

**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 2018**

Índice Informe de Gestión Consolidado

1.	<i>Evolución de los negocios en el primer trimestre del ejercicio 2018</i>	2
	1.1 <i>Información financiera relevante</i>	2
	1.2 <i>Análisis de los resultados</i>	3
	1.3 <i>Evolución de las ventas por línea de negocio</i>	5
2.	<i>Principales perspectivas</i>	11
3.	<i>Medidas alternativas del rendimiento (APM)</i>	11

1. Evolución de los negocios en el primer trimestre del ejercicio 2018

En el primer trimestre del ejercicio 2018, la cifra de negocios y el EBITDA consolidado del Grupo han experimentado una reducción del 0,7% y un aumento del 0,6%, respectivamente, en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior. Es de destacar que, de la cifra de negocios del Grupo del primer trimestre del ejercicio 2018, un 17,3% de la misma se dirige a España, un 78,3% al resto de la Unión Europea y un 4,4% a otros países; porcentajes que muestran el carácter internacional del Grupo Azkoyen.

1.1 Información financiera relevante

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen a 31 de marzo de 2018, comparados con los del mismo periodo trimestral del ejercicio 2017, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

CONCEPTO	31/03/2018	31/03/2017	VARIACIÓN
Importe neto de la cifra de negocios	32.935	33.153	-0,7%
Margen bruto (1)	14.287	14.430	-1,0%
% Margen bruto / ventas	43,4%	43,5%	-0,1%
Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	(10.317)	(10.507)	-1,8%
Gasto por insolvencias	-	(93)	-100,0%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(48)	(75)	-36,0%
Resultado neto de explotación (EBIT) (2)	3.922	3.755	4,4%
Amortizaciones	(1.019)	(1.157)	-11,9%
Resultado bruto de explotación 'antes de amortización' (EBITDA) (3)	4.941	4.912	0,6%
% EBITDA / ventas	15,0%	14,8%	0,2%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	(10)	(11)	-9,1%
Gastos financieros netos	(22)	(194)	-88,7%
Resultado antes de impuestos	3.890	3.550	9,6%
Resultado consolidado después de impuestos	2.806	2.423	15,8%
Excedente financiero neto (deuda financiera neta) (4)	7.144	(2.344)	-404,8%
Número medio de personas empleadas	789	791	-0,3%

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

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

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

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

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

Respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, cabe resaltar **el incremento del resultado consolidado después de impuestos en un 15,8%, habiendo terminado en 2.806 miles de euros.**

El Grupo continúa con una elevada conversión de EBITDA en caja. **La generación de excedente financiero neto del Grupo a lo largo de los últimos doce meses ha ascendido a 9.488 miles de euros, 5,7 millones de euros en los últimos nueve meses de 2017** (tras destinar 3,3 millones de euros a pagos por dividendos y 2,6 millones de euros a pagos por adquisiciones de minoritarios del Subgrupo Primion) **y 3,8 millones de euros en el primer trimestre de 2018**; pasando de (i) 2.344 miles de euros de deuda financiera neta al cierre del primer trimestre del ejercicio anterior a (ii) **7.144 miles de euros de excedente financiero neto a 31 de marzo de 2018**, lo que permite estar en disposición de abordar planes de crecimiento inorgánico.

Tras las citadas adquisiciones de minoritarios, la Sociedad dominante se convirtió en el accionista único del Subgrupo Primion, lo que va a posibilitar profundizar en su control y en la generación de sinergias. Para una explicación más detallada, véanse las Notas 2.2.b) y 13 de la memoria consolidada correspondiente al ejercicio anual terminado el 31 de diciembre de 2017.

