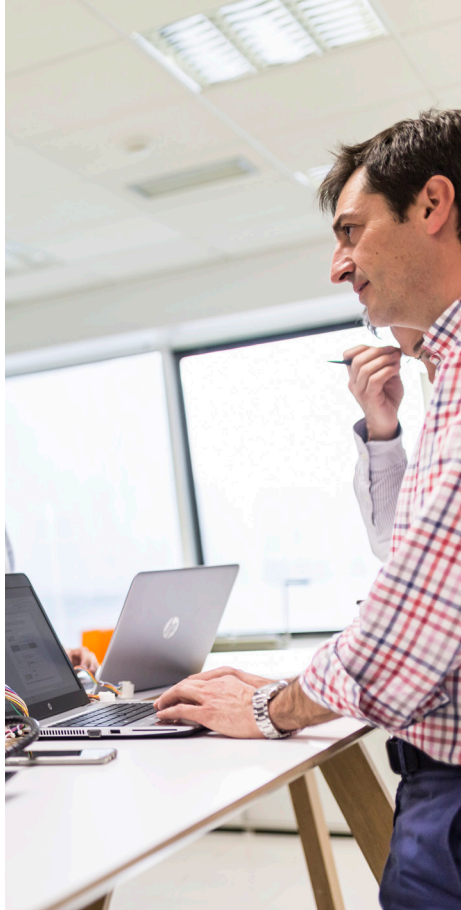


# 2019

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 2019





# 0

## Índice Informe de Gestión Consolidado

<b>1.</b> Evolución de los negocios en el primer trimestre del ejercicio 2019	2
<b>1.1</b> Información financiera relevante	3
<b>1.2</b> Análisis de los resultados	6
<b>1.3</b> Evolución de las ventas por línea de negocio	8
<b>2.</b> Principales perspectivas	14
<b>3.</b> Medidas alternativas de rendimiento (APM)	15



# 1

## Evolución de los negocios en el primer trimestre del ejercicio 2019

En el primer trimestre del ejercicio 2019, la cifra de negocios consolidada ha experimentado un aumento del 7,2% 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 2019, un 17,5% de la misma se dirige a España, un 79,0% al resto de la Unión Europea y un 3,5% 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 31 de marzo de 2019, comparados con los del mismo periodo trimestral del ejercicio 2018, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

Concepto	31/03/2019	31/03/2018	Variación
Importe neto de la cifra de negocios	35.296	32.935	7,2%
Margen bruto (1)	15.389	14.287	7,7%
% Margen bruto / ventas	43,6%	43,4%	0,2%
Gastos fijos	(11.095)	(10.486)	5,8%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	142	169	-16,0%
Gasto por insolvencias	(77)	-	n/a
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(90)	(48)	87,5%
Resultado neto de explotación (EBIT) (2)	4.269	3.922	8,8%
Amortizaciones	(1.586)	(1.019)	55,6%
<b>Resultado bruto de explotación 'antes de amortización' (EBITDA) (3) (*)</b>	<b>5.855</b>	<b>4.941</b>	<b>18,5%</b>
% EBITDA / ventas	16,6%	15,0%	1,6%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	-	(10)	-100,0%
Gastos financieros netos	(18)	(22)	-18,2%
Resultado antes de impuestos	4.251	3.890	9,3%
<b>Resultado consolidado después de impuestos</b>	<b>3.043</b>	<b>2.806</b>	<b>8,4%</b>
<b>Excedente financiero neto (4) (*)</b>	<b>3.775</b>	<b>7.144</b>	<b>-47,2%</b>
Número medio de personas empleadas	807	789	2,3%

(\*) La primera aplicación de NIIF 16 – Arrendamientos a partir de 1 de enero de 2019 afecta fundamentalmente al EBITDA y al excedente financiero neto. A 31/03/2019, excluyendo los efectos de NIIF 16, el EBITDA y el excedente financiero neto ascenderían a 5.248 y 9.737 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 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 6,2 millones de euros y activos por derecho de uso por el mismo importe.

Como consecuencia de la nueva norma, en el primer trimestre del ejercicio 2019, el EBITDA ha aumentado en 607 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 31 de marzo de 2019, el balance de situación consolidado incluye pasivos por arrendamiento por importe de 5.962 miles de euros. Asimismo, los activos por derecho de uso ascienden a un importe muy similar (incluyendo unos 3,9 y 2,1 millones de euros en relación con inmuebles y vehículos, respectivamente).

