

AZKOYEN, S.A.

Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

**INFORME DE GESTIÓN
PRIMER TRIMESTRE 2012**

Índice Informe de Gestión

1.	<i>Evolución de los negocios en el primer trimestre 2012</i>	3
1.1	<i>Información financiera relevante</i>	3
1.2	<i>Análisis de los resultados</i>	4
1.3	<i>Evolución de las ventas por línea de negocio</i>	5
2.	<i>Principales perspectivas</i>	7

1. Evolución de los negocios en el primer trimestre de 2012

El Grupo Azkoyen posee negocios en diferentes sectores de actividad y mercados geográficos. La generalizada crisis económica y financiera continúa impactando con fuerza en prácticamente todos los negocios. La recaída en recesión económica de España, Italia y Portugal (caídas del PIB en el primer trimestre 2012 en los 3 países) y la desaceleración económica en todas las economías centroeuropeas han afectado de forma importante a nuestros planes de expansión comercial y así, la cifra neta de negocios consolidada del Grupo ha experimentado un descenso del 6,1%.

Es de destacar que en la cifra de negocios acumulada por el Grupo al 31 de marzo de 2012, un 82% de la misma se dirige fuera de España, lo que viene a acentuar la marcada vocación internacional del Grupo Azkoyen.

1.1 Información financiera relevante

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen al 31 de marzo de 2012, comparados con los de 2011, se reflejan en el cuadro siguiente:

CONCEPTO	31/3/2012	31/3/2011	VARIACIÓN
Importe Neto de la Cifra de Negocios	29.232	31.126	-6,1%
Margen Bruto (1)	11.799	11.960	-1,3%
% Margen Bruto (1) / Ventas	40,4%	38,4%	+2,0%
Resultado Bruto de explotación (EBITDA) 'antes de amortización' (2)	3.037	3.792	-19,9%
% EBITDA (2) / Ventas	10,4%	12,2%	
Resultado Neto de explotación (EBIT) (3)	1.221	1.829	
Resultado enajenación activos fijos	-227	0	
Resultado antes de Impuestos	127	1.142	
Resultado después de Impuestos	-298	508	
Numero medio de personas empleadas	728	782	-6,9%

Datos: en miles de euros

- (1)** Equivale a ventas netas menos coste variable comercial menos coste directo de los productos vendidos.
- (2)** Equivale a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios, deterioros, amortizaciones y resultado enajenación activos fijos.
- (3)** Equivale a beneficio antes de intereses e impuesto sobre beneficios, deterioros y resultado enajenación activos fijos.

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, durante el primer trimestre de 2012 el “Resultado antes de Impuestos” arroja un beneficio de 127 miles de euros.

1.2 Análisis de los resultados

Para una adecuada interpretación de los resultados del primer trimestre del ejercicio 2012 debería considerarse lo siguiente:

1. A pesar de que la disminución de la cifra neta de negocios consolidada del Grupo ha sido del 6,1%, el margen bruto ha experimentado un descenso de solo un 1,3%, pasando de 11.960 K€ a 11.799 K€. Este hecho ha sido gracias a dos factores fundamentales:
 - La disminución de las ventas ha sido por volumen, y no por reducción de precios, los cuales se han mantenido e incluso aumentado en algunas líneas de negocio.
 - Una mejora de los márgenes brutos de todos los negocios del Grupo. Como se indica en el cuadro anterior, la mejora del margen bruto ha sido del 2% (40,4% frente al 38,4% del mismo periodo del ejercicio 2011) como consecuencia de la exitosa implantación de iniciativas de mejora en las áreas de operaciones y compras.
2. Por su parte, el EBITDA ha disminuido en 755 K€, pasando de 3.792 K€ a 3.037 K€, cuyo descenso viene motivado por un aumento en la actividad de los proyectos de I+D. En este sentido, y al igual que en ejercicios anteriores, el Grupo continúa sin capitalizar los gastos incurridos en proyectos de desarrollo de nuevos productos e incorporación de nuevas tecnologías (I+D) en sus actividades de máquinas expendedoras y medios de pago. El gasto total incurrido en actividades I+D a lo largo del primer trimestre de 2012 ha ascendido a 2,6 millones de euros frente a un gasto de 1,8 millones en el mismo periodo del ejercicio anterior. Este aumento de 0,8 millones (44%) en el esfuerzo de innovación y mejora de los productos es lo que nos permitirá mejorar muy significativamente nuestra cifra de negocios en el medio plazo. Es importante destacar la previsible **no linealidad del gasto de I+D** a lo largo del ejercicio 2012; de acuerdo a la planificación de los proyectos, la mayor parte del gasto externo se producirá en los 2 primeros trimestres del año.

