

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

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO
INTERMEDIO CORRESPONDIENTE AL
PERIODO DE TRES MESES TERMINADO
EL 31 DE MARZO DE 2016**

Índice Informe de Gestión Consolidado

1.	<i>Evolución de los negocios en el primer trimestre del ejercicio 2016</i>	2
1.1	<i>Información financiera relevante</i>	2
1.2	<i>Análisis de los resultados</i>	3
1.3	<i>Evolución de las ventas por línea de negocio</i>	4
2.	<i>Principales perspectivas</i>	8

1. Evolución de los negocios en el primer trimestre del ejercicio 2016

El Grupo Azkoyen posee negocios en diferentes sectores de actividad y mercados geográficos.

En el ejercicio 2015, la actividad de la zona euro creció un 1,6% en términos interanuales, según “GDP and main aggregates estimate for the fourth quarter of 2015 – 8-3-2016”, con España 3,5% / Italia 1,0% / Alemania 1,3% y Francia 1,4%. Reino Unido creció un 1,9%. Asimismo, en el primer trimestre de 2016, según “Eurostat – Preliminary flash estimate for the first quarter of 2016 – 29-4-2016”, la zona euro ha crecido un 1,6% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior.

La cifra de negocios consolidada del primer trimestre del ejercicio 2016 ha registrado un aumento del 7,8% respecto al primer trimestre del ejercicio anterior, destacando, a estos efectos, el satisfactorio comportamiento de la línea de negocio de Máquinas expendedoras.

Es de destacar que en la cifra de negocios del Grupo del primer trimestre del ejercicio 2016, un 17,1% de la misma se dirige a España, un 77,1% al resto de la Unión Europea y un 5,8% a otros países; todo lo cual refleja con claridad la marcada vocación internacional del Grupo Azkoyen.

1.1 Información financiera relevante

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen a 31 de marzo de 2016, comparados con los del mismo periodo del ejercicio 2015, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

CONCEPTO	31/03/2016	31/03/2015	VARIACIÓN
Importe neto de la cifra de negocios	32.023	29.693	7,8%
Margen bruto (1)	12.964	11.848	9,4%
% Margen bruto / ventas	40,5%	39,9%	0,6%
Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	(9.956)	(9.783)	1,8%
Gasto por insolvencias	(40)	(101)	-60,4%
Gastos de reestructuración ó indemnizaciones	(51)	(253)	-79,8%
Resultado neto de explotación (EBIT) (2)	2.917	1.711	70,5%
Resultado bruto de explotación ‘antes de amortización’ (EBITDA) (3)	4.165	2.860	45,6%
% EBITDA / ventas	13,0%	9,6%	3,4%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	(24)	(91)	-73,6%
Gastos financieros netos	(351)	(524)	-33,0%
Resultado antes de impuestos	2.542	1.096	131,9%
Resultado consolidado después de impuestos	1.738	754	130,5%
Deuda financiera neta (4)	12.031	24.426	-50,7%
Número medio de personas empleadas	748	741	0,94%

- (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 menos efectivo y otros activos líquidos equivalentes menos inversiones financieras corrientes y no corrientes.*

Resaltar, respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, **el incremento del EBITDA y del resultado consolidado después de impuestos en un 45,6% y 130,5%, respectivamente.**

La deuda financiera neta del Grupo ha disminuido en el primer trimestre de 2016 respecto a la existente al finalizar el mismo periodo del ejercicio anterior en 12,4 millones de euros (con una reducción de 9,1 millones de euros en los últimos nueve meses de 2015 y de **3,3 millones de euros en el primer trimestre de 2016**, respectivamente), reducción que supone un 50,7% de la deuda financiera neta y que ha sido factible gracias al EBITDA generado y a una mejora continuada en la gestión del capital circulante neto.

1.2 Análisis de los resultados

Para una adecuada interpretación de los resultados consolidados del primer trimestre del ejercicio 2016 debería considerarse lo siguiente:

1. Se ha registrado un satisfactorio crecimiento en las **ventas** en comparación con el ejercicio anterior (7,8%). Ver en 1.3 la evolución de las ventas externas por línea de negocio.
2. La mejora del **margen bruto en porcentaje** (del 39,9% al 40,5%) obedece fundamentalmente a razones de mix de productos y negocios. Específicamente, considérese más adelante lo indicado en relación a 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.
3. Los **gastos de personal**, incluyendo indemnizaciones, ascienden a 11,3 millones de euros, cifra ligeramente inferior al mismo periodo trimestral del ejercicio 2015, y la plantilla media a 748 personas. El gasto por indemnizaciones asciende a 51 miles de euros.
4. Como consecuencia del mencionado crecimiento de ventas y de margen bruto y un severo control de gastos, el **EBITDA** ha aumentado en 1,3 millones de euros, un 45,6%, pasando de 2.860 a 4.165 miles de euros. El **porcentaje de EBITDA / ventas** del Grupo se ha situado en un 13,0%, 3,4 puntos superior respecto al porcentaje de 9,6% alcanzado en el mismo periodo del año anterior.
5. Por su parte, el **EBIT** ha aumentado en 1,2 millones de euros, pasando de 1.711 a 2.917 miles de euros, con un aumento de 0,1 millones de euros en las amortizaciones.
6. Con la reducción de la deuda financiera neta anteriormente mencionada, los **gastos financieros netos** del Grupo han sido inferiores a los registrados en el mismo periodo del año anterior (pasando de 524 a 351 miles de euros).

