

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

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO
INTERMEDIO CORRESPONDIENTE AL
PERIODO DE NUEVE MESES TERMINADO
EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2017**

Índice Informe de Gestión Consolidado Intermedio

1.	<i>Evolución de los negocios en los primeros nueve meses del ejercicio 2017</i>	2
	1.1 <i>Información financiera relevante</i>	2
	1.2 <i>Análisis de los resultados</i>	4
	1.3 <i>Evolución de las ventas por línea de negocio</i>	5
2.	<i>Principales perspectivas</i>	11
3.	<i>Medidas alternativas del rendimiento (APM)</i>	12

1. Evolución de los negocios en los primeros nueve meses del ejercicio 2017

El Grupo Azkoyen posee negocios en diferentes sectores de actividad y mercados geográficos. En el ejercicio 2016, la actividad de la zona euro creció un 1,7% en términos interanuales. Asimismo, aumentó un 2,3% en el primer semestre de 2017 en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior, con España 3,1% / Italia 1,5% / Alemania 2,1% y Francia 1,7%. Reino Unido creció un 1,7%. Finalmente, en el tercer trimestre de 2017, según “Eurostat - 31-10-2017 - Preliminary flash estimate for the third quarter of 2017”, la zona euro ha crecido un 2,5% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior.

La cifra de negocios y el EBITDA consolidados del Grupo de los primeros nueve meses del ejercicio 2017 han experimentado un ligero decrecimiento del 0,3% y un moderado incremento del 6,7%, respectivamente, respecto al mismo periodo del 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 de los primeros nueve meses del ejercicio 2017, un 17,3% de la misma se dirige a España, un 76,9% al resto de la Unión Europea y un 5,8% 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 30 de septiembre de 2017, comparados con los del mismo periodo del ejercicio 2016, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

CONCEPTO	30/09/2017	30/09/2016	VARIACIÓN
Importe neto de la cifra de negocios	97.787	98.095	-0,3%
Margen bruto (1)	42.020	40.617	3,5%
% Margen bruto / ventas	43,0%	41,4%	1,6%
Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	(29.942)	(29.720)	0,7%
Gasto por insolvencias	(59)	(111)	-46,8%
Gastos de reestructuración ó indemnizaciones	(101)	(200)	-49,5%
Resultado neto de explotación (EBIT) (2)	11.918	10.586	12,6%
Amortizaciones	(3.462)	(3.835)	-9,7%
Resultado bruto de explotación ‘antes de amortización’ (EBITDA) (3)	15.380	14.421	6,7%
% EBITDA / ventas	15,7%	14,7%	1,0%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	(17)	(61)	-72,1%
Gastos financieros netos	(617)	(809)	-23,7%
Resultado antes de impuestos	11.284	9.716	16,1%
Resultado consolidado después de impuestos	8.109	6.757	20,0%
Deuda financiera neta (4)	2.527	9.178	-72,5%
Número medio de personas empleadas	791	755	4,8%

- (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 y deterioro y resultados por enajenación activos fijos.*
- (3) *Equivale a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios, deterioro y resultados por enajenación activos fijos y amortizaciones.*
- (4) *Equivale a deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo más anticipos reintegrables más dividendos aprobados y pendientes de pago menos efectivo y otros activos líquidos equivalentes menos inversiones financieras corrientes y no corrientes.*

Respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, cabe resaltar **el incremento del EBITDA y del resultado consolidado después de impuestos en un 6,7% y 20,0%, respectivamente.**

El 23 de junio de 2017, la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad dominante aprobó la propuesta de aplicación del resultado del ejercicio 2016, incluyendo un dividendo de 3.326 miles de euros, que se corresponde con un importe bruto de alrededor de 13,6 céntimos de euro por cada una de las acciones existentes y en circulación con derecho a percibir dicho dividendo. Una vez deducidas las retenciones a cuenta de impuestos a pagar correspondientes conforme a la legislación fiscal aplicable, el importe neto del citado dividendo ha sido pagado el 14 de julio de 2017.

