



Informe de Gestión

Resultados del 1er Semestre 2013

30 de julio de 2013

ÍNDICE	2
RESUMEN EJECUTIVO	3
RESULTADOS EN EL PRIMER SEMESTRE 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

RESUMEN EJECUTIVO

- América Latina ha elevado sus contrataciones en el periodo un 16% respecto al primer semestre 2012.
- La caída de las ventas ha quedado compensada por la reducción de gastos, manteniéndose el EBITDA en el primer semestre 2013.
- Amper ha firmado un acuerdo con el 95,4% de sus entidades financieras para la entrada en vigor de un stand-still (contrato de no inicio y suspensión de acciones) hasta el 30 de septiembre de 2013. Durante este periodo, empresa y sindicato de bancos intentarán llegar a un acuerdo para reestructurar la deuda.
- Con objeto de apoyar este proceso y mostrando su confianza en el Grupo, el accionista de referencia, Veremonte, ha completado el desembolso anticipado de los 5 millones de euros comprometidos al cierre del ejercicio 2012
- El Grupo Amper continúa con el desarrollo previsto en el Plan de Negocios 2013-2016, que se ha materializado en una disminución en los costes de explotación del Grupo en el primer semestre del ejercicio 2013 de 11 millones de euros y con el proceso de optimización de la estructura de capital del Grupo.
- Se ha finalizado el proceso de privatización de la filial norteamericana eLandia International, Inc. iniciado a finales del ejercicio 2011 que ha supuesto un aumento de capital por compensación de los créditos a favor de los accionistas minoritarios de dicha filial, por importe de 4.575 miles de euros.

RESULTADOS EN EL PRIMER SEMESTRE 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 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.

En seguimiento de su Plan de Negocio 2013-2016, y sin olvidar el Plan de Ajustes, el Grupo Amper está ahora infiriendo 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 además, mayores dificultades de salida de efectivo del país tras los movimientos políticos experimentados por Venezuela.

	Contratación		Cifra negocio		EBITDA	
	1S	1S	1S	1S	1S	1S
	2013	2012	2013	2012	2013	2012
España	15.990	48.442	27.027	43.419	(3.004)	(3.096)
Latinoamérica	95.437	77.041	76.614	89.189	3.371	2.980
Defensa	4.593	5.888	12.246	14.604	(1.441)	218
Pacífico Sur	N/A	N/A	13.703	13.208	5.151	4.506
CONSOLIDADO	116.020	131.377	129.590	160.420	4.077	4.608

La **contratación** del Grupo Amper en el primer semestre del ejercicio 2013 (1S 2013) ha ascendido a 116 millones de euros, un 12% 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 85% de la misma.

El Grupo Amper ha realizado en el 1S 2013 aprox. un 79,4% de su **cifra de negocios** en el mercado exterior frente al 78,6% de 1S 2012. La cifra de negocio consolidada ha sido de 130 millones de euros, con retroceso respecto al mismo periodo del año anterior (160 millones de euros), debido fundamentalmente a la debilidad de la región España, al retraso en la ejecución del principal contrato de Defensa, al efecto de las medidas de restricciones en ventas tomadas en Venezuela y al tipo de cambio en Brasil. No obstante, la Unidad de Negocio de Pacífico Sur ha cumplido las expectativas del Grupo.

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 11 millones de euros de reducción de los gastos de explotación en el primer semestre del ejercicio 2013, siendo de casi un 37% con respecto al mismo periodo del año anterior en el caso de España, de un 14% en Defensa y de un 14% en América Latina.

Todo ello ha tenido como consecuencia el mantenimiento del margen **EBITDA** a pesar de la caída de ventas. Dicho margen ha alcanzado en el 1S 2013 los 4 millones de euros.

El **resultado neto** del periodo ha sido de -12,9 millones de euros en 1S 2013 frente a los -10,2 millones de euros del 1S 2012. Los gastos financieros del Grupo se han mantenido en línea con el ejercicio anterior. Aunque estos gastos financieros han aumentado en América Latina un 44% debido al incremento de la financiación local, en España, los costes de financiación han disminuido un 21%, 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 debido, fundamentalmente, a la depreciación del real brasileño frente al dólar y a la devaluación del bolívar venezolano y que han supuesto unas pérdidas de 3,8 millones de euros en América Latina, lo que resulta en un incremento de 1,9 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 0,8 millones de euros.

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 MM€ los costes estructurales en todo el Grupo para 2013.

Los resultados del Plan de Ajuste se elevan a una reducción de los costes de explotación de 11 MM€ en el primer semestre 2013 con respecto al mismo periodo del año anterior, con mayor incidencia en España que ha reducido sus costes de explotación en aproximadamente un 37%. Por otra parte, en seguimiento de su Plan de Ajustes, Amper está estudiando salir de las líneas de negocio o contratos en España con menor rentabilidad, lo que ha producido y producirá un descenso en sus ventas que se viene a sumar al que viene dado por la situación macroeconómica del país.

