



*La compañía ha creado productos a medida
para los grandes fabricantes de tabaco*

Azkoyen, una solución para cada necesidad



El pasado 30 de septiembre, Azkoyen, S.A. hizo públicos los resultados del tercer trimestre de 2007, no obstante, el director comercial de Azkoyen Industrial, Javier Bobo –con quien Mundo Vending ha tenido la ocasión de conversar– nos avanza que los resultados globales del pasado año superarán los publicados en el mes de septiembre. Bobo resume los factores que han sido determinantes para obtener este aumento de beneficio:

"Las causas de estos buenos resultados se basan en un fuerte incremento de ventas en los negocios estratégicos, el efecto de la reestructuración de los años 2005 y 2006 y las constantes mejoras de procesos, eficiencia y productividad"



U nas mejoras que continuarán este 2008, siendo los principales retos de Azkoyen para el año que hemos iniciado el lanzamiento de nuevos productos que van a complementar la gama, un aumento de cuota en los mercados estratégicos y la consolidación de la estructura de la compañía en los nuevos mercados.

Los últimos años han sido difíciles para los fabricantes de máquinas de tabaco en nuestro país concretamente y a nivel mundial, tras el declive producido por los cambios legislativos en torno a la venta y consumo de este producto, lo que ha supuesto la búsqueda de nuevas fórmulas que han transformado totalmente este mercado. Sin embargo, Azkoyen ha superado esta situación de desconcierto logrando consolidar la División de Máquinas de Tabaco, la cual es líder en el mercado europeo. **"Desde Azkoyen hemos trabajado en adaptar nuestros recursos a esta nueva situación centrándonos en aquellos mercados que continúan siendo interesantes y haciendo productos a medida para los grandes fabricantes de tabaco"**, nos explica el director comercial de Azkoyen Industrial. En este sentido, cabe destacar el lanzamiento, en el ámbito de las máquinas de tabaco, de una nueva línea, *Avant*, presentada recientemente en el mercado italiano, y la presentación en mercados internacionales de equipos dotados de pantallas táctiles con el fin de potenciar la interactividad con el consumidor.

En lo que a control del menor se refiere, Javier Bobo nos comenta que se ha puesto en marcha un plan de gran envergadura para dotar a todas las máquinas en aquellos países cuya legislación así lo exige, de diversos sistemas de control de acceso.

Otras actividades

La unidad de Medios de Pago es otro de los referentes del Grupo Azkoyen, según ha manifestado en diversas ocasiones la propia empresa, que dedica importantes esfuerzos en I+D para seguir creciendo en esta área que requiere constantes innovaciones tecnológicas para ser competitiva en el mercado. Javier Bobo nos cuenta qué avances se han llevado a cabo en los últimos tiempos: **"El Grupo Azkoyen está continuamente bajo un proceso de innovación tecnológica. Nuestra tecnología de análisis de monedas es revolucionaria por el procesado digital de las señales capturadas por los sensores, lo que nos da una capacidad de rechazo de fraudes y niveles de aceptación**

sin precedente en el mercado". El departamento de I+D de la unidad de negocio de medios de pago está formado por dos equipos que integran más de 40 personas; uno localizado en la central de Peralta, Azkoyen Medios de Pago, S.A., y otro ubicado en Italia, Coges S.p.a, muy conocido en el mercado por sus productos *cashless* como llaves y tarjetas.



Javier Bobo, director comercial de Azkoyen Industrial, S.A.

Gracias a este nivel de innovación de los productos ofertados, el Grupo exporta además de a la Unión Europea, a países y regiones tan variados como Japón, Australia, EE.UU. o Latinoamérica.

Además de las áreas o unidades de negocio ya mencionadas, la compañía realiza otras actividades en el sector del vending, garantizando, por ejemplo, el mantenimiento de sus productos a través de las tres filiales en Alemania, Francia y el Reino Unido, y una amplia red de distribución totalmente consolidada en más de 25 países. **"En España concretamente tenemos la red de distribución más amplia del mercado formada por 25 delegaciones propias que trabajan en la atención al cliente, distribución y servicio postventa de las máquinas expendedoras de tabaco; y una red de distribuidores que comercializan y prestan asistencia para el resto de máquinas de vending cubriendo el 100% del territorio nacional y asegurando el mejor servicio posible a nuestros clientes."**

Futuro del sector

En otro orden de cosas, y después de que el pasado 29 de enero la *Conselleria de Salut de la Gene-*

ralitat de Catalunya presentase la primera guía elaborada en España cuyo objetivo es reducir los índices de obesidad en la infancia y la adolescencia, aconsejando que no se instalen máquinas de comida o dulces en las zonas frecuentadas por menores de 15 años (institutos, casals infantiles, etc.), hemos querido conocer qué medidas ha tomado Azkoyen al respecto. Y es que, hoy en día, debido a los problemas de obesidad y al intento de potenciar una dieta sana y equilibrada en la sociedad, muchos proveedores de alimentos apuestan por los productos saludables. **"Estamos trabajando en distintas líneas. Como producto, destacaríamos el sistema de llave de Coges, integrante del Grupo Azkoyen, que ofrece como prestación el control de calorías consumidas por día, de tal manera que el tutor del menor puede asignar un número máximo de calorías personalizado por alumno y llave. De este modo, el sistema se encarga de controlar las calorías que se han ido consumiendo suspendiendo el crédito en el momento en que se alcanzan las calorías asignadas"**, nos informa Javier Bobo.