Tras pagar el mencionado dividendo y haber destinado 2,9 millones de euros a pagos por adquisiciones de minoritarios del Subgrupo Primion (0,1 y 2,8 millones de euros en el cuarto trimestre de 2016 y en los primeros nueve meses de 2017, respectivamente, incluyendo gastos de asesores y otros), **la deuda financiera neta del Grupo ha disminuido en 6,7 millones de euros respecto a la existente al cierre de los primeros nueve meses del ejercicio anterior** (con una reducción de 3,9 y de 2,8 millones de euros el último trimestre de 2016 y en los primeros nueve meses de 2017, respectivamente), reducción que supone un 72,5% de la deuda financiera neta y que ha sido factible gracias al EBITDA generado. Por otra parte, tras las citadas adquisiciones de minoritarios, la Sociedad dominante se ha convertido en el accionista único del Subgrupo Primion.

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 han sido eliminadas. Para una explicación más detallada, véase la Nota 8.a) sobre “Deudas con entidades de crédito” de las notas explicativas a los estados financieros semestrales resumidos consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2017.

1.2 Análisis de los resultados

Para una adecuada interpretación de los resultados consolidados de los primeros nueve meses 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 ha variado, frente al mismo periodo 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 dependiente ha aportado ventas y un EBITDA negativo por importe de 1.289 y 213 miles de euros, respectivamente.
2. Se ha registrado un ligero decrecimiento en las **ventas** en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior (-0,3%), destacando:
 - el satisfactorio comportamiento de (i) **Medios de pago electrónicos** (+12,9%) y,
 - por el contrario, una contracción en (ii) **Máquinas expendedoras** (-13,6%), 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** (+3,1%), ha registrado un notable aumento en la entrada de pedidos de clientes del 11%. Tras lo anterior, a 30 de septiembre de 2017 su cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 34,6 millones de euros, un 17,9% más que en el mismo periodo 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 41,4% al 43,0%) 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. 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 35,1 millones de euros y la plantilla media a 791 personas; esta última cifra superior a la de los primeros nueve meses del ejercicio 2016 en un 4,8%, tras incorporar 15 personas de Opertis GmbH (+2,8% excluyendo a esta última). 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 101 miles de euros.
5. Los **gastos fijos, netos de trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado**, ascienden a 29,9 millones de euros, con un aumento respecto al mismo periodo del ejercicio anterior de 0,2 millones de euros (un 0,7% más), básicamente por la mencionada nueva entidad dependiente alemana (sin incremento neto excluyendo a esta última).

6. Como consecuencia básicamente del mencionado crecimiento de margen bruto, el **EBITDA** ha aumentado en 1,0 millones de euros (+1,2 millones de euros excluyendo a Opertis GmbH), un 6,7% más que en el mismo periodo del pasado ejercicio, pasando de 14.421 a 15.380 miles de euros. El **porcentaje de EBITDA/ ventas** del Grupo se ha situado en un 15,7%, 1,0 punto superior al porcentaje de 14,7% alcanzado en el mismo periodo de 2016.
7. Por su parte, el **EBIT** ha aumentado en 1,3 millones de euros, un 12,6% más que en el mismo periodo del año anterior, pasando de 10.586 a 11.918 miles de euros, con una reducción de 0,4 millones de euros en las amortizaciones.
8. Los **gastos financieros netos** son inferiores a los registrados en el mismo periodo del año anterior (pasando de 809 a 617 miles de euros), un 23,7% 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 **beneficio antes de impuestos** asciende a 11.284 miles de euros (frente a 9.716 miles de euros en el mismo periodo de 2016), un 16,1% superior.
10. La **tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades** se sitúa en un 28,1%, porcentaje inferior a la tasa efectiva correspondiente al mismo periodo de 2016 (30,5%).

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos de los primeros nueve meses del ejercicio 2017** asciende a 8.109 miles de euros (6.757 miles de euros en los primeros nueve meses del año anterior), un 20,0% superior.

