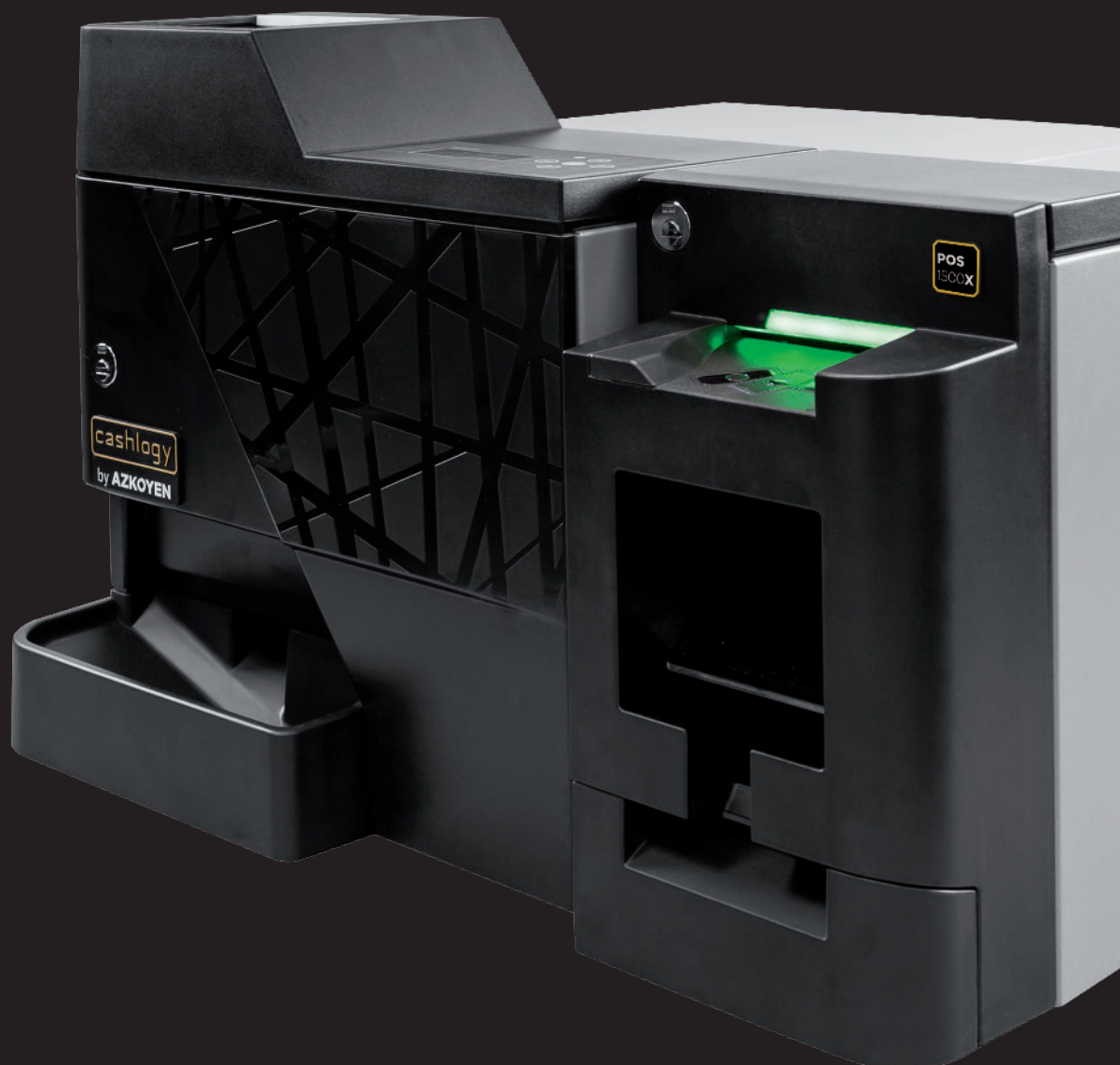


# 2020

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 2020





# O

## Índice Informe de Gestión Consolidado

<b>1.</b> Evolución de los negocios en los primeros nueve meses del ejercicio 2020	2
<b>1.1</b> Información financiera relevante	3
<b>1.2</b> Análisis de los resultados	7
<b>1.3</b> Evolución de las ventas por línea de negocio	9
<b>2.</b> Principales perspectivas	15
<b>3.</b> Medidas alternativas del rendimiento (APM)	17



# 1

## Evolución de los negocios en los primeros **nueve meses del ejercicio 2020**

Los resultados de los primeros nueve meses del ejercicio 2020 han estado afectados por la **pandemia del COVID-19**. En dicho contexto, la cifra de negocios consolidada ha experimentado una reducción del **-21,3%** en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior.

De la cifra de negocios de este periodo, un **33,9%** se dirige a Alemania, un **15,7%** se dirige a España, un **10,2%** se dirige a Bélgica, un **8,8%** se dirige a Italia, un **16,4%** al resto de la Unión Europea, un **8,4%** al Reino Unido y un **6,6%** a otros países, porcentajes que muestran la diversificación geográfica del Grupo Azkoyen.

