de unificar criterios, metodologías y procesos, basándose en aquellos que más éxito tienen en el mercado.

Por este motivo, se ha nombrado como Director General Comercial para todo el Grupo Amper a D. Osmundo Lúquez, quien será el encargado de trasladar las metodologías y el éxito en las cifras a todos los mercados que aún permanecen en crisis, encargándose además de desarrollar e introducir todo el portfolio de productos en el de conjunto los clientes y mercados en los que opera el Grupo Amper.

Nueva estructura comercial

Nuevo Plan Estratégico: Optimización de la estructura de capital

Refuerzo del capital

Veremonte ha suscrito 5MM € de la ampliación de capital

Capital social

Tras la implementación del Plan de Ajuste, el Grupo se ha centrado en el Plan Estratégico 2013-2016 que contempla, entre otros, la búsqueda de la solidez financiera mediante un proceso de optimización de la estructura de capital.

Veremonte España, S.L. ha desembolsado 5 millones de euros a cuenta de la ampliación de capital cuyo periodo de suscripción preferente se ha cerrado el 24 de octubre.

Proceso de reestructuración de la deuda.

El 30 de septiembre de 2013, Amper llegó a un acuerdo con las entidades financieras para la prórroga del stand-still vigente desde 1 de julio (contrato de no inicio y suspensión de acciones).

El stand-still estará en vigor hasta el 31 de octubre de 2013 y se prorrogará automáticamente hasta el 16 de diciembre en el caso de que se cumpla la condición relativa a la entrada de efectivo o desinversión en activos no estratégicos.

Prórroga del stand-still para continuar las negociaciones para la refinanciación

Durante este periodo, Amper y el sindicato de bancos intentarán llegar a un acuerdo sobre la reestructuración de la deuda del grupo en España.

El Grupo Amper pretende proponer a los bancos distintas alternativas para la reestructuración de la deuda que, a continuación, deberán ser analizadas por las entidades financieras participantes en la Financiación de Amper.

La continuidad de las operaciones está condicionada a la resolución satisfactoria del proceso de refinanciación y a la obtención de fuentes de financiación adicionales que permitan la ejecución del Plan Estratégico 2013-2016 y garantice la viabilidad de la compañía en el corto, medio y largo plazo. En este sentido, el no poder ejecutar el Plan de Negocio podría tener un impacto relevante en la valoración de los importes recuperables de los fondos de comercio y de los activos por impuesto diferido registrado en el activo del balance de situación que determinaría la existencia de pérdidas por deterioro de los mismos.

Nuevo Plan Estratégico: reducción del peso de las líneas de negocio con menor rentabilidad

Racionalización de las líneas de negocio

Conforme lo previsto en su Plan Estratégico, el Grupo Amper está analizando las unidades de negocio con menor o nula rentabilidad.

Entre éstas, se han detectado principalmente negocios o contratos en España con pérdida de volumen u otros problemas asociados, que han llevado al Grupo a iniciar un proceso de salida de estos contratos.

Consolidación de la internacionalización

Internacionalización

La contratación del periodo ha tenido un componente del 84% en el mercado exterior. Por otro lado, las ventas en el mercado exterior han supuesto un 81% del total de la cifra de negocio a 30 de septiembre de 2013.

En esta línea destacar que, ya en el 1T 2013, Amper pasó a ser propietaria de casi el 99% de la sociedad eLandia International Inc, titular de las Unidades de Negocio de América Latina y Pacífico Sur.

**Nuevo plan de
ventas de la
División
Seguridad en
América Latina**

Diversificación sectorial y de producto

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 área de Seguridad que forma parte de la Unidad de Negocio de España, está elaborando su nuevo plan de ventas en Latinoamérica y centrará sus esfuerzos en los productos con mayores perspectivas y márgenes.

