





## 1. Evolución de los negocios en el primer semestre de 2011

El Grupo Azkoyen posee negocios en diferentes sectores de actividad y mercados geográficos. La generalizada crisis económica y financiera ha venido impactando con virulencia a prácticamente todos los negocios. Sin embargo, a lo largo de 2011 se está detectando una considerable mejoría en la evolución de la mayoría de ellos. Así, la cifra neta de negocios consolidada del Grupo ha experimentado un aumento del 8,8% considerando el perímetro actual de negocios, que excluye el negocio del café ("AHOSA") que fue vendido en julio 2010.

A lo largo del primer semestre de 2011 prácticamente se ha finalizado la implantación del plan de reorganización en las unidades de negocio de máquinas expendedoras y medios de pago electrónicos. En esta fase final se ha incurrido en unos costes de reestructuración adicionales de 1,0 millones de euros (que incluyen 0,9 millones de euros en gastos de personal y 0,1 millones de otros gastos) que se unen a los 5,1 millones de euros incurridos en el ejercicio 2010 (según se indica en las notas explicativas a los Estados Financieros Semestrales). La Dirección del Grupo estima que los ahorros anualizados derivados de la implantación definitiva del plan ascenderán, aproximadamente, a 6 millones de euros anuales en las unidades de negocio de máquinas expendedoras y medios de pago electrónicos.

### 1.1 Información financiera relevante

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen para el primer semestre de 2011, comparados con el de 2010, se reflejan en el cuadro siguiente:

CONCEPTO	30/6/2011	30/6/2010	VARIACIÓN
Importe Neto de la Cifra de Negocios <b>(1)</b>	63.443	73.357	-13,5%
Importe Neto de la Cifra de Negocios Comparable con el perímetro actual <b>(2)</b>	63.443	58.287	8,8%
Resultado Bruto de explotación (EBITDA) 'antes de amortización' <b>(3)</b>	6.484	-3.244	
% EBITDA <b>(3)</b> / Ventas <b>(2)</b>	10,2%	-5,6%	
Gastos de Reestructuración del período	1.022	455	
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA) <b>(3)</b> antes de la aplicación de Gastos de Reestructuración	7.506	-2.789	
Resultado Neto de explotación (EBIT) <b>(4)</b>	2.429	-8.105	
Resultado antes de Impuestos	995	-10.237	
Resultado después de Impuestos	178	-15.987	
Resultado del periodo procedente de operaciones interrumpidas	-	-770	
Numero medio de personas empleadas	776	1.036	-25,1%

Datos: en miles de euros



**(1)** Incluye las ventas correspondientes al negocio de "AHOSA" en el primer semestre de 2011.

**AZKOYEN, S.A.**  
Avda. San Silvestre, s/n.  
31350 Peralta (Navarra) SPAIN

Tel.: 34 948 709 709  
Fax: 34 948 709 720  
www.azkoyen.com

# AZKOYEN

- (2) El perímetro actual de negocios no incluye el negocio de café ("AHOSA") vendido en julio 2010.
- (3) Equivale a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios y amortizaciones, antes del resultado procedente de operaciones interrumpidas.
- (4) Equivale a beneficio antes de intereses e impuesto sobre beneficios, antes del resultado procedente de operaciones interrumpidas.

La evolución de nuestros resultados, a pesar de la situación de un entorno económico todavía lleno de incertidumbres, ha sido positiva respecto al mismo periodo del año anterior, incluso eliminando los aspectos extraordinarios no recurrentes habidos en ambos periodos según se explica en las Notas explicativas a los Estados Financieros Semestrales Resumidos consolidados.

## 1.2 Evolución de las ventas por línea de negocio

CONCEPTO	30/6/2011	30/6/2010	VARIACIÓN
Máquinas Expendedoras	18.956	17.899	5,9%
Medios de Pago Electrónicos	20.501	18.315	11,9%
Sistemas Electrónicos de Seguridad	23.986	22.073	8,7%
<b>Total Ventas sin Café</b>	<b>63.443</b>	<b>58.287</b>	<b>8,8%</b>
Café y Consumibles (AHOSA)	-	15.070	-100,0%
<b>TOTAL</b>	<b>63.443</b>	<b>73.357</b>	<b>-13,5%</b>

*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 aumento del 5,9% en comparación con la cifra del año anterior:

#### Tabaco

Con fecha 30 de diciembre de 2010, las Cortes Generales de España aprobaron 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). La Dirección del Grupo confía en que su aprobación disipará por completo el elevado grado de incertidumbre que existe en el sector, lo que unido a la posibilidad de instalación de máquinas expendedoras en tiendas de conveniencia, permitirá una clara recuperación de las ventas de esta línea de negocio a lo largo del 2011.

