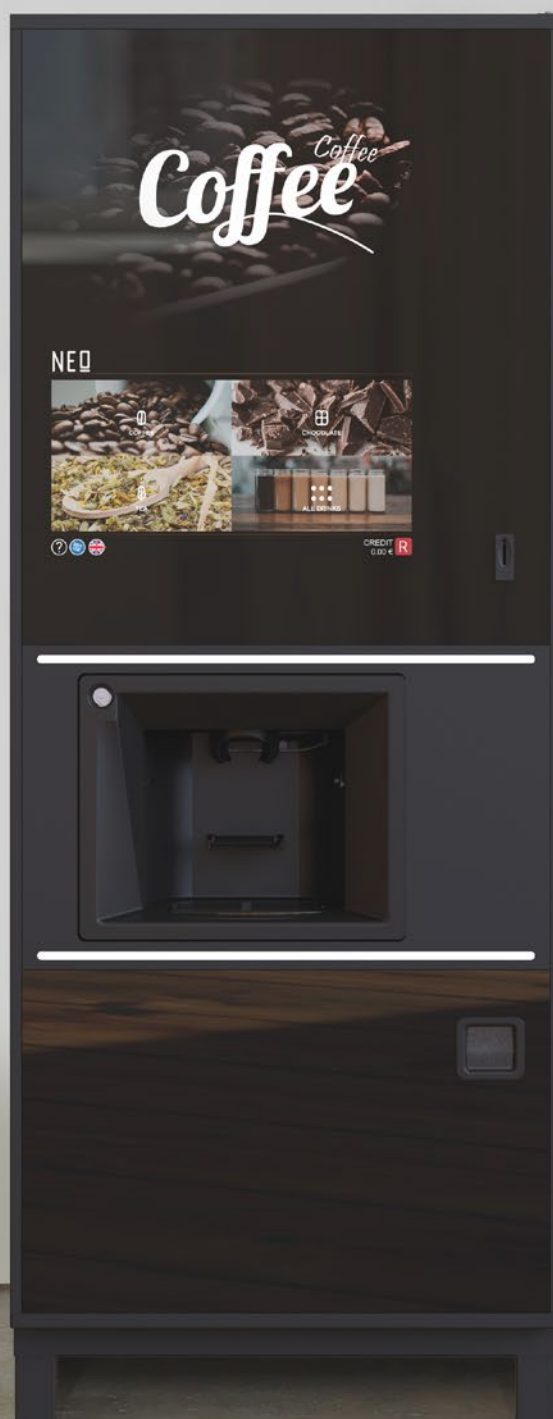


2020

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 2020





O

Índice Informe de Gestión Consolidado

1. Evolución de los negocios en el primer trimestre del ejercicio 2020	2
1.1 Información financiera relevante	3
1.2 Análisis de los resultados	7
1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio	9
2. Principales perspectivas	14
3. Medidas alternativas de rendimiento (APM)	15



1

Evolución de los negocios en el primer trimestre del ejercicio 2020

Como se explica más adelante, **los resultados del primer trimestre del ejercicio 2020 han estado afectados por la pandemia del COVID-19**, que se expandió desde primeros de marzo en Italia y, posteriormente, en España y otros países europeos. En dicho contexto, la cifra de negocios consolidada ha experimentado una reducción del 4,5% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior.

De la cifra de negocios del primer trimestre, un 18,6% se dirige a España, un 64,9% al resto de la Unión Europea, un 10,5% al Reino Unido y un 6,0% a otros países.

1.1 | INFORMACIÓN FINANCIERA RELEVANTE

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen a 31 de marzo de 2020, comparados con los del mismo periodo trimestral del ejercicio 2019, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

Concepto	31/03/2020	31/03/2019	Variación
Importe neto de la cifra de negocios	33.703	35.296	-4,5%
Margen bruto (1)	14.998	15.389	-2,5%
% Margen bruto / ventas	44,5%	43,6%	0,9%
Gastos fijos	(11.618)	(11.095)	4,7%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	230	142	62,0%
Gasto por insolvencias	(25)	(77)	-67,5%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(143)	(90)	58,9%
Resultado neto de explotación (EBIT) (2)	3.442	4.269	-19,4%
Amortizaciones	(1.578)	(1.586)	-0,5%
Resultado bruto de explotación 'antes de amortización' (EBITDA) (3)	5.020	5.855	-14,3%
% EBITDA / ventas	14,9%	16,6%	-1,7%
Gastos financieros netos	(104)	(18)	477,8%
Resultado antes de impuestos	3.338	4.251	-21,5%
Resultado consolidado después de impuestos	2.480	3.043	-18,5%
(Deuda financiera neta) excedente financiero neto (4)	(11.176)	3.775	-396,1%
Número medio de personas empleadas	836	807	3,6%

(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.