1.2 Análisis de los resultados

Para una adecuada interpretación de los resultados consolidados del primer trimestre del ejercicio 2018 debería considerarse lo siguiente:

1. Se ha registrado un ligero decrecimiento en las **ventas netas** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior (-0,7%), incluyendo:
 - un crecimiento de (i) **Vending Systems** (+3,8%) y,
 - por el contrario, una reducción en (ii) **Payment Technologies** (-2,7%) y (iii) **Time & Security** (-2,5%).
 - No obstante, respecto a **Time & Security**, se ha registrado un aumento en la entrada de pedidos de clientes del 4,7%, hasta 13,4 millones de euros. Tras lo anterior, al cierre del primer trimestre del ejercicio 2018 su cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 34,1 millones de euros, un 16,9% más respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

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

2. El **margen bruto en porcentaje se mantiene muy similar** (del 43,5% en el mismo periodo del ejercicio anterior al 43,4% actual) pese al diferente mix de negocios y productos (con menores ventas de **Payment Technologies** y de **Time & Security** y, asimismo, mayor actividad de **Vending Systems**, cuya marginalidad bruta es tradicionalmente inferior). Específicamente, considérese más adelante lo indicado en relación con la línea de negocio de **Time & Security**, con una estrategia comercial orientada en los últimos años a proyectos de mayor rentabilidad. Se continúa trabajando en la implantación de iniciativas de mejora en las áreas de operaciones y compras.
3. Los **gastos de personal**, incluyendo indemnizaciones y otros, ascienden a 12,3 millones de euros y la plantilla media a 789 personas; esta última cifra ligeramente inferior a la del primer trimestre del ejercicio anterior (-0,3%). Estos gastos se presentan en lo relativo a actividades productivas, minorando el “Margen bruto” y, para el resto, en “Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado”. Por otra parte, el gasto por indemnizaciones ha ascendido a 48 miles de euros.
4. Los **gastos fijos, netos de trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado**, ascienden a 10,3 millones de euros, con una reducción respecto al mismo periodo del ejercicio anterior de 190 miles de euros (un 1,8% menos).
5. El **EBITDA** asciende a 4.941 miles de euros (frente a 4.912 miles de euros en el primer trimestre de 2017), un 0,6% más, tras la mencionada reducción de determinados gastos fijos y, asimismo, de un mejor comportamiento de la morosidad. El **porcentaje de EBITDA/ ventas** del Grupo se ha situado en un 15,0%, 0,2 puntos superior al porcentaje de 14,8% alcanzado en el mismo periodo del ejercicio 2017.
6. Por su parte, el **EBIT** ha aumentado en 167 miles de euros, un 4,4% más respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, pasando de 3.755 a 3.922 miles de euros, con una reducción de 0,1 millones de euros en las amortizaciones.
7. Los **gastos financieros netos** son inferiores a los registrados en el mismo periodo del ejercicio anterior (pasando de 194 a 22 miles de euros), un 88,7% menos.
8. El **beneficio antes de impuestos** asciende a 3.890 miles de euros (frente a 3.550 miles de euros en el primer trimestre de 2017), un 9,6% superior.
9. La **tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades** se sitúa en un 27,9% (31,7% en el mismo periodo de 2017).

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos del primer trimestre del ejercicio 2018** asciende a 2.806 miles de euros (2.423 miles de euros en el mismo periodo del ejercicio 2017), **un 15,8% superior**.

1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio

CONCEPTO	31/03/2018	31/03/2017	VARIACIÓN
Vending Systems (Máquinas expendedoras)	10.486	10.105	3,8%
Payment Technologies (Medios de pago electrónicos)	9.993	10.267	-2,7%
Time & Security (Tecnología y sistemas de seguridad)	12.456	12.781	-2,5%
TOTAL	32.935	33.153	-0,7%

Datos en miles de euros

Vending Systems

El volumen de ingresos por ventas de **Vending Systems** o máquinas expendedoras de tabaco y vending ha experimentado un aumento del 3,8% en comparación con la cifra del mismo periodo del año anterior.

Tabaco

Representa un porcentaje inferior al 25% de los ingresos de **Vending Systems**. Tras la fuerte contracción de ventas en este segmento en el ejercicio 2017, las ventas de este segmento en el primer trimestre del ejercicio 2018 han registrado un significativo aumento del 24,2% respecto del mismo periodo del año anterior, con un crecimiento de los volúmenes de los pedidos en los diferentes mercados geográficos. En este nicho de mercado de máquinas expendedoras de tabaco, continuamos siendo una compañía relevante del mercado europeo y el referente para las grandes compañías tabaqueras multinacionales, con diversos proyectos en curso en la actualidad.

Vending

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

En los cuatro últimos ejercicios la tasa de crecimiento anual compuesto de las ventas ascendió a un 13,3%, 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).