# 1.1 | INFORMACIÓN FINANCIERA RELEVANTE

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen a 30 de septiembre de 2020, comparados con los del mismo periodo del ejercicio 2019, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

Concepto	30/09/2020	30/09/2019	Variación
Importe neto de la cifra de negocios	83.861	106.614	-21,3%
Margen bruto (1)	35.760	46.408	-22,9%
% Margen bruto / ventas	42,6%	43,5%	-0,9%
Gastos fijos	(30.350)	(33.144)	-8,4%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	837	323	159,1%
Gasto por insolvencias	(75)	(328)	-77,1%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(314)	(292)	7,5%
Resultado neto de explotación (EBIT) (2)	5.858	12.967	-54,8%
Amortizaciones	(4.608)	(4.642)	-0,7%
<b>Resultado bruto de explotación 'antes de amortización' (EBITDA) (3)</b>	<b>10.466</b>	<b>17.609</b>	<b>-40,6%</b>
% EBITDA / ventas	12,5%	16,5%	-4,0%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	(1)	(20)	-95,0%
Gastos financieros netos	(368)	(208)	76,9%
Resultado antes de impuestos	5.489	12.739	-56,9%
<b>Resultado consolidado después de impuestos</b>	<b>3.437</b>	<b>9.494</b>	<b>-63,8%</b>
<b>Deuda financiera neta (4)</b>	<b>(8.648)</b>	<b>(21.489)</b>	<b>-59,8%</b>
Número medio de personas empleadas	830	814	2,0%

(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, menos dividendos aprobados y pendientes de pago, menos deudas con hacienda pública por retenciones practicadas a dividendos y, desde 1 de enero de 2019, menos pasivos por arrendamiento según NIIF 16.

Véase más información sobre las Medidas Alternativas del Rendimiento (APM) utilizadas y sus componentes, entre otros, en 3. posterior.

Saldos no auditados ni revisados por los auditores.



## IMPACTO COVID-19

El 11 de marzo de 2020, la Organización Mundial de la Salud catalogó el brote de coronavirus COVID-19 como una pandemia. Esta pandemia global está teniendo un impacto sin precedentes y ha provocado que gobiernos de todo el mundo hayan tenido que tomar medidas muy excepcionales en un entorno de elevada incertidumbre. Entre ellas, medidas de confinamiento de la población y el cierre de establecimientos comerciales no esenciales hasta casi finales del primer semestre de 2020.

Estas medidas han provocado una reducción en el consumo, las actividades comerciales y la producción industrial que han afectado severamente a la economía, lo cual ha supuesto una reducción en la demanda de los productos y servicios ofrecidos por el Grupo Azkoyen.

A nivel operativo, la pandemia del COVID-19 empezó a afectar a las actividades del Grupo Azkoyen con carácter general en marzo y con distinto grado de intensidad en cada división desde entonces, en función de las restricciones de movilidad y las cuarentenas aplicados por los distintos países.

En los meses de junio y julio, con la mejora epidemiológica y la finalización de las distintas medidas excepcionales que tomaron los diferentes países para combatir el COVID-19, se dejaron atrás los confinamientos de la población y las restricciones de movilidad aplicadas, y se inició una “nueva normalidad”. Incluso se reanudó progresivamente la libre circulación de ciudadanos por Europa y el resto del mundo (la Unión Europea decidió abrir las fronteras entre países pertenecientes a la zona Schengen a mediados de junio).

No obstante, y en función de la situación epidemiológica, los diferentes países y/o regiones han ido adoptando nuevas medidas para hacer frente a esta pandemia (por ejemplo, distanciamiento físico entre las personas, obligatoriedad de llevar mascarilla, reducción de aforos en establecimientos cerrados, confinamientos parciales o perimetrales de la población por el incremento/rebote de casos de coronavirus o toque de quedas nocturnos).

Ante el COVID-19, el Grupo Azkoyen ha adoptado protocolos de actuación, siguiendo las recomendaciones emitidas por las autoridades competentes en cada mercado en el que opera, para proteger la salud y seguridad de sus empleados y clientes.



## Efectos del COVID-19 y medidas mitigantes adoptadas

### Respecto a (i) **Coffee & Vending Systems:**

- En los primeros nueve meses del ejercicio 2020, sus ventas decrecieron un -27,8% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior. Cabe destacar que, tras un excelente crecimiento en los dos primeros meses del ejercicio (+25%), se experimentó en el mes de marzo una reducción de ventas por los efectos negativos del COVID-19 que supuso cerrar el primer trimestre con un crecimiento del 3,8% en comparación con la cifra del mismo periodo del año anterior. En el segundo trimestre del ejercicio 2020 las ventas decrecieron un -58,6% y en el tercer trimestre han experimentado una reducción de ventas del -27,4%.
- A partir de los decretos gubernamentales respectivos, las actividades productivas de las plantas de España y Colombia quedaron temporalmente suspendidas durante el segundo trimestre. Por el contrario, el centro productivo del Reino Unido ha permanecido operativo ininterrumpidamente.
- La demanda de nuestros productos se ha visto impactada en los diferentes mercados geográficos. Por ello, si bien se pudieron restaurar las cadenas de suministro y restablecer de forma progresiva todas las actividades productivas, básicamente en mayo, éstas permanecieron con un volumen inferior al normal.

