

**AZKOYEN, S.A.
Y SOCIEDADES DEPENDIENTES
QUE COMPONEN
EL GRUPO AZKOYEN**

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ANUAL
TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2017**

Índice Informe de Gestión Consolidado

1.	<i>Evolución de los negocios en el ejercicio anual 2017</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>	5
2.	<i>Principales perspectivas</i>	11
3.	<i>Principales riesgos e incertidumbres</i>	12
4.	<i>Estructura de capital</i>	13
5.	<i>Acciones propias</i>	14
6.	<i>Operaciones con partes vinculadas</i>	14
7.	<i>Actividades de investigación y desarrollo</i>	14
8.	<i>Hechos posteriores</i>	14
9.	<i>Periodo medio de pago de Azkoyen, S.A.</i>	15
10.	<i>Estado de información no financiera según el Real Decreto-Ley 18/2017</i>	15
11.	<i>Medidas alternativas del rendimiento (APM)</i>	19
12.	<i>Informe Anual de Gobierno Corporativo</i>	24

1. Evolución de los negocios en el ejercicio anual 2017

En el ejercicio 2017, la cifra de negocios del Grupo ha experimentado un ligero crecimiento del 0,4% y el EBITDA consolidado un moderado incremento del 4,5%, respectivamente, respecto al ejercicio anterior, destacando principalmente el satisfactorio comportamiento del negocio de (i) Medios de pago electrónicos y, por el contrario, una contracción en (ii) Máquinas expendedoras. Es de destacar que, de la cifra de negocios del Grupo del ejercicio 2017, un 17,0% de la misma se dirige a España, un 77,5% al resto de la Unión Europea y un 5,5% a otros países; porcentajes que muestran el carácter internacional del Grupo Azkoyen.

1.1 Información financiera relevante

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen a 31 de diciembre de 2017, comparados con los del ejercicio 2016, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

CONCEPTO	31/12/2017	31/12/2016	VARIACIÓN
Importe neto de la cifra de negocios	135.038	134.454	0,4%
Margen bruto (1)	58.517	56.624	3,3%
% Margen bruto / ventas	43,3%	42,1%	1,2%
Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	(41.315)	(41.450)	-0,3%
Gasto por insolvencias	(240)	(200)	20,0%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(94)	(208)	-54,8%
Ingreso por diferencia negativa en combinaciones de negocios (neto de costes)	-	671	-100,0%
Resultado neto de explotación (EBIT) (2)	16.868	15.437	9,3%
Amortizaciones	(4.614)	(5.128)	-10,0%
Resultado bruto de explotación 'antes de amortización' (EBITDA) (3)	21.482	20.565	4,5%
% EBITDA / ventas	15,9%	15,3%	0,6%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	25	(1.512)	-101,7%
Gastos financieros netos	(774)	(1.049)	-26,2%
Resultado antes de impuestos	16.119	12.876	25,2%
Resultado consolidado después de impuestos	12.778	11.087	15,3%
Excedente financiero neto (deuda financiera neta) (4)	3.347	(5.311)	-163,0%
Número medio de personas empleadas	792	761	4,1%

(1) Equivale a importe neto de la cifra de negocios (o ventas netas) menos coste variable comercial menos coste de fabricación de los productos vendidos.

(2) Equivale a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios y deterioros y resultados por enajenación activos fijos.

(3) *Equivale a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios, deterioros y resultados por enajenación activos fijos y amortizaciones.*

(4) *Equivale a efectivo y otros activos líquidos equivalentes más inversiones financieras corrientes y no corrientes menos deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo menos anticipos reintegrables y menos dividendos aprobados y pendientes de pago.*

Véase más información sobre las Medidas Alternativas del Rendimiento (APM) utilizadas y sus componentes, entre otros, en 11. posterior.

Respecto al ejercicio anterior, cabe resaltar **el incremento del EBITDA y del resultado consolidado después de impuestos en un 4,5% y 15,3%, respectivamente, habiendo terminado en 21.482 y 12.778 miles de euros, respectivamente.**

El Grupo ha continuado con una elevada conversión de EBITDA en caja. Tras destinar 3,3 millones de euros a pagos por dividendos y 2,7 millones de euros a pagos por adquisiciones de minoritarios del Subgrupo Primion (incluyendo gastos de asesores y otros), **la generación de excedente financiero neto del Grupo a lo largo del ejercicio 2017 ha ascendido a 8.658 miles de euros, pasando de (i) 5.311 miles de euros de deuda financiera neta al cierre del ejercicio anterior a (ii) 3.347 miles de euros de excedente financiero neto a 31 de diciembre de 2017;** lo que permite estar en disposición de abordar planes de crecimiento inorgánico.

Tras las citadas adquisiciones de minoritarios, la Sociedad dominante se ha convertido en el accionista único del Subgrupo Primion, lo que va a posibilitar profundizar en su control y en la generación de sinergias.

El 9 de junio de 2017, la Sociedad dominante, tras la formalización de dos préstamos bancarios bilaterales por un total de 9 millones de euros (con 9 miles de euros de gastos de formalización, vencimientos finales en diciembre de 2019 y tipos de interés fijos anuales en torno al 0,82%), amortizó anticipada y totalmente, sin penalización, el importe dispuesto remanente de 13,6 millones de euros de un préstamo sindicado suscrito en diciembre de 2008 con diversas entidades de crédito por un importe inicial de 55 millones de euros, posteriormente ampliado a la cantidad de 65 millones de euros (que devengaba un tipo de interés variable equivalente al Euribor a tres meses más 1,60%). Tras dicha cancelación, las garantías otorgadas y otras limitaciones y obligaciones establecidas en el citado préstamo sindicado fueron eliminadas.

La propuesta de distribución del beneficio neto individual de la Sociedad dominante correspondiente al ejercicio 2017, que el Consejo de Administración propondrá a la Junta General de Accionistas para su aprobación, recoge destinar a dividendos un importe equivalente al 30% del resultado consolidado (después de impuestos) del ejercicio 2017, es decir, 3.833 miles de euros.

1.2 Análisis de los resultados

Para una adecuada interpretación de los resultados consolidados del ejercicio 2017 debería considerarse lo siguiente:

1. Como se explica más adelante en relación con la línea de negocio de Tecnología y sistemas de seguridad, el perímetro de consolidación varió en el cuarto trimestre del ejercicio anterior, como consecuencia de la adquisición el 7 de octubre de 2016 del 100% de la sociedad alemana Opertis, GmbH (que fue adquirida por un precio simbólico de un euro). En particular, esta nueva sociedad ha aportado en el ejercicio 2017 ventas y un EBITDA negativo por importe de 1,7 y 0,3 millones de euros, respectivamente (0,4 y 0,1 millones de euros respectivamente en el ejercicio 2016). Respecto al ingreso por diferencia negativa en combinaciones de negocios (neto de costes) registrado en el ejercicio anterior, véase 1.3 posterior.
2. Se ha registrado un ligero crecimiento en las **ventas** en comparación con el ejercicio anterior (0,4%), destacando:
 - el satisfactorio comportamiento de (i) **Medios de pago electrónicos** (+12,0%) y,
 - por el contrario, una contracción en (ii) **Máquinas expendedoras** (-10,4%), que se ha visto penalizada por una significativa reducción en la cifra de negocio de máquinas expendedoras de tabaco (que estaba básicamente recogida en los planes de negocio), por el efecto tipo de cambio en las ventas de máquinas expendedoras automáticas de café profesional y de vending en el Reino Unido (con una significativa devaluación de la libra esterlina a partir de la consulta sobre el “Brexit” de junio de 2016) y, por último, por los menores suministros de terminales automatizados de paquetería domiciliaria en España para un cliente.
 - Respecto a (iii) **Tecnología y sistemas de seguridad** (con +2,3% de crecimiento en ventas), ha registrado un aumento en la entrada de pedidos de clientes del 5,9%, hasta 55,9 millones de euros. Tras lo anterior, al cierre del ejercicio 2017 su cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 33,1 millones de euros, un 13,7% más que al 31 de diciembre del año anterior.

Ver en 1.3 la evolución detallada de las ventas por líneas de negocio.

