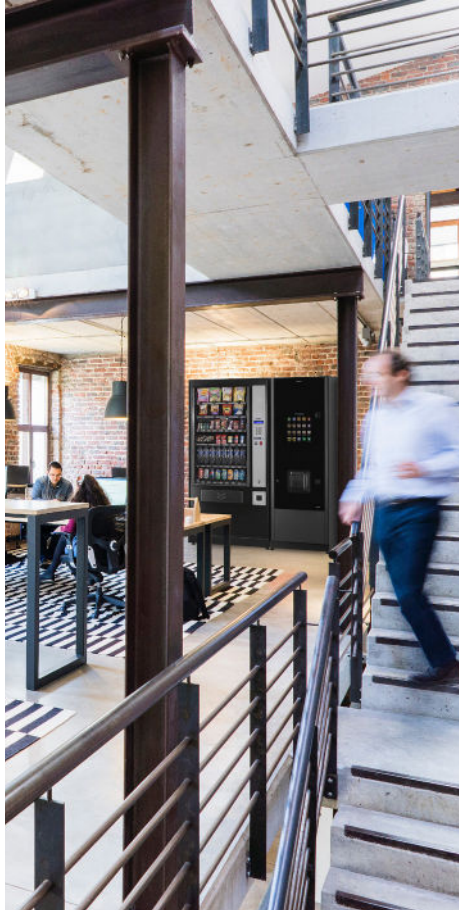




2019

AZKOYEN, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES QUE COMPONENTEN EL GRUPO AZKOYEN

Informe de gestión consolidado intermedio correspondiente al periodo de nueve meses terminado el 30 de Septiembre de 2019



O

Índice Informe de Gestión Consolidado Intermedio

| | |
|--|----|
| 1. Evolución de los negocios en los primeros nueve meses del ejercicio 2019 | 2 |
| 1.1 Información financiera relevante | 3 |
| 1.2 Análisis de los resultados | 6 |
| 1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio | 8 |
| 2. Principales perspectivas | 14 |
| 3. Medidas alternativas del rendimiento (APM) | 15 |



1

Evolución de los negocios en los primeros **nueve meses del ejercicio 2019**

En los primeros nueve meses del ejercicio 2019, la cifra de negocios consolidada ha experimentado un aumento del 6,3% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior. Es de destacar que, de la cifra de negocios del Grupo de los primeros nueve meses del ejercicio 2019, un 18,8% de la misma se dirige a España, un 75,7% 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 30 de septiembre de 2019, comparados con los del mismo periodo del ejercicio 2018, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

| Concepto | 30/09/2019 | 30/09/2018 | Variación |
|--|-----------------|---------------|----------------|
| Importe neto de la cifra de negocios | 106.614 | 100.270 | 6,3% |
| Margen bruto (1) | 46.408 | 43.069 | 7,8% |
| % Margen bruto / ventas | 43,5% | 43,0% | 0,5% |
| Gastos fijos | (33.144) | (30.868) | 7,4% |
| Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado | 323 | 517 | -37,5% |
| Gasto por insolvencias | (328) | (242) | 35,5% |
| Gastos de reestructuración o indemnizaciones | (292) | (263) | 11,0% |
| Resultado neto de explotación (EBIT) (2) | 12.967 | 12.213 | 6,2% |
| Amortizaciones | (4.642) | (3.131) | 48,3% |
| Resultado bruto de explotación 'antes de amortización' (EBITDA) (3) (*) | 17.609 | 15.344 | 14,8% |
| % EBITDA / ventas | 16,5% | 15,3% | 1,2% |
| Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado | (20) | (79) | -74,7% |
| Gastos financieros netos | (208) | (113) | 84,1% |
| Resultado antes de impuestos | 12.739 | 12.021 | 6,0% |
| Resultado consolidado después de impuestos | 9.494 | 9.055 | 4,8% |
| (Deuda financiera neta) excedente financiero neto (4) (*) | (21.489) | 4.447 | -583,2% |
| Número medio de personas empleadas | 814 | 788 | 3,3% |

(*) La primera aplicación de NIIF 16 – Arrendamientos a partir de 1 de enero de 2019 afecta fundamentalmente al EBITDA y a la deuda financiera neta. A 30/09/2019, excluyendo los efectos de NIIF 16, el EBITDA y la deuda financiera neta ascenderían a 15.841 y 14.513 miles de euros, respectivamente. El efecto neto de la aplicación de la NIIF 16 sobre el resultado consolidado antes y después de impuestos es prácticamente nulo.