7. El **beneficio antes de impuestos**, que asciende a 2.542 miles de euros (frente a 1.096 miles de euros en el periodo anterior), se ha visto ligeramente penalizado por el registro de **deterioros contables** por importe de 24 miles de euros, sin efecto en los flujos de efectivos del periodo, en relación con elementos clasificados como “Inversiones inmobiliarias”.
8. La **tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades** se sitúa en un 31,6%.

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos del primer trimestre del ejercicio 2016** asciende a 1.738 miles de euros (754 miles de euros en el primer trimestre del año anterior).

A 31 de marzo de 2016 el ratio Deuda financiera neta / EBITDA interanual de los últimos doce meses asciende a 0,66x con una deuda financiera neta de 12.031 miles de euros y un EBITDA interanual de los últimos doce meses de 18.171 miles de euros.

1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio

CONCEPTO	31/03/2016	31/03/2015	VARIACIÓN
Máquinas expendedoras	11.762	9.679	21,5%
Medios de pago electrónicos	8.670	8.487	2,2%
Tecnología y sistemas de seguridad	11.591	11.527	0,6%
TOTAL	32.023	29.693	7,8%

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 un aumento del 21,5% en comparación con la cifra del año anterior.

Tabaco

Las ventas han sido moderadamente superiores a las del ejercicio anterior, con un descenso de actividad en este negocio en España. En general, las ventas en los otros mercados europeos han evolucionado positivamente. Respecto a Italia, tras un periodo de contracción, al objeto de incrementar la cuota de mercado en Italia, se está comercializando una nueva máquina específica para dicho país.

En este nicho de mercado de máquinas expendedoras de tabaco, continuamos siendo la compañía líder del mercado europeo y el referente para las grandes compañías tabaqueras multinacionales.

Vending

En los ejercicios 2014 y 2015, las ventas aumentaron de forma significativa en un 33,4% y 13,8%, respectivamente. Dichos incrementos se justificaron principalmente por el éxito de los nuevos productos presentados así como por el aumento de la base de clientes en diferentes mercados geográficos (satisfactorios crecimientos en Reino Unido, Francia, Alemania, resto de centro de Europa, España y en países del este de Europa).

Ahora, en el primer trimestre del ejercicio 2016 se ha registrado un crecimiento del 28,7% en comparación con la cifra del año anterior, destacando comparativamente una mayor actividad en España y en otros mercados fuera de la Unión Europea como Kazajistán, Oriente Medio (con la feria de restauración Gulf Food en Dubai) o China, entre otros. Asimismo, recientemente, NIVO (National Independent Vending Operators), con más de 280 operadores de vending asociados, ha galardonado a Coffetek, marca del Grupo Azkoyen en el mercado británico, como mejor proveedor de sistemas de vending del ejercicio 2015, un reconocimiento que ya obtuvo en 2013.

El Grupo sigue dedicando importantes recursos para la renovación de su gama de productos de vending que permitan (i) la incorporación de nuevas tecnologías, (ii) una mejora de la eficiencia operativa de las máquinas de vending para su operador, (iii) una excelencia en soluciones de café y (iv) nuevas aplicaciones en “catering y retail”.

Respecto al continente americano, Azkoyen Andina, SAS, domiciliada en Zona Franca Internacional de Pereira (Colombia) y cuya actividad es la fabricación y comercialización de máquinas de vending, funciona como centro de operaciones para el mismo. En el primer trimestre, dicha sociedad filial ha recibido el reconocimiento “Invest in Pereira”, por la positiva labor realizada en la región. Por otra parte, pensando en fortalecer las ventas en dicho mercado y en otros en vías de desarrollo, se ha desarrollado una nueva máquina de vending caliente “free standing” denominada “Zintro”, cuya comercialización está comenzando. Continuando con el plan de expansión, en abril de 2016, el Grupo ha participado por primera vez en la feria NAMA de Chicago, con el objetivo de introducir sus máquinas expendedoras de café en Estados Unidos. Además, se ha certificado la planta colombiana y sus máquinas de vending con el fin de comercializarlas en Brasil.