Nuevo Plan Estratégico: Optimización de la estructura de capital

Capital social

Una vez el Plan de Ajuste sigue el camino correcto, 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.

El Grupo ha estimado la necesidad de reforzar su capital social. Con este objetivo, al margen de la admisión a negociación de las 5,8 millones de nuevas acciones suscritas por Veremonte en base al acuerdo del Consejo de Administración de mayo 2012, en junio 2013, la Compañía ha realizado o se dispone a realizar las siguientes ampliaciones de capital que le permitirán reforzar sus fondos propios:

Refuerzo del capital



Adquisición de Latinoamérica (eLandia) completada

- Emisión, en junio de 2013, de 2,6 millones de nuevas acciones que serán entregadas, a su admisión a cotización, a los antes accionistas de la filial eLandia. La ampliación, por un importe total de 4,5 millones de euros, se ha realizado por compensación del precio por las acciones de eLandia que los accionistas vendieron a Amper en febrero de 2013. Los anteriores accionistas de eLandia han pasado a ser ahora accionistas de Amper y está ha aumentado su participación en la filial hasta casi el 99% de su capital.

Veremonte ha realizado un desembolso anticipado de 5MM € de la ampliación de capital

- Se encuentra pendiente de emisión una nueva ampliación de capital destinada a todos los accionistas por importe de 15 millones de euros. Dicha emisión se realizará, según lo acordado por el Consejo de Administración de 27 de diciembre de 2012, a un precio de 1,70 euros por acción que, a la fecha, se encuentra por encima del precio de mercado. Sin perjuicio de ello, el accionista de referencia, Veremonte, ya ha tomado la decisión de participar y ha desembolsado a cuenta de dicha ampliación un total de 5 millones de euros.

Con este gesto, Veremonte ha cumplido con su compromiso sin atender a la débil situación de la acción en mercado, dando su apoyo al plan de negocio y colaborando con este desembolso al proceso de reestructuración financiera del Grupo.

Proceso de reestructuración de la deuda.

Tal y como anunció Amper en el primer trimestre, el 28 de junio de 2013, se llegó a un acuerdo con el 95,4% de las entidades financieras para la entrada en vigor de un standstill (contrato de no inicio y suspensión de acciones) hasta el 30 de septiembre.

Proceso de reestructuración de la deuda en marcha, con el apoyo del accionista Veremonte

Durante este periodo, Amper y el sindicato de bancos intentarán llegar a un acuerdo sobre la reestructuración de la deuda del grupo en España, lo cual es clave para el futuro desarrollo del negocio de la compañía

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.

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

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

Salida de contratos de baja rentabilidad.

Entre estas, se han detectado principalmente negocios o contratos en España con baja rentabilidad debido a la pérdida de volumen u otros problemas asociados, que han llevado al Grupo a iniciar un proceso de salida de estos contratos. Se plantean varios escenarios para dichas salidas, desde el cese progresivo hasta la cesión de los contratos a terceras partes.

Disminución del peso de filiales con riesgo país

Por otra parte, el Plan Estratégico del Grupo para 2013-2016 ha detectado problemas más específicos en ciertas filiales. Destaca el problema de tipo cambiario y flujos de efectivo de Venezuela, donde, en febrero de 2013, se ha producido una devaluación de la moneda local y ha visto agravada su situación tras los últimos movimientos políticos experimentados.

A la vista de lo anterior, el Grupo tomó la decisión de limitar las ventas en este país. Hay que considerar que el pago a proveedores de tecnología se realiza generalmente en dólares, mientras que los cobros en Venezuela se producen en bolívares.

Internacionalización

Consolidación de la internacionalización

La contratación del periodo ha tenido un componente del 85% en el mercado exterior. Por otro lado, las ventas al mercado exterior han ascendido al 79% en el 1S 2013.

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

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, se destacó en 1Q 2013 los Centros Integrados de Comando y Control Móviles (CiCCM) creados para los Grandes Eventos que tendrán lugar en Brasil (entre otros, Copa Confederaciones, Juegos Olímpicos y Mundial de Fútbol) y que en estos momentos están siendo usados en la visita del Papa Francisco I a este país (Jornada Mundial de la Juventud).