### Respecto a (ii) **Payment Technologies:**

- Se ha registrado un decremento en las ventas en los primeros nueve meses del ejercicio 2020 de un -30,9%. Las ventas del mes de marzo experimentaron una reducción del -24,2%, lo que originó que se cerrara el primer trimestre del ejercicio con una reducción del -10,7% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Los impactos negativos del COVID-19 continuaron en el segundo trimestre y las ventas descendieron un -63,8%, si bien se constató una gradual recuperación de las ventas mensuales. Con posterioridad, la recuperación gradual de las ventas mensuales ha continuado, siendo el volumen de ventas del tercer trimestre un -12,1% inferiores en comparación con la cifra del mismo periodo del año anterior.
- De forma análoga, las actividades productivas de sus plantas de España e Italia quedaron temporalmente suspendidas; si bien, se han restablecido gradualmente.
- La demanda de los productos se ha visto igualmente impactada en los diferentes mercados geográficos. Como hemos indicado anteriormente, cabe destacar la progresiva recuperación de las ventas mensuales en el tercer trimestre de 2020.



Y, respecto a (iii) **Time & Security:**

- Por su parte, ha registrado un decremento en los primeros nueve meses en las ventas de un -9,4% en comparación con el óptimo volumen del mismo periodo de 2019 (que, a su vez, registró un crecimiento del +11,1% frente al mismo periodo de 2018).
- Ha experimentado un impacto menor del COVID-19, dadas las características de su modelo de negocio e, igualmente, al desarrollarse principalmente en territorios como Alemania y Benelux (donde la epidemia está siendo algo menos lesiva para su población y la economía).

Considérese lo indicado en 2. posterior sobre principales perspectivas.

En este complicado entorno, el Grupo está ejecutando diversas medidas que mejoran:

- la posición de liquidez del mismo (entre las que destaca la modificación de la propuesta de aplicación del resultado de las cuentas anuales cerradas a 31 de diciembre de 2019, según la cual se proponía el reparto de un dividendo de 4.826 miles de euros para, en su lugar, destinar dicha cantidad a reservas voluntarias),
- la flexibilidad laboral,
- la mejor eficiencia de costes,
- la gestión del capital circulante y,
- la priorización de inversiones.

Por otra parte, las diferentes sociedades del Grupo Azkoyen pusieron en marcha una iniciativa solidaria, junto a sus empleados, para recaudar fondos destinados a paliar los efectos de la pandemia del COVID-19. En concreto, la cuantía final recaudada fue triplicada por el Grupo, alcanzando un total de 32.460 euros, que fueron destinados a ayudar a determinadas organizaciones nacionales de la Cruz Roja.

## Deuda financiera neta

A 30 de septiembre de 2020, el endeudamiento es ligeramente inferior a 0,5 veces el EBITDA de los últimos doce meses.

La evolución de la deuda financiera neta en los últimos doce meses es la siguiente (en miles de euros):

Deuda financiera neta a 30/09/2019	(21.489)
<b>+ Excedente neto generado (antes NIIF 16)</b>	<b>12.238</b>
- Compras netas de acciones propias	(101)
+ Disminución neta en pasivos por arrendamiento según NIIF 16	704
<b>Deuda financiera neta a 30/09/2020</b>	<b>(8.648)</b>

El desglose de dicha deuda financiera neta al cierre de los primeros nueve meses del ejercicio 2020 es el siguiente (en miles de euros):

Efectivo	16.668
Deudas con entidades de crédito (*)	(17.645)
Anticipos reintegrables sin interés o con un interés reducido (**)	(1.399)
Pasivos por arrendamiento según NIIF 16	(6.272)
<b>Saldo a 30/09/2020</b>	<b>(8.648)</b>

(\*) Incluyendo 5.555 y 12.090 de préstamos bancarios con vencimiento a corto y largo plazo, respectivamente.

(\*\*) Incluyendo asimismo 480 y 919 a corto y largo plazo, respectivamente.

Adicionalmente, entre otras disponibilidades financieras, Azkoyen, S.A. mantiene diversas líneas de crédito a corto plazo con entidades financieras españolas, renovadas y/o formalizadas por otra anualidad en el ejercicio 2020, con un límite total de 12,0 millones de euros, de las cuales no se ha dispuesto saldo alguno a 30 de septiembre de 2020.

**Todo lo anterior, posiciona al Grupo Azkoyen con una sólida posición financiera y de liquidez.**

**Dicha sólida posición financiera y la diversificación geográfica y de negocios del Grupo, así como las medidas adoptadas, y la capacidad de innovar y adaptar su oferta a la “nueva normalidad”, hacen esperar que éste saldrá reforzado para el futuro.**

## 1.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Para una adecuada interpretación de los resultados consolidados de los primeros nueve meses del ejercicio 2020 debería considerarse asimismo lo siguiente:

1. Se ha registrado un decrecimiento en los primeros nueve meses del ejercicio 2020 en las **ventas netas** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior del -21,3% (mismo porcentaje a tipos de cambio constantes), tras los efectos negativos del COVID-19, incluyendo:

- en (i) **Payment Technologies** (-30,9%), en (ii) **Coffee & Vending Systems** (-27,8%) y (iii) **Time & Security** (-9,4%).
- Respecto a **Time & Security**, su cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, al cierre de los primeros nueve meses del ejercicio 2020 asciende a 35,1 millones de euros, un 0,6% más respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Globalmente y respecto a los mismos periodos del ejercicio anterior, considérese asimismo lo siguiente:

- tras un crecimiento moderado en los dos primeros meses del ejercicio (+2,4%), el Grupo experimentó una reducción de ventas en el mes de marzo (-15,5%), por los impactos negativos del COVID-19, lo que supuso un decremento en el primer trimestre del -4,5%;
- en el segundo trimestre, se registró un decrecimiento en las ventas del -42,2%, constatándose una progresiva recuperación en las ventas mensuales;
- en el tercer trimestre, dicha recuperación ha continuado, experimentando las ventas del tercer trimestre un decremento del -16,3%.