3. La mejora del **margen bruto en porcentaje** (del 42,1% al 43,3%) obedece a razones de mix de negocios y productos, fundamentalmente por el mencionado aumento en ventas de Medios de pago electrónicos y, asimismo, la reducción en Máquinas expendedoras, cuya marginalidad bruta porcentual es tradicionalmente inferior. Específicamente, considérese más adelante lo indicado en relación con la línea de negocio de Tecnología y sistemas de seguridad, con una estrategia comercial orientada en los últimos años a proyectos de mayor rentabilidad. Se continúa trabajando en la implantación de iniciativas de mejora en las áreas de operaciones y compras.
4. Los **gastos de personal**, incluyendo indemnizaciones y otros, ascienden a 48,0 millones de euros y la plantilla media a 792 personas; esta última cifra superior a la del ejercicio 2016 en un 4,1%. Estos gastos se presentan en lo relativo a actividades productivas, minorando el “Margen bruto” y, para el resto, en “Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado”. Por otra parte, el gasto por indemnizaciones ha ascendido a 94 miles de euros.
5. Los **gastos fijos, netos de trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado**, ascienden a 41,3 millones de euros, con una ligera reducción respecto al ejercicio anterior de 0,1 millones de euros (un 0,3% menos).

6. Como consecuencia básicamente del mencionado crecimiento de margen bruto, el **EBITDA** ha aumentado en 0,9 millones de euros (+1,6 millones de euros sin considerar en 2016 el ingreso por diferencia negativa en combinaciones de negocios, neto de costes, de 671 miles de euros), un 4,5% más que en el pasado ejercicio, pasando de 20.565 a 21.482 miles de euros. El **porcentaje de EBITDA/ ventas** del Grupo se ha situado en un 15,9%, 0,6 puntos superior al porcentaje de 15,3% alcanzado en el ejercicio 2016.
7. Por su parte, el **EBIT** ha aumentado en 1,4 millones de euros, un 9,3% más que en el año anterior, pasando de 15.437 a 16.868 miles de euros, con una reducción de 0,5 millones de euros en las amortizaciones.
8. Los **gastos financieros netos** son inferiores a los registrados en el año anterior (pasando de 1.049 a 774 miles de euros), un 26,2% menos, pese a haber incluido en junio de 2017 un importe extraordinario de 183 miles de euros por imputación anticipada a resultados de gastos de formalización de deudas (sin efecto en los flujos de efectivo del periodo), tras la amortización anticipada, anteriormente mencionada, del préstamo sindicado.
9. El ingreso por **deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado** asciende a 25 miles de euros. Por otra parte, respecto al saldo negativo del ejercicio anterior (1,5 millones de euros), básicamente por el registro de deterioros contables sin efecto en los flujos de efectivo, véase lo indicado en 1.3 posterior.
10. El **beneficio antes de impuestos** asciende a 16.119 miles de euros (frente a 12.876 miles de euros en el ejercicio 2016), un 25,2% superior.
11. Tras registrar a 31 de diciembre de 2017 créditos fiscales adicionales pendientes de aplicar por un importe neto de unos 0,2 millones de euros, la **tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades** se sitúa en un 20,7% (13,9% en 2016 tras activar 0,5 millones de euros de créditos fiscales).

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos del ejercicio 2017** asciende a 12.778 miles de euros (11.087 miles de euros en el ejercicio 2016), un 15,3% superior.

1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio

CONCEPTO	31/12/2017	31/12/2016	VARIACIÓN
Máquinas expendedoras	42.499	47.426	-10,4%
Medios de pago electrónicos	40.675	36.328	12,0%
Tecnología y sistemas de seguridad	51.864	50.700	2,3%
TOTAL	135.038	134.454	0,4%

Datos en miles de euros

Máquinas expendedoras, tabaco y vending

El volumen de ingresos por ventas de máquinas expendedoras de tabaco y vending ha experimentado una disminución del 10,4% en comparación con la cifra del año anterior.

Tabaco

Las ventas de este segmento han registrado una significativa reducción del 27,7% respecto del año anterior, con un decrecimiento de los volúmenes de los pedidos en los diferentes mercados geográficos; contracción que ya se manifestó en el cuarto trimestre (que históricamente es el de mayor volumen) de 2016 y que estaba básicamente recogida en los planes de negocio definidos. En este nicho de mercado de máquinas expendedoras de tabaco, continuamos siendo una compañía relevante del mercado europeo y el referente para las grandes compañías tabaqueras multinacionales, con diversos proyectos en curso en la actualidad.

Vending

Incluye fundamentalmente (i) máquinas expendedoras automáticas de café profesional y de vending y, en menor medida, (ii) máquinas expendedoras de bebidas frías y snacks. Cabe destacar, con carácter general, que el sector del café se encuentra en fase de crecimiento. Como se indica más adelante, el Grupo está focalizando una parte significativa de sus planes en torno al negocio del café.

En los tres últimos ejercicios anuales el crecimiento anual promedio de las ventas ascendió a un 19,6%, debido, entre otros aspectos, al éxito de los nuevos productos presentados, así como al aumento de la base de clientes en diferentes mercados geográficos (principalmente en el continente europeo).

En el ejercicio 2017 se ha registrado un 3,6% de descenso en las ventas en comparación con la cifra del ejercicio anterior. De forma resumida, el citado porcentaje (-3,6%) se explica por lo siguiente: +7,0% por el incremento (a tipo de cambio ajustado) en la actividad principal de máquinas expendedoras de vending, destacando el comportamiento en Alemania, Reino Unido y Francia, (ii) -3,4% por el efecto tipo de cambio (con una significativa devaluación de la libra esterlina a partir de la consulta sobre el “Brexit” de junio de 2016) y (iii) -7,2% por los menores suministros de terminales automatizados de paquetería domiciliaria en España para un cliente, que se explica a continuación.

Coffetek, Ltd., participada al 100% por Azkoyen, S.A., está domiciliada en Bristol (Reino Unido) y tiene 69 empleados. Su actividad incluye el diseño, fabricación y comercialización de máquinas de café profesional y de vending caliente. En el ejercicio 2017 sus ventas externas en libras esterlinas han sido un 8,8% superiores a las del año 2016, con un ligero crecimiento de un 1,7% en euros tras su conversión a tipo de cambio medio del periodo. A pesar de dicho efecto del tipo de cambio en las ventas, el hecho de que, asimismo, la mayor parte de sus gastos se encuentren denominados en libras esterlinas, hace que sea menor el impacto en sus resultados. Más de un 87% de sus ventas totales se han generado en libras esterlinas para su mercado doméstico del Reino Unido y, el resto, se dirigen a otros mercados.

El Grupo sigue dedicando importantes recursos para la renovación de su gama de productos de vending que permitirán reforzar (i) valores diferenciales de diseño atractivo, experiencia de usuario y empleo de nuevas tecnologías de conectividad, (ii) la excelencia en soluciones de café, (iii) el crecimiento en los mercados tradicionales, así como la generación de ingresos recurrentes, (iv) el desarrollo de determinados productos nicho para grandes cuentas, (v) nuevas aplicaciones en “catering y retail” y, finalmente, (vi) la expansión en América.

Respecto a la exitosa serie Vitro de máquinas OCS/dispensing, de gran éxito en Europa, especialmente en el Reino Unido, el Grupo Azkoyen ha participado en la feria AVEX celebrada el 12 y 13 de septiembre en Birmingham (Reino Unido). En dicha feria se han presentado diversos modelos, entre otros, el modelo Vitro S5, máquina que dispone de un alto suministro de café en grano y dirigida al sector Horeca. Dicho lanzamiento coincide con el inicio de la comercialización de una segunda generación de la serie Vitro que incorpora un diseño más atractivo y otras novedosas funcionalidades tecnológicas, que fueron presentadas en Colonia, en "EU'Vend 2017", 27-29 de abril, incluyendo los nuevos modelos (i) Vitro M3, que permite elaborar bebidas con leche fresca, y (ii) Vitro X4 Espresso, que cuenta con tolvas de producto de alta capacidad y ofrece la posibilidad de incorporar una nueva pantalla multimedia.