En el mes de octubre, dicho plan de ventas ya ha surtido efecto. El Grupo Amper, a través de su filial Desca, intervendrá en un proyecto de Seguridad Nacional para un Estado de la República Mexicana. El contrato, que asciende a 7,8 millones de dólares, consiste en el suministro, instalación y puesta en marcha de la infraestructura, equipos y tecnología necesaria para reducir los índices delictivos de alto impacto en esta región mediante la integración de comunicaciones críticas (Gemyc-D) y la de centros de mando y control para emergencias (Némesis), relacionadas con la acción de fuerzas y cuerpos de seguridad del Estado, asistencia sanitaria, etc..

ACTIVIDAD POR UNIDADES DE NEGOCIO

ESPAÑA

Datos en miles de euros (M€)

España	30 sept. 2013	30 sept. 2012 (*)
Contratación	25.376	63.713
Ventas	35.726	62.592
Ebitda	(5.740)	(4.393)

* Algunos de los datos referentes al 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.

El negocio en España continúa fuertemente afectado por la desfavorable coyuntura económica actual y la débil evolución del mercado nacional, lo que se traduce en un descenso de la contratación y las ventas en un 60% y en un 43%, respectivamente, a 30 de septiembre del ejercicio 2013.

El plan de reducción de costes de explotación iniciado en el ejercicio 2013, ha permitido contrarrestar la fuerte caída en ventas, habiéndose alcanzado a 30 de septiembre de 2013 una disminución de costes de 7,5 millones de euros, lo que supone un 31% menos de gasto, respecto al mismo periodo del año anterior.

Asimismo, se han producido dilaciones en la ejecución de algunos de los proyectos en curso. La División España está sufriendo un descenso o dilación en sus ventas a su principal cliente y una reducción de sus márgenes.

Durante el 3T 2013, el Grupo Amper ha sido adjudicatario junto con INDRA de un proyecto con el Ministerio del Interior para la modernización del despliegue fijo del SIVE (Sistema Integrado de Vigilancia Exterior) de Granada, Málaga y Ceuta, por un importe aproximado de dos millones de euros.

Dentro del sector de Administraciones Públicas, cabe destacar la implantación de un sistema de seguridad exterior en el edificio del Ministerio de Presidencia en Madrid por importe de 1,3 millones de euros.

AMÉRICA LATINA

Datos en miles de euros (M€)

América Latina	30 sept. 2013	30 sept. 2012 (*)
Contratación	140.720	149.967
Ventas	115.725	124.599
Ebitda	4.030	2.049

* Algunos de los datos referentes al 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.

Durante el 3T 2013, la evolución en el mercado de América Latina se ha visto marcada por la estacionalidad del negocio, fundamentalmente en los mercados de Ecuador y México, con la previsible traslación de ventas y contratación hacia el último trimestre del ejercicio.

América Latina se ha visto afectada negativamente por la inestabilidad económica de Venezuela, uno de los principales mercados en Latinoamérica, así como por la desfavorable evolución de los tipos de cambio del bolívar venezolano y del real brasileño.

A pesar del descenso en las ventas, se ha producido una mejora en la reducción de costes de explotación del 15% (6,3 millones de euros) que ha llevado a que el EBITDA mejore significativamente con respecto al mismo periodo del ejercicio 2012.

A 30 de septiembre de 2013, es importante destacar la buena evolución del importe neto de la cifra de negocio de Brasil, que ha aumentado en un 32% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Adicionalmente, debido al nuevo Plan de Ventas en Latinoamérica, la División de Seguridad ha logrado su contrato más relevante en lo que llevamos de ejercicio al participar en un Proyecto de Seguridad Nacional en México.

DEFENSA

Datos en miles de euros (M€)

Defensa	30 sept. 2013	30 sept. 2012 (*)
Contratación	6.937	7.156
Ventas	16.695	21.228
Ebitda	(2.241)	1.045

* Algunos de los datos referentes al 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 el mercado nacional, las ventas y la contratación de la división de Defensa continúan afectadas por la caída de la actividad en España con especial relevancia de las Administraciones Públicas.