Ver en 1.3 y 2 posteriores, respectivamente, la evolución detallada por líneas de negocio y, asimismo, su evolución posterior y principales perspectivas.







**2.** El **margen bruto en porcentaje disminuye** del 43,5% en el ejercicio anterior al 42,6% actual debido a la reducción en el volumen de ventas.

**3.** Los **gastos de personal**, excluyendo indemnizaciones, ascienden a 36,3 millones de euros (un -3,3% inferior respecto al importe del mismo periodo del ejercicio anterior, tras las medidas implementadas de flexibilidad laboral) y la plantilla media equivalente a tiempo completo a 830 personas; esta última cifra superior a la de los primeros nueve meses del ejercicio anterior (+2,0%). Estos gastos se presentan en lo relativo a actividades productivas, minorando el “Margen bruto” y, para el resto, en “Gastos fijos”. Por otra parte, el gasto por indemnizaciones ha ascendido a 314 miles de euros (292 miles de euros al cierre del mismo periodo del ejercicio anterior).

**4.** Los **gastos fijos** ascienden a 30,4 millones de euros, cifra inferior en un -8,4% a la del mismo periodo del ejercicio anterior; tras la ejecución de medidas de mitigación de gastos.

**5.** Los **trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado**, que se corresponden con activaciones de proyectos de desarrollo de **Time & Security**, ascienden a 837 miles de euros (323 miles de euros al cierre del mismo periodo del ejercicio anterior, en el que dichas activaciones fueron inferiores a lo habitual al haber dedicado los recursos a personalizaciones para clientes).

**6.** El **gasto por insolvencias** ha ascendido a 75 miles de euros (328 miles de euros al cierre del mismo periodo del ejercicio anterior), con un buen comportamiento de los cobros, pese a las dificultades causadas por la pandemia.

**7.** El **EBITDA** asciende a 10.466 miles de euros (inferior en un -40,6% a los 17.609 miles de euros del cierre del mismo periodo del ejercicio 2019). El **porcentaje de EBITDA/ ventas** del Grupo se ha situado en un 12,5%.

**8.** Por su parte, el **EBIT** ha disminuido en 7.109 miles de euros, un -54,8% menos respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, pasando de 12.967 a 5.858 miles de euros.

**9.** Los **gastos financieros netos** son superiores a los registrados en el ejercicio anterior (pasando de 208 a 368 miles de euros).

**10.** El **beneficio antes de impuestos** asciende a 5.489 miles de euros (frente a 12.739 miles de euros al cierre del mismo periodo del ejercicio 2019), un -56,9% inferior.

**11.** A 30 de septiembre de 2020, la **tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades** se sitúa en un 27,7% (25,5% en el mismo periodo de 2019), antes de considerar la baja de créditos fiscales pendientes de aplicar de la Sociedad dominante por importe de 0,5 millones de euros, realizada en el primer semestre del ejercicio 2020.

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos de los primeros nueve meses del ejercicio 2020** asciende a 3.437 miles de euros (9.494 miles de euros en el mismo periodo del ejercicio 2019), un **-63,8% inferior**.

# 1.3 | EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS POR LÍNEA DE NEGOCIO

Concepto	30/09/2020	30/09/2019	Variación
<b>Coffee &amp; Vending Systems</b> (Máquinas expendedoras)	23.218	32.153	-27,8%
<b>Payment Technologies</b> (Medios de pago electrónicos)	21.996	31.819	-30,9%
<b>Time &amp; Security</b> (Tecnología y sistemas de seguridad)	38.647	42.642	-9,4%
<b>TOTAL</b>	<b>83.861</b>	<b>106.614</b>	<b>-21,3%</b>

*Datos en miles de euros*

## COFFEE & VENDING SYSTEMS

El volumen de ingresos por ventas de **Coffee & Vending Systems** ha experimentado un decrecimiento del -27,8% en comparación con la cifra del mismo periodo del año anterior.

### Café profesional y vending

Representa alrededor del 80% de los ingresos de **Coffee & Vending Systems**. Incluye fundamentalmente (i) máquinas de café automáticas para la industria del Vending y el sector Horeca y, en menor medida, (ii) máquinas expendedoras de bebidas frías, snacks y otros (incluyendo, por ejemplo, equipos de protección individual o EPIs). El Grupo está focalizando una parte significativa de sus planes en torno al negocio del café.

En los primeros nueve meses del ejercicio 2020 se ha registrado un decrecimiento en las ventas en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior (-23,4%). Cabe destacar que, tras un excelente crecimiento en los dos primeros meses del ejercicio (+15,5%), se experimentó una reducción de ventas en el mes de marzo (-14,9%) por los impactos negativos del COVID-19. Estos efectos negativos continuaron en el segundo trimestre experimentando las ventas de dicho periodo una reducción significativa (-51,4%), si bien se constató una gradual recuperación de las ventas mensuales. Con posterioridad, la recuperación gradual de las ventas mensuales ha continuado, siendo el volumen de ventas del tercer trimestre un -25,4% inferiores en comparación con la cifra del mismo periodo del año anterior.