Asimismo, la evolución del excedente financiero neto en los últimos doce meses es la siguiente (en miles de euros):

Saldo a 31/03/2018	7.144
<b>+ Excedente neto generado (antes NIIF 16)</b>	<b>6.909</b>
- Pagos por dividendos	(3.833)
- Compras netas de acciones propias	(483)
- Pasivos por arrendamiento a 31/03/2019 (*)	(5.962)
<b>Saldo a 31/03/2019</b>	<b>3.775</b>

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

El desglose de dicho excedente financiero neto al cierre del primer trimestre del ejercicio 2019 es el siguiente (en miles de euros):

Efectivo	12.174
Deudas con entidades de crédito	(292)
Anticipos reintegrables a largo plazo sin interés o con un interés reducido	(2.145)
Pasivos por arrendamiento según NIIF 16	(5.962)
<b>Saldo a 31/03/2019</b>	<b>3.775</b>





Respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, cabe resaltar el **incremento del resultado consolidado después de impuestos en un 8,4%, habiendo terminado en 3.043 miles de euros.**

### Otros aspectos significativos

La propuesta de distribución del beneficio neto individual de la Sociedad dominante correspondiente al ejercicio 2018 recoge destinar a dividendos un importe equivalente al 30% del resultado consolidado (después de impuestos) del ejercicio 2018, es decir, 4.679 miles de euros. Adicionalmente, en la sesión celebrada el 26 de abril de 2019, considerando la sólida situación financiera existente, **el Consejo de Administración de la Sociedad dominante ha acordado proponer a la Junta General de Accionistas para su aprobación, el reparto de un dividendo extraordinario, con cargo a reservas de libre disposición, por importe de 25.000 miles de euros. En conjunto, el total de dividendo agregado propuesto asciende a 29.679 miles de euros, en torno a 1,21 euros por acción con derecho a cobro de dividendo (excluyendo las actuales acciones propias en autocartera).** Según el hecho relevante, sujeto a la aprobación de la próxima Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Azkoyen, S.A., el dividendo ordinario y el dividendo extraordinario se pagarían antes del 19 de junio de 2019. Previamente, la Sociedad dominante formalizará, en condiciones competitivas, nueva financiación bancaria a largo plazo.

Por otra parte, el Consejo de Administración de Azkoyen, S.A. ha acordado en fecha de 26 de abril de 2019 someter a dicha Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas la aprobación de una reducción de capital por amortización de acciones propias en autocartera. En concreto, **se propondrá a la Junta General Ordinaria de Accionistas aprobar la reducción del capital social de la Sociedad dominante por un importe de 451.124,40 euros, mediante la amortización de 751.874 acciones propias que se encuentran en autocartera (que representan el 2,98% del capital social de la Sociedad dominante).** Dado que las acciones a amortizar son titularidad de la Sociedad dominante, esta reducción de capital no implicará la devolución de aportaciones.

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.



## 1.2 | ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Para una adecuada interpretación de los resultados consolidados del primer trimestre del ejercicio 2019 debería considerarse lo siguiente:

**1.** Se ha registrado un notable crecimiento en las **ventas netas** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior del 7,2% (+7,0% a tipos de cambio constantes), incluyendo:

- aumentos en (i) **Time & Security** (+16,5%) y (ii) **Payment Technologies** (+4,2%) y, por el contrario,
- un ligero decrecimiento en (iii) **Coffee & Vending Systems** (-1,0%).
- Respecto a **Time & Security**, su cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, al cierre del primer trimestre del ejercicio 2019 asciende a 35,2 millones de euros, un 3,1% 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 aumenta ligeramente** (del 43,4% en el ejercicio anterior al 43,6% actual), con un diferente mix de negocios y productos y la inflación registrada en costes salariales y en determinados materiales. 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 13,0 millones de euros y la plantilla media a 807 personas; esta última cifra superior a la del primer trimestre del ejercicio anterior (+2,3%). 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 ha ascendido a 90 miles de euros (48 miles de euros al cierre del mismo periodo trimestral del ejercicio anterior).

**4.** Los **gastos fijos** ascienden a 11,1 millones de euros, cifra superior en un 5,8% a la del mismo periodo del ejercicio anterior; tras determinados incrementos de gastos fijos, 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 142 miles de euros (169 miles de euros al cierre del mismo periodo trimestral del ejercicio anterior).