El pasado mes de agosto, el Grupo Azkoyen, a través de su marca en el Reino Unido, Coffetek, ha sido premiado por quinto año consecutivo en los "Vending Industry Awards", la industria británica del vending, habiendo recibido los galardones a "Mejor Innovación en Máquinas" por la Vitro M3, y a "Mejor Iniciativa Online del Año" por su servicio web para el cliente. Más recientemente, en enero de 2018, NIVO (National Independent Vending Operators), con más de 280 operadores de vending asociados, ha galardonado de nuevo a Coffetek como "Mejor proveedor de sistemas de vending" del ejercicio 2017.

Por otra parte, el Grupo ha presentado dos nuevos modelos de máquinas "free-standing": (i) Novara Double Cup, que, entre otras mejoras, incorpora dos tolvas de café en grano y dos molinos (un tipo de café para selecciones más caras y otro para selecciones más económicas) y, asimismo, permite dispensar bebidas para dos tipos de vasos, y (ii) Zensia Double Espresso, que incorpora el doble molino, una excelente oportunidad para mejorar los márgenes en los servicios de café y la satisfacción de los usuarios. Esta última ha sido seleccionada en octubre de 2017 como finalista de los premios "Dobry Wzor" 2017 en la categoría de mejor diseño industrial que celebra anualmente el Instituto Industrial de Diseño de Polonia.

Más recientemente, en diciembre de 2017, el Grupo Azkoyen ha instalado las primeras 50 máquinas de vending en los nuevos trenes de Westbahn en Austria, concretamente se ha instalado el modelo Mistral+ H85, modelo capaz de adaptarse a todo tipo de productos y ubicaciones. En 2018 y 2019 se continuará con el plan de renovación de dichos trenes.

Respecto al continente americano, Azkoyen Andina, SAS, domiciliada en Zona Franca Internacional de Pereira (Colombia), funciona como centro de operaciones para el mismo. En el ejercicio 2016, se constituyó la sociedad Azkoyen Colombia, SAS (que permitirá complementar la actividad comercial de máquinas expendedoras en el mercado colombiano). En el ejercicio 2017, cabe resaltar la constitución en febrero de la sociedad dependiente Azkoyen USA INC. (que permitirá desarrollar la actividad comercial de máquinas expendedoras automáticas de café profesional y de vending en los Estados Unidos de América), domiciliada en Charlotte, Carolina del Norte. Asimismo, se ha participado por segunda vez en la feria NAMA One Show, en esta ocasión en Las Vegas, 19-21 de abril de 2017. Además de la Vitro S5, se ha presentado también el resto del portfolio de máquinas de café y otras bebidas calientes que el Grupo oferta en el continente americano como son los modelos Zensia, Zintro, Zen, y Vitale. En la actualidad, de cara a dicho mercado estadounidense, se ha obtenido una certificación UL de parte de éstas (Vitro S5 y Vitale) lo que va a impulsar la comercialización de los mencionados modelos en dicho mercado. Finalmente, en julio, cabe resaltar la recepción de un primer pedido de Nestlé para dicho mercado estadounidense, de unos 0,6 millones de euros, para trabajos de ingeniería y el posterior suministro (que tendrá lugar tras la obtención de un certificado UL actualmente en curso) de nuestras máquinas modelo Excel (orientadas a ofrecer un alto grado de productividad en restauración en picos de demanda, permitiendo la preparación simultánea de hasta 2 jarras de café y una de agua caliente).

A finales de 2015, se formalizó por parte de S.E. Correos y Telégrafos, S.A. (Correos) la contratación a favor de la Sociedad dominante de un lote consistente en el suministro, instalación, mantenimiento y monitorización de terminales automatizados de paquetería domiciliaria, denominados HomePaq, que se extiende hasta junio de 2018. Fundamentalmente, el suministro fue realizado a lo largo de 2016. Por ello, el porcentaje de los ingresos de Vending relacionados con el mencionado contrato y otros servicios a Correos decreció de un 10,8% en el pasado ejercicio 2016 a un 3,7% al cierre del ejercicio 2017.

Medios de pago electrónicos, industriales y para vending

Las ventas han aumentado un 12,0% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

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

Las ventas han aumentado un 16,0% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con (i) un importante crecimiento en el segmento del retail (que se explica más adelante) y (ii) un mantenimiento de las ventas agregadas de medios de pago para gaming y para automatización de servicios. En cuanto a la actividad de I+D de Medios de pago industriales, existen diversos proyectos en curso con el objetivo de mantener el liderazgo actual en gestión de monedas, entre otros.

En el segmento del retail (o venta minorista), tras importantes esfuerzos en materia de I+D, los recursos del Grupo se siguen concentrando en su sistema de pago automático, Cashlogy, que permite reducir a la mitad el tiempo de cobro, refuerza la seguridad de las transacciones al detectar fraudes y evita los descuadres de la caja y los pequeños hurtos.

Respecto a lo anterior, tras pruebas intensivas exitosas, cabe destacar, el lanzamiento en la feria mundial del comercio minorista, “Euroshop, Retail Trade Fair”, en Dusseldorf, 5-9 de marzo de 2017, de la nueva serie mejorada del producto Cashlogy, llamada “POS1500” (que reemplaza al anterior “POS1000”), con una excelente acogida. Entre otros aspectos, amplía su accesibilidad con la incorporación de un nuevo módulo de billetes abatible y, asimismo, su conectividad a todos los sistemas operativos más frecuentes en los comercios de todo el mundo incluyendo, además de Windows, a Android, iOS y Linux; esto último con el modelo “POS1500x”. Al igual que su predecesor, incorpora las tecnologías más innovadoras, posicionándose como uno de los dispositivos más fiables del mercado, con mejores prestaciones y desempeño y un precio contenido. Dichos aspectos posibilitarán continuar con su colocación progresiva en establecimientos de venta minorista como panaderías, pescaderías, farmacias, bares y restaurantes.

Su comercialización se está llevando a cabo intensamente en España, así como, en menor medida aún, en Francia e Italia, entre otros. Se están realizando pruebas y negociando nuevos acuerdos de distribución en otros países de la Unión Europea y fuera de ésta. Específicamente, en 2017, se han intensificado las acciones y medios comerciales en Francia, Italia y Alemania. Recientemente, el Cashlogy “POS1500x” ha sido presentado en “Europain 2018”, París, 3-6 de febrero, salón internacional orientado a profesionales del sector panadería-repostería. Asimismo, de forma progresiva, se está acometiendo el desarrollo del Cashlogy para otras divisas “no euro”.

Un 35,0% de los ingresos de medios de pago industriales están relacionados con medios de pago para retail o Cashlogy. Sus ventas han aumentado un 65,8% respecto al ejercicio anterior.

Medios de pago para máquinas de vending, Coges

Las ventas han aumentado un 7,5% respecto al ejercicio anterior, fundamentalmente con una mejoría notable en el comportamiento de las ventas en Italia (con crecimientos generalizados en la base de clientes existente, en parte por efectos derivados de la nueva legislación fiscal que se explica más adelante, y, asimismo, con determinados nuevos clientes). En el ejercicio 2017, en torno al 68% de las ventas de los productos de la unidad de negocio Medios de pago para máquinas de vending, Coges, que es el líder europeo en sistemas cashless de entorno cerrado, se realizaron en el citado mercado italiano.

Según fuentes externas independientes, las compañías dedicadas a la operación de máquinas de vending tendrán que invertir intensamente en hacer los procesos de pago progresivamente más “cashless”, con nuevas soluciones tecnológicas que complementen las funcionalidades ofrecidas a usuarios y operadores de máquinas de vending.

En relación con lo anterior, Coges Mobile Solutions, SRL (participada en un 51% por Coges), comercializa mediante licencias una tecnología innovadora que permite, entre otros aspectos, el pago en máquinas de vending a través de una aplicación para smartphones, denominada Pay4Vend, utilizando la conexión “bluetooth” y conectada con los hardware Coges Engine y/o Unica producidos por Coges e instalados en las máquinas de vending.