En marzo de 2016, Button Gourmet – “The open restaurant”, la innovadora máquina de autoservicio fabricada por Azkoyen, ha sido seleccionada por la revista Actualidad Económica como una de las 100 mejores ideas del año en su 37ª edición para la categoría “Alimentación y Bebidas”. Este sistema es un punto de venta automatizado que aúna tecnología y servicio las 24 horas del día. Actualmente, continúan determinadas pruebas piloto, que permitirán delimitar las siguientes acciones.

Es de destacar por su relevancia que, en octubre 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”, con una duración inicial de 16 meses, por un valor (antes de impuestos) de 5.269 miles de euros. Un 5,8% de los ingresos de Vending devengados en el primer trimestre de 2016 están relacionados con el mencionado contrato.

Medios de pago electrónicos, industriales y para vending

Las ventas han aumentado un 2,2% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

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

Las ventas han aumentado un 6,3% respecto al ejercicio anterior, con una estabilización 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.

Respecto a los medios de pago para automatización de servicios, en la reciente feria Intertraffic, Amsterdam, 5-8 abril 2016, tres nuevos productos fueron presentados: (i) el RBH-500, el reciclador de billetes más rápido del mercado; (ii) el RCH 8, el reciclador de monedas más versátil y rápido de su categoría y (iii) el Combo MID 2030, un conjunto de reciclaje de monedas compacto, de reducido volumen y seguro.

En el segmento del retail (o venta minorista), tras importantes esfuerzos en materia de I+D, los recursos del Grupo se concentran en su nuevo sistema de pago automático, "Cashlogy POS1000", que permite reducir a la mitad el tiempo de cobro y refuerza la seguridad de las transacciones al detectar fraudes. La nueva generación de "Cashlogy" permite el reciclaje de ocho tipos de monedas y su velocidad de aceptación alcanza las 3,5 monedas por segundo mientras que la devolución asciende a 28 monedas por segundo. Acepta billetes de entre 5 y 200 euros a una velocidad de 1 billete por segundo.

Con este producto se refuerza la apuesta por los sistemas de pago automáticos más seguros, encaminados a evitar los descuadres de caja y los pequeños hurtos, así como a detectar los billetes falsos. "Cashlogy POS1000" supone una evolución de los modelos "POS15" y "POS20", con mayores prestaciones y un precio contenido, que permitirán la "democratización" de los dispositivos automatizados de manejo de efectivo en el segmento del Retail. Panaderías, pescaderías, farmacias, bares y restaurantes son tipos de establecimiento en los que se está colocando de forma intensiva.

Su comercialización se está llevando a cabo intensamente en España, así como, en menor medida, 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, a lo largo del presente ejercicio 2016, se van a intensificar las acciones y medios comerciales en Francia, Italia y Alemania. Asimismo, de forma progresiva, se está acometiendo el desarrollo del "Cashlogy POS1000" para otras divisas "no euro".

Un 19,6% de los ingresos de Medios de pago industriales del primer trimestre de 2016 están relacionados con medios de pago para retail o "Cashlogy". Sus ventas han aumentado un 59,6% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Respecto a inversiones en activos materiales, en este primer trimestre del ejercicio, cabe destacar la adquisición e instalación en la planta de Peralta (Navarra), de una nueva línea SMD y de otros elementos relacionados, por un importe total de unos 0,6 millones de euros, con objeto de aumentar la polivalencia y la eficiencia de la sección de tarjetas electrónicas, que abastece a Medios de pago electrónicos y a Máquinas expendedoras.

Medios de pago para máquinas de vending, Coges

Las ventas han disminuido un 2,2% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. En torno al 60% de las ventas de nuestra empresa italiana de medios de pago para vending, Coges, que es el líder europeo en sistemas cashless de entorno cerrado, se realizan en el mercado italiano. Conforme a los planes en vigor, dentro y fuera de Italia, en el conjunto del ejercicio 2016, se prevé corregir la mencionada desviación negativa del primer trimestre y alcanzar un moderado crecimiento en ventas en el conjunto del ejercicio 2016 respecto al ejercicio anterior.

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, en marzo de 2015, se constituyó Coges Mobile Solutions, SRL (participada en un 51% por Coges), cuyo principal objetivo es la comercialización mediante licencias de 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 ya disponible para los sistemas operativos Android e iOS.

En febrero de 2016, “Pay4Vend” ha sido galardonada con el premio francés ProdiaPlus, por su carácter innovador, después de que una comisión interna dedicada a los sistemas de pago comparase diversas propuestas presentes en el mercado. Asimismo, en el primer trimestre del presente ejercicio, en Italia, el número de máquinas de vending conectadas y de usuarios activos de “Pay4Vend” ha evolucionado positivamente, con la colaboración de una gran cuenta. Continúan los esfuerzos en materia de desarrollo técnico y comercial. En la parte restante del presente ejercicio, se espera acelerar su implementación en Reino Unido, Francia y España, principalmente, con la involucración respectiva de otras grandes cuentas en dichos países.

