

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

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO
INTERMEDIO CORRESPONDIENTE AL
PERIODO DE NUEVE MESES TERMINADO
EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2013**

Índice Informe de Gestión Consolidado Intermedio

1.	<i>Evolución de los negocios en los primeros nueve meses de 2013</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 por línea de negocio</i>	4
2.	<i>Principales perspectivas</i>	7

1. Evolución de los negocios en los primeros nueve meses de 2013

El Grupo Azkoyen posee negocios en diferentes sectores de actividad y mercados geográficos. La generalizada crisis económica y financiera ha impactado con fuerza en prácticamente todos los negocios. En el segundo trimestre de 2013 la actividad de la zona euro mantuvo su signo negativo en términos interanuales. Las tasas de variación interanual del PIB a precios constantes del segundo trimestre se situaron en: (i) UE 28 -0,2, (ii) Zona euro -0,6 con España -1,6 / Italia -2,2 / Alemania 0,5 / Francia 0,4 y (iii) Reino Unido 1,3. En términos intertrimestrales la Zona euro creció en el segundo trimestre un 0,3%, gracias a Alemania (0,7%) y Francia (0,5%), tras seis trimestres consecutivos de tasas negativas, consecuencia fundamentalmente del acusado retroceso de la demanda interna, debido especialmente al componente de la inversión. Los indicadores de confianza muestran que la recuperación económica está en marcha, incluida la periferia. No obstante, los indicadores de actividad, todavía muy limitados, no muestran señales tan positivas, más en línea con una débil y lenta salida de la recesión. Esta situación está afectando de forma notable a nuestros planes de expansión comercial. En este complicado contexto macroeconómico, la cifra neta de negocios consolidada del Grupo de los primeros nueve meses ha experimentado un descenso del 4,6% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con una mejoría en el tercer trimestre. En concreto respecto a los mismos periodos del ejercicio anterior: - 9,4% en el primer trimestre, - 10,1% en el segundo trimestre y + 8,1% en el tercer trimestre.

Es de destacar que en la cifra de negocios del Grupo al 30 de septiembre de 2013, un 14,6% de la misma se dirige a España (17,6% al 30 de septiembre de 2012), un 80,1% al resto de la Unión Europea y un 5,3% 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 30 de septiembre de 2013, comparados con los de 2012, se reflejan en el cuadro siguiente:

CONCEPTO	30/9/2013	30/9/2012	VARIACIÓN
Importe neto de la cifra de negocios	82.279	86.240	-4,6%
Margen bruto (1)	33.311	34.484	-3,4%
% Margen bruto / ventas	40,5%	40,0%	0,5%
Resultado bruto de explotación 'antes de amortización' (EBITDA) (2)	7.511	9.188	-18,3%
% EBITDA / ventas	9,1%	10,7%	-1,6%
Resultado neto de explotación (EBIT) (3)	2.382	3.751	-36,5%
Deterioro y resultados por enajenación activos fijos	-759	-541	-40,3%
Resultado antes de impuestos	-937	806	-216,3%
Resultado después de impuestos	-1.801	-464	-288,1%
Deuda financiera neta (4)	39.355	45.934	-14,3%
Número medio de personas empleadas	743	727	2,2%

Datos: en miles de euros.

- (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 activos financieros corrientes y no corrientes.*

Resaltar que **la deuda financiera neta del Grupo al 30 de septiembre de 2013 ha disminuido respecto a la existente al 30 de septiembre de 2012 en 6,6 millones de euros** (3,3 millones de euros durante el 2013 y 3,3 millones de euros durante el cuarto trimestre de 2012), reducción que supone un 14,3% de la deuda financiera neta y que ha sido factible gracias a los EBITDA generados y a una mejora continuada en la gestión del capital circulante neto.

Con fecha 6 de mayo de 2013, la Sociedad dominante del Grupo concluyó con éxito el **proceso de refinanciación** de la práctica totalidad de su deuda financiera. El importe de principal del préstamo sindicado vigente aumentó hasta 27,5 millones de euros, como consecuencia de la conversión de parte de las líneas de crédito y otras deudas bancarias en un nuevo tramo del préstamo sindicado, procediéndose a su vez a extender en tres años su plazo de vencimiento final, hasta el 9 de diciembre de 2017. Por otra parte, la cifra máxima agregada correspondiente a líneas bilaterales de crédito y líneas bilaterales de descuento en la Sociedad dominante tras la refinanciación ha quedado fijada en 11,9 millones de euros, por plazo todas ellas de dos años de duración, ampliables a tres a solicitud de AZKOYEN y siempre que no haya habido incumplimiento alguno.