Tal y como se comunicó el 4 de octubre de 2013 como hecho relevante, el cliente Emiraje Systems notificó a Amper Programas (filial de Defensa del Grupo), la decisión del Ejército de Tierra de Emiratos Árabes Unidos de concluir de manera amistosa el Contrato principal para el desarrollo y suministro de un sistema militar de mando y control en el que Amper Programas es subcontratista.

A la vista de dicha decisión, en su comunicación, Emiraje Systems agradecía a Amper Programas su colaboración y ofrecía a esta última, en su calidad de subcontratista, la conclusión de mutuo acuerdo de su contrato de 21 de febrero de 2011. A fecha actual, se está negociando la terminación amistosa del contrato, así como la reclamación de los importes a recibir por Amper Programas como consecuencia de la cancelación del contrato.

Cabe destacar el acuerdo alcanzado con el Ministerio de Defensa español para el suministro de material criptológico, formalizado en un contrato por valor de 2 millones de euros, y el Acuerdo Marco para el mantenimiento de equipos radio con el Ejército de Tierra español por valor de 2,5 millones de euros.

PACÍFICO SUR

Datos en miles de euros (M€)

Pacífico Sur	30 sept. 2013	30 sept. 2012 (*)
Contratación	N/A	N/A
Ventas	20.459	19.862
Ebitda	7.345	7.111

* Algunos de los datos referentes al 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.

Dadas las características de las actividades en el 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.

La excelente evolución de la actividad desarrollada en el Pacífico Sur queda marcada por un incremento en las ventas 3% y un 3% 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: septiembre 2013-2012

	(miles de euros)	
Cuentas de resultados consolidadas	2013	2012
Importe neto de la cifra de negocio	188.605	228.281
Aprovisionamientos	(110.434)	(135.744)
Otros Ingresos	2.776	3.183
Gastos de personal	(52.378)	(63.837)
Otros Gastos de explotación	(25.175)	(26.071)
EBITDA	3.394	5.812
Amortizaciones	(8.286)	(9.487)
EBIT	(4.892)	(3.675)
Resultado financiero	(16.970)	(12.792)
Resultado antes de impuestos	(21.862)	(16.467)
Impuesto de sociedades	608	821
Resultado neto del ejercicio	(21.254)	(15.646)
Intereses minoritarios	1.515	1.081
Resultado Neto Atribuible	(19.739)	(14.565)

BALANCE DE SITUACIÓN

Cierre: septiembre 2013-2012 y diciembre 2012

Balances de situación consolidados	30-sep-13	30-sep-12	31-dic-12
Activos intangibles	100.097	106.401	104.685
Inmovilizado material	36.783	39.890	36.696
Otros activos no corrientes	54.876	40.235	53.425
Activo no corriente	191.756	186.526	194.806
Existencias	47.373	39.904	34.547
Inversiones financieras a corto plazo	5.255	5.424	19.575
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	121.595	141.086	154.447
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	14.430	44.229	14.805
Activo corriente	188.653	230.643	223.374
TOTAL ACTIVO	380.409	417.169	418.180
Patrimonio Neto	1.384	31.629	31.482
Deuda financiera a largo plazo	14.402	127.502	126.822
Otros pasivos no corrientes	37.335	24.320	35.245
Pasivo No Corriente	51.737	151.822	162.067
Deuda financiera a corto plazo	149.146	30.519	26.849
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	160.952	192.695	182.394
Otros pasivos corrientes	17.190	10.504	15.388
Pasivo Corriente	327.288	233.718	224.631
TOTAL PASIVO	380.409	417.169	418.180

