

**AZKOYEN, S.A.
Y SOCIEDADES DEPENDIENTES
(GRUPO AZKOYEN)**

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO
INTERMEDIO CORRESPONDIENTE AL
PERIODO DE TRES MESES TERMINADO
EL 31 DE MARZO DE 2014**

Índice Informe de Gestión

1.	<i>Evolución de la situación macroeconómica y de los negocios en el primer trimestre del ejercicio 2014</i>	2
1.1	<i>Información financiera relevante</i>	2
1.2	<i>Análisis de los resultados</i>	3
1.3	<i>Evolución de las ventas externas por línea de negocio</i>	4
2.	<i>Principales perspectivas</i>	6

1. Evolución de la situación macroeconómica y de los negocios en el primer trimestre del ejercicio 2014

El Grupo Azkoyen posee negocios en diferentes sectores de actividad y mercados geográficos. Tras unos últimos ejercicios en los que la generalizada crisis económica y financiera impactó con fuerza en prácticamente todos los negocios, en este primer trimestre de 2014 se atisban indicios de recuperación.

Según los últimos datos disponibles, en concreto “Eurostat – Flash estimate - 14-2-2014”, en el cuarto trimestre de 2013 la actividad de la zona euro creció un 0,5% en términos interanuales (por primera vez en todo el año, el PIB de la zona euro creció en términos interanuales) con España -0,1% / Italia -0,8% / Alemania 1,4% y Francia 0,8%. El crecimiento es demasiado débil para bajar los niveles de paro, que en la zona euro ronda el 12%.

En este contexto macroeconómico, la cifra neta de negocios consolidada del Grupo del primer trimestre del ejercicio 2014 ha experimentado un aumento del 12,6% respecto al primer trimestre del ejercicio anterior.

Es de destacar que en la cifra de negocios del Grupo del primer trimestre del ejercicio 2014, un 17,4% de la misma se dirige a España, un 79,0% al resto de la Unión Europea y un 3,6% a otros países; todo lo cual refleja con claridad la marcada vocación internacional del Grupo Azkoyen.

1.1 Información financiera relevante

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen al 31 de marzo de 2014, comparados con los del mismo periodo del ejercicio 2013, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

CONCEPTO	31/03/2014	31/03/2013 (*)	VARIACIÓN
Importe neto de la cifra de negocios	29.826	26.486	12,6%
Margen bruto (1)	11.728	10.374	13,1%
% Margen bruto / ventas	39,3%	39,2%	0,1%
Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	(10.281)	(10.011)	2,7%
Gasto por insolvencias	(172)	115	
Resultado bruto de explotación ‘antes de amortización’ (EBITDA) (2)	2.726	2.170	25,6%
% EBITDA / ventas	9,1%	8,2%	0,9%
Resultado neto de explotación (EBIT) (3)	1.275	478	166,7%
Resultado antes de impuestos	498	(215)	
Resultado consolidado después de impuestos	256	(260)	
Deuda financiera neta (4)	36.553	40.484	-9,7%
Número medio de personas empleadas	748	736	1,6%

(*) A efectos de uniformidad, se ha modificado la presentación del primer trimestre del ejercicio 2013. Con anterioridad, el importe de Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado se incluía dentro de Margen bruto.

- (1) *Equivale a ventas netas menos coste variable comercial menos coste de fabricación de los productos vendidos.*
- (2) *Equivale a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios, deterioro y resultados por enajenación activos fijos y amortizaciones.*
- (3) *Equivale a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios y deterioro y resultados por enajenación activos fijos.*
- (4) *Equivale a deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo más anticipos reintegrables menos efectivo y otros activos líquidos equivalentes menos inversiones financieras corrientes y no corrientes.*

Resaltar que **la deuda financiera neta del Grupo ha disminuido en el primer trimestre de 2014 respecto al mismo periodo del ejercicio anterior en 3,9 millones de euros** (con una reducción de 5,0 millones de euros en los últimos nueve meses de 2013 y un aumento de 1,1 millones de euros en el primer trimestre de 2014), reducción que supone un 9,7% de la deuda financiera neta. El aumento de la deuda financiera en el último trimestre se explica por el incremento del capital circulante neto, en un contexto de crecimiento de ventas respecto al primer trimestre del ejercicio anterior.