El Grupo sigue dedicando recursos para la innovación de su gama de productos, adaptados a las necesidades de clientes y usuarios, que permitan reforzar (i) valores diferenciales de diseño atractivo, experiencia de usuario y empleo de nuevas tecnologías de conectividad, así como (ii) la excelencia en soluciones de café (iii) la generación de ingresos recurrentes en mercados tradicionales, (iv) el desarrollo de grandes cuentas y, finalmente, (v) la expansión en América. Se procurará acelerar el crecimiento a través del mantenimiento de determinadas medidas, incluyendo:

- Un aumento de la fuerza de ventas en los mercados de mayor potencial.
- Potenciación del marketing.
- El fortalecimiento del posicionamiento en el canal Horeca, según se vaya produciendo su recuperación.

La sociedad dependiente Coffetek, Ltd. está domiciliada en Bristol (Reino Unido). En los primeros nueve meses del ejercicio 2020, sus ventas en libras esterlinas han sido un -29,3% inferiores a las del mismo periodo del ejercicio 2019. Tras las negociaciones llevadas a cabo, la Unión Europea concedió al Reino Unido una nueva prórroga del Brexit hasta el 31 de enero de 2020. El Acuerdo de Retirada entró en vigor en dicha fecha. Como consecuencia, el Reino Unido ha dejado de ser Estado miembro de la Unión Europea y tiene la consideración de tercer país. La entrada en vigor del Acuerdo de Retirada marca el fin del plazo establecido en el artículo 50 del Tratado de la Unión Europea y el inicio de un período transitorio que tiene duración hasta el 31 de diciembre de 2020. Durante este periodo el derecho de la Unión Europea es aplicable a Reino Unido, salvo en lo relativo a la presencia en las instituciones y estructuras de Gobernanza. Asimismo, permitirá negociar una relación futura entre ambas partes y proporciona certidumbre a ciudadanos y empresas (el artículo 132 permite prorrogar, una única vez, el periodo transitorio hasta un máximo de dos años). Una parte mayoritaria de sus ventas totales se generan en libras esterlinas para su mercado doméstico del Reino Unido (80% en los primeros nueve meses de 2020 y 89% en el ejercicio anual 2019) y, el resto, se dirigen a otros mercados.



En febrero de 2020, el Grupo Azkoyen fue galardonado como mejor proveedor de máquinas de café automáticas en el Reino Unido por National Independent Vending Operators (NIVO). NIVO es un grupo de compra con más de 280 operadores.

En septiembre de 2020, Grupo Azkoyen, a través de su sociedad dependiente Coffetek, Ltd., se ha convertido en un importante aliado de Lavazza, al haber cerrado un nuevo acuerdo comercial para incluir en el portfolio de máquinas Bean to Cup de este prestigioso grupo, una oferta de vending y OCS (Office Coffee Service) más premium.

Respecto al continente americano, Azkoyen Andina, SAS, domiciliada en Zona Franca Internacional de Pereira (Colombia), funciona como centro de operaciones para el mismo. Complementariamente, cabe resaltar a Azkoyen USA INC. (para impulsar 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. De cara a dicho mercado estadounidense, se obtuvieron las certificaciones UL y NAMA para cuatro modelos de máquinas de espresso en ambientes profesionales. Estos cuatro modelos cubren las necesidades de distintos segmentos de mercado y sus certificaciones son clave para la expansión de Vending & Coffee Systems en dicho continente. En este sentido, Azkoyen ha continuado su relación con Nestlé participando en nuevos proyectos de soluciones profesionales de café para la hostelería en Sudamérica y en ambientes hospitalarios en Estados Unidos.



Como parte de las iniciativas de adaptación al nuevo escenario, **a comienzos de mayo de 2020, el Grupo Azkoyen presentó su tecnología Distance Selection** para sus máquinas automáticas, que permite al usuario obtener los productos sin necesidad de contacto con la superficie de la máquina, aportando absoluta seguridad e higiene en el proceso de compra. Es posible seleccionar el producto desde una distancia de hasta 2 centímetros de la superficie del panel de selección. **La nueva tecnología Distance Selection fue presentada en los diferentes mercados, con una excelente acogida.** Su comercialización comenzó de forma inmediata. El registro de la patente se presentó en la Oficina Europea de Patentes el 23 de abril de 2020. De forma complementaria, el Grupo está ofertando sus tecnologías de **Payment Technologies**, que permiten el pago a distancia con dispositivos móviles.

Más recientemente, Grupo Azkoyen ha lanzado su nueva máquina compacta de café espresso **Vitro X1, solución perfecta para oficinas y hoteles de tamaño medio, tiendas de conveniencia o estaciones de servicio.** Estas máquinas incorporan la nueva **tecnología Distance Selection.**

## **Tabaco**

Representa un porcentaje cercano al 20% de los ingresos de **Coffee & Vending Systems**. Las ventas de Tabaco en los primeros nueve meses del ejercicio 2020 han registrado una disminución del -42,0% respecto del mismo periodo del año anterior, tras los efectos negativos del COVID-19. En este nicho de mercado de máquinas expendedoras de tabaco, continuamos siendo una compañía relevante del mercado europeo y referente para las compañías tabaqueras multinacionales.

## **PAYMENT TECHNOLOGIES**

Incluye medios de pago industriales y para vending. Las ventas han experimentado una reducción del -30,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, tras los efectos negativos del COVID-19.