La Presidenta de Brasil visita nuestros Centros móviles de Comando

La Presidenta de Brasil, D^a. Dilma Rousseff, inauguró oficialmente el pasado 13 de junio los centros móviles de comando que coordinarían las fuerzas de seguridad de 6 ciudades sede de la Copa Confederación. De acuerdo con el periódico G1 la Presidenta manifestó que la seguridad estaba "*garantida*" [garantizada], lo que ha quedado demostrado a posteriori. [Ver más en <https://www.youtube.com/watch?v=eyCzMvtDDIc>.]

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

ACTIVIDAD POR UNIDADES DE NEGOCIO.

* 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.

ESPAÑA

Datos en miles de euros (M€)

España	2T 2013	2T 2012 (*)
Contratación	15.990	48.448
Ventas	27.027	43.419
Ebitda	(3.004)	(3.096)

* 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 se ha visto 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 el primer semestre del año 2013 en un 67% y en un 38%, respectivamente.

Asimismo, se han producido dilaciones en la ejecución de algunos de los proyectos en curso. Para una mejor comprensión, hacemos referencia a los resultados del principal cliente de España que, en su informe de resultados del 1S 2013, ha comunicado un descenso interanual del 11% de su cifra de negocio en España pero una mejora en sus márgenes. La División España está sufriendo, por consiguiente, un descenso o dilación en sus ventas a este cliente y además una reducción de sus márgenes que no ha sido capaz de trasladar a sus proveedores.

Este segundo trimestre se ha continuado con el plan de reducción de costes de explotación iniciado en el ejercicio 2013, alcanzándose al cierre del primer semestre un ahorro de 6,4 millones de euros, un 37%, respecto al mismo periodo del año anterior. Por todo ello, el EBITDA mejora ligeramente con respecto al primer semestre del ejercicio 2012.

Es de destacar que el Grupo ha lanzado este trimestre un nuevo Criptosistema IP apto para redes clasificadas NATO SECRET. Epicom, filial del Grupo Amper especializada en el diseño, desarrollo y fabricación de soluciones de Criptografía, se ha convertido en la primera empresa española en obtener el certificado OTAN para su Criptosistema IP EP430GN. El Criptosistema es un sistema de cifrado que tiene por finalidad que el mensaje enviado no sea leído por otra persona que no sea el destinatario, haciéndose incomprensible para quienes no han sido autorizados. Consecuentemente este producto podrá venderse y será accesible a todas aquellas agencias y países que tengan clasificación NATO SECRET.

AMÉRICA LATINA

Datos en miles de euros (M€)

América Latina	2T 2013	2T 2012 (*)
Contratación	95.437	77.041
Ventas	76.614	89.189
Ebitda	3.371	2.980

* 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.

La evolución del primer semestre en América Latina se ha visto afectada negativamente por la inestabilidad económica y política 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.

El progreso del resto de países de Latinoamérica ha estado marcado por el componente de la estacionalidad en el negocio que está impactando de manera más relevante en este ejercicio, con la consiguiente traslación de ventas y contratación hacia el segundo semestre del ejercicio.

Cabe destacar el incremento experimentado en la cifra de contratación del 16% en el primer semestre con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

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 13% (3 millones de euros) lleva a que el EBITDA mejore ligeramente con respecto al mismo periodo del ejercicio 2012.

Es importante destacar la buena evolución del negocio de Brasil, donde las ventas han aumentado en un 32% con respecto al primer semestre del 2012 y la cartera a 30 de junio de 2013 ha duplicado su importe con respecto a la del ejercicio anterior. No obstante, el resultado de la División de Latinoamérica se ha visto afectado desfavorablemente por la evolución de los tipos de cambio del real brasileño.

Por otra parte, también han tenido un comportamiento positivo las operaciones de Ecuador y Panamá. La filial del Grupo Amper en Panamá, Desca Panamá, que actúa además como centro de operaciones para otras regiones, ha montado en este último trimestre los sistemas para hacer operativo el Contact Center más grande de la región, compuesto por 2.500 puestos dando servicio a Santo Domingo y República Dominicana. Además, tan solo en este último trimestre, esta pequeña filial ha diseñado, implantado e instalado un sistema de tele-presencia que permite que la Presidencia de la

República de Panamá entre en contacto con otros presidentes de la región a través de tecnología puntera y renovado la infraestructura de redes de datos de uno de los bancos más relevantes de Panamá.

DEFENSA

Datos en miles de euros (M€)

Defensa	2T 2013	2T 2012 (*)
Contratación	4.593	5.886
Ventas	12.246	14.604
Ebitda	(1.441)	218

* 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. No obstante, la tendencia en España en el primer semestre del ejercicio ha mejorado con respecto al ejercicio anterior, habiendo aumentado un 20% y un 76% la contratación y las ventas, respectivamente.