En máquinas expendedoras de tabaco, la reducción con respecto al ejercicio anterior ha sido del 8,3% si bien se espera una clara mejoría a lo largo del segundo semestre asociada a la progresiva implantación en España de la "Nueva Ley sobre el Tabaco" mencionada en el párrafo anterior. Esta mejoría ya está constatada en otros países del área mediterránea donde la presencia de Azkoyen ha sido tradicionalmente relevante. En esta área, la introducción de la nueva máquina "NGS" se espera que sea determinante para un crecimiento continuado de las ventas.



337C  
hoj  
foli  
nclad.  
bro d  
3º c  
a sec  
174  
gen  
omo  
Navar  
merc  
Re

CAR-AZKSA

# AZKOYEN

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 20,5%.

Por mercados cabe destacar la continuidad de la buena marcha de las ventas en el Reino Unido (mejora del 17,0%) donde nuestra marca Coffetek está mostrando una fuerte capacidad de penetración.

La facturación en los mercados tradicionales también ha experimentado una fuerte mejoría (mejora del 24,2%) gracias a la apertura de interesantes canales comerciales en el Este Europeo y Sudamérica.

A lo largo del segundo trimestre se ha experimentado una cierta mejoría en la facturación del mercado nacional e igualmente se han abierto interesantes perspectivas fuera del continente europeo.

En este ejercicio 2011 la compañía está dedicando importantes recursos para la renovación de su gama de productos de vending. De esta forma, en el primer trimestre del ejercicio fue lanzada la nueva Vitale (máquina de sobremesa para el mercado OCS); y en la Feria AVEX celebrada en junio 2011 en Birmingham, Coffetek ha presentado al mercado su nueva gama de máquinas de café tipo "fresh-brew" modelos Torino ("Free Standing") y Vitro ("Table Top"). Así mismo, a lo largo del tercer trimestre se espera la presentación de la nueva máquina de café expreso (modelo "Siena-Step" en Feria Eu'Vend, Colonia), todo ello con el objetivo de incorporar a nuestras máquinas las últimas tecnologías existentes en el mercado y de situarlas en vanguardia del mercado.

## Medios de Pago Electrónicos: Azkoyen Medios de Pago (Ampasa) y Coges

Las ventas han aumentado un 11,9% 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- (Ampasa) y medios de pago para máquinas de vending (Coges):

### Ampasa

Durante el primer semestre de 2011 las ventas han aumentado un 14,2% respecto al año anterior. Las ventas de "gaming" o recreativo en el mercado nacional han experimentado un fuerte aumento del 30%; por el contrario, la situación de incertidumbre legislativa ha retraído los mercados alemán e italiano, si bien se confía en que esta situación se disipe en los próximos meses.

Los esfuerzos comerciales de la compañía se centran en abrir mercados fuera de la Unión Europea. Así, estas ventas han pasado de representar un 1,1% del total Ampasa en 2010 a un 3,9% en el primer semestre de 2011.

En el segmento del Retail (o venta minorista), la compañía está desarrollando un dispositivo de alta tecnología para la gestión automatizada y segura de todos los flujos de efectivo, y ello de forma integrada con los Terminales de Punto de Venta. Este dispositivo será comercializado a partir del tercer trimestre bajo la marca CASHLOGY, encontrándose actualmente en fase de pruebas de campo.



## Coges

Nuestra empresa italiana de medios de pago para vending, Coges, ha tenido una evolución positiva en ventas del 10,3% por la gran aceptación en el mercado de su amplia gama de productos "cashless" y de "telemetría" en ambos casos con tecnología propia. Particularmente exitosa está siendo la penetración en el mercado alemán, mercado en el que el crecimiento ha sido del 126% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

En este negocio, los esfuerzos comerciales también se están concentrando en la apertura de mercados fuera de la Unión Europea cuyas ventas han pasado de representar un 1,3% del total Coges en 2010 a un 4,4% en el primer semestre de 2011.