**6.** El **gasto por insolvencias** ha ascendido a 77 miles de euros (sin gasto por este concepto al cierre del mismo periodo trimestral del ejercicio anterior).

**7.** El **EBITDA** asciende a 5.855 miles de euros (superior en un 18,5% a los 4.941 miles de euros del cierre del mismo periodo trimestral del ejercicio 2018). El **porcentaje de EBITDA/ ventas** del Grupo se ha situado en un 16,6%.

A efectos comparativos, antes de la primera aplicación de NIIF 16 (que se explica anteriormente) el EBITDA asciende a 5.248 miles de euros, un 6,2% más respecto

al mismo periodo del ejercicio anterior, tras (i) el crecimiento de las ventas (+7,2%) y compensado parcialmente por (ii) determinados incrementos de gastos fijos y otros.

**8.** Por su parte, el **EBIT** ha aumentado en 347 miles de euros, un 8,8% más respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, pasando de 3.922 a 4.269 miles de euros.

El efecto neto de la nueva norma en el EBIT es casi nulo. Existe un menor gasto por arrendamientos (607 miles de euros) y un aumento de amortizaciones (575 miles de euros).

**9.** Pese al nuevo gasto financiero trimestral resultante de los pasivos por arrendamiento según NIIF 16 (35 miles de euros), los **gastos financieros netos** son inferiores a los registrados en el ejercicio anterior (pasando de 22 a 18 miles de euros), tras determinadas diferencias positivas de cambio en el primer trimestre del ejercicio.

**10.** El **beneficio antes de impuestos** asciende a 4.251 miles de euros (frente a 3.890 miles de euros al cierre del mismo periodo trimestral del ejercicio 2018), un 9,3% superior.

**11.** La **tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades** se sitúa en un 28,4% (27,9% en el mismo periodo de 2018).

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos del primer trimestre del ejercicio 2019** asciende a 3.043 miles de euros (2.806 miles de euros en el mismo periodo trimestral del ejercicio 2018), **un 8,4% superior**.



# 1.3 | EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS POR LÍNEA DE NEGOCIO

Concepto	31/03/2019	31/03/2018	Variación
<b>Coffee &amp; Vending Systems</b> (Máquinas expendedoras)	10.379	10.486	-1,0%
<b>Payment Technologies</b> (Medios de pago electrónicos)	10.409	9.993	4,2%
<b>Time &amp; Security</b> (Tecnología y sistemas de seguridad)	14.508	12.456	16,5%
<b>TOTAL</b>	<b>35.296</b>	<b>32.935</b>	<b>7,2%</b>

*Datos en miles de euros*

## COFFEE & VENDING SYSTEMS

El volumen de ingresos por ventas de **Coffee & Vending Systems** ha experimentado un decrecimiento del 1,0% en comparación con la cifra del mismo periodo del año anterior.

### Café profesional y vending

Representa un porcentaje cercano al 80% de los ingresos de **Coffee & Vending Systems**. 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 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).

En el primer trimestre del ejercicio 2019 se ha registrado un ligero crecimiento en las ventas en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior (+1,0%). Por área geográfica destacan, entre otros, los crecimientos en Reino Unido y América y, por el contrario, una disminución en España.

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 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.



Coffetek, Ltd., participada al 100% por Azkoyen, S.A., está domiciliada en Bristol (Reino Unido). En el primer trimestre del ejercicio 2019, sus ventas en libras esterlinas han sido un 5,1% superiores a las del mismo periodo trimestral del ejercicio 2018. Más de un 90% de sus ventas totales se han generado en libras esterlinas para su mercado doméstico del Reino Unido y, el resto, se dirigen a otros mercados. Tras las negociaciones llevadas a cabo entre la primera ministra británica y la Unión Europea, ésta ha concedido al Reino Unido una nueva prórroga del Brexit hasta el 31 de octubre.

En octubre de 2018, el Grupo Azkoyen, a través de su marca en el Reino Unido, Coffetek, fue premiado en los “Vending Industry Awards”, la industria británica del vending, habiendo recibido el galardón a “Mejor Innovación en máquinas” por Novara Protein, modelo idóneo para gimnasios y centros deportivos. Dicho reconocimiento se suma a otros dos recibidos en septiembre, por su serie Vitro, de la asociación británica de vending, AVS, como “Mejor fabricante” y “Mejor máquina table top de vending”.