"Como ejemplo de colaboración con operadores –añade Bobo– esta-

(Pasa a la pág. 50)

Algunas cifras

A fecha de 30 de septiembre de 2007, el importe neto de la cifra de negocios de Azkoyen superaba los 104 millones de euros, lo que supone un aumento del 4.1% con respecto al año anterior. Si se elimina el efecto de la actividad de café en Portugal en 2006, que Azkoyen vendió en septiembre del mismo año, la cifra de negocios habría aumentado un 9.8%. Además, el EBITDA superó los 20 millones de euros con un incremento del 31.7%. El resultado antes de Impuestos se situó ligeramente por encima de los 12 millones con una mejora de 38.2% respecto al año anterior.

(Viene de la pág. 49)

mos llevando a cabo algunas experiencias en países donde las máquinas de snacks tradicionales han sido retiradas de las escuelas, para ser posteriormente sustituidas por expendedoras a las que se han adaptado las espirales y las bandejas con el fin de dispensar productos incluidos en una dieta equilibrada como zumos, barritas de cereales..."

Sin duda, el sector del vending se transforma y evoluciona y la ventaja que tienen los profesionales de este segmento de negocio en nuestro país es que

aún queda mucho camino por recorrer. En palabras del director comercial de Azkoyen Industrial, el vending español tiene un crecimiento acorde con la media europea, siendo el 5º mercado europeo por tamaño, muy cercano ya a las cifras de unidades vendidas por año de Francia y Alemania. A pesar de estas buenas perspectivas de evolución dada la madurez alcanzada en el mercado español, Javier Bobo no pronostica crecimientos superiores al 3% en 2009. Precisamente, existen ciertos inconvenientes a los que esta industria debe enfrentarse e intentar buscar soluciones. Bobo advierte, en relación a la situación actual del sector de la venta automática en España, que quizás lo más llamativo

Innovaciones en máquinas vending

En los últimos meses, Azkoyen se ha centrado en el lanzamiento de la nueva gama de café Free-standing *Sienna*. Disponible en 2 altas y versiones espresso e instant, es una máquina con un diseño atractivo, fácil de usar por el consumidor del producto, fácil de limpiar y donde la instalación y mantenimiento son rápidos y sencillos. Pero donde la compañía ha dedicado, básicamente, todos sus esfuerzos ha sido en la calidad del café y en ofrecer al mercado un equipo

diferenciado que permita al operador maximizar su beneficio. Un ejemplo de esto es la versión de la *Sienna* doble espresso que permite ofrecer 2 tipos de café a precio diferenciado como herramienta para que el operador pueda incrementar los márgenes del servicio.

Un segundo punto en la estrategia de la firma navarra se ha basado en la finalización del proyecto de vending modular *Brisa/Mistral* que consta de 14 modelos diferentes de máquinas de snacks/bebidas frías/alimentación, las cuales se pueden conectar con equipos de bebidas calientes *Tempo* y *Sienna*.



Mistral H con módulo de pago



Mistral B + Sienna L + Mistral H

sea el bajo precio medio de venta a través de máquinas expendedoras y la cada vez mayor diferencia entre el precio del café vendido en el equipo de vending frente a la cafetería o bar. **"Esto lleva a una situación de debilidad a la mayor parte de las empresas del sector, siendo una de las razones por la que hemos lanzado los modelos de *Sienna* con 2 molinos. El objetivo es que el operador pueda ofrecer 2 tipos de café, uno a precio más económico, y otro más *gourmet* con el fin de aumentar la rentabilidad del equipo."** ●

En cuanto a la seguridad de los equipos, la línea *Sienna* cuenta con una serie de kits antivandálicos que incrementan sensiblemente la seguridad de estas máquinas. Destacar el sistema de antiapalancamiento de la puerta y la protección del frontal mediante refuerzos metálicos. Los equipos de la gama *Brisa/Mistral* incorporan plásticos y cristales de alta resistencia a impacto, y además cuentan con un módulo de pago antivandálico con 6 puntos de anclaje, protección de entrada de monedas y teclado de acero de alta resistencia. Asimismo, existe un kit de anclaje pared o suelo para todas las máquinas.

Para garantizar la entrega del producto al cliente final, los equipos de bebidas frías y snacks tienen incorporado un sistema de detección de salida de producto "*i-detect*" mediante el cual la máquina intenta hasta 6 veces expender el producto. En caso de no conseguirlo, devuelve el crédito, reduciendo así el nivel de vandalismo.

Por su parte, los equipos de bebidas calientes *Sienna L y M* disponen de un detector de presencia de vasos que aumenta la satisfacción del cliente final al no poder superponerse 2 vasos, elaborar un servicio sin que haya sido retirado el vaso del servicio anterior, o simplemente no elaborar una bebida si, por ejemplo, se han agotado las existencias de vasos. En todos estos casos el equipo informa de la incidencia a través del *display*.



Promoción en ferias

Azkoyen estará presente en la próxima edición de Alimentaria (10-14 marzo/ Barcelona), y a nivel internacional la firma asistirá directamente con un stand atractivo y de grandes dimensiones a Vending Paris (29 octubre al 1 noviembre/París) a la vez que tendrá presencia en diversos países europeos como Rusia, Grecia, Portugal, Bélgica, etc., a través de su red de distribución.



Alimentaria'08
Salón Internacional de la Alimentación y Bebidas
Barcelona 10-14 Marzo



Stand de Azkoyen en la pasada edición de Vending Paris (antes D.A. Vending Expo), celebrada en octubre de 2006

¿Sabía que AZKOYEN...?

- Ofrece una amplísima gama que permite satisfacer cualquier necesidad.
- Tiene una planta de producción moderna y muy flexible capaz de atender las demandas de los clientes, adaptando los modelos a posibles necesidades concretas en un corto espacio de tiempo.
- Cuenta con 80 centros repartidos por el todo el mundo para garantizar el mejor servicio posible y la mayor satisfacción del cliente.



Entrada a la sede central de Azkoyen Industrial, situada en la localidad navarra de Peralta