Pay4Vend permite recargar la cuenta de usuario con monedas y billetes en la misma máquina de vending, con tarjeta de crédito o con PayPal de forma virtual, sin necesidad de equipar a la máquina con hardware bancario. Entre otras ventajas, ofrece asimismo una herramienta online de gestión y marketing a disposición del operador y un canal de comunicación de éste con el cliente. La aplicación está disponible para los sistemas operativos Android e iOS.

Hasta finales de 2016, en Italia, el número de máquinas de vending conectadas y de usuarios activos de Pay4Vend evolucionó positivamente, con la colaboración de una gran cuenta. En el ejercicio 2017 se ha acelerado su implementación en dicho mercado, así como en Reino Unido, Francia y España, con la involucración respectiva de otras grandes cuentas en dichos países, entre otros medios, además de la presentación de dicha aplicación en la mencionada feria AVEX que se celebró en Birmingham (Reino Unido) los pasados 12 y 13 de septiembre. Asimismo, se están potenciando los esfuerzos en materia de desarrollo técnico. Conforme a los planes existentes en curso, Coges ofrecerá nuevos servicios, basados en licencias, relacionados con el “cashless” inteligente, fortaleciendo la diferenciación de su hardware y facilitando las ventas en nuevos clientes.

En el ejercicio 2015, se aprobó en Italia una nueva legislación fiscal sobre transmisión telemática de datos y control en máquinas expendedoras o vending, cuya primera fase entró en vigor en los primeros meses de 2017. En este contexto, en 2016, Coges lanzó BTDataKey, una solución conectada con otros productos propios instalados en las máquinas de vending, que registra los datos de contabilidad de los sistemas de pago y los envía a un teléfono inteligente o una PDA a través de la conexión Bluetooth, permitiendo posteriormente la transmisión de los datos a las autoridades fiscales por parte de sus operadores. Se acompaña de una aplicación para teléfonos inteligentes. Actualmente, se está a la espera de determinadas reglamentaciones técnicas, que serán exigibles en una segunda fase posterior.

Por otra parte, están en curso otros proyectos innovadores relacionados con el desarrollo de plataformas “Machine to Machine” (M2M) y aplicaciones de Internet of Things (IOT), que aportarán valor añadido al hardware de Coges y que, asimismo, contribuirán a la generación de ingresos recurrentes.

En el ejercicio 2016 se registró una pérdida por deterioro de 1.488 miles de euros relacionada con el valor del inmueble sito en Schio, Vicenza, Italia, de Coges, S.p.A., donde realiza su actividad de diseño y fabricación de sistemas de pago. El Grupo pretende recuperar su valor neto contable a través de su venta y trasladarse a una nave de alquiler bastante más pequeña y adaptada a las actividades actuales de esta sociedad. La sociedad filial seguirá utilizando el inmueble hasta el momento de su venta. Se ha obtenido una tasación actualizada de su valor razonable incluyendo una estimación de los costes necesarios para su venta.

Tecnología y sistemas de seguridad, Subgrupo Primion

En el ejercicio 2017, como se explica más adelante, Azkoyen, S.A. se ha convertido en el accionista único de Primion Technology, AG, lo que va a permitir profundizar en su control y en la generación de sinergias.

En el ejercicio anterior, el perímetro de consolidación del Subgrupo Primion varió como consecuencia de la adquisición el 7 de octubre de 2016 del 100% de la sociedad alemana Opertis, GmbH (que fue adquirida por un precio simbólico de un euro).

El valor razonable de los activos netos adquiridos de Opertis, GmbH en la fecha de la adquisición ascendió a 825 miles de euros. Sin embargo, el importe pagado ascendió a un euro. Como consecuencia, en el ejercicio 2016 se registró un ingreso por diferencia negativa en combinaciones de negocios de 825 miles de euros. Los costes de la transacción, que ascendieron a 154 miles de euros, se reconocieron como gastos del ejercicio.

La actividad de la sociedad adquirida, que incluye el desarrollo, la producción y la comercialización de sistemas de cierre mecatrónicos, fue integrada dentro del segmento de Tecnología y sistemas de seguridad. Tras el traslado de sus líneas de ensamblaje a la sede de Primion Technology, AG, su plantilla actual asciende a 13 empleados (7 en el área de investigación y desarrollo). La integración de las soluciones de Primion y Opertis da lugar a una oferta de producto mejoradas y ampliadas, reduciendo asimismo la dependencia de proveedores externos.

Por otra parte, en esta línea de negocio de Tecnología y sistemas de seguridad, continua, de forma exitosa, la estrategia comercial orientada en los últimos años a proyectos de mayor rentabilidad, más orientados a soluciones propias y con una menor integración de productos y subcontratas de terceros, junto a mejoras de eficiencia en su gestión.

En este contexto, las ventas han aumentado un 2,3% respecto al ejercicio anterior (0,1% de decremento excluyendo Opertis, GmbH). Cabe destacar, asimismo, un aumento en la entrada de pedidos de clientes del 5,9%, hasta 55,9 millones de euros. Tras lo anterior, al cierre del ejercicio 2017 la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 33,1 millones de euros, un 13,7% más que en el ejercicio anterior. La nueva entidad dependiente alemana ha aportado ventas externas por importe de 1,6 millones de euros (0,4 millones de euros en el ejercicio 2016 desde su adquisición). Respecto al resto, las ventas crecen en Alemania (4,3%), a través de Primion Technology, AG, y en Francia (+2,0%), y decrecen en Benelux (-7,8%) y en España (-8,0%).

Por otra parte, tras los significativos aumentos registrados en los últimos ejercicios, el margen bruto en porcentaje ha crecido ligeramente respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Se continúa impulsando el desarrollo de sus productos y soluciones. Respecto a los terminales de tiempo y presencia, cabe destacar (i) la estrategia de desarrollo y comercialización de una plataforma común (con las nuevas gamas ADT11xx y 1200) y (ii) la renovación tecnológica de otros terminales con demanda comercial (como el DT1000). Respecto al software, entre otros, se están dedicando notables esfuerzos a la renovación de la interfaz gráfica de usuario o “GUI” para proporcionar una experiencia más satisfactoria. Paralelamente, sigue evolucionándose el programa de gestión de visitas “prime Visit”, con nuevos procesos de seguridad y, asimismo, su disponibilidad en más idiomas (10 en total), permitiendo la gestión de visitas de una forma profesional, rápida y eficiente. Finalmente, cabe destacar la integración de los productos Opertis en el sistema “PKT” de control de acceso de Primion, que se ha llevado a cabo en el ejercicio 2017.

Por otra parte, en noviembre de 2016, la compañía alemana VdS Shadenverhütung GmbH otorgó al Subgrupo Primion, el sello de calidad “VdS” gracias a su software de integración de seguridad “psm2200”. Este sistema monitoriza y controla por completo todas las aplicaciones de seguridad en control de accesos, tales como videovigilancia, detección de incendios y gestión de seguridad, además de avisar de manera inmediata a los servicios de emergencia. La certificación VdS es un referente de seguridad y calidad por las estrictas normativas y directrices que se exigen para su otorgamiento.

Al cierre del ejercicio 2016 la participación del Grupo Azkoyen en Primion Technology, AG ascendía a un 95,73%, tras adquirir un 3,08% adicional en dicho periodo. La superación del 95% de participación permitió iniciar en octubre de 2016 un proceso para el ejercicio de un derecho de adquisición forzosa del porcentaje restante o “squeeze-out”, a cambio de una justa compensación en efectivo determinada con base en informes específicos (uno interno y otro externo, designado por un Juzgado). Dicho proceso culminó en la primera semana de abril con (i) el registro público de la transferencia de las acciones en propiedad de los minoritarios (4,27%) a Azkoyen, S.A. y (ii) su pago por un total de 2.624 miles de euros. Tras lo anterior, Azkoyen, S.A. es el accionista único de Primion Technology, AG.

Posteriormente, 51 accionistas minoritarios han solicitado una revisión de la razonabilidad de la justa compensación en efectivo, para la totalidad de los títulos, ante el Tribunal Regional de Stuttgart. La mayoría de las objeciones son básicamente generales y principalmente referidas a la tasa de descuento. Objeciones similares han sido denegadas en otros procedimientos. Para una explicación más detallada, véase la Nota 13 sobre “Provisiones y contingencias” de la Memoria consolidada.