(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. Saldo no auditado ni revisado por los auditores.

Primera aplicación de NIIF 16 – Arrendamientos

La nueva norma elimina la diferenciación entre arrendamientos financieros y operativos e introduce un modelo contable único para los arrendatarios. Según el nuevo modelo, en la fecha de inicio de un arrendamiento, el arrendatario reconocerá un pasivo por el valor presente de los pagos a realizar por el arrendamiento (es decir, el pasivo por el arrendamiento) y un activo que representa el derecho de usar el activo subyacente durante el plazo del arrendamiento (es decir, el activo por el derecho de uso). Se reconoce por separado el gasto por intereses correspondiente al pasivo por el arrendamiento y el gasto por la amortización del derecho de uso.

El Grupo ha adoptado NIIF 16 de forma retroactiva reconociendo el efecto acumulado de la aplicación inicial de la norma el 1 de enero de 2019, sin reestructurar la información comparativa. Para los compromisos por arrendamientos remanentes (considerando en su caso opciones de extensión razonablemente ciertas), el Grupo reconoció en el balance a 1 de enero de 2019, sin efecto en el patrimonio neto, pasivos por arrendamiento por aproximadamente 6,1 millones de euros y activos por derecho de uso por el mismo importe.

Como consecuencia de la nueva norma, en los primeros nueve meses del ejercicio 2019, el EBITDA ha aumentado en 1.768 miles de euros, dado que los pagos por arrendamientos operativos estaban anteriormente incluidos en el EBITDA pero la amortización de los activos por derecho de uso y el gasto financiero en los pasivos por arrendamiento están excluidos en esta medida.

A 30 de septiembre de 2019, el balance de situación consolidado incluye pasivos por arrendamiento por importe de 6.976 miles de euros. Asimismo, los activos por derecho de uso ascienden a un importe muy similar (incluyendo unos 4,8 y 2,1 millones de euros en relación con inmuebles y vehículos, respectivamente).

Deuda financiera neta

Tras la reciente distribución de dividendos que se explica más adelante, la evolución de la deuda financiera neta en los últimos doce meses es la siguiente (en miles de euros):

| | |
|--|-----------------|
| Excedente financiero neto a 30/09/2018 | 4.447 |
| + Excedente neto generado (antes NIIF 16) | 10.898 |
| - Pagos por dividendos | (29.679) |
| - Compras netas de acciones propias | (179) |
| - Pasivos por arrendamiento a 30/09/2019 (*) | (6.976) |
| Deuda financiera neta a 30/09/2019 | (21.489) |

(*) Tras adoptar NIIF 16 a partir de 1 de enero de 2019.

El desglose de dicha deuda financiera neta al cierre de los primeros nueve meses del ejercicio 2019 es el siguiente (en miles de euros):

| | |
|---|-----------------|
| Efectivo | 9.027 |
| Deudas con entidades de crédito | (21.719) |
| Anticipos reintegrables a largo plazo sin interés o con un interés reducido | (1.821) |
| Pasivos por arrendamiento según NIIF 16 | (6.976) |
| Deuda financiera neta a 30/09/2019 | (21.489) |

Respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, cabe resaltar **el incremento del resultado consolidado después de impuestos en un 4,8%, habiendo terminado en 9.494 miles de euros.**



Otros aspectos significativos

La distribución de los beneficios de la Sociedad dominante del ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2018, aprobada por la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de 4 de junio de 2019 recogió destinar a dividendos un importe equivalente al 30% del resultado consolidado (después de impuestos) del ejercicio 2018, es decir, 4.679 miles de euros. De forma complementaria, y considerando la sólida situación financiera existente, dicha Junta aprobó asimismo la **distribución de un dividendo extraordinario, con cargo a reservas de libre distribución, por importe de 25.000 miles de euros. En conjunto, el total de dividendo agregado aprobado ascendió a 29.679 miles de euros, que se correspondió con un importe bruto superior a 1,21 euros por cada una de las acciones existentes y en circulación con derecho a percibir dichos dividendos.**

El importe neto agregado de los citados dividendos fue pagado el 19 de junio de 2019, una vez deducidas las retenciones a cuenta de impuestos a pagar correspondientes. Conforme a la legislación aplicable, el pasivo por las retenciones practicadas fue satisfecho en el mes de agosto.