Con fecha 7 de Mayo de 2013, el Consejo de Administración de AZKOYEN acordó emitir una **oferta pública de adquisición** voluntaria sobre las acciones de la sociedad cotizada alemana "primion Technology AG", de las que AZKOYEN no es aun titular a fecha de hoy, a un precio de 3,86 euros por acción. Una vez expirado el periodo de aceptación el 19 de julio, 49.914 acciones se adhirieron a la OPA.

1.2 Análisis de los resultados

Para una adecuada interpretación de los resultados de los primeros nueve meses de 2013 debería considerarse lo siguiente:

1. La disminución de las **ventas** ha sido consecuencia del factor volumen y no debido a una política de reducción de precios, los cuales se han mantenido e incluso aumentado en algunas líneas de negocio fundamentalmente gracias a la introducción de nuevos productos. No se han detectado pérdidas significativas de cuota de mercado en ninguna línea de negocio.
2. El aumento porcentual del **margen bruto** (del 40,0% al 40,5%) obedece a razones de mezcla de productos y a la exitosa implantación de iniciativas de mejora en las áreas de operaciones y compras.

3. Los **gastos de personal**, incluyendo indemnizaciones, al 30 de septiembre de 2013, respecto al mismo periodo del 2012, han aumentado de 32,7 a 33,3 millones de euros. La variación se explica por un aumento de 1,2 millones de euros en el subgrupo Primion y por una reducción de 0,6 millones de euros en el resto de negocios del Grupo. El aumento de la plantilla media se produce fundamentalmente en las áreas “comercial” y “post-venta” con el objetivo de incrementar las ventas en mercados target y en las de “ingeniería” y “producción” atendiendo al incremento de la cartera de pedidos en el subgrupo Primion (ver 1.3 más adelante). El gasto por indemnizaciones asciende a 0,44 millones de euros, de los que 0,26 corresponden al subgrupo Primion.
4. Por su parte, el **EBITDA** ha disminuido en 1,7 millones de euros, un 18,3%, pasando de 9.188 a 7.511 miles de euros. Aun habiéndose aumentado el porcentaje de margen bruto sobre ventas, los valores absolutos de margen bruto han sido menores por el efecto menor volumen. El impacto de la caída de ventas ha sido parcialmente compensado por una mejoría de la morosidad. Como consecuencia, el **% EBITDA/ ventas** del Grupo se ha situado en un 9,1%, 1,6 puntos inferior respecto al porcentaje de 10,7% alcanzado en el mismo periodo del año anterior.
5. El resultado antes de impuestos se ha visto penalizado por el registro de un deterioro contable, sin efecto en los flujos de efectivo del periodo, en relación con elementos clasificados como “Otro inmovilizado intangible” (651 miles de euros - ver 1.3 más adelante); así como por un resultado negativo por la venta de un inmueble clasificado como “Inversiones inmobiliarias” (108 miles de euros).

Específicamente, respecto al tercer trimestre del ejercicio 2013, en comparación con el mismo trimestre del ejercicio anterior, se ha registrado un satisfactorio crecimiento en las **ventas** del 8,1% y en el **EBIT**, que se contraponen con los decrecimientos registrados en los dos primeros trimestres del ejercicio 2013. El **EBIT** del tercer trimestre de 2013 ha ascendido a 823 miles de euros (-83 miles de euros en el tercer trimestre de 2012).

1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio

CONCEPTO	30/9/2013	30/9/2012	VARIACIÓN
Máquinas expendedoras	24.209	25.912	-6,6%
Medios de pago electrónicos	22.367	25.217	-11,3%
Tecnología y sistemas de seguridad	35.703	35.111	1,7%
TOTAL	82.279	86.240	-4,6%

Magnitudes consolidadas en miles de euros.

Máquinas expendedoras, tabaco y vending

En los nueve primeros meses de 2013, el volumen de ingresos por ventas de máquinas expendedoras de tabaco y vending ha experimentado un descenso del 6,6% en comparación con la cifra del año anterior (descensos del 18,9% y 7,9% en el primer y segundo trimestre y un aumento del 10,3% en el tercer trimestre):

Tabaco

Los ingresos por ventas de máquinas expendedoras de tabaco han aumentado un 15,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. El aumento en el tercer trimestre ha sido del 52,9%.

Las ventas en los mercados centroeuropeos, países del este de Europa y en África 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 está 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, muy particularmente, por la dificultad de acceso a la financiación que están experimentando buena parte de los operadores de tabaco.

En este negocio seguimos lanzando nuevos modelos y adaptando – introduciendo nuevas tecnologías – otros existentes con objeto de acomodarlos a las diferentes necesidades de cada país.

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. Se ha iniciado 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

El negocio de vending se ha visto seriamente afectado por el retroceso de la demanda interna en la zona euro. Sus ingresos se han reducido un 17,0% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. La reducción en el tercer trimestre ha sido del 5,1%.