2. Principales perspectivas

De acuerdo con las previsiones económicas intermedias de invierno de 2018, publicadas el reciente 7 de febrero, la Comisión Europea ha pronosticado un crecimiento del PIB en la zona euro y en el conjunto de la Unión Europea (UE) del 2,3% en 2018 y del 2,0% en 2019. Estas previsiones son consecuencia de una mejor situación cíclica en Europa, en donde los mercados de trabajo siguen mejorando y la confianza de los operadores económicos es particularmente elevada, y de una recuperación del comercio y la actividad económica mundiales superior a la prevista. Además, se prevé que la fuerte demanda, la elevada utilización de la capacidad y unas condiciones de financiación propicias sean favorables a la inversión. Para el Reino Unido, las previsiones de crecimiento para el 2018 se quedan en un 1,4%; y para 2019 en un 1,1%, con base en una hipótesis puramente técnica de mantenimiento de las relaciones comerciales entre el Reino Unido y la UE de los 27 estados miembros (el procedimiento seguido para la previsión no guarda relación con las conversaciones en curso).

Respecto al “Brexit”, considérese lo indicado anteriormente en relación con Coffetek, Ltd. en 1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio, Máquinas expendedoras, Vending.

El Grupo Azkoyen sigue comprometido en impulsar el crecimiento de las ventas y la innovación, manteniendo la eficiencia de sus operaciones y el control de los gastos. Respecto a la innovación, en el ejercicio 2017, los gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo representan un 7,4% del importe neto de la cifra de negocio consolidada (porcentaje similar en el ejercicio anual 2016).

Para el conjunto del ejercicio 2018, tras nuevamente un buen ejercicio anterior, se espera (i) un moderado incremento de los ingresos por ventas y (ii) un EBITDA (en términos absolutos) ligeramente superior al ejercicio 2017, con determinados incrementos de gastos fijos, principalmente comerciales y de I+D, de conformidad con los planes plurianuales de negocio definidos. Asimismo, se potenciarán las inversiones de los diferentes negocios en activos intangibles (proyectos de desarrollo en el Subgrupo Primion y aplicaciones informáticas) y materiales, con un presupuesto agregado para el ejercicio 2017 de 5,5 millones de euros (3,6 millones de euros de cifra real en el ejercicio 2017).

3. Principales riesgos e incertidumbres

En los últimos ejercicios, el Grupo Azkoyen ha fortalecido sus resultados y eliminado su deuda financiera (ver 1.1 anterior). Asimismo, en el ejercicio 2015, bajo la coordinación de la Comisión de Auditoría, se elaboró y aprobó, respectivamente, el mapa de riesgos y la política de gestión de riesgos y del manual de la función de la auditoría interna del Grupo. Posteriormente, dichas actividades han continuado, incluyendo lo siguiente: (i) aprobación y seguimiento del plan de auditoría interna anual con especial énfasis en las tareas de (a) supervisión de la efectiva aplicación de la política de riesgos y acciones de mejora, (b) revisión focalizada de riesgos clave establecidos por la Comisión de Auditoría y (c) supervisión e identificación de acciones de mejora en el SCIIF, y (ii) definición del modelo de prevención de delitos. Respecto a todo lo anterior, cabe recordar que las actividades del Grupo están expuestas a diversos riesgos operativos, financieros, estratégicos y legales, desarrollados en el apartado E) Sistemas de control y gestión de riesgos del Informe Anual de Gobierno Corporativo del ejercicio 2017, incluidos los regulatorios y derivados de legislaciones más restrictivas en juego y tabaco, así como los procedentes de la situación económica actual y del propio devenir de nuestros mercados. La diversificación geográfica y de nuestros negocios nos permite mitigar de una manera eficaz los comportamientos cíclicos de la economía y amortiguar las estacionalidades que puedan darse en los mercados.

Específicamente, respecto al proyecto “Corporate Defense” o modelo de prevención de delitos, considérese lo indicado en 10 posterior sobre Ética y cumplimiento.

A continuación, se describen los riesgos de carácter financiero.

Riesgo de tipo de cambio

El riesgo de tipo de cambio es el riesgo de que el valor razonable o los flujos de efectivo futuros de una exposición puedan fluctuar como consecuencia de las variaciones en los tipos de cambio. La exposición del Grupo al riesgo de tipo de cambio afecta principalmente a las actividades de explotación del Grupo (cuando el ingreso o el gasto se realizan en una moneda distinta al euro) y a las inversiones netas en sociedades dependientes en el extranjero cuya moneda es distinta al euro.

Parte de los flujos de efectivo futuros (ingresos, gastos y, en menor medida, inversiones) se encuentran determinados en monedas distintas al euro, incluyendo por orden de magnitud, libras esterlinas (ver 1.3 anterior), dólares estadounidenses y otras, como pesos colombianos. En los últimos ejercicios el Grupo no viene realizando transacciones de cobertura de tipo de cambio si bien, de forma específica, se está monitorizando el riesgo de tipo de cambio en relación con la sociedad dependiente Coffetek, Ltd. y la libra esterlina (tras la consulta sobre el Brexit).

Cabe destacar que la mayor parte de las transacciones (ingresos y gastos) del Grupo se generan en euros (porcentaje cercano al 88% en ambos casos).

Considérese lo indicado en la Nota 12.9 de la Memoria consolidada respecto a los riesgos a los que se enfrenta el Grupo Azkoyen como consecuencia del Brexit y, en su caso, el posible impacto en los estados financieros.

Riesgo de tipo de interés

El riesgo de tipo de interés es el riesgo de que el valor razonable o los flujos de efectivo futuros de un instrumento financiero puedan fluctuar como consecuencia de las variaciones de los tipos de interés de mercado. La exposición del Grupo a dicho riesgo se refiere básicamente a las obligaciones del Grupo a largo plazo con tipos de interés variables. El Grupo gestiona este riesgo de tipo de interés minimizando la deuda financiera y/o manteniendo generalmente una cartera equilibrada de préstamos a tipo fijo y variable. En cualquier caso, a 31 de diciembre de 2017 los préstamos a largo plazo de la Sociedad dominante y del Subgrupo Primion están básicamente contratados con tipo de interés fijo. Adicionalmente, el Grupo está en un proceso de reducción progresiva de su deuda financiera, lo que mitiga su exposición a este riesgo.

Riesgo de liquidez

Se refiere al riesgo de que el Grupo encuentre dificultades para desinvertir en un instrumento financiero con la suficiente rapidez sin incurrir en costes adicionales significativos o al riesgo asociado a no disponer de liquidez en el momento en el que se tiene que hacer frente a las obligaciones de pago.

El Grupo lleva a cabo una gestión prudente del riesgo de liquidez, basada en mantener tesorería e instrumentos altamente líquidos y no especulativos a corto plazo, y en el seguimiento continuado de la estructura del balance, todo ello adoptando una estrategia que conceda estabilidad a las fuentes de financiación. En este sentido, al cierre del ejercicio 2017, el Grupo dispone de facilidades crediticias comprometidas sin utilizar por importes suficientes, que se describen en la Nota sobre Deudas con entidades de crédito de la Memoria consolidada.

Riesgo de crédito

En general, el Grupo no tiene una concentración significativa del riesgo de crédito, estando la exposición distribuida entre distintos negocios y un gran número de contrapartes y clientes.

4. Estructura de capital

A la fecha de emisión del presente informe, el capital social de Azkoyen, S.A. es de quince millones ciento veintidós mil ciento veinticuatro euros (15.121.124 euros), 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.

5. Acciones propias

Durante el ejercicio 2017, en relación con el anterior contrato de liquidez otorgado el 23 de enero de 2012 y, posteriormente, con el vigente contrato de liquidez otorgado el 12 de julio de 2017, ambos con Banco de Sabadell, S.A., se han comprado y vendido 226.094 y 268.517 acciones propias, respectivamente. Azkoyen, S.A. mantiene a 31 de diciembre de 2017 un total de 770.498 acciones de la propia Sociedad, lo que representa un 3,06% del capital social.

Nos remitimos para una explicación más detallada de las operaciones con acciones propias a la Nota 12.5 de la Memoria consolidada.