Previamente, el 10 de junio de 2019, la Sociedad dominante formalizó con dos entidades financieras españolas sendos préstamos bancarios bilaterales a largo plazo, por un total de 20.000 miles de euros. Devengan tipos de interés variable en torno a Euribor a 3 meses (con suelo igual a cero) más 0,65%. Con amortizaciones trimestrales, tienen vencimiento final a cuatro años.

Adicionalmente, en la misma sesión mencionada, **la Junta General Ordinaria y Extraordinaria de**

Accionistas aprobó una reducción del capital de la Sociedad dominante por un importe de 451.124,40 euros, mediante la amortización de 751.874 acciones propias en autocartera (que representaban el 2,98% del capital social de la Sociedad dominante). Dado que las acciones a amortizar eran titularidad de la Sociedad dominante, ésta no comportó devolución de aportaciones. **La reducción de capital fue elevada a público en escritura el 12 de junio de 2019 e inscrita en el Registro Mercantil de Navarra en fecha 12 de julio de 2019.**

Como se indica en el apartado 2. Principales perspectivas, se ha elaborado un **nuevo plan estratégico “2019-2021”** del Grupo Azkoyen, con la colaboración de una consultora externa de referencia. Dicho plan estratégico, que fue **aprobado por el Consejo de Administración de la Sociedad dominante el 27 de febrero de 2019**, establece palancas de crecimiento orgánico acelerado, junto a iniciativas dirigidas a dotar de recursos y apoyar el desarrollo de los negocios. Los beneficios del plan serán progresivos, previéndose alcanzar los mayores crecimientos de ventas y resultados en el ejercicio 2021.

Se analizarán, asimismo, oportunidades de crecimiento inorgánico.

Por otra parte, el 3 de octubre de 2019, D. Eduardo Unzu Martínez presentó su dimisión voluntaria en el ejercicio de sus funciones como Director General del Grupo Azkoyen con fecha de efectos 31 de diciembre de 2019. El Consejo ha expresado su voluntad de proponer la incorporación del Sr. Unzu al Consejo de Azkoyen una vez haya extinguido su relación laboral de alta dirección en la Sociedad.



1.2 | ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Para una adecuada interpretación de los resultados consolidados de los primeros nueve meses del ejercicio 2019 debería considerarse lo siguiente:

1. Se ha registrado un crecimiento en las **ventas netas** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior del 6,3% (porcentaje similar a tipos de cambio constantes), incluyendo:
 - aumentos en (i) **Time & Security** (+11,1%) y (ii) **Payment Technologies** (+6,6%) y,
 - un nivel similar en (iii) **Coffee & Vending Systems** (+0,3%).

Respecto a **Time & Security**, su cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, al cierre de los primeros nueve meses del ejercicio 2019 asciende a 34,9 millones de euros, un 1,4% menos respecto al mismo periodo del ejercicio anterior tras un incremento de la capacidad de ejecución de proyectos.

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

2. El **margen bruto en porcentaje aumenta** (del 43,0% en el periodo anterior al 43,5% actual), con un diferente mix de negocios y productos. Se continúa trabajando en la implantación de iniciativas de mejora en las áreas de operaciones y compras.



3. Los gastos de personal, excluyendo indemnizaciones, ascienden a 37,5 millones de euros y la plantilla media equivalente a tiempo completo a 814 personas; esta última cifra superior a la de los primeros nueve meses del ejercicio anterior (+3,3%). 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 (que corresponde básicamente al Subgrupo Primion) ha ascendido a 292 miles de euros (263 miles de euros al cierre del mismo periodo del ejercicio anterior).

4. Los gastos fijos ascienden a 33,1 millones de euros, cifra superior en un 7,4% a la del mismo periodo del ejercicio anterior; tras determinados incrementos de gastos fijos comerciales, I+D y otros, de conformidad con los planes definidos de crecimiento orgánico en vigor.

5. Los trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, que se corresponden con activaciones de proyectos de desarrollo de **Time & Security**, ascienden a 323 miles de euros (517 miles de euros al cierre del mismo periodo del ejercicio anterior).

6. El gasto por insolvencias ha ascendido a 328 miles de euros (242 miles de euros al cierre del mismo periodo del ejercicio anterior).

7. El EBITDA asciende a 17.609 miles de euros (superior en un 14,8% a los 15.344 miles de euros del cierre del mismo periodo del ejercicio 2018). El **porcentaje de EBITDA/ ventas** del Grupo se ha situado en un 16,5%.