En el primer trimestre del ejercicio 2018 se ha registrado un 0,9% de descenso en las ventas en comparación con la cifra del mismo periodo del ejercicio anterior. De forma resumida, el citado porcentaje (-0,9%) se explica por lo siguiente: +5,1% por el incremento (a tipo de cambio ajustado) en la actividad principal de máquinas expendedoras de vending, destacando el buen comportamiento en Reino Unido y, en menor medida, en España y Francia, (ii) -1,3% por el efecto tipo de cambio (con un 2,7% de devaluación de la libra esterlina en el tipo de cambio medio trimestral en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior) y (iii) -4,7% por los menores suministros de terminales automatizados de paquetería domiciliaria en España para un cliente, que se explica a continuación.

Coffetek, Ltd., participada al 100% por Azkoyen, S.A., está domiciliada en Bristol (Reino Unido) y tiene 67 empleados. Su actividad incluye el diseño, fabricación y comercialización de máquinas de café profesional y de vending caliente. En el primer trimestre del ejercicio, sus ventas en libras esterlinas han sido un 9,0% superiores a las del mismo periodo del año 2017. Más de un 89% de sus ventas totales se han generado en libras esterlinas para su mercado doméstico del Reino Unido y, el resto, se dirigen a otros mercados.

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

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

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

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

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

Por otro lado, ha empezado la instalación en los parques de atracciones de Vietnam Vinpearl de máquinas del modelo Palma Xtra Drinks, expendedora de gran capacidad, proyecto que continuará a lo largo del 2018. El Grupo Azkoyen está reforzando su presencia en el mercado asiático con la instalación de sus máquinas en Vietnam en lugares estratégicos como las universidades privadas RMIT y BUV de Hanoi, en la embajada francesa, en la televisión nacional VTV y en una importante cadena de supermercados de Saigón, entre otros.

Respecto al continente americano, Azkoyen Andina, SAS, domiciliada en Zona Franca Internacional de Pereira (Colombia), funciona como centro de operaciones para el mismo. Por otra parte, cabe resaltar la constitución en febrero de 2017 de la sociedad dependiente Azkoyen USA INC. (que permitirá desarrollar la actividad comercial de máquinas expendedoras automáticas de café profesional y de vending en los Estados Unidos de América), domiciliada en Charlotte, Carolina del Norte. Asimismo, se ha participado por tercer año consecutivo en la feria "The NAMA Show", en Las Vegas, 21-23 de marzo de 2018. Recientemente, de cara a dicho mercado estadounidense, se ha obtenido una certificación UL de las máquinas de café espresso Vitro S5 y Vitale, lo que va a impulsar la comercialización de los mencionados modelos. Finalmente, cabe resaltar un pedido de Nestlé para dicho mercado estadounidense, de unos 0,6 millones de euros, para trabajos de ingeniería iniciados en el segundo semestre de 2017 y el posterior suministro (que tendrá lugar tras la obtención de un certificado UL actualmente en curso) de nuestras máquinas modelo Excel (orientadas a ofrecer un alto grado de productividad en restauración en picos de demanda, permitiendo la preparación simultánea de hasta 2 jarras de café y una de agua caliente).

A finales de 2015, se formalizó por parte de S.E. Correos y Telégrafos, S.A. (Correos) la contratación a favor de la Sociedad dominante de un lote consistente en el suministro, instalación, mantenimiento y monitorización de terminales automatizados de paquetería domiciliaria, denominados HomePaq, que se extiende hasta junio de 2018. Fundamentalmente, el suministro fue realizado en el ejercicio 2016 y en el primer trimestre del ejercicio 2017. Por ello, el porcentaje de los ingresos de Vending relacionados con el mencionado contrato y otros servicios a Correos decreció de un 7,0% en el primer trimestre de 2017 a un 2,3% en el mismo periodo de 2018.