6. Operaciones con partes vinculadas

Nos remitimos a la Nota 26 de la Memoria consolidada.

7. Actividades de investigación y desarrollo

El desarrollo tecnológico se establece en un marco plurianual que se despliega en un plan anual, en el que se establecen actividades y entregables que se pretenden alcanzar durante cada año y finalmente se asigna un presupuesto.

El Subgrupo Primion lleva a cabo proyectos de desarrollo que en caso de cumplir las condiciones necesarias son activados como activos intangibles del Grupo. En este contexto, en el ejercicio 2017, el importe de adiciones del ejercicio por este concepto ha ascendido a 1,1 millones de euros y el gasto de amortización de éstos a otros 1,2 millones de euros (0,9 y 1,3 millones de euros en el ejercicio 2016).

Adicionalmente a la amortización de los proyectos de investigación y desarrollo activados, el Grupo incurre en gastos de personal, generales y otros externos relacionados con actividades de investigación y desarrollo que se imputan directamente a resultados, y cuyo importe en el ejercicio 2017, para el agregado de las líneas de negocio (ver 1.3 anterior), asciende a 8,8 millones de euros (8,7 millones de euros en el ejercicio 2016).

De forma conjunta, en el ejercicio 2017, los gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo ascienden a 10,0 millones de euros.

8. Hechos posteriores

Desde el 31 de diciembre de 2017 y hasta la fecha de formulación de las cuentas consolidadas no se ha producido ningún hecho posterior significativo.

9. Periodo medio de pago de Azkoyen, S.A.

La información relativa al periodo medio de pago en los ejercicios 2017 y 2016 de la Sociedad dominante (calculada conforme a la Resolución de 29 de enero de 2016 del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas y la Disposición adicional tercera “Deber de información” de la Ley 15/2010, de 5 de julio) es la siguiente:

	2017	2016
	Días	Días
Periodo medio de pago a proveedores	81,70	81,29
Ratio de operaciones pagadas	87,31	88,88
Ratio de operaciones pendientes de pago	54.15	52,81
	Importe	Importe
Total pagos realizados (miles de euros)	39.281	33.597
Total pagos pendientes (miles de euros)	8.009	8.943

El ratio anterior de operaciones pagadas del ejercicio 2017 está básicamente en línea con el periodo medio de cobro de los clientes de la Sociedad dominante. En la medida en que la compañía consiga reducir el período medio de cobro de sus clientes irá reduciendo el período medio de pago a sus proveedores. Aproximadamente, un 63% de los pagos a proveedores son realizados mediante confirming.

10. Estado de información no financiera según el Real Decreto-Ley 18/2017

Como grupo multinacional especializado en el diseño, fabricación y comercialización de soluciones tecnológicas para máquinas expendedoras, medios de pago electrónicos y sistemas de seguridad (véase 1.3 anterior), el Grupo Azkoyen trabaja para adelantarse a las necesidades y exigencias de sus clientes, facilitando sus operaciones cotidianas, y dando respuesta a los cambios en el estilo de vida de las personas y las comunidades en donde está presente.

Más allá del desempeño financiero, el Grupo Azkoyen se focaliza, de manera constante en la innovación y creación de valor para los grupos de interés, a través de un compromiso continuo con la sociedad, el medio ambiente y el gobierno de la organización.

Ética y cumplimiento

Durante el presente ejercicio, el Grupo Azkoyen continúa trabajando en el desarrollo de un modelo eficiente de Buen Gobierno y una cultura de Ética y Cumplimiento a nivel corporativo, conforme a las directrices, recomendaciones y sugerencias emitidas por los reguladores y los diversos organismos con competencias en la materia. Considérese el apartado 12 posterior en relación con el Informe Anual de Gobierno Corporativo.

En 2017 se ha puesto en marcha el proyecto “Corporate Defense”, a través del cual el Grupo Azkoyen pretende dar un impulso a la transparencia en todos los niveles de la organización y consolidar su cultura en materia de Ética y Cumplimiento. Este proyecto es supervisado por la Comisión de Auditoría.

Este proyecto, ya iniciado, está suponiendo, entre otras cosas, que se esté trabajando en la actualización del Código Ético para adaptarlo y mejorarlo de acuerdo a las mejores prácticas en la materia, así como en la formación y comunicación interna y externa a todos los niveles de la Organización, incluyendo Consejeros, Directivos, otros empleados de la Organización y, asimismo, otros terceros.

En este contexto, a la luz de las modificaciones normativas producidas en materia penal y en línea con la cultura de Ética y Cumplimiento, el Consejo de Administración de Azkoyen, S.A. aprobó en julio de 2017 el Modelo de Organización, Prevención, Gestión y Control de Riesgos Penales del Grupo Azkoyen, que tiene por finalidad asegurar (i) una cultura ética y de cumplimiento dentro de la Organización, así como (ii) la efectividad de unas normas y procedimientos de control que minimicen el riesgo de comportamientos ilícitos por parte de los Directivos y empleados de Azkoyen. Dicho Modelo se compone de un Manual de Compliance, compuesto a su vez por una Parte General y una Parte Especial. La Parte General incluye el diseño y estructura (i) del entorno de control relativo a políticas, procedimientos y controles generales con los que Azkoyen cuenta para prevenir la comisión de delitos, (ii) del órgano de control (encomendado a la Comisión de Auditoría de Azkoyen), (iii) del sistema de supervisión y seguimiento, (iv) del sistema de gestión de recursos financieros y materiales, (v) del sistema disciplinario, (vi) del canal de denuncias y (vii) de la formación y verificación del Manual. Por otro lado, la Parte Especial del Manual identifica los riesgos penales que podrían hipotéticamente producirse en Azkoyen debido a las actividades que ésta realiza.

Con dicho Modelo el Grupo Azkoyen optimiza y facilita la mejora continua del sistema de gestión de riesgos de la Organización, establece un sistema estructurado y orgánico de prevención y control dirigido a la reducción del riesgo de comisión de delitos y vigila los controles implantados en las operaciones y procesos susceptibles de generar, hipotéticamente, riesgos penales.

Asimismo, el Manual de Compliance se estructura sobre las políticas, los procedimientos y los controles que se detallan a continuación: la Matriz de apoderamientos, el Manual del empleado, el Sistema disciplinario, el Plan de formación, la Definición de los puestos de trabajo, el Plan de acogida a nuevas incorporaciones, la Gestión de personas, el Asesoramiento jurídico, el Programa de auditorías (Financiera, ISO 14001, ISO 9001 y OHSAS 18001), el Procedimiento de evaluación de cumplimiento con la legislación, la Comisión de Auditoría y el Plan de Auditoría Interna (procesos SCIIF).

Igualmente, en el marco del Modelo se ha definido una Política del Canal de Denuncias, que se encuentra en fase de desarrollo tecnológico, en virtud del cual se articula la comunicación por parte de los empleados de la Organización y otros terceros a la Comisión de Auditoría de cualquier comportamiento contrario a la legalidad en la Organización.

En materia de lucha contra la corrupción y el soborno, el Grupo Azkoyen cuenta con una Política Anticorrupción y, además de los controles generales existentes en la Organización, existen controles específicos en esta materia tales como, entre otros: procesos de autorización y control de compras, procedimientos específicos de inversión, otros procedimientos de contratación, procedimientos de pago, controles de registro de las cuentas de tesorería, controles de alta de nuevos clientes, así como políticas de viajes y de aceptación de regalos.

En relación con el respeto a los derechos humanos, las políticas del Grupo Azkoyen relacionadas con este ámbito promueven la prevención de violaciones de derechos humanos y establecen medidas para evitar abusos en esta materia, respetando la normativa legal aplicable en todos los países en que el Grupo está presente.