Para el tercer trimestre de este ejercicio 2011 está previsto el lanzamiento del nuevo lector de billetes "Lithos" actualmente en pruebas de campo.

## Sistemas Electrónicos de Seguridad: Primion

Las ventas acumuladas para el primer semestre de 2011 han aumentado un 8,7% sobre las del mismo periodo del año anterior.

Las cifras de este semestre se han visto afectadas por el deterioro registrado en las ventas asociadas a proyectos de larga implantación lanzados en el ejercicio 2009 y procedentes de la antigua filial "Jans Sicherheitssysteme" (actualmente integrada dentro de la matriz "Primion AG") por importe de 670 miles de euros. De no haber existido este ajuste, la facturación del semestre habría sido un 11,7% superior a la del mismo semestre del ejercicio anterior.

Por mercados, el crecimiento ha sido particularmente positivo en Alemania (+14,6%), mercado en el que es de destacar por su envergadura el proyecto conseguido en el segundo trimestre en el Aeropuerto de Berlín (BBI).

En este semestre Primion ha acabado el desarrollo e iniciado la implantación de un avanzado software de gestión de la seguridad, el comercialmente denominado "PSM 2200", programa que unifica diferentes subsistemas de seguridad (diferentes edificios, sistemas antiincendios, sistemas antiintrusión, sistemas de videovigilancia, 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.

Desde el punto de vista corporativo, a lo largo del primer semestre de 2011 se han producido en Primion los cambios siguientes:

- Nombramiento de Paul Ballard (ex Director de Desarrollo de Negocio de Azkoyen, S.A) como nuevo CEO de Primion Technology AG, en sustitución de Heinz Roth, fundador de la compañía.
- Juan Miguel Sucunza, presidente de Grupo Azkoyen, ha sido designado Presidente del Consejo de Supervisión de Primion. Por su parte, Eduardo Unzu, director general del grupo, ha sido nombrado Vicepresidente de dicho Consejo de Supervisión.

Estos movimientos forman parte del firme objetivo del Grupo por tomar un control efectivo sobre Primion para adaptarla a los objetivos del mismo y a las nuevas condiciones del mercado.

## Café y Consumibles: Ahosa

Con fecha 29 de julio de 2010 fue vendida la división de Café y Consumibles de AHOSA al Grupo Leche Pascual.



# AZKOYEN

## 2. Principales perspectivas

Con fecha 24 de junio de 2011, la Junta General de Accionistas de Azkoyen ha aprobado la fusión por absorción entre "Azkoyen Industrial, S.A. Unipersonal", "Azkoyen Medios de Pago, S.A. Unipersonal" (como sociedades absorbidas) y "Azkoyen, S.A." (como sociedad absorbente). Con esta medida, que será implantada y efectiva a lo largo del segundo semestre de 2011, se pretende optimizar todos los procesos administrativos e informáticos y facilitar la implantación del Centro de Servicios Compartidos de Finanzas.

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 realistas con las expectativas de cara a los próximos meses. No obstante, Azkoyen está haciendo frente a esta situación con un férreo control de gastos y llevando a cabo una agresiva política comercial en todos sus negocios de manera que esa situación se supere lo antes posible.

Adicionalmente, en relación con Primion, los planes para el corto plazo pasan por aterrizar por completo en la compañía, conocer por completo las esencias y peculiaridades intrínsecas del negocio y, a lo largo del segundo semestre, definir y lanzar un Plan de Acción específico para Primion y sus filiales GET (Bélgica), Digitek (España) y Primion SAS (Francia); Plan que estará estrictamente enfocado al desarrollo comercial y tecnológico de la empresa y a la recuperación de la rentabilidad que este negocio ha tenido históricamente.