Los mercados tradicionales - español, portugués, italiano, británico y centroeuropeo - empiezan a dar señales de haber alcanzado el fondo del ciclo depresivo. La evolución es positiva en países del este de Europa y en África.

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 (Feria AVEX, Birmingham) 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 electrónico, industriales y para vending

En los nueve primeros meses de 2013, las ventas han disminuido un 11,3% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior (descensos del 6,0%, 22,2% y 3,1% en el primer, segundo y tercer trimestre, respectivamente):

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

Las ventas han disminuido un 11,3% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. La reducción en el tercer trimestre ha sido del 9,3%. Las ventas han tenido una evolución favorable en los mercados centroeuropeos (muy particularmente en Alemania y Francia) y en el Reino Unido pero esta mejoría ha sido superada por la fuerte caída experimentada en los mercados español e italiano. En el caso de España, la recesión económica y la dificultad de acceso a la financiación contraen las ventas. En Italia, el Ministerio de Economía y Finanzas aprobó en 2012 un Decreto que contiene una nueva reglamentación técnica aplicable a las máquinas de juego. Esta reglamentación obligará a una importante renovación del actual parque de máquinas AWP ("Amusement with Prize"). En los nueve primeros meses de 2013, el mercado ha estado 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. 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. 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 disminuido un 11,3% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, si bien, el tercer trimestre ha registrado un aumento del 2,5%. En el conjunto de los nueve meses, nuestra empresa italiana de medios de pago para vending, Coges, ha tenido una evolución negativa en sus ventas en Francia, España e Italia, mercado este último en el que se han notado 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 5,2% del total.

En la feria de Venditalia de 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 (como monederos, lectores de billetes, sistemas cash-less, lectores de tarjeta de crédito, telemetría o pantallas de vídeo). A lo largo de 2013 se están presentando nuevas versiones más completas de esta plataforma (Mifare, Legic, etc.). En este sentido, la nueva versión "firmware" de "Coges Engine" ha completado exitosamente sus pruebas de laboratorio y de campo y, por ello, las nuevas versiones están listas para su actualización desde octubre.

Continuando con el esfuerzo inversor y de renovación de gama, Coges iniciará en noviembre la comercialización de un lector de tarjeta de crédito específico para soluciones vending. Asimismo, se espera comenzar en el cuarto trimestre la comercialización de un nuevo monedero de seis tubos (modelo Unica), que incorporará las nuevas tecnologías existentes en el mercado.

Tecnología y sistemas de seguridad, Primion

En los nueve primeros meses de 2013, las ventas han aumentado un 1,7% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior (descensos del 4,5% y 2,9% en el primer y segundo trimestre y un aumento del 14,0% en el tercer trimestre). Este crecimiento se concentra en Alemania a través de Primion AG.

Respecto a los pedidos de nuevos proyectos, en Alemania el crecimiento es del 22%, destacando proyectos como el Hospital Villingen Schwenningen o la Universidad de Berlin. En Benelux, a través de la filial GET, el crecimiento es del 3%, también con importantes proyectos como el Ministerio de Finanzas de Bélgica, Ferrocarriles Bélgica o Danone Utrech.

Se ha registrado una pérdida por deterioro de 651 miles de euros relacionada con elementos clasificados como "Otro inmovilizado intangible" del subgrupo Primion, en concreto con "Cartera de clientes" de Primion Digitek, S.L.U., filial de dicho subgrupo, con domicilio social en Barcelona, España. La mencionada filial ha registrado en los nueve primeros meses del presente ejercicio un importante descenso del importe neto de la cifra de negocios. Recientemente, en septiembre, se ha reajustado a la baja la estructura organizativa de la mencionada filial, con una reducción de un 14% en su personal.

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 marzo 2013 Primion firmó un importante contrato con un partner de Singapur para el desarrollo del mercado del Sudeste asiático: Malasia, Filipinas e Indonesia. Se continúa trabajando en enriquecer su red internacional.

2. Principales perspectivas

En la actualidad, el entorno y la situación económica continúan incidiendo en el desarrollo de los tres segmentos del Grupo, 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.

Para el conjunto del ejercicio 2013, se espera un volumen de ventas ligeramente inferior al del ejercicio 2012, continuar con la mejora del porcentaje de margen bruto y con el proceso de desapalancamiento y de reducción de deuda financiera.

En relación con Primion, en Octubre de 2013, se ha aprobado 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. La implementación de las medidas ha comenzado en 2013 y se completará para finales de 2014. Durante la fase de implementación, en 2014, se espera un ahorro neto de 1,3 millones de euros, tras considerar gastos iniciales no recurrentes.