Payment Technologies

Incluye medios de pago industriales y para vending. Las ventas han disminuido un 2,7% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

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

Las ventas han aumentado un 9,6% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con (i) un óptimo crecimiento del 78,9% en el segmento del retail (que se explica más adelante) y, por el contrario, (ii) un decrecimiento del 16,6% en las ventas agregadas de medios de pago para gaming (destacando el colapso del mercado italiano de máquinas "AWP - Amusement with Prize") 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, el Grupo Azkoyen ha presentado sus innovadores sistemas de gestión del efectivo en "Intertraffic" (feria líder en tecnologías para infraestructuras, gestión de tráfico, seguridad vial y aparcamientos), Amsterdam, 20-23 marzo 2018, incluyendo: el reciclador de billetes RBH500 o los recicladores de monedas RCH8, Combo T y Combo MID2030. Este último ha superado recientemente las últimas pruebas antifraude y ha recibido el visto bueno de la Comisión Europea en lo relativo a autenticación de monedas euro y rechazo de todas las falsificaciones conocidas.

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.

Respecto a lo anterior, tras pruebas intensivas exitosas, cabe aún destacar, el lanzamiento en la feria mundial del comercio minorista, "Euroshop, Retail Trade Fair", en Dusseldorf, en el año 2017, de la nueva serie mejorada del producto Cashlogy, llamada "POS1500" (que reemplazó al anterior "POS1000"), con una excelente acogida. Entre otros aspectos, amplía su accesibilidad con la incorporación de un nuevo módulo de billetes abatible y, asimismo, su conectividad a todos los sistemas operativos más frecuentes en los comercios de todo el mundo incluyendo, además de Windows, a Android, iOS y Linux; esto último con el modelo "POS1500x". Al igual que su predecesor, incorpora las tecnologías más innovadoras, posicionándose como uno de los dispositivos más fiables del mercado, con mejores prestaciones y desempeño y un precio contenido. Dichos aspectos posibilitarán continuar con su colocación progresiva en establecimientos de venta minorista como panaderías, pescaderías, farmacias, bares y restaurantes. Recientemente, el Cashlogy "POS1500x" ha sido presentado en "Europain 2018", París, 3-6 de febrero, salón internacional orientado a profesionales del sector panadería-repostería. De forma progresiva, se está acometiendo el desarrollo del Cashlogy para otras divisas "no euro". Respecto a esto último, en febrero de 2018, el módulo de billetes del Cashlogy "POS1500" ha sido homologado por el Banco de Inglaterra, tras haber demostrado su efectividad rechazando las falsificaciones conocidas de billetes de Inglaterra, Escocia e Irlanda del Norte.

Un 44,7% de los ingresos de medios de pago industriales están relacionados con medios de pago para retail o Cashlogy. En el primer trimestre del ejercicio 2018, sus ventas han aumentado un 78,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. La comercialización del Cashlogy "POS1500" se está llevando a cabo intensamente en España y Portugal, así como, en menor medida aún, en Italia y Francia, entre otros. Se están realizando pruebas y negociando nuevos acuerdos de distribución en otros países de la Unión Europea y fuera de ésta. Conforme a los planes definidos, se implementarán nuevas iniciativas que permitan asegurar: (i) el acceso a nuevos canales de distribución y mercados geográficos, (ii) la generación de ingresos recurrentes y (iii) la satisfacción y fidelización de los clientes, entre otros.

Medios de pago para máquinas de vending, Coges

En el primer trimestre de 2018, las ventas se han reducido un 14,4% respecto al mismo periodo de 2017; cuando, por el contrario, aumentaron un 30,8% respecto al mismo periodo de 2016 (en parte por efectos positivos derivados de la entrada en vigor de una nueva legislación fiscal en Italia, que se explica más adelante). En torno al 69% 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 citado mercado italiano.

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

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

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

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

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

Por otra parte, están en curso en el ejercicio 2018 otros proyectos innovadores relacionados con el desarrollo de plataformas “Machine to Machine” (M2M) y aplicaciones de Internet of Things (IOT), que aportarán valor añadido al hardware de Coges y que, asimismo, contribuirán a la generación de ingresos recurrentes. Dichas nuevas soluciones se presentarán en breve en la feria europea de referencia del sector del vending, Venditalia 2018, Milán, 6-9 junio.

Time & Security, Subgrupo Primion

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

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, junto a mejoras de eficiencia en su gestión.