A efectos comparativos, antes de la primera aplicación de NIIF 16 (que se explica anteriormente) el EBITDA asciende a 15.841 miles de euros, un 3,2% más

respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, tras (i) el crecimiento del margen bruto (+7,8%) y (ii) compensado parcialmente por determinados incrementos de gastos fijos y otros.

8. Por su parte, el **EBIT** ha aumentado en 754 miles de euros, un 6,2% más respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, pasando de 12.213 a 12.967 miles de euros.

El efecto neto de la nueva norma en el EBIT es casi nulo. Existe un menor gasto por arrendamientos (1.768 miles de euros) y un aumento de amortizaciones (1.769 miles de euros).

9. Los gastos financieros netos son superiores a los registrados en el ejercicio anterior (pasando de 113 a 208 miles de euros), tras el nuevo gasto financiero resultante de los pasivos por arrendamiento según NIIF 16 (92 miles de euros) y la nueva financiación bancaria mencionada anteriormente.

10. El gasto por **deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado** asciende a 20 miles de euros.

11. El **beneficio antes de impuestos** asciende a 12.739 miles de euros (frente a 12.021 miles de euros al cierre del mismo periodo del ejercicio 2018), un 6,0% superior.

12. La tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades se sitúa en un 25,5% (24,7% en el mismo periodo de 2018).

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos de los primeros nueve meses del ejercicio 2019** asciende a 9.494 miles de euros (9.055 miles de euros en el mismo periodo del ejercicio 2018), **un 4,8% superior**.

1.3 | EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS POR LÍNEA DE NEGOCIO

| Concepto | 30/09/2019 | 30/09/2018 | Variación |
|--|----------------|----------------|-------------|
| Coffee & Vending Systems (Máquinas expendedoras) | 32.153 | 32.056 | 0,3% |
| Payment Technologies (Medios de pago electrónicos) | 31.819 | 29.837 | 6,6% |
| Time & Security (Tecnología y sistemas de seguridad) | 42.642 | 38.377 | 11,1% |
| TOTAL | 106.614 | 100.270 | 6,3% |

Datos en miles de euros

COFFEE & VENDING SYSTEMS

El volumen de ingresos por ventas de **Coffee & Vending Systems** se mantiene globalmente similar (+0,3%) 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. El Grupo está focalizando una parte significativa de sus planes en torno al negocio del café.

En los primeros nueve meses del ejercicio 2019 se ha registrado un decrecimiento en las ventas en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior (-3,0%). Por área geográfica destaca, principalmente, una notable disminución registrada en las ventas en España y Francia y, por el contrario, determinados aumentos en países fuera de la Unión Europea. Por otra parte, en los cuatro últimos ejercicios la tasa de crecimiento anual compuesto de las ventas ascendió a un 7,3%, 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).

El Grupo sigue dedicando importantes recursos para la innovación de su gama de productos de café profesional y 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 y, finalmente, (v) la expansión en América.

Se procurará acelerar el crecimiento a través de determinadas medidas, incluyendo:

- El aumento de la fuerza de ventas en los mercados de mayor potencial.
- Potenciación del marketing.
- El fortalecimiento del posicionamiento en el canal Horeca.



Tras las negociaciones llevadas a cabo, la Unión Europea concedió al Reino Unido una nueva prórroga del Brexit hasta el 31 de octubre. La sociedad dependiente Coffetek, Ltd. está domiciliada en Bristol (Reino Unido). En los primeros nueve meses del ejercicio 2019, sus ventas en libras esterlinas han sido moderadamente inferiores a las del mismo periodo del ejercicio 2018. Alrededor 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. Por otra parte, tras unas obras de adecuación, esta filial trasladó su actividad a un nuevo inmueble durante el mes de junio. La inversión realizada en líneas de producción y áreas de almacenaje redundará en un aumento de la productividad y reducción de tiempos de entrega y, a su vez, garantizando la calidad del producto.

El Brexit podría generar perturbaciones en ámbitos como el transporte por carretera. En dicho contexto, el Grupo Azkoyen ha adoptado temporalmente algunas medidas operacionales de contingencia.

