

AZKOYEN, S.A.

Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

**INFORME DE GESTIÓN INTERMEDIO
DEL PERIODO TERMINADO
EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2012**

Índice Informe de Gestión

1.	<i>Evolución de los negocios en el tercer 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>	4
2.	<i>Principales perspectivas</i>	7

1. Evolución de los negocios en el tercer 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 y la desaceleración económica en todas las economías centroeuropeas han afectado de forma notable a nuestros planes de expansión comercial y así, la cifra neta de negocios consolidada del Grupo ha experimentado un descenso del 5,1% respecto al mismo periodo del año anterior.

1.1 Información financiera relevante

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen al 30 de septiembre de 2012, comparados con los de 2011, se reflejan en el cuadro siguiente:

CONCEPTO	30/9/2012	30/9/2011	VARIACIÓN
Importe Neto de la Cifra de Negocios	86.240	90.842	-5,1%
Margen Bruto (1)	34.484	36.487	-5,5%
% Margen Bruto (1) / Ventas	40,0%	40,2%	-0,2%
Resultado Bruto de explotación (EBITDA) 'antes de amortización' (2)	9.188	9.342	-1,6%
% EBITDA (2) / Ventas	10,7%	10,3%	
Resultado Neto de explotación (EBIT) (3)	3.751	3.317	13,1%
Resultado enajenación activos fijos	-362	0	
Resultado antes de Impuestos	806	1.069	-24,6%
Resultado después de Impuestos	-464	150	-409,3%
Deuda Financiera Neta (4)	45.934	54.463	-15,7%
Numero medio de personas empleadas	727	761	-4,5%

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.
- (4)** Equivale a deudas con entidades de créditos a corto y largo plazo, más anticipos reintegrables, menos efectivo y otros activos líquidos equivalentes, menos activos financieros corrientes y no corrientes.

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, durante el tercer trimestre de 2012 el "Resultado antes de Impuestos" arroja un beneficio de 806 miles de euros.

IMPORTANTE ha sido la reducción de la deuda neta del Grupo Azkoyen. Los resultados generados y una buena gestión del capital circulante ha propiciado que nuestra deuda neta se minore en este periodo en 8.5 millones de euros, equivalente a un 15.7% sobre la deuda existente a Septiembre de 2011.

1.2 Análisis de los resultados

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

1. Disminución de las ventas en los tres segmentos que opera el Grupo Azkoyen, Máquinas Expendedoras, Medios de Pago y Seguridad que en su conjunto alcanza una porcentaje del 5,1% de caída en 2012 comparado con 2011. Esto tiene un efecto negativo en el beneficio bruto de 2.1 millones de euros.
2. Reducción de gastos y provisiones por importe de 1.9 millones de euros.
3. El EBITDA prácticamente se ha mantenido en los mismos importes que el año anterior, con una diferencia de 154 miles de euros, prácticamente despreciable en una cifra de negocios de 86 millones de euros.
4. Estrategia de desinversión de activos no afectos a nuestros negocios y procedente, en este caso de la actividad del café de Azkoyen Hostelería vendida en julio de 2010, que supone una pérdida en nuestra cuenta de resultados por importe de más de 0,5 miles de euros, si bien ha supuesto unos ingresos en tesorería superiores al millón de euros.
5. Mayor costo de financiación en las líneas de circulante por importe de 150 miles de euros por aumento de spread.
6. Sumatorio que deja un beneficio antes de impuestos menor para el periodo comparativo contemplado de 0.5 millones de euros.
7. La distribución de resultados por sociedades hace que el efectos del impuesto de sociedades sea mayor que el beneficio antes de impuestos y deje un resultado negativo en la cuenta de resultados acumulada a septiembre de 2012 de 0.2 millones de euros.

DESTACAR pues que el beneficio antes de intereses e impuestos ha sido mejor que el del mismo periodo del año anterior. Esto es como consecuencia de la exitosa reducción de costes

1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio

CONCEPTO	30/9/2012	30/9/2011	VARIACIÓN
Máquinas Expendedoras	25.912	27.303	-5,1%
Medios de Pago Electrónicos	25.217	28.000	-9,9%
Sistemas Electrónicos de Seguridad	35.111	35.539	-1,2%
TOTAL	86.240	90.842	-5,1%

Magnitudes consolidadas (en miles de Euros)

Máquinas Exendedoras: Tabaco y Vending

El volumen de ventas de máquinas expendedoras (de tabaco y vending conjuntamente), ha experimentado un descenso del 5,1% 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 sin una tendencia determinada ya que se producen alzas y bajas de manera consecutiva.

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 cuarto 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.

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.

Vending

En el negocio de vending el aumento de ventas ha sido del 1,8%.

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 del Este de Europa 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 (dificultad del acceso a la financiación de los operadores) mientras que las ventas en los mercados centroeuropeos (Alemania y Francia fundamentalmente) están sintiendo los efectos de la recesión con menor fuerza.

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 último trimestre del año 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 9,9% 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

Al cierre del tercer trimestre de 2012 las ventas han disminuido un 1,8% respecto al año anterior. Las ventas han tenido una evolución favorable en los mercados centroeuropeos (muy particularmente en Alemania y Francia) pero esta mejoría ha sido neutralizada por la caída experimentada en el mercado español y por el estancamiento del mercado italiano. En este último mercado, el Ministerio de Economía y Finanzas ha aprobado recientemente un Decreto que contiene una nueva reglamentación técnica aplicable a las máquinas de juego. Esta reglamentación, actualmente en tramitación en Bruselas, probablemente obligará a una importante renovación del actual parque de máquinas AWP. El sector considera que a lo largo del segundo semestre del presente ejercicio 2012 la situación quedará completamente clarificada y que la renovación del parque se producirá entre los ejercicios 2013, 2014 y 2015.

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, Francia y Portugal y se están negociando nuevos acuerdos de distribución en otros países de la Unión Europea. En el segundo trimestre se inició la comercialización de la versión que gestiona 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 ejercicio anterior.

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

En la feria de Venditalia (mayo 2012) se presentó al mercado un prototipo de una nueva plataforma, denominada "Coges Engine" que permite 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 cuarto trimestre de 2012. Igualmente se presentó un prototipo funcional de Lector tarjeta de Crédito, específico para soluciones vending cuyo inicio de comercialización se espera para el primer trimestre de 2013.

Sistemas Electrónicos de Seguridad: Primion

Las ventas acumuladas en el cierre del tercer 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

Por proyectos, es de destacar el contrato conseguido por valor de 3,5 millones de euros para la implantación de los controles de acceso de la nueva terminal del Aeropuerto de Berlín (BBI), Alemania, proyecto que continúa con su despliegue y cuya finalización, después de un doble retraso por causas técnicas (no imputables a Primion) se prevé para mediados de 2013. Este retraso junto con los ocurridos en otros dos proyectos están teniendo un impacto negativo en las ventas al 30 de Septiembre de 2013 por valor de 1.8 millones de euros aproximadamente. Así mismo es de destacar la práctica finalización de un importante proyecto de integración de seguridad en la cooperativa láctea holandesa Campina; este proyecto cuyo monto asciende a 0,9 millones de euros fue implantado. por la filial belga GET.

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 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.