En el primer trimestre del ejercicio 2018, las ventas han decrecido un 2,5% respecto al mismo periodo trimestral del ejercicio anterior. No obstante, considérese que la Semana Santa (que implica una minoración en la actividad de ejecución de proyectos de **Time & Security**) se adelantó este año al mes de marzo. Por otra parte, cabe destacar un aumento en la entrada de pedidos de clientes del 4,7%, hasta 13,4 millones de euros. Tras lo anterior, a 31 de marzo de 2018 la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 34,1 millones de euros, un 16,9% más que en el mismo trimestre del ejercicio anterior. Las ventas crecen en Francia (6,9%) y en Benelux (1,8%) y decrecen en Alemania (-3,3%) y en España (-22,7%).

Por otra parte, tras los significativos aumentos registrados en los últimos ejercicios, en el primer cierre trimestral del ejercicio 2018, el margen bruto en porcentaje ha crecido ligeramente (0,9 puntos superior al porcentaje alcanzando en el mismo periodo del ejercicio anterior).

Se continúa impulsando el desarrollo de sus productos y soluciones. Respecto a los terminales de tiempo y presencia, cabe destacar (i) la estrategia de desarrollo y comercialización de una plataforma común (con las nuevas gamas ADT11xx y 1200) y (ii) la renovación tecnológica de otros terminales con demanda comercial (como el DT1000). Respecto al software, entre otros, se están dedicando notables esfuerzos a la renovación de la interfaz gráfica de usuario o “GUI” para proporcionar una experiencia más satisfactoria. Paralelamente, sigue evolucionándose el programa de gestión de visitas “prime Visit”, con nuevos procesos de seguridad y, asimismo, su disponibilidad en más idiomas (10 en total), permitiendo la gestión de visitas de una forma profesional, rápida y eficiente. Cabe resaltar asimismo la integración, que se llevó a cabo en el ejercicio 2017, de los sistemas de cierre mecatrónicos de Opertis, GmbH (adquirida en octubre de 2016) en el sistema “PKT” de control de acceso de Primion. Por otra parte, recientemente, el Subgrupo Primion ha presentado una aplicación, denominada “prime Mobile”, para la gestión del tiempo y la asistencia en el lugar de trabajo, que permite al trabajador acceder a sus horarios laborales, comunicar una ausencia, fichar o comprobar sus balances de horas, vacaciones, etc. Todo ello con la comodidad de hacerlo desde cualquier lugar. A su vez, los jefes de equipo podrán tener acceso a un resumen claro de la actividad y aprobar rápidamente cualquier solicitud recibida. Esta aplicación web está disponible en varios idiomas y adaptada para ser usada en dispositivos móviles (Android, iOS, y Windows).

2. Principales perspectivas

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

El Grupo Azkoyen sigue comprometido en impulsar el crecimiento de las ventas y la innovación, manteniendo la eficiencia de sus operaciones y el control de los gastos. Respecto a la innovación, en el primer trimestre del ejercicio 2018, los gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo representan un 7,7% del importe neto de la cifra de negocio consolidada (7,6% en el primer trimestre del ejercicio 2017).

Tras el primer trimestre, para el conjunto del ejercicio 2018, de conformidad con los planes en curso, se espera (i) un moderado incremento de los ingresos por ventas y (ii) un EBITDA (en términos absolutos) ligeramente superior al del ejercicio 2017, 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 2018 de 5,5 millones de euros (3,6 millones de euros de cifra real en el ejercicio 2017).

3. Medidas alternativas del rendimiento (APM)

La información financiera consolidada del Grupo Azkoyen contiene magnitudes y medidas preparadas de acuerdo con la normativa contable aplicable, así como otras medidas denominadas Medidas alternativas del rendimiento (en adelante también APM). Las APM se consideran magnitudes “ajustadas” respecto de aquellas que se presentan de acuerdo con NIIF-UE y, por tanto, deben ser consideradas por el lector como complementarias, pero no sustitutivas de éstas. Las APM son importantes para los usuarios de la información financiera porque son las medidas que utiliza la Dirección de Azkoyen, S.A. para evaluar, entre otros, su rendimiento financiero o la situación financiera en la toma de decisiones financieras, operativas o estratégicas del Grupo. A estos efectos la definición y reconciliación de estas medidas se proporciona en la página web corporativa de la Sociedad dominante (<http://www.azkoyen.com/accionistas-inversores/informacion-financiera>).