Por otro lado, Azkoyen, S.A. como emisora de valores (así como sus administradores, directivos y otras personas vinculadas o relacionadas con ésta) está sujeta a unas normas de conducta en los mercados de valores que tienen como objetivo tutelar los intereses de los inversores y la propia integridad del mercado, ello conforme a lo previsto en el Reglamento (UE) 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 16 de abril de 2014, sobre el abuso de mercado y el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Mercado de Valores. Con la finalidad de garantizar un correcto cumplimiento y control por parte de Azkoyen de las normas aplicables en esta materia, durante el ejercicio 2017, a raíz de la entrada en vigor del citado Reglamento en el ejercicio anterior, Azkoyen actualizó y aprobó un nuevo Reglamento Interno de Conducta en los Mercados de Valores con controles específicos para garantizar el cumplimiento del mismo. La Comisión de Auditoría es la encargada de velar por el cumplimiento de dicho Reglamento.

Medioambiente

En materia de respeto por el medio ambiente y de gestión de la calidad, Azkoyen, S.A., Coges S.p.A., Primion Technology, AG, Primion Digitek, S.L.U. y Opertis, GmbH disponen de la certificación medioambiental ISO 14001; asimismo, todas las sociedades anteriores, así como Coffetek, Ltd. y General Engineering & Technology, N.V., disponen de la certificación ISO 9001 en gestión de la calidad. Las principales sociedades del Grupo realizan seguimiento periódico de sus indicadores ambientales. En el ejercicio 2018, se prevé estandarizar la recogida y publicación de los indicadores más relevantes a efectos consolidados.

Como se expone a continuación, el principal impacto en materia de medio ambiente corresponde a la puesta en el mercado de aparatos eléctricos y electrónicos, principalmente en la línea de negocio de Máquinas expendedoras.

La Directiva de Residuos de Aparatos Eléctricos y Electrónicos (RAEE), 2002/96/CE, es una ley en vigor desde el 13 de agosto del 2005 en todo el ámbito de la Unión Europea. Pretende promover el reciclaje, la reutilización y la recuperación de los residuos de estos equipos para reducir su contaminación. La Directiva 2002/96/CE fue sustituida por la Directiva 2012/19/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 4 de julio de 2012, sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos. La normativa impone diversas obligaciones a los productores para garantizar, entre otros, la recogida y gestión adecuada de los residuos generados tras la utilización o consumo de los aparatos eléctricos y electrónicos puestos por ellos en el mercado, que pueden cumplirse mediante la adhesión de los productores a un Sistema Colectivo de Responsabilidad Ampliada del Productor, lo que les exime de la obligación de constituir un sistema individual.

En España, el Real Decreto 110/2015, de 20 de febrero, sobre residuos de aparatos eléctricos y electrónicos, incorporó al ordenamiento jurídico español la Directiva 2012/19/UE; incluyó las novedades de la Ley 22/2011, de 28 de julio y, asimismo, derogó el anterior real decreto en materia de RAEE (Real Decreto 208/2005, de 25 de febrero sobre aparatos eléctricos y electrónicos y la gestión de sus residuos).

La Sociedad dominante ostenta la condición de productor de aparatos eléctricos y electrónicos a los efectos de lo dispuesto en el artículo 3.h. del Real Decreto 110/2015. Para el cumplimiento de estas obligaciones, Azkoyen, S.A. forma parte, junto a otros operadores del mercado, de un sistema de gestión integrado externo (Fundación ECOLEC). En concreto, en el ejercicio 2016, con el fin de dar cumplimiento a ciertos aspectos regulados por la Ley 22/2011 y el Real Decreto 110/2015, la Sociedad suscribió un nuevo contrato con Fundación ECOLEC – sistema colectivo de responsabilidad ampliada, que se encuentra en vigor.

En el resto de Europa, existen obligaciones muy similares a las establecidas en España, en la medida en que los países adaptaron a su normativa legal lo establecido por la Directiva 2002/96/CE, que fue sustituida por Directiva 2012/19/UE. Las sociedades del Grupo Azkoyen cumplen con dichas obligaciones.

Personas

El Grupo Azkoyen da empleo a cerca de 800 profesionales a nivel global, marcando una ligera tendencia al alza en la contratación desde 2012 en todas las empresas del Grupo.

Dentro de los valores estratégicos definidos por el Grupo Azkoyen figura el compromiso con las personas, donde la profesionalidad y el trabajo en equipo constituyen las bases de la cultura como Grupo.

La distribución por género de la plantilla al cierre del ejercicio 2017 es: 75% hombres y 25% mujeres.

Con el objeto de garantizar en su ámbito de gestión la igualdad de género, el Grupo Azkoyen se compromete a actuar de acuerdo a un decálogo de principios y medidas que la aseguren y promuevan a nivel corporativo, habiendo desarrollado la Guía de Igualdad, en el marco de la Ley Orgánica 3/2007.

La totalidad de los empleados del Grupo Azkoyen se encuentran cubiertos por convenio colectivo y/o disponen de contratos laborales que mejoran las exigencias y condiciones establecidos en los convenios sectoriales de los diversos países donde operan. Asimismo, la gran mayoría de los empleados del Grupo se encuentran representados en comités formales de seguridad y salud.

Respecto al sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo, Azkoyen, S.A. y Coges, S.p.A. disponen de la certificación OHSAS 18001. La prevención de riesgos laborales es una prioridad en el conjunto del Grupo Azkoyen, asegurando un entorno de trabajo seguro y saludable.

Durante el presente ejercicio no se han registrado accidentes reseñables ni fatalidades en ninguna de las empresas del Grupo.

A través de la consolidación del proyecto “Aztalento”, que se inició en el ejercicio 2015, el Grupo Azkoyen sigue impulsando la mejora de la organización, la compensación y el desarrollo del talento; proporcionando, asimismo, de forma planificada, una adecuada formación a los empleados.

Azkoyen, S.A. se posiciona como referente en materia de conciliación laboral, habiendo obtenido el reconocimiento del “Sello Reconcilia” por el Gobierno de Navarra en 2014.

Por otra parte, como medida de rejuvenecimiento de la plantilla de Azkoyen, S.A. cabe destacar la renovación en el presente ejercicio de un acuerdo laboral, según la normativa en vigor, en materia de jubilación parcial (con contrato de relevo) hasta el año 2020.

Cadena de suministro

En materia de aprovisionamiento responsable, la presencia multinacional del Grupo Azkoyen y su diversidad de proveedores, obliga a vigilar de forma especial el respeto a los Derechos Humanos en toda su cadena de suministro y subcontratación, para lo que cuenta con un Código Ético de compras a proveedores y un procedimiento de compras responsables, que se encuentra actualmente en proceso de revisión. Así, se prevé implementar, en el ejercicio entrante, un nuevo proceso de debida diligencia que permitirá certificar que los proveedores del Grupo (i) conocen los principios de compra responsable de Azkoyen y (ii) que, asimismo, dichos terceros se comprometen con similares criterios sociales, ambientales y de Buen Gobierno.

11. Medidas alternativas del rendimiento (APM)

La información financiera consolidada de AZKOYEN contiene magnitudes y medidas preparadas de acuerdo con la normativa contable aplicable, así como otras medidas denominadas Medidas alternativas de rendimiento (en adelante también APM). Las APM se consideran magnitudes “ajustadas” respecto de aquellas que se presentan de acuerdo con NIIF-UE y, por tanto, deben ser consideradas por el lector como complementarias, pero no sustitutivas de éstas.

Las APM son importantes para los usuarios de la información financiera porque son las medidas que utiliza la Dirección de Azkoyen, S.A. para evaluar, entre otros, su rendimiento financiero o la situación financiera en la toma de decisiones financieras, operativas o estratégicas del Grupo.

Las APM contenidas en la información financiera del Grupo, y que no son directamente reconciliables con la misma, son las siguientes:

1. “Margen bruto” y, asimismo, “% margen bruto / ventas”:

Equivale a importe neto de la cifra de negocios (o ventas netas) menos coste variable comercial menos coste de fabricación de los productos vendidos. Suele presentarse también como ratio en relación con las ventas.

Se utiliza para analizar la evolución de la relación entre los ingresos obtenidos por la actividad y los costes atribuibles a los productos vendidos, lo que permite analizar la eficiencia operativa en el tiempo, así como en y entre las distintas líneas de negocio.

2. “Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado”:

Equivale a los gastos fijos o de estructura menos los trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado. A su vez, los gastos fijos se desglosan en (i) gastos generales, administración y dirección, así como gastos comerciales y de marketing y (ii) gastos de investigación y desarrollo.