## 3. Otra información financiera

La fecha de emisión del presente informe, el capital social de AZKOYEN, S.A. es de quince millones ciento veintiún mil ciento veinticuatro euros (EUR 15.121.124), representado por veinticinco millones doscientas una mil ochocientos setenta y cuatro (25.201.874) acciones iguales, ordinarias, de valor nominal 0,60 euros cada una, numeradas correlativamente del uno al veinticinco millones doscientas una mil ochocientos setenta y cuatro, inclusive, que forman una sola serie y clase.

## 4. Partes vinculadas

Se consideran "partes vinculadas" al Grupo Azkoyen adicionalmente a las entidades dependientes, asociadas y multigrupo, el "personal clave" de la Dirección de la Sociedad (miembros de su Consejo de Administración y los Directores, junto a sus familiares cercanos), así como las entidades sobre las que el personal clave de la Dirección pueda ejercer una influencia significativa o tener su control.

Las únicas transacciones realizadas por el Grupo, durante los seis primeros meses de 2011 y 2010, con las partes vinculadas a éste, distinguiendo entre accionistas significativos, miembros del Consejo de Administración y Directores de la Sociedad y otras partes vinculadas han sido de 2 y 17 miles de euros respectiva y aproximadamente en concepto de contratos de gestión y colaboración con Administradores y Directivos de la Sociedad. Las condiciones de las transacciones con las partes vinculadas son equivalentes a las que se dan en transacciones hechas en condiciones de mercado.

## 5. Principales riesgos e incertidumbres

Exceptuando los riesgos de carácter financiero descritos más adelante, no se prevén mayores riesgos que los propios de la actividad económica en la que nos desenvolvemos y, en todo caso, los procedentes de la situación económica actual y del propio devenir de nuestros mercados. La diversificación geográfica de nuestros negocios nos permite mitigar de una manera eficaz ante



# AZKOYEN

comportamientos cíclicos de la economía y amortiguar las estacionalidades que puedan darse en los mercados.

## *Riesgo de tipo de cambio*

Este riesgo es consecuencia de las operaciones internacionales que el Grupo Azkoyen realiza en el curso ordinario de sus negocios. No obstante, se considera que este riesgo es muy poco significativo dado que la mayor parte de las transacciones del Grupo Azkoyen se realizan en euros.

## *Riesgo de tipo de interés y utilización de instrumentos financieros*

Las variaciones en los tipos de interés modifican el valor razonable de aquellos activos y pasivos que devengan un tipo de interés fijo así como los flujos futuros de los activos y pasivos referenciados a un tipo de interés variable. El objetivo de la gestión del riesgo de tipos de interés es alcanzar un equilibrio en la estructura de la deuda que permita minimizar el coste de la deuda en el horizonte plurianual con una volatilidad reducida en la cuenta de resultados. El endeudamiento es contratado nominalmente a tipo variable con referencia fundamentalmente al Euribor, utilizando, instrumentos de cobertura para minimizar el riesgo en dicha financiación a largo plazo. Para contrarrestar este riesgo, el Grupo utiliza instrumentos financieros derivados sobre tipos de interés.

## *Riesgo de liquidez*

El Grupo lleva a cabo una gestión prudente del riesgo de liquidez, fundada en el mantenimiento de suficiente efectivo y valores negociables y la disponibilidad de financiación mediante un importe suficiente de líneas de crédito disponibles. En este sentido, al cierre del primer semestre de 2011 el Grupo dispone de facilidades crediticias comprometidas sin utilizar.



**AZKOYEN, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

Informe de gestión consolidado  
del periodo de seis meses terminado  
el 30 de junio de 2011

Formulado por el Consejo de Administración en Peralta (Navarra)  
el día 29 de agosto de 2011

*"julio" vale y se salva.*  
*R. Ibarra*  
*El Secretario*

\_\_\_\_\_  
Berkinvest Capital, S.L

\_\_\_\_\_  
Sr. D. Francisco Javier Tomás Foraster

\_\_\_\_\_  
Sr. D. Arturo Leyte Coello

\_\_\_\_\_  
Sr. D. Rafael Mir Andreu

\_\_\_\_\_  
QMC Directorships, S.L

\_\_\_\_\_  
Competiber, S.A.

\_\_\_\_\_  
Sr. D. Pedro Ibarondo Gerrica-Echevarría

\_\_\_\_\_  
Sr. D. Marco Adriani