Pese a la mayor carga de gastos por actividades I+D mencionada en el punto anterior, el % EBITDA del Grupo se ha situado en un 10,4%, porcentaje superior al alcanzado de media en los ejercicios completos (considerando los 4 trimestres) de 2011 (9,8%) y 2010 (4,7%), gracias también al buen nivel de contención de los gastos de estructura, tras el exitoso plan de reestructuración y reducción de costes realizado entre 2010 y 2011.

Finalmente cabe destacar que el Grupo Azkoyen ha iniciado en 2012 una estrategia de desinversión de activos ociosos o no afectos a la explotación con el objetivo de reforzar el balance del Grupo. De acuerdo con esta estrategia, en el primer trimestre de 2012 se han enajenado dos naves industriales que se encontraban fuera de explotación y que procedían del negocio de “Café y Hostelería”, negocio vendido en julio 2010. Estas operaciones han generado una entrada en Tesorería no prevista por importe de 0,8 millones de euros y una pérdida contable por importe de 0,2 millones de euros.

1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio

CONCEPTO	31/3/2012	31/3/2011	VARIACIÓN
Máquinas Expendedoras	9.067	9.795	-7,4%
Medios de Pago Electrónicos	8.749	9.776	-10,5%
Sistemas Electrónicos de Seguridad	11.416	11.555	-1,2%
TOTAL	29.232	31.126	-6.1%

Magnitudes consolidadas (en miles de Euros)

Máquinas Expendedoras: Tabaco y Vending

El volumen de ventas de máquinas expendedoras (de tabaco y vending conjuntamente), ha experimentado un descenso del 7,4% en comparación con la cifra del año anterior:

Tabaco

Este segmento está experimentando una fuerte contracción en su actividad en los mercados portugués y español. En el caso del mercado español una parte de la contracción estaba prevista al recoger las ventas del primer trimestre de 2011 los súbitos efectos beneficiosos que se produjeron en el sector a raíz de la aprobación, en diciembre de 2010, de la denominada "Nueva Ley sobre el Tabaco" (Ley 42/2010 que modifica la anterior Ley 28/20085 reguladora, entre otras cosas, de la venta, suministro, consumo y publicidad de los productos del tabaco). Las dificultades de acceso a la financiación que están experimentando muchos operadores contribuyen negativamente al desarrollo de las ventas en estos países.

Por el contrario, las ventas en el resto de los países europeos y fuera de la Unión Europea evolucionan positivamente. Esta mejoría es particularmente importante en los países del área mediterránea donde la presencia de Azkoyen ha sido tradicionalmente relevante. En esta área, la introducción de la nueva máquina "NGS" en 2011 está siendo determinante para un crecimiento continuado de las ventas.

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. De esta forma, en el tercer trimestre de 2012 saldrá al mercado 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 el negocio de vending el aumento de ventas ha sido del 1,0%.

Por mercados cabe destacar la continuidad de la buena marcha de las ventas en el Reino Unido (mejora del 24,9%) donde nuestra marca Coffetek está mostrando una fuerte capacidad de

penetración. Por medio de esta misma marca, las ventas en los países escandinavos y del Benelux continúan la buena marcha iniciada en el ejercicio anterior.

La facturación en los mercados tradicionales está teniendo una evolución muy dispar. Por un lado el mercado español ha experimentado un fuerte descenso (la dificultad del acceso a la financiación de los operadores es igualmente aplicable en este segmento) mientras que las ventas en los mercados centroeuropeos están evolucionando positivamente.

En este ejercicio 2012 la compañía continúa dedicando importantes recursos para la renovación de su gama de productos de vending. Así, se espera que en la segunda mitad del año salgan al mercado una nueva máquina de café de sobre mesa ("table top") y una nueva máquina de frío/snacks que incorporarán las últimas tecnologías existentes en el mercado.

Medios de Pago Electrónicos Industriales y para Vending (Coges)

Las ventas han disminuido un 10,5% respecto al año anterior, habiéndose producido un cambio en el comportamiento de los mercados donde nuestros productos tienen mayor participación: medios de pago industriales -gaming, automatización de servicios y retail- y medios de pago para máquinas de vending (Coges):

Industriales

Durante el primer trimestre de 2012 las ventas han disminuido un 6,6% respecto al año anterior. Las ventas han tenido una evolución favorable en los mercados centroeuropeos (muy particularmente en Alemania) pero esta mejoría ha sido neutralizada por las caídas experimentadas en los mercados español e italiano. En este último mercado, las noticias sobre una posible Ley sobre el Juego, está generando una cierta confusión y parálisis en el mercado ya que se barajan cambios técnicos importantes que podrían obligar a una renovación muy importante del actual parque de máquinas AWP. El sector considera que a lo largo del segundo trimestre del presente ejercicio 2012 la situación quedará completamente clarificada.