Al 30 de septiembre de 2017 el ratio Deuda financiera neta / EBITDA interanual de los últimos doce meses asciende a 0,12x, con una deuda financiera neta de 2.527 miles de euros y un EBITDA interanual de los últimos doce meses de 21.524 miles de euros.

1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio

CONCEPTO	30/09/2017	30/09/2016	VARIACIÓN
Máquinas expendedoras	30.932	35.787	-13,6%
Medios de pago electrónicos	30.107	26.673	12,9%
Tecnología y sistemas de seguridad	36.748	35.635	3,1%
TOTAL	97.787	98.095	-0,3%

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 13,6% en comparación con la cifra del mismo periodo del año anterior.

Tabaco

Las ventas de este segmento han registrado una significativa reducción del 36,4% respecto los nueve primeros meses 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 los primeros nueve meses del ejercicio 2017 se ha registrado un descenso en las ventas del 5,0% en comparación con la cifra del mismo periodo del ejercicio anterior. De forma resumida, el citado porcentaje (-5,0%) se explica por lo siguiente: +6,4% 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) -4,1% 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) -7,3% 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 67 empleados. Su actividad incluye el diseño, fabricación y comercialización de máquinas de café profesional y de vending caliente. En los primeros nueve meses del ejercicio 2017 sus ventas externas en libras esterlinas han sido un 3,1% superiores a las del mismo periodo del año 2016, con un decrecimiento de un 5,2% 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 90% 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) los valores de usabilidad, diseño industrial y conectividad, (ii) la excelencia en soluciones de café, (iii) el crecimiento en los mercados tradicionales, (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 recientemente 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.

Por otra parte, el Grupo está actualmente presentando 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.

Respecto al continente americano, Azkoyen Andina, SAS, sociedad filial participada al 100% por Azkoyen, S.A., 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), participada al 100% por Azkoyen, S.A. y domiciliada en Manizales (Colombia). En los primeros nueve meses de 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), participada al 100% por Azkoyen, S.A. y domiciliada en Charlotte, Carolina del Norte. Asimismo, el Grupo Azkoyen 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 S. En la actualidad, de cara a dicho mercado estadounidense, se ha obtenido la certificación UL de parte de las mismas, lo que va a permitir la comercialización de los mencionados modelos en dicho mercado. Adicionalmente, en junio de este año, se ha suscrito un primer acuerdo de colaboración para distribución de máquinas, repuestos y servicios de asistencia técnica en el sureste de Estados Unidos de América con la compañía proveedora Southeastern Vending Services (también domiciliada en Charlotte). 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”. Fundamentalmente, dicho suministro fue realizado a lo largo del ejercicio 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 los primeros nueve meses de 2016 a un 3,6% en los primeros nueve meses de 2017.

Medios de pago electrónicos, industriales y para vending

Las ventas han aumentado un 12,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

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

Las ventas han aumentado un 15,4% 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 ligero crecimiento 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 concentran 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 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 conectividad a todos los sistemas operativos más frecuentes en los comercios de todo el mundo incluyendo Android, iOS, Linux y Windows y su accesibilidad con la incorporación de un nuevo módulo de billetes abatible. 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 están intensificando las acciones y medios comerciales en Francia, Italia y Alemania. Asimismo, de forma progresiva, se está acometiendo el desarrollo del “Cashlogy” para otras divisas “no euro”.

Un 32,3% de los ingresos de medios de pago industriales están relacionados con medios de pago para retail o “Cashlogy”. Sus ventas han aumentado un 57,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Medios de pago para máquinas de vending, Coges

Las ventas han aumentado un 9,8% respecto al mismo periodo del 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 los primeros nueve meses del año, en torno al 70% 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 presente ejercicio se está acelerando 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 ha celebrado 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 empujando 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.

Tecnología y sistemas de seguridad, Subgrupo Primion

Su perímetro de consolidación ha variado, frente al mismo periodo de los nueve primeros meses 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). Su actividad, que incluye el desarrollo, la producción y la comercialización de sistemas de cierre mecatrónicos, está integrada dentro del segmento de Tecnología y sistemas de seguridad. Tras el reciente 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 dará lugar a una cartera de servicios y una oferta de producto mejoradas y ampliadas, reduciendo asimismo la dependencia de subcontratas externas.