1.2 Análisis de los resultados

Para una adecuada interpretación de los resultados consolidados del primer trimestre del ejercicio 2014 debería considerarse lo siguiente:

1. Se ha registrado un satisfactorio crecimiento en las **ventas** en comparación con el primer trimestre del ejercicio anterior (+12,6%), en parte gracias al crecimiento de los ingresos por nuevos productos.
2. El ligero aumento del **margen bruto en porcentaje** (del 39,2% al 39,3%) obedece fundamentalmente a razones de mix de productos y negocios. Se continúa trabajando en la implantación de iniciativas de mejora en las áreas de operaciones y compras.
3. Los **gastos de personal**, respecto al mismo periodo trimestral del ejercicio 2013, han aumentado de 11,5 a 11,7 millones de euros (+1,8%). El aumento de la plantilla media se produce fundamentalmente en las áreas de “ingeniería”, “calidad”, “comercial” y “post-venta” atendiendo al incremento de actividad de I+D y comercial, con el objetivo de incrementar las ventas en nuevos productos y en mercados.
4. Por su parte, el **EBITDA** ha aumentado en 0,6 millones de euros, un 25,6%, pasando de 2.170 a 2.726 miles de euros. El **porcentaje de EBITDA/ ventas** del Grupo se ha situado en un 9,1%, 0,9 puntos superior respecto al porcentaje de 8,2% alcanzado en el año anterior. Asimismo, el **EBIT** ha aumentado en 0,8 millones de euros, pasando de 478 a 1.275 miles de euros, principalmente por el mayor margen bruto en valor absoluto debido al incremento experimentado en las ventas. El impacto positivo del crecimiento de ventas ha sido parcialmente compensado por un moderado incremento de los gastos fijos comerciales y otros (+2,7%) y un peor comportamiento de la morosidad (considérese que en el primer trimestre de 2013 las recuperaciones de créditos dudosos superaron a la dotación de nuevas insolvencias).

5. Pese a la reducción de la deuda financiera neta anteriormente mencionada, los **gastos financieros netos** del Grupo han sido superiores a los registrados en el mismo periodo del año anterior (pasando de 692 a 736 miles de euros), debido al incremento de los diferenciales de tipo de interés aplicables y a la imputación a resultados de gastos de formalización de deudas, tras el proceso de refinanciación de la práctica totalidad de la deuda financiera de la Sociedad dominante del Grupo, que concluyó con fecha 6 de mayo de 2013 y que se explica en las cuentas anuales consolidadas del ejercicio 2013.
6. El beneficio trimestral antes de impuestos, que asciende a 498 miles de euros, se ha visto ligeramente penalizado por una pérdida contable por la enajenación de un inmovilizado clasificado como “Inversiones inmobiliarias” (49 miles de euros).

1.3 Evolución de las ventas externas por línea de negocio

CONCEPTO	31/03/2014	31/03/2013	VARIACIÓN
Máquinas expendedoras	9.246	7.357	25,7%
Medios de pago electrónicos	9.120	8.228	10,8%
Tecnología y sistemas de seguridad	11.460	10.901	5,1%
TOTAL	29.826	26.486	12,6%

Datos en miles de euros

Máquinas expendedoras, tabaco y vending

El volumen de ingresos por ventas de máquinas expendedoras de tabaco y vending ha experimentado un aumento del 25,7% en comparación con la cifra del año anterior.

Tabaco

Las ventas han sido básicamente similares a las del ejercicio anterior. Las ventas en los mercados centroeuropeos evolucionan positivamente. Por el contrario, pese a que se ha despejado por completo la incertidumbre legislativa que existía en 2012 alrededor de la denominada Directiva Europea de Tabaco, este negocio sigue experimentando una fuerte contracción en su actividad en los mercados español e italiano como consecuencia de la recesión económica que afecta a estos dos países y por la dificultad de acceso a la financiación que están experimentando buena parte de los operadores de tabaco.