La evolución en el mercado internacional sigue marcada por las demoras con respecto a la planificación inicial producidas en el ejercicio 2012 en el contrato plurianual de suministro de mando y control a Emiratos Árabes Unidos. En este sentido, durante el primer semestre de los ejercicios 2013 y 2012 las ventas del proyecto de Emiratos Árabes Unidos supusieron el 37% y el 48% del volumen total de ventas respectivamente. Este hecho ha producido un deslizamiento de la cifra de ingresos hacia el ejercicio 2014.

La contratación en el mercado exterior en el 1S 2013 y 1S 2012 supusieron el 63% y el 76% del volumen total de contratación respectivamente. Por último, el peso de las ventas realizadas en el mercado exterior en 1S 2013 y 1S 2012 ha sido del 71% y el 86%.

El impacto en el EBITDA del retraso en la ejecución de las ventas, se ha visto compensado en parte por la reducción de los gastos de explotación en un 14%, 1,5 millones de euros en el primer semestre del ejercicio 2013 respecto al mismo periodo del año anterior.

PACÍFICO SUR

Datos en miles de euros (M€)

Pacífico Sur	2013	2012
Contratación	N/A	N/A
Ventas	13.703	13.208
Ebitda	5.151	4.506

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

Solo puede calificarse de excelente la evolución de la actividad desarrollada en el Pacífico Sur, marcada en el 1S 2013 por un incremento en las ventas en un 4% y un aumento del EBITDA del 14% 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: junio 2013-2012

	(miles de euros)	
Cuentas de resultados consolidadas	2013	2012
Importe neto de la cifra de negocio	129.590	160.420
Aprovisionamientos	(75.877)	(94.846)
Otros Ingresos	1.704	729
Gastos de personal	(35.331)	(43.770)
Otros Gastos de explotación	(16.009)	(17.921)
EBITDA	4.077	4.612
Amortizaciones	(5.739)	(6.436)
EBIT	(1.662)	(1.824)
Resultado financiero	(12.279)	(9.247)
Resultado antes de impuestos	(13.941)	(11.071)
Impuesto de sociedades	1.019	896
Resultado neto del ejercicio	(12.922)	(10.175)
Intereses minoritarios	944	1.028
Resultado Neto Atribuible	(11.978)	(9.147)

Balance de situación

Cierre: junio 2013-2012 y diciembre 2012

Balances de situación consolidados	30-jun-13	30-jun-12	31-dic-12
Activos intangibles	102.092	107.042	104.685
Inmovilizado material	36.750	39.993	36.696
Otros activos no corrientes	53.970	39.944	53.425
Activo no corriente	192.812	186.979	194.806
Existencias	50.628	41.289	34.547
Inversiones financieras a corto plazo	8.893	4.993	19.575
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	130.487	160.353	154.447
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	21.769	42.424	14.805
Activo corriente	211.777	249.059	223.374
TOTAL ACTIVO	404.589	436.038	418.180
Patrimonio Neto	9.367	39.452	31.482
Deuda financiera a largo plazo	24.534	19.417	130.207
Otros pasivos no corrientes	29.472	24.693	31.860
Pasivo No Corriente	54.006	44.110	162.067
Deuda financiera a corto plazo	153.318	145.998	26.849
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	174.684	197.761	182.394
Otros pasivos corrientes	13.214	8.717	15.388
Pasivo Corriente	341.216	352.476	224.631
TOTAL PASIVO	404.589	436.038	418.180

Desglose de la Deuda Financiera Neta por Mercados

Cierre: junio 2013

España (perímetro de refinanciación)	108,75
Endeudamiento a corto plazo	108,75
Sindicado	43,19
Pólizas de crédito y otros préstamos	65,56
Endeudamiento a largo plazo	--
Defensa	(17,04)
Brasil	13,03
Pacífico	7,52
Endeudamiento a corto plazo	(2,08)
Endeudamiento a largo plazo	9,60
Resto América Latina	8,93
Endeudamiento a corto plazo	7,65
Endeudamiento a largo plazo	1,28
Total Amper	121,19

La deuda financiera neta a 30 de junio de 2013 asciende a 121 millones de euros frente a los 107 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 uno de las líneas de negocio siendo su efecto cero en la deuda financiera neta del Grupo.

Asimismo, 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 ha entrado en vigor el acuerdo de suspensión de aplicación de obligaciones ("stand-still") con vigencia hasta 30 de septiembre de 2013 alcanzado con el 95,4% de la deuda correspondiente a entidades que financian al grupo en España.

En este período el Grupo Amper y el sindicato de bancos intentarán llegar a un acuerdo sobre la restructuración 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 junio de 2013 objeto de la refinanciación por importe de 103 millones de euros. Cabe destacar que la ejecución del Plan de Negocio 2013-2016 del Grupo está condicionada a la resolución satisfactoria del proceso de refinanciación anteriormente citado.