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 3,1% respecto al 30 de septiembre del ejercicio anterior (incluyendo -0,5% de decrecimiento orgánico y +3,6% por las ventas aportadas por Opertis GmbH). Cabe destacar, asimismo, un aumento en la entrada de pedidos de clientes del 11,0%. Tras lo anterior, a 30 de septiembre de 2017 la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 34,6 millones de euros, un 17,9% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. La nueva entidad dependiente alemana ha aportado ventas por importe de 1.289 miles de euros. Respecto al resto, las ventas crecen en Alemania (5,9%), a través de Primion Technology, AG, y Francia (+1,6%), y decrecen en Benelux (-11,8%) y en España (-7,6%).

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. El Subgrupo Primion presentó su nueva familia de terminales de tiempo y presencia "ADT 11xx" en la feria de seguridad de Essen, en septiembre 2016, con pantalla táctil, sistema modular, diseño atractivo, construcción robusta y plataforma común. Por otro lado, se ha presentado en España el pasado mes de agosto, a través de Primion Digitek, S.L.U., un nuevo sistema modular de gestión de visitas llamado "prime Visit", tecnología que limita o da acceso a empleados y visitantes a determinadas áreas de una empresa permitiendo la gestión de visitas de una forma profesional, rápida y eficiente.

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. 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.

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. Se desconoce cómo el Tribunal abordará las citadas reclamaciones. La mayoría de las objeciones son básicamente generales y principalmente referidas a la tasa de descuento. Muchas de estas objeciones han sido denegadas en otros procedimientos. Para una explicación más detallada, véase la Nota 10 sobre “Provisiones y contingencias” de las notas explicativas a los estados financieros semestrales resumidos consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2017.

2. Principales perspectivas

De acuerdo con las previsiones de primavera publicadas el pasado 11 de mayo, la Comisión Europea ha pronosticado un crecimiento del PIB en la zona euro del 1,7% en 2017 y del 1,8% en 2018, unas previsiones ligeramente al alza respecto a las de invierno (2017: 1,6%, 2018: 1,7%). El crecimiento del PIB en el conjunto de la Unión Europea se mantendrá estable en torno al 1,9% en ambos años. El consumo privado continúa siendo el motor de la recuperación, aunque se espera que se modere en el presente año. En cuanto a la inversión, se estima que crecerá de forma bastante regular. Según la Comisión se trata de indicios que hacen pensar que la incertidumbre que ha marcado los últimos doce meses está empezando a remitir. Concretamente, para el Reino Unido, las previsiones de crecimiento mejoran con respecto a las de invierno, situándose para el 2017 en 1,8% y para el 2018 en 1,3%. 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 los primeros nueve meses del ejercicio 2017, los gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo representan un 7,5% del importe neto de la cifra de negocio consolidada (7,2% en los primeros nueve meses del ejercicio 2016).

Para el conjunto del ejercicio en curso 2017, tras un excelente ejercicio 2016, se espera (i) un ligero incremento de los ingresos por ventas y (ii) un EBITDA (en términos absolutos) moderadamente superior al del ejercicio 2016, con determinados incrementos de gastos fijos, principalmente comerciales y de I+D, de conformidad con los planes de negocio definidos. Asimismo, se están potenciando las inversiones de los diferentes negocios en activos intangibles (proyectos de desarrollo en el Subgrupo Primion y aplicaciones informáticas) y materiales.

3. Medidas alternativas del rendimiento (APM)

La información financiera consolidada del Grupo Azkoyen contiene magnitudes y medidas preparadas de acuerdo con la normativa contable aplicable, así como otras medidas denominadas Medidas alternativas del 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. A estos efectos la definición y reconciliación de estas medidas se proporciona en la página web corporativa de la Sociedad dominante (<http://www.azkoyen.com/informacion-financiera>).