En este sentido, las ventas del mes de marzo experimentaron una reducción del -24,2%, lo que originó que se cerrara el primer trimestre del ejercicio con una reducción del -10,7% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Los impactos negativos del COVID-19 continuaron en el segundo trimestre y las ventas descendieron un -63,8%, si bien se constató una gradual recuperación de las ventas mensuales. Con posterioridad, la recuperación gradual de las ventas mensuales ha continuado, siendo el volumen de ventas del tercer trimestre un -12,1% inferiores en comparación con la cifra del mismo periodo del año anterior.

**Retail y medios de pago industriales,** que incluye retail, gaming y automatización de servicios.

Las ventas han decrecido un -28,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con (i) una reducción del -18,6% en el segmento del retail y, adicionalmente, (ii) una disminución del -45,7% en las ventas agregadas de medios de pago para gaming y para automatización de servicios. Este decrecimiento se ha producido en el primer semestre del ejercicio 2020 (-14,4% en el primer trimestre y -63,2% en el segundo trimestre), habiéndose superado ligeramente las ventas en este tercer trimestre (0,5%) con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Dichas reducciones de ventas vienen fundamentalmente motivadas por los severos impactos negativos del COVID-19, incluyendo la suspensión temporal en el segundo trimestre de toda la actividad comercial minorista, excepto la esencial, derivada de los estados de alarma decretados por los diferentes gobiernos.



Como consecuencia de la finalización del estado de alarma (en España, el 21 de junio de 2020) y el comienzo de la denominada “nueva normalidad”, se dejaron atrás las restricciones aplicadas y se ha acelerado la curva de adopción de los clientes de los productos asociados a esta línea de negocio por aportarles una ayuda más para **minimizar el riesgo de contagio por COVID-19** de sus empleados y/o consumidores.

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.

Por otra parte, dos nuevos productos procesadores de monedas con tecnología puntera, Selector Pina y Hopper U3, fueron lanzados en la feria ICE Totally Gaming 2020, Londres, 4-6 de febrero.

En el segmento del retail (o venta minorista), tras importantes esfuerzos en ejercicios anteriores en materia de I+D, los recursos de desarrollo se siguen concentrando en **Cashlogy, la solución automatizada de control de efectivo que ayuda a gestionar el negocio de una manera más efectiva y a potenciar la higiene en el establecimiento**. Minimiza los hurtos internos, evita los descuadres de la caja y refuerza la seguridad de las transacciones al detectar fraudes. Asimismo, evita el intercambio de dinero de mano a mano y facilita la distancia de seguridad. Dichos aspectos posibilitarán continuar con su colocación progresiva en puntos de venta minorista como establecimientos de alimentación, farmacias, estancos o gasolineras (que continúan prestando servicios) y, asimismo, bares, restaurantes, y otros.

En junio, el Grupo Azkoyen lanzó **Cashlogy App**, una aplicación que permite a los propietarios de establecimientos con máquina Cashlogy tener el control total del efectivo de los negocios desde su móvil. La aplicación permite a los propietarios de establecimientos disponer de información en tiempo real del efectivo y del estado de la/s máquina/s a través de su dispositivo móvil, ganando tiempo en su gestión diaria.

La nueva serie de Cashlogy incorpora las tecnologías más innovadoras, posicionándose como uno de los dispositivos más fiables del mercado, con mejores prestaciones y desempeño y un precio contenido. Es la solución perfecta que permite al propietario ganar tranquilidad y tiempo para él.

Más del 60% de los ingresos de medios de pago industriales están relacionados con medios de pago para retail o Cashlogy. La comercialización del Cashlogy “POS1500” se está llevando a cabo en España, Portugal e Italia, así como, en menor medida, en Francia, entre otros.

En lo relativo a **Payment Technologies**, Retail - Cashlogy, los planes en vigor incluyen:

- Determinadas palancas de crecimiento.
- Un fortalecimiento y una priorización del posicionamiento comercial internacional.
- Otras iniciativas a llevar a cabo para contribuir a su consecución, con implicaciones en innovación y en otros departamentos.

## Medios de pago para máquinas de vending, Coges

En torno a dos terceras partes de las ventas de los productos de la unidad de negocio Medios de pago para máquinas de vending, Coges, se realizan en el mercado italiano. Coges es el líder europeo en sistemas cashless de entorno cerrado.

En los primeros nueve meses del ejercicio 2020, las ventas han decrecido un -33,3% respecto al mismo periodo del ejercicio 2019. La evolución es similar: (i) un aumento del 6% en los dos primeros meses del ejercicio, (ii) una reducción del -23,8% en marzo (el cierre de todos los servicios no esenciales en Italia fue decretado para el 10 de marzo) que supuso cerrar el primer trimestre con un decrecimiento de un -5,9% respecto al mismo periodo trimestral del ejercicio 2019, (iii) un decrecimiento de un -64,6% en el segundo trimestre y, (iv) una continuación de la recuperación de las ventas mensuales, siendo el volumen de ventas del tercer trimestre un -25,5% inferiores en comparación con la cifra del mismo periodo del año anterior.

Las compañías dedicadas a la operación de máquinas de vending tienen que invertir en hacer los procesos de pago progresivamente más “cashless”, con nuevas soluciones tecnológicas, que complementen las funcionalidades ofrecidas a usuarios y a los propios operadores de máquinas de vending.