El Grupo Azkoyen ha lanzado el modelo Vitro X3 Duo, una máquina novedosa con capacidad para elaborar café espresso y té en hoja, así como el modelo compacto Vitro S1 Espresso, nueva máquina de café, ideal para centros donde se requieran consumos inferiores a 60 tazas diarias. Ambos modelos, además de otros ya conocidos como la Vitro X4 Espresso y la Vitro M3, han sido presentados a lo largo de este año en diversos eventos como (i) la feria HostMilano 2019, Milán, 18-22 octubre, (ii) la feria European Coffee, Tea & Soft Drinks Expo 2019, Londres, 21-22 mayo, (iii) la feria Vendex Midlands, Birmingham, 9 abril 2019,

así como (iv) la feria Vending París 2019, 2-4 abril. Asimismo, se patrocinó el evento AVA Live 2019, Londres, 13-14 septiembre, organizado para celebrar el 90º aniversario de la Automatic Vending Association (AVA), la mayor asociación comercial de la industria del vending en el Reino Unido. Más recientemente, el Grupo Azkoyen ha sido galardonado por segundo año consecutivo por la Associated Vending Services Limited (AVS) en las categorías de “Best Machine Manufacturer” y “Best Table Top Beverage Machine” por la serie Vitro, y “Best Free Standing Beverage Machine” por la serie Neo. AVS, uno de los mayores grupos de compra del Reino Unido, opera más de 65.000 máquinas en el Reino Unido.

Los modelos de la serie Vitro incorporan las últimas tecnologías para la elaboración de café y otras bebidas calientes y están destinados a los profesionales de los segmentos OCS / Horeca. Entre otros, cabe destacar los modelos (i) Vitro M3, que permite elaborar bebidas con leche fresca, (ii) Vitro X4 Espresso, que cuenta con tolvas de producto de alta capacidad y ofrece la posibilidad de incorporar una nueva pantalla multimedia, (iii) Vitro X4 DUO que destaca por su pantalla de 10 pulgadas y su capacidad para elaborar té en hoja y café espresso y (iv) la citada nueva Vitro S1.

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 ha obtenido una certificación UL de las máquinas de café espresso Vitro S5 y Vitale, lo que, junto a otras iniciativas, va a impulsar la comercialización de los mencionados modelos.

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 2019 han registrado un incremento del 13,1% respecto del mismo periodo del año anterior, destacando los crecimientos en los mercados alemán y portugués. En este nicho de mercado de máquinas expendedoras de tabaco, continuamos siendo una compañía relevante del mercado europeo y referente para las grandes compañías tabaqueras multinacionales, con diversos proyectos en curso en la actualidad.

PAYMENT TECHNOLOGIES

Incluye medios de pago industriales y para vending. Las ventas han experimentado un crecimiento del 6,6% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

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

Las ventas han aumentado un 2,8% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con (i) **un fuerte crecimiento del 31,6% en el segmento del retail** (que se explica más adelante) y, por el contrario, (ii) un decrecimiento del 24,3% en las ventas agregadas de medios de pago para gaming (con una reducción en gran parte planificada de los volúmenes de los pedidos en determinados mercados geográficos) 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 ejercicios anteriores 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.

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. Dichos aspectos posibilitarán continuar con su colocación progresiva en establecimientos de venta minorista como bares y restaurantes, panaderías, pescaderías y farmacias.

Las dos máquinas de gestión de efectivo Cashlogy POS 1500 y POS 1500X han sido presentadas en diferentes eventos europeos como, por ejemplo: (i) la feria Südback, Stuttgart, 21-24 de septiembre, punto de referencia para el sector de la alimentación, la distribución y la hostelería en Alemania, (ii) la Feria Alimentaria & Horexpo 2019, Lisboa, 24-26 de marzo, feria de referencia en el sector Horeca para el mercado portugués, y (iii) la feria SIRHA 2019, Lyon, 26-30 enero. SIRHA es uno de los encuentros más importantes de los sectores de la restauración y hostelería, tanto en Francia como a nivel global.

Más del 60% de los ingresos de medios de pago industriales están relacionados con medios de pago para retail o Cashlogy. En los primeros nueve meses del ejercicio 2019, sus ventas han aumentado un 31,6% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. La comercialización del Cashlogy “POS1500” se está llevando a cabo intensamente en España, Portugal e Italia, así como, en menor medida, en Francia, en otros.

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

- Determinadas palancas relevantes 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 recursos en innovación y en otros departamentos.



Medios de pago para máquinas de vending, Coges

Las ventas han crecido un 11,7% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. 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, que es el líder europeo en sistemas cashless de entorno cerrado, se realizan en el mercado italiano.

Previsiblemente, 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.

En la feria Vendex Midlands de Reino Unido, Birmingham, 9 de abril 2019, se realizaron demostraciones del funcionamiento de Joyco, la nueva aplicación para smartphones de Coges. Joyco permite pagar directamente a través del móvil y, adicionalmente, personalizar bebidas al gusto en aquellas máquinas expendedoras de Azkoyen y Coffetek, que estén equipadas con hardware de Coges.