En el ejercicio 2015, se aprobó en Italia una nueva legislación fiscal sobre transmisión telemática de datos y control en máquinas expendedoras o vending a partir del 1 de enero de 2017, que está requiriendo la definición de un reglamento técnico de desarrollo aplicable en el sector. En este sentido, conforme a la información disponible, Coges está perfeccionando una solución, conectada con otros productos suyos instalados en las máquinas de vending, que facilitará a sus operadores la extracción y transmisión de datos desde cada máquina expendedora a las autoridades fiscales. Será presentada al mercado en la feria europea de referencia del sector del vending, Venditalia, Milán, 4-7 Mayo de 2016.

Tecnología y sistemas de seguridad, Subgrupo Primion

Respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, las ventas y el margen bruto han crecido un 0,6% y un 6,4%, respectivamente. Por sociedades, las ventas crecen en Alemania (5,4%), a través de Primion Technology, AG., y en Benelux (0,2%); y decrecen en España (-18,2%) y Francia (-12,0%). Al igual que en los últimos trimestres del ejercicio anterior, la notable mejoría indicada del margen bruto en el Subgrupo Primion es el resultado buscado de un mix diferente de proyectos, con mejor rentabilidad, más orientado a soluciones propias y con una menor integración de productos y subcontratas de terceros, junto a mejoras de eficiencia en su gestión.

El Subgrupo Primion continúa impulsando el desarrollo de sus productos y soluciones. En febrero de 2016, en el Salón Internacional de la Seguridad Sicur de Madrid, se presentó una innovadora familia de terminales móviles de acceso, horario, presencia y seguridad - primera del mercado con sus características - denominada "MATS 1500". Por otra parte, el Subgrupo Primion presentará su nueva familia de terminales "ADT 11xx" en la feria de seguridad de Essen, Septiembre 2016.

A 31 de marzo de 2016 la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 27,2 millones de euros, un 4,9% más que a la misma fecha del año anterior.

A dicha fecha, la participación en Primion Technology, AG asciende a un 92,7%.

2. Principales perspectivas

En febrero de 2016, la Comisión Europea rebajó levemente su previsión de crecimiento de la zona euro, que será del 1,7% para 2016 y del 1,9% para 2017, debido a riesgos tales como la desaceleración de las economías emergentes, en particular de China, mientras que para el conjunto de la Unión Europea el aumento será del 1,9% y del 2,0%, respectivamente.

El Grupo Azkoyen sigue comprometido en impulsar la innovación, aumentar la eficiencia de sus negocios y operaciones y en mantener un severo control de gastos.

En enero de 2016 culminó la implementación de determinados cambios organizativos internos, que contribuirán a alcanzar, entre otros, los siguientes objetivos fundamentales: (i) reorganización para crecer, (ii) fortalecimiento del enfoque al cliente y anticipación de tendencias de mercado, (iii) potenciación de la visión estratégica a medio y largo plazo así como (iv) la mejora de la contribución de los nuevos productos a los ingresos y márgenes. Las principales decisiones adoptadas fueron:

- creación de dos Direcciones Corporativas Comerciales que, respectivamente, coordinan las ventas, la postventa y el CRM de los diferentes negocios de (i) Máquinas expendedoras y (ii) Medios de pago electrónicos,
- constitución de una Dirección Corporativa de Estrategia e Innovación que lidera las áreas de marketing e I+D,
- definición y puesta en marcha de una oficina de gestión de proyectos (PMO) que, bajo la coordinación de la Dirección Corporativa de Organización y Calidad, desarrolla métodos de gestión, cualifica a los jefes de proyectos, gestiona la paleta de proyectos y consolida y reporta el estado mensual de los mismos,
- fortalecimiento del Subgrupo Primion con la incorporación de la figura de un CTO (Chief Technology Officer) a su dirección local.

Tras el primer trimestre, para el conjunto del ejercicio 2016, considerando la calendarización de determinados proyectos en curso y otros aspectos, se espera (i) un moderado incremento de los ingresos por ventas y (ii) un porcentaje de EBITDA / ventas similar al del ejercicio 2015 (que se situó en un 13,3%), con determinados incrementos de gastos fijos, principalmente comerciales y de I+D. 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, con un presupuesto agregado para el ejercicio 2016 de 4,6 millones de euros (2,5 millones de euros de cifra real en el ejercicio 2015). Asimismo, continuará el proceso de desapalancamiento y de reducción de deuda financiera.