En este nicho de mercado de máquinas expendedoras de tabaco, continuamos siendo la compañía líder del mercado europeo y el referente para las grandes compañías tabaqueras multinacionales con las que estamos trabajando actualmente en diversos proyectos en el ámbito internacional que, en gran medida, generarán ingresos por ventas en la segunda parte del ejercicio 2014. En este sentido, continuará la comercialización de una nueva máquina de tabaco desarrollada para una de las principales tabaqueras mundiales, máquina que se espera sea un nuevo referente en todo el sector.

Vending

En la segunda parte del ejercicio 2013, nuestros mercados tradicionales para el vending empezaron a dar señales de haber alcanzado el fondo del ciclo depresivo. Ahora, en el primer trimestre del ejercicio 2014, las ventas han aumentado de forma significativa respecto a las del mismo trimestre del ejercicio anterior, en un 39,7%.

El incremento de ventas se justifica por el éxito de los nuevos productos presentados durante el ejercicio anterior así como por el aumento de la base de clientes en diferentes mercados geográficos. Se han registrado satisfactorios crecimientos en Reino Unido, Francia, Alemania, resto de centro de Europa, España y en países del este de Europa.

La compañía sigue dedicando importantes recursos para la renovación de su gama de productos de vending y para la incorporación de nuevas tecnologías que permitan una mejora de la eficiencia operativa de las máquinas de vending para su operador. De esta forma, se presentaron a mediados de junio 2013 dos nuevos modelos de máquina de café: modelo ZEN (de sobre mesa o “table top”) y modelo ZENSIA (“free standing”), modelos ambos que continúan con la saga iniciada en 2011 y que combinan un diseño atractivo con un gran rendimiento y calidad de café.

Medios de pago electrónicos, industriales y para vending

Las ventas han aumentado un 10,8% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Medios de pago industriales, que incluye gaming, automatización de servicios y retail

Las ventas han aumentado un 10,2% respecto al ejercicio anterior. Las ventas han tenido una evolución favorable en España y en el Reino Unido. En Italia, tras la legislación del Ministerio de Economía y Finanzas en 2012, continuamos a la espera de la aprobación de la reglamentación técnica de desarrollo aplicable a las máquinas de juego, que actualmente es objeto de debate por parte de las Administraciones Públicas italianas. Esta reglamentación obligará a una determinada renovación del actual parque de máquinas AWP (“Amusement with Prize”). El mercado sigue prácticamente paralizado a la espera de la verificación de licencias de juego y de la entrada en vigor de la mencionada norma.

En el segmento del Retail (o venta minorista), la compañía continua la comercialización de un dispositivo de alta tecnología para la gestión automatizada y segura de todos los flujos de efectivo (marca “Cashlogy”), y ello de forma integrada con los Terminales de Punto de Venta. Actualmente, más de 55 millones de transacciones se efectúan cada año con este dispositivo en diferentes países. Esta comercialización se ha iniciado en España, Francia, Portugal, Italia, Finlandia, Holanda e Irlanda; y se están negociando nuevos acuerdos de distribución en otros países de la Unión Europea y fuera de esta. Panaderías y farmacias son dos tipos de establecimiento en los que se está colocando de forma intensiva. La compañía continúa dedicando importantes esfuerzos en materia de inversión e I+D en este segmento.

Medios de pago para máquinas de vending, Coges

Las ventas han aumentado un 11,5% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. En el primer trimestre del ejercicio, nuestra empresa italiana de medios de pago para vending, Coges, ha tenido una evolución positiva en sus ventas en España, Francia y, parcialmente, en Italia, mercado este último en el que en 2013 se notó de forma súbita y aguda los efectos de la crisis económica e, igualmente, de la reducción del crédito disponible a empresas.