Paralelamente, Coges presentó su nuevo lector de billetes, Creos, para el sector del Vending, que permite alcanzar altos estándares de fiabilidad y seguridad.

Por otra parte, continúan 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, facilitarán las ventas en nuevos clientes y, asimismo, contribuirán a la generación de ingresos recurrentes. 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 ha iniciado recientemente su comercialización en el ejercicio 2019.

Recientemente, Coges ha presentado la versión 2.0 de Nebular. Permite una gestión de máquinas aún más precisa y una disminución de costes de operación, incorporando diversas mejoras en aspectos como (i) gestión de bases de datos de productos, (ii) tratamiento automatizado de reembolsos y (iii) actualización en remoto de parámetros de configuración de sus medios de pago (monederos, billetteros, etc.) y de su firmware, entre otras.

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 línea de negocio 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 2019, las ventas han crecido un 11,1% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, destacando por área geográfica crecimientos en Alemania, España, y, en menor medida, en Bélgica y, por el contrario, una disminución en Francia. Asimismo, los ingresos por mantenimiento representan en torno al 27% de la cifra negocios. A 30 de septiembre de 2019 la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 34,9 millones de euros, un 1,4% menos que en el mismo periodo del ejercicio anterior.



También en esta línea de negocio 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 han dedicado notables esfuerzos al rediseño de la interfaz gráfica de usuario o “GUI” para responder a las necesidades de los usuarios actuales por medio de una estructura intuitiva, clara y concisa.

Entre otros proyectos, cabe destacar la instalación en curso por el Subgrupo Primion en 103 emplazamientos de las Fuerzas Armadas de Alemania de (i) sus sistemas de tiempo y presencia adaptados para el requerido nuevo registro del tiempo de trabajo de los soldados según la Ordenanza sobre el tiempo de trabajo de los soldados o SAZV (por sus siglas en alemán), siguiendo la legislación de la Unión Europea, y (ii) de sus componentes hardware y software para el control de accesos.

Los planes definidos en curso incluyen iniciativas significativas dirigidas a dotar de recursos y mejorar su funcionamiento, entre otros:

- Incrementar los recursos de personal de proyectos en las diferentes oficinas territoriales alemanas para acelerar la materialización de las ventas de la cartera de pedidos.
- 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

De acuerdo con las previsiones económicas de verano de 2019, publicadas el 10 de julio, la Comisión Europea prevé que la economía europea siga creciendo de forma moderada, a pesar de un contexto mundial difícil (con tensiones comerciales a nivel mundial, importante incertidumbre política, el brexit o la situación en Oriente Medio). Las previsiones para 2019 y 2020 corrigieron ligeramente a la baja, fijándose en (i) unas tasas de crecimiento del 1,2% en 2019 y el 1,4% en 2020 si consideramos la zona euro y (ii) del 1,4% en 2019 y de 1,6% en 2020 si consideramos el conjunto de la Unión Europea (UE). Para el Reino Unido, las previsiones de crecimiento para el 2019 y 2020 se mantienen en un 1,3% para ambos ejercicios; 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.

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.

Con la colaboración de una consultora externa de referencia, se ha elaborado un **nuevo plan estratégico “2019-2021”** del Grupo Azkoyen. Dicho plan estratégico fue **aprobado por el Consejo de**

Administración de la Sociedad dominante el 27 de febrero de 2019. Establece objetivos de crecimiento orgánico acelerado, junto a iniciativas dirigidas a dotar de recursos y apoyar el desarrollo de los negocios.

Para el conjunto del ejercicio 2019, se espera (i) un crecimiento de los ingresos por ventas superior al 3,2% registrado en 2018 y (ii) un EBITDA en términos absolutos (“antes de efectos NIIF 16” – Arrendamientos, que entró en vigor el 1 de enero de 2019) básicamente similar al del ejercicio 2018, con incrementos de gastos fijos, principalmente comerciales y de I+D, de conformidad con el plan estratégico aprobado.

Se están potenciando 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 2019 de 7,3 millones de euros (3,0 millones de euros de cifra real en el ejercicio 2018), un 143% superior respecto a 2018.

Los beneficios del plan serán progresivos, previéndose alcanzar los mayores crecimientos de ventas y resultados en el ejercicio 2021.



3

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. 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>).