Los esfuerzos comerciales de la compañía se centran en abrir mercados fuera de la Unión Europea.

En el segmento del Retail (o venta minorista), la compañía ha iniciado 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. Esta comercialización se ha iniciado en España y Francia y progresivamente se irán identificando canales de distribución en otros países de la Unión Europea. De forma inminente se iniciará la comercialización de la versión que permitirá manejar las 8 denominaciones de moneda del euro (incluyendo las monedas de 1 y 2 céntimos).

Vending (Coges)

Nuestra empresa italiana de medios de pago para vending, Coges, ha tenido una evolución negativa en las ventas en Italia, mercado en el que se están notando de forma súbita los efectos de la crisis económica e igualmente, de la reducción del crédito disponible a empresas. Sin embargo, en el conjunto de resto de mercados la compañía está registrando incrementos en sus ventas en comparación con las del primer trimestre del ejercicio anterior.

En este negocio, los esfuerzos comerciales también se están concentrando en la apertura de mercados fuera de la Unión Europea.

Durante la próxima feria de Venditalia (mayo 2012) está previsto presentar al mercado una nueva plataforma, denominada “Coges Engine” que permitirá una fácil conectividad de cualquier máquina de vending con cualquier periférico (monederos, lectores de billetes, sistemas cash-less, lectores de tarjeta de crédito, telemetría, pantallas de vídeo...). Se estima que su comercialización efectiva se iniciará en el tercer trimestre de 2012.

Sistemas Electrónicos de Seguridad: Primion

Las ventas acumuladas en el primer trimestre de 2012 han disminuido un 1,2% sobre las del mismo periodo del año anterior.

En este ejercicio Primion está comercializando el software “PSM 2200” programa que unifica diferentes subsistemas de seguridad (diferentes edificios, sistemas antiincendios, sistemas anti intrusión, sistemas de video-vigilancia, etc.) en un único sistema, lo que permite la centralización de la monitorización y las operaciones. Este software de integración de seguridad ya ha sido implantado con éxito en diversos clientes, especialmente en Bélgica a través de la filial GET. Es precisamente en los mercados atendidos por esta filial (Benelux) donde se están obteniendo los mejores resultados comerciales (incremento del 16% en este trimestre) mientras que la filial Digitek en España está sufriendo una reducción del 8%.

Por proyectos, es de destacar la implantación de los controles de acceso de la nueva terminal del Aeropuerto de Berlín (BBI), Alemania, proyecto que continúa con su normal despliegue y cuya finalización se prevé para el mes de junio de este mismo año 2012.

Desde un punto de vista corporativo, con fecha 26 de marzo de 2012, el grupo adquirió el paquete acciones que Mr. Heinz Roth (fundador de Primion AG) todavía mantenía en su poder. Este paquete supone un 9% del capital social de Primion AG y tras su adquisición, Azkoyen pasa a ser titular de acciones representativas del 88,3% del capital social. Esta adquisición no supone un aumento significativo del endeudamiento del grupo ya que la misma ha sido, en buena parte, financiado con la venta de inmuebles mencionada en el apartado 1.2 anterior.

Esta adquisición se realiza tras haber culminado en 2011 el proceso de profesionalización del equipo directivo y supone una nueva apuesta del Grupo por sus equipos humanos, modelo de negocio, productos y, en definitiva, por una clara mejoría en sus resultados.

2. Principales perspectivas

En la actualidad, el entorno y la situación económica continúan incidiendo significativamente en el desarrollo de los tres negocios del Grupo mencionados, lo que exige ser prudentes con las expectativas de cara a los próximos meses. A pesar del complicado ambiente macroeconómico que nos rodea, el Grupo Azkoyen seguirá 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.

A lo largo del presente 2012 se confía en poder seguir manteniendo la mejora en el margen bruto y que los gastos de I+D se reducirán (no en el segundo trimestre pero sí en la segunda mitad del ejercicio) todo ello de acuerdo a la planificación de los proyectos en curso, sin necesidad de tener que eliminar o detener ninguno de los proyectos previstos.

Adicionalmente, en relación con Primion, se ha definido y lanzado un Plan de Acción específico para Primion y sus filiales GET (Bélgica), Digitek (España) y Primion SAS (Francia); Plan que está estrictamente enfocado al desarrollo comercial y tecnológico de la empresa y a la recuperación de la rentabilidad que este negocio ha tenido históricamente.