Se utiliza para analizar la evolución de los gastos fijos o de estructura en el tiempo y su porcentaje de variación en relación con los de las ventas y el margen bruto.

3. “Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión”:

Equivale a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios y deterioros y resultados por enajenación de activos fijos.

Análogamente, como se muestra en el cuadro de información financiera relevante del apartado 1.1 del presente informe de gestión, equivale a margen bruto; menos gastos fijos o de estructura, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado; menos gasto por insolvencias; menos gastos de reestructuración o indemnizaciones; y más ingreso por diferencia negativa en combinaciones de negocios (neto de costes).

Proporciona información del beneficio operativo.

4. “Resultado bruto de explotación antes de amortización (EBITDA)” y, asimismo, “% EBITDA / ventas”:

Equivalencia a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios, deterioros y resultados por enajenación de activos fijos y amortizaciones; por tanto, al resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión más la amortización del inmovilizado. Suele presentarse también como ratio en relación con las ventas.

Proporciona información del beneficio operativo excluyendo las amortizaciones, que no suponen salida de flujos de caja. Es un indicador ampliamente utilizado por inversores y otros a la hora de valorar negocios (valoración por múltiplos); así como el nivel de endeudamiento, comparando la deuda financiera neta con el EBITDA de los últimos doce meses, tal y como se muestra más adelante.

El ratio % EBITDA / ventas permite analizar la evolución en términos relativos. Permite realizar asimismo un análisis de la evolución en el tiempo de dicho indicador, así como establecer comparativas entre empresas, negocios y geografías.

5. “Excedente financiero neto (Deuda financiera neta)” y, asimismo “% Excedente financiero neto (Deuda financiera neta) / EBITDA”

Equivalencia a efectivo y otros activos líquidos equivalentes más inversiones financieras corrientes y no corrientes menos deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo menos anticipos reintegrables y menos dividendos aprobados y pendientes de pago.

Permite analizar el nivel de excedente financiero o de endeudamiento y compararlo con otros periodos.

6. “% Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo / Ventas”

Equivalencia al ratio de (i) gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo entre (ii) ventas.

Permite medir el esfuerzo dedicado a la innovación. Se compara con otros periodos.

7. “Entrada de pedidos” y, asimismo, “Cartera de pedidos al cierre del periodo” en la línea de negocio de Tecnología y sistemas de seguridad, Subgrupo Primion

En relación con la línea de negocio de Tecnología y sistemas de seguridad, Subgrupo Primion, otras informaciones comerciales relevantes como la entrada de pedidos y, asimismo, la cartera de pedidos al final del periodo, son monitorizadas.

En la citada línea de negocio, la entrada de pedidos es un indicador clave de la actividad comercial. Asimismo, al cierre de cada periodo, se analiza la magnitud de la cartera existente de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento. Específicamente, para los pedidos plurianuales de mantenimiento, únicamente las partes relativas a los siguientes doce meses son incorporadas en la entrada de pedidos y en la cartera al cierre de cada periodo. Se considera la evolución en el tiempo de las citadas informaciones.

La conciliación numérica de las APM presentadas es la siguiente, en miles de euros:

	2017	2016	Variación
Ventas	135.038	134.454	0,4%
Coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos	(76.521)	(77.830)	-1,7%
Margen bruto	58.517	56.624	3,3%
Y, en ratio, % margen bruto / ventas	43,3%	42,1%	

	2017	2016	Variación
Gastos fijos o de estructura, que incluyen: Generales, administración y dirección, así como comerciales y de marketing	(31.300)	(31.458)	-0,5%
Investigación y desarrollo	(11.078)	(10.913)	1,5%
	(42.378)	(42.371)	0,0%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	1.063	921	15,4%
Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	(41.315)	(41.450)	-0,3%

Para gastos por insolvencias, gastos por reestructuración o indemnizaciones y, eventualmente, Ingreso por diferencia negativa en combinaciones de negocios (neto de costes), se analizan, asimismo, de forma separada sus importes y variaciones.

Para las magnitudes coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos y gastos fijos o de estructura; así como gastos por insolvencias, gastos por reestructuración o indemnizaciones e Ingreso por diferencia negativa en combinaciones de negocios (neto de costes), es necesario realizar una conciliación conjunta, dado que, básicamente, se trata de analizar los costes del Grupo desde una perspectiva de gestión y no según su naturaleza. Su comparativa se presenta a continuación:

	2017	2016	Variación
<i>a) Cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas</i>			
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	640	1.399	-54,3%
Aprovisionamientos	(48.541)	(51.477)	-5,7%
Otros ingresos de explotación	1.795	1.709	5,0%
Gastos de personal	(48.007)	(45.783)	4,9%
Servicios exteriores y tributos	(20.443)	(20.510)	-0,3%
Variación de las provisiones de tráfico	(183)	(343)	-46,6%
Amortización del inmovilizado	(4.614)	(5.128)	-10,0%
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	19	19	0,0%
Excesos de provisiones	307	-	/0
Diferencia negativa en combinaciones de negocios	-	825	-100,0%
Otros resultados	(206)	(649)	-68,3%
	(119.233)	(119.938)	-0,6%
<i>b) En APMs / Gestión</i>			
Coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos	(76.521)	(77.830)	-1,7%
Gastos fijos o de estructura	(42.378)	(42.371)	0,0%
Gasto por insolvencias	(240)	(200)	20,0%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(94)	(208)	-54,8%
Ingreso por diferencia negativa en combinaciones negocios (neto de costes)	-	671	-100,0%
	(119.233)	(119.938)	-0,6%

	2017	2016	Variación
Resultado consolidado del ejercicio	12.778	11.087	15,3%
Resultado financiero, o gastos financieros netos, con:			
Ingresos financieros	(43)	(88)	-51,1%
Gastos financieros	812	1.039	-21,8%
Diferencias de cambio	5	98	-94,9%
	774	1.049	-26,2%
Impuesto sobre beneficios	3.341	1.789	86,8%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado, con:			
Pérdidas (beneficios) enajenaciones	(32)	(11)	190,9%
Deterioro del inmovilizado	7	1.523	-99,5%
	(25)	1.512	-101,7%
Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión	16.868	15.437	9,3%

	2017	2016	Variación
Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión	16.868	15.437	9,3%
Amortizaciones	4.614	5.128	-10,0%
EBITDA	21.482	20.565	4,5%
Y, en ratio, % EBITDA / ventas	15,9%	15,3%	

	2017	2016	Variación
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes (Deudas con entidades de crédito – pasivo no corriente)	14.180	12.317	15,1%
(Deudas con entidades de crédito – pasivo corriente)	(4.360)	(9.798)	-55,5%
(Otras deudas financieras por anticipos reintegrables)	(4.061)	(5.383)	-24,6%
	(2.412)	(2.447)	-1,4%
Excedente financiero neto (Deuda financiera neta) (*)	3.347	(5.311)	-163,0%
Y, en ratio, % Excedente financiero neto (Deuda financiera neta) / EBITDA de los últimos doce meses	0,16x	-0,26x	

(*) Al cierre de los citados ejercicios no había inversiones financieras corrientes y no corrientes ni dividendos aprobados y pendientes de pago.

	2017	2016	Variación
Gastos fijos o de estructura en investigación y desarrollo	11.078	10.913	1,5%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado (TREI)	(1.063)	(921)	15,4%
Gastos fijos en investigación y desarrollo menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	10.015	9.992	0,2%
Y, en ratio respecto a ventas	7,4%	7,4%	

	2017	2016	Variación
Para la línea de negocio de Tecnología y sistemas de seguridad:			
Cartera de pedidos al inicio	29.129	26.934	8,1%
Cartera de pedidos de Opertis, GmbH en la fecha de adquisición	-	147	-100,0%
Entrada de pedidos	55.851	52.748	5,9%
Ventas	(51.864)	(50.700)	2,3%
Cartera de pedidos al cierre	33.116	29.129	13,7%

12. Informe Anual de Gobierno Corporativo

En esta sección del Informe de Gestión se incluye el Informe Anual de Gobierno Corporativo de Azkoyen, S.A. correspondiente al ejercicio 2017.