Nebular es una innovadora solución de conectividad que lleva la inteligencia del cashless a la nube, permitiendo transmitir datos desde los sistemas de pago Coges, que se instalan en las máquinas expendedoras o vending, a servidores certificados para luego acceder al parque de máquinas remotamente, a través de un portal web o vía App, o mediante su integración en software de gestión terceros. El sistema funciona de forma bidireccional. Coincidiendo con los incentivos fiscales existentes en Italia para inversiones en industria 4.0, que son aplicables a las máquinas expendedoras o vending, Nebular inició su comercialización en 2019.

Asimismo, en el primer semestre de 2020, Coges presentó **Dynamos**, el nuevo sistema de pago sin efectivo (cashless) de tamaño compacto, especialmente adecuado para nuevos segmentos de clientes e instalados en las máquinas de vending. Este dispositivo integra la gama de sistemas Coges junto con el producto Coges Engine de gama alta para brindar las ventajas esenciales de cashless a todas las máquinas expendedoras: cobros anticipados, posibilidad de programar múltiples líneas de precios y recolección de datos contables incluso desde los periféricos MDB conectados.

Complementariamente, Coges comercializa mediante licencias una tecnología 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, Unica o Dynamos.

Más recientemente, en septiembre de 2020, el Grupo Azkoyen ha lanzado un nuevo lector de tarjetas de crédito sin contacto **PMT Nebular Pay en Alemania, Italia y Reino Unido**. Este producto permite realizar pagos sin necesidad de presionar botones ni descargar nuevas aplicaciones; basta con acercarse cualquier tarjeta o teléfono móvil al lector para realizar el pago.

Entre otros proyectos, se seguirá impulsando el desarrollo de soluciones de Internet of Things (IOT) y pagos digitales, que aportarán valor añadido al hardware de Coges, facilitarán las ventas en nuevos clientes y, asimismo, contribuirán a la generación de ingresos recurrentes.

Asimismo, en mayo y relacionado con la situación del COVID-19, Coges presentó una **solución basada en su plataforma IOT, Nebular, que facilita la distribución de mascarillas en los centros de trabajo**. De esta forma, la empresa usuaria puede apoyarse en su operador de vending para la gestión y dispensación de EPIs a sus empleados.



## TIME & SECURITY, SUBGRUPO PRIMION

El Subgrupo Primion está enfocado en dos mercados:

- Control de accesos. Infraestructuras y sistemas electrónicos que otorgan acceso de un usuario a una instalación según las credenciales presentadas. Los sistemas vienen generalmente acompañados de soluciones de software que integran el control de todos los accesos de la instalación.
- Tiempo y presencia. Software de gestión y análisis de las horas trabajadas por los empleados junto a otros relacionados.

En esta división de **Time & Security**, continúa, 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.

En los primeros nueve meses del ejercicio 2020, las ventas han disminuido un -9,4% en comparación con el óptimo volumen de los primeros nueve meses de 2019 (que, a su vez, registró un crecimiento del +11,1% frente al mismo periodo de 2018), experimentando un impacto menor del COVID-19, dadas las características de su modelo de negocio (-6% en el primer trimestre, -11,7% en el segundo trimestre, -10,5% en el tercer trimestre). Por área geográfica, en torno a un 61% de las ventas en los primeros nueve meses del ejercicio 2020 se dirigen a Alemania, un 21% a Bélgica, un 7% a Francia, otro 5% en España y un 6% a otros países. Asimismo, los ingresos por mantenimiento representan el 29,4% de la cifra negocios (11,4 millones de euros, cifra similar a los 11,5 millones de euros del año anterior). A 30 de septiembre de 2020 la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 35,1 millones de euros, un 0,6% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Relacionado con la situación del COVID-19, es relevante destacar que **las soluciones de control de accesos y de tiempo y presencia del Subgrupo Primion** (como prime Mobile / prime WebAccess & PSM 2200 / o prime Visit) **están ya preparadas para satisfacer requerimientos necesarios en la “nueva normalidad”** (tracking y conteo de personas, gestión de visitantes, automatización de alarmas, facilitación del teletrabajo y de horarios flexibles, etc.), **tanto para clientes existentes como para nuevos clientes / segmentos**. Tras la reflexión realizada, con un limitado esfuerzo de desarrollo, funcionalidades complementarias adicionales estarán disponibles en breve.

Por otra parte, los planes definidos mantienen también iniciativas dirigidas a dotar de recursos, de forma progresiva, y mejorar su funcionamiento, entre otros:

- Mejora significativa de procesos y de recursos alrededor (i) del negocio de diseño y fabricación de soluciones hardware y software y (ii) los negocios de integración o ejecución de proyectos en los diferentes territorios. Disminución de la tasa de rotación de empleados. Potenciación del marketing y gestión de producto.
- En relación con investigación y desarrollo, lanzamiento de un ambicioso proyecto plurianual de desarrollo tecnológico y de producto.