DESGLOSE DE LA DEUDA FINANCIERA NETA POR MERCADOS

Cierre: septiembre 2013

España (perímetro de refinanciación)	117,18
Endeudamiento a corto plazo	117,18
Sindicado	48,59
Pólizas de crédito	72,23
Resto financiación a corto plazo	-3,64
Endeudamiento a largo plazo	---
Defensa (*)	-15,30
Brasil	12,47
Pacífico	10,71
Endeudamiento a corto plazo	1,94
Endeudamiento a largo plazo	8,77
Resto América Latina	6,40
Endeudamiento a corto plazo	5,85
Endeudamiento a largo plazo	0,55
TOTAL AMPER	131,46

(*) Incluye tesorería pignorada de la filial de Defensa por importe de 12,4 millones de euros, registrada en “Otros activos no corrientes”.

La deuda financiera neta a 30 de septiembre de 2013 asciende a 131,5 millones de euros frente a los 107 millones de euros del cierre del ejercicio 2012. El incremento se debe principalmente a la obtención de nuevas líneas de financiación de circulante en América Latina y al aumento de la deuda financiera en España debido a la mayor disposición de las líneas y pólizas de crédito y al efecto del stand-still en vigor.

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

La Compañía inició el 30 de abril 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. Con fecha 1 de julio de 2013 entró en vigor el acuerdo de suspensión de obligaciones ("stand-still") alcanzado con el sindicato de bancos en posesión del 95,4% de la deuda financiera sujeta a refinanciación. El mismo, ha sido prorrogado hasta el 31 de octubre de 2013 y se prorrogará automáticamente hasta el 16 de diciembre en el caso de que se cumpla la condición relativa a la entrada de efectivo o desinversión en activos no estratégicos.

En este período el Grupo Amper y el sindicato de bancos intentarán llegar a un acuerdo sobre la reestructuración de la deuda financiera del Grupo.

Considerando el proceso de refinanciación en el que se halla inmerso el Grupo Amper, se ha clasificado como deuda corriente el importe de la deuda financiera pendiente de amortizar a 30 de septiembre de 2013.

HECHOS RELEVANTES

15 de julio de 2013: Con fecha 11 de julio de 2013 quedó inscrita en el Registro Mercantil de Madrid, la escritura de ampliación de capital por compensación de créditos acordada en la Junta General de Accionistas de Amper S.A. de 18 de junio de 2013, por un importe total de emisión de 4.575.468,40 Euros. En consecuencia se han emitido 2.691.452 acciones a un tipo de emisión de 1,70 Euros por acción. Tras la ampliación el capital de la Sociedad quedó fijada en 40.977.060 Euros.

16 de julio de 2013: Veremonte España S.L. procedió al desembolso anticipado de los 5 millones de euros comprometidos irrevocablemente en la ampliación de capital acordada por el Consejo de Administración de 28 de diciembre de 2012.

Además, el Grupo Amper constituyó prenda sobre acciones de ocho de sus filiales Latinoamericanas, garantías a las que se obligó en el Contrato de Financiación Sindicada de 8 de septiembre 2011.

13 de Agosto de 2013: En consecuencia la Comisión de Nombramientos y Retribuciones queda conformada por D. Ignacio López del Hierro (Presidente), D. Pedro Mateache (vocal) y D. Luis Bastida (vocal).

30 de Septiembre de 2013: En seguimiento de los hechos relevantes de 30 de abril y 28 de junio pasados, Amper comunicó que había llegado a un acuerdo con las entidades financieras para la prórroga del stand-still vigente desde 1 de julio (contrato de no inicio y suspensión de acciones).

El stand-still estará en vigor hasta el 31 de octubre de 2013 y se prorrogará automáticamente hasta el 16 de diciembre en el caso de que se cumpla la condición relativa a la entrada de efectivo o desinversión en activos no estratégicos. Durante este periodo Amper y el sindicato de bancos intentarán llegar a un acuerdo sobre la reestructuración de la deuda del Grupo en España.

Esta medida se enmarca dentro del Plan de Negocio de Amper y más concretamente en su Plan de Optimización de la Estructura de Capital.