En este negocio, los esfuerzos comerciales se están concentrando en la apertura de mercados fuera de la Unión Europea, que actualmente representan un 5% del total.

Coges ha completado el desarrollo de una nueva plataforma, denominada “Coges Engine” que permite una fácil conectividad de cualquier máquina de vending con otros periféricos (como monederos, lectores de billetes, sistemas cash-less, lectores de tarjeta de crédito, telemetría o pantallas de vídeo).

Continuando con el esfuerzo inversor y de renovación de la gama, recientemente, Coges ha iniciado la comercialización de un lector de tarjeta de crédito específico para soluciones vending. Asimismo, en breve comenzará la comercialización de un nuevo monedero de seis tubos (modelo Unica), que incorpora las nuevas tecnologías existentes en el mercado y que se ha presentado al mercado en la feria europea de referencia del sector del vending, Venditalia, Milán, Mayo 2014.

Tecnología y sistemas de seguridad, Subgrupo Primion

Las ventas han aumentado un 5,1% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Este crecimiento se concentra en Alemania (+4,0%), a través de Primion Technology, AG, España (+49,3%) y Francia (+21,1%); con una pequeña reducción en Benelux, a través de la filial GET.

Los esfuerzos comerciales de la compañía se dirigen igualmente fuera de la Unión Europea, buscando distribuidores de reconocido prestigio para el desarrollo conjunto del negocio. Así, en 2013 Primion Technology, AG firmó un importante contrato con un partner de Singapur (para el desarrollo del mercado del Sudeste asiático: Malasia, Filipinas e Indonesia) y otro en Méjico. Se continúa trabajando en enriquecer su red internacional.

Es destacable un proyecto con el cliente Gescorp (Gulf Energy Solutions Corporation), cuantificado en 0,5 millones de euros, para la instalación de un control de presencia y seguridad en una planta desalinadora en Arabia Saudi.

A 31 de marzo de 2014, la participación ostentada en Primion Technology, AG., sociedad cabecera del Subgrupo Primion, asciende a un 90,45%.

2. Principales perspectivas

Pese a los primeros indicios de recuperación, el entorno y la situación económica exigen ser prudentes con las expectativas de cara a los próximos meses. El Grupo Azkoyen sigue comprometido en aumentar la eficiencia de sus negocios y operaciones, en mantener un severo control de gastos y en seguir teniendo como prioridad la estrategia de reforzar su balance de situación.

Para el conjunto del ejercicio 2014, se espera un moderado incremento de los ingresos por ventas - entre 5% / 10% - que, en su caso, redundará en un incremento del **EBITDA**. Igualmente, se prevé continuar con el proceso de desapalancamiento y de reducción de deuda financiera.

En relación con el Subgrupo Primion, en Octubre de 2013, se aprobó la implementación de un plan de reorganización para la central en Alemania y sus filiales GET (Bélgica), Digitek (España) y Primion SAS (Francia); plan que está enfocado al aprovechamiento de las sinergias existentes entre las distintas sociedades del Subgrupo y en implantar un modelo organizativo más eficiente, que permita un crecimiento sostenido en su cifra de negocio, tanto en áreas operativas (ventas, gestión de proyectos, producción, compras, logística y desarrollo) como en administración. Las estructuras organizativas se adaptarán en consecuencia.

A través de las diferentes medidas, el Subgrupo Primion espera ahorros anuales en gastos de personal y otros, de entre 2,6 y 3,0 millones de euros antes de impuestos. La implementación de las medidas comenzó en 2013. Durante la fase de implementación, en 2014, se espera un ahorro neto de 0,9 millones de euros antes de impuestos, tras considerar gastos iniciales no recurrentes. Las inversiones previstas para los ejercicios 2014 y 2015 incluyen importes relativos a trabajos realizados por la empresa para el inmovilizado y a otras inversiones, que serán necesarios para modernizar la tecnología de los productos actuales, junto a otros objetivos perseguidos.