# 2

## Principales perspectivas

La pandemia de coronavirus supone una conmoción de proporciones históricas para las economías mundial y de la UE, con gravísimas consecuencias sociales y económicas. La actividad económica en Europa sufrió una grave perturbación en el primer semestre del año y repuntó fuertemente en el tercer trimestre a medida que se iba produciendo el desconfinamiento. Sin embargo, el rebrote de la pandemia en las últimas semanas está provocando perturbaciones al mismo tiempo que las autoridades nacionales introducen nuevas medidas de salud pública para limitar su propagación. Las previsiones económicas del otoño de 2020, publicadas el 5 de noviembre de 2020, apuntan a que la economía de la zona euro se contraerá un -7,8% en 2020, para crecer de nuevo un 4,1% en 2021 y un 3% en 2022. Esto significa que no se prevé que la producción tanto en la zona del euro como en la UE recupere su nivel anterior a la pandemia antes de 2022. El impacto económico de la pandemia ha sido muy diferente en toda la UE y lo mismo ocurre con las futuras perspectivas de recuperación. En este sentido, las incertidumbres y los riesgos en torno a estas previsiones siguen siendo muy elevados. Un agravamiento de la pandemia, nuevos rebrotes o una mayor duración de ésta, podrían provocar caídas mayores del PIB.





Para el Reino Unido, conforme a dichas previsiones económicas de otoño, el PIB se contraerá un -10,3% en 2020 y crecerá un 3,3% en 2021 y un 2% en 2022. Sin perjuicio de las negociaciones en curso, las proyecciones durante el período de pronóstico se basan en el supuesto de que la UE y el Reino Unido comerciarán según las normas NMF de la OMC (“supuesto de la OMC”) a partir del 1 de enero de 2021. Se espera que el supuesto paso a esta nueva relación comercial, que será significativamente menos beneficioso que la situación actual, ralentice considerablemente la recuperación en 2021 y 2022. Un posible acuerdo comercial entre la UE y el Reino Unido constituye una posible mejora del pronóstico considerado, mientras que una transición menos fluida a la nueva relación comercial afectaría adicionalmente al crecimiento. Respecto al Brexit, considérese lo indicado anteriormente en relación con Coffetek, Ltd. en 1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio, **Coffee & Vending Systems**, Café profesional y vending.

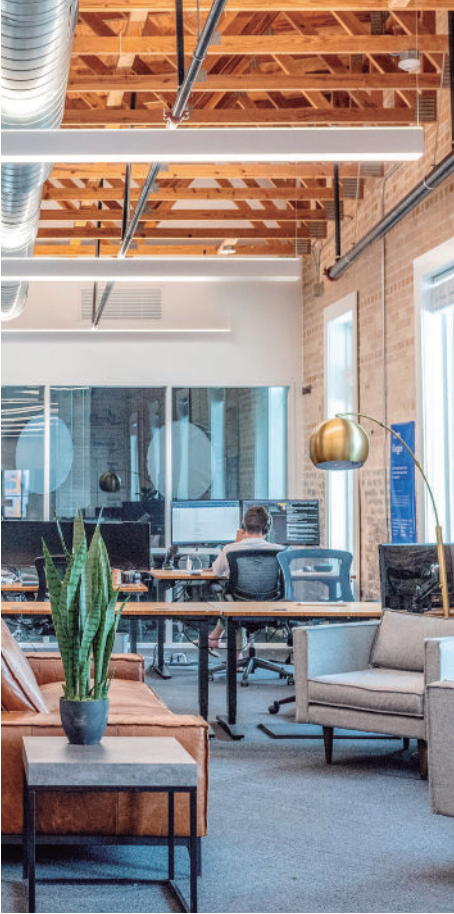
Conforme a lo explicado anteriormente en 1. Evolución de los negocios en los primeros nueve meses del ejercicio 2020, la pandemia por el COVID-19 ha afectado al desarrollo de los mercados del Grupo Azkoyen de manera significativa a partir de marzo (el día 11 se declaró la pandemia), principalmente en (i) **Payment Technologies** y (ii) **Coffee & Vending Systems**, siendo los efectos negativos más limitados en (iii) **Time & Security**.

De forma resumida y globalmente, respecto a los mismos periodos del ejercicio anterior, cabe destacar lo siguiente:

- en los primeros nueve meses del ejercicio 2020 se ha registrado un decremento (-21,3%) en las ventas netas; considérese que tras un crecimiento moderado en los dos primeros meses del ejercicio (+2,4%), el Grupo experimentó una reducción de ventas en el mes de marzo (-15,5%), lo que supuso un decremento en el primer semestre del -4,5%;
- en el segundo trimestre, se registró un decrecimiento en las ventas del -42,2%, constatándose una progresiva recuperación en las ventas mensuales;
- en el tercer trimestre, dicha recuperación ha continuado, experimentando las ventas del tercer trimestre un decremento del -16,3%;
- Posteriormente, ha continuado en **octubre** la progresiva recuperación en las ventas mensuales (-10,3%).

Conforme a las actuales estimaciones, es esperable que la crisis motivada por la pandemia del COVID-19 afecte todavía negativamente a los resultados consolidados del ejercicio 2020, con una reducción de ventas respecto de los niveles globales obtenidos en el ejercicio anterior. Dada la complejidad de la situación y su rápida evolución, no es practicable en este momento realizar de forma fiable una estimación cuantificada más precisa.

La sólida posición financiera y la diversificación geográfica y de negocios del Grupo, así como las medidas adoptadas (explicadas en 1.1. anterior) y la capacidad de innovar y adaptar su oferta a la “nueva normalidad”, hacen esperar que éste saldrá reforzado para el futuro.



# 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 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. A estos efectos la definición y reconciliación de estas medidas se proporciona en la página web corporativa de la Sociedad dominante (<https://www.azkoyen.com/accionistas-inversores/informacion-financiera>).