Recientemente, el Grupo Azkoyen ha lanzado el modelo compacto Vitro S1 Espresso, nueva máquina de café, ideal para centros donde se requieran consumos inferiores a 60 tazas diarias. Esta máquina ha sido presentada en la feria Vendex Midlands, Birmingham, 9 abril 2019, así como en la feria Vending París 2019, 2-4 abril.

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. El Grupo Azkoyen presentó en la feria Cafés de Colombia Expo 2018, Bogotá, 3-6 de octubre de 2018, determinadas innovaciones tecnológicas en sus máquinas de café para optimizar su rendimiento en condiciones de alta humedad, propia de las regiones tropicales. Más recientemente, cabe destacar la elección del modelo de máquina de café, Vitale S, por parte de la cadena de restaurantes de comida rápida Subway, que incorporará, por primera vez, una oferta de café en parte de sus establecimientos colombianos.

Complementariamente, cabe resaltar, asimismo, desde 2017, 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 el primer trimestre del ejercicio 2019 han registrado una reducción del 7,9% respecto del mismo periodo del año anterior, con un decrecimiento de los volúmenes de los pedidos en determinados 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.

## PAYMENT TECHNOLOGIES

Incluye medios de pago industriales y para vending. Las ventas han experimentado un crecimiento del 4,2% 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 6,1% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con (i) **un fuerte crecimiento del 34,2% 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 (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 recientemente presentadas en la Feria Alimentaria & Horexpo 2019, Lisboa, 24-26 de marzo. Esta feria es un evento de referencia en el sector Horeca para el mercado portugués. Anteriormente, estos dos modelos de la serie Cashlogy se presentaron, entre otros, en la Feria SIRHA 2019, Lyon, 26-30 enero, así como en la Feria IBA 2018, Alemania, 15-20 de septiembre. SIRHA es uno de los encuentros más importantes de los sectores de la restauración y hostelería, tanto en Francia como a nivel global. IBA es la feria comercial líder a nivel mundial en panadería y confitería.

Más del 50% de los ingresos de medios de pago industriales están relacionados con medios de pago para retail o Cashlogy. En el primer trimestre del ejercicio 2019, sus ventas han aumentado un 34,2% 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, entre 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

En el primer trimestre del ejercicio 2019, las ventas han crecido un 1,8% respecto al mismo periodo trimestral del ejercicio 2018. 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.

La última versión del Pay4vend, presentada en la feria Venditalia, Milán, 6-9 junio 2018, está equipada con una nueva interfaz gráfica, diseñada para hacerla más rápida y fácil de utilizar. Asimismo, se revisaron determinados aspectos comerciales. Conforme a los planes en vigor, 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.

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 y que, asimismo, contribuirán a la generación de ingresos recurrentes. En este contexto, Coges continúa con la presentación de su nuevo producto protagonista, denominado Nebular, esta vez en la feria Vending París, 2-4 de abril 2019. Se trata de 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.

## 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 el primer trimestre del ejercicio 2019, las ventas han crecido un 16,5% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, destacando por área geográfica crecimientos en Alemania, Bélgica y España y, por el contrario, una moderada disminución en Francia. Asimismo, los ingresos por mantenimiento representan en torno al 26% de la cifra negocios. A 31 de marzo de 2019 la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 35,2 millones de euros, un 3,1% más 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). De forma específica, el modelo ADT 1200 incluye opciones de accesibilidad para usuarios con discapacidad visual, que pueden guiarse por los distintos menús a través de paneles en braille.



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. Esta nueva interfaz gráfica, así como las nuevas e interesantes funciones del resto del hardware y software de **Time & Security**, Subgrupo Primion, fueron presentadas en la feria Security Essen, Essen, 25-28 de septiembre de 2018, el evento más importante de Europa de sistemas de seguridad, ciberseguridad y protección contra incendios.

Los planes definidos 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 invierno de 2019, publicadas el 7 de febrero, la Comisión Europea prevé que el crecimiento económico se mantenga, aunque de forma más moderada. Las previsiones para 2019 y 2020 se han revisado a la baja, fijándose en (i) unas tasas de crecimiento del 1,3% en 2019 y el 1,6% en 2020 si consideramos la zona euro y (ii) unas tasas de crecimiento del 1,5% en 2019 y de 1,7% 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 quedan 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 entrará en vigor desde 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 potenciarán 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>).