Impacto COVID-19

El 11 de marzo de 2020, la Organización Mundial de la Salud catalogó el brote de coronavirus COVID-19 como una pandemia. Esta pandemia tiene un impacto sin precedentes y ha provocado que gobiernos de todo el mundo hayan tenido que tomar medidas muy excepcionales en un entorno de elevada incertidumbre. Entre ellas, medidas de confinamiento de la población y el cierre de establecimientos comerciales no esenciales. El Grupo ha adoptado protocolos de actuación, siguiendo las recomendaciones emitidas por las autoridades competentes en cada mercado en el que opera, para proteger la salud y seguridad de sus empleados y clientes.

A nivel operativo, la pandemia del COVID-19 empezó a afectar a las actividades del Grupo con carácter general en marzo, desde inicio de mes en Italia y desde mediados en España y resto de países, con distinto grado de intensidad en cada división.

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

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

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

- Se ha registrado un decremento trimestral en las ventas (-10,7%), con una significativa reducción en el mes de marzo (-24,2%).
- De forma análoga, las actividades productivas de sus plantas de España e Italia quedaron temporalmente suspendidas.
- La demanda de los productos está igualmente impactada en los diferentes mercados geográficos. Tras restablecerse en mayo, de forma progresiva, las actividades productivas, éstas aún son limitadas.

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

- Por su parte, ha registrado un decremento trimestral en las ventas (-6,0%) en comparación con el óptimo volumen del primer trimestre de 2019 (que, a su vez, registró un crecimiento del +16,5% frente al primer trimestre de 2018).
- A su vez, está experimentando un impacto menor del COVID-19, dadas las características de su modelo de negocio e, igualmente, al desarrollarse principalmente en territorios como Alemania y Benelux (donde la epidemia está siendo algo menos lesiva para su población y la economía).

Es esperable que la crisis motivada por la pandemia del COVID-19 afecte significativamente a los resultados consolidados del primer semestre y del ejercicio completo 2020. Sin embargo, dada la complejidad de la situación y su rápida evolución, no es practicable en este momento realizar de forma fiable una estimación cuantificada de su potencial impacto en los negocios del Grupo. Considérese lo indicado más adelante en 2. Principales perspectivas.

En este complicado entorno, el **Grupo se está adaptando a la situación actual de la pandemia con diversas medidas de mitigación**, al mismo tiempo que se mantienen esencialmente las iniciativas estratégicas en curso:

- Para todos los negocios, se han revisado los planes de gastos e inversiones del ejercicio en curso, adaptándolos a las nuevas circunstancias. Así, se han paralizado determinadas nuevas contrataciones de personal y reducido servicios externalizados y otros. Se han retrasado o cancelado las inversiones no esenciales.
- Las sociedades del Grupo Azkoyen están recurriendo a medidas de flexibilización laboral proporcionadas por los diversos gobiernos, incluyendo ERTES o similares, principalmente en España, Italia, Reino Unido y Francia (aun estando disponibles, no se han aplicado dichas medidas en Alemania y solo parcialmente en Bélgica).
- El 11 de mayo de 2020, el **Consejo de Administración de la Sociedad acordó**, con base a un criterio de prudencia y conservación de liquidez y habida cuenta de la situación de incertidumbre generada por la pandemia internacional COVID-19:
 - de conformidad con lo previsto en el artículo 40.6 bis del Real Decreto-ley 8/2020, **modificar la propuesta de aplicación del resultado de las cuentas anuales cerradas a 31 de diciembre de 2019, según la cual se proponía el reparto de un dividendo de 4.826 miles de euros para, en su lugar, destinar dicha cantidad a reservas voluntarias;**
 - asimismo, la reducción en un 15% de la retribución bruta fija y dietas de asistencia a reuniones del Consejo o de sus comisiones de los consejeros no ejecutivos, y la reducción de un 20% de la retribución bruta fija del consejero delegado. Dichas reducciones han ido acompañadas de otras aplicadas a la Dirección. Estas reducciones serán aplicables hasta finales de 2020 o, si sucede antes, hasta que se perciba una recuperación de las ventas en niveles semejantes a los obtenidos en el año anterior.

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

Deuda financiera neta

A 31 de marzo de 2020, el endeudamiento es inferior a 0,5 veces el EBITDA de los últimos doce meses.

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

Excedente financiero neto a 31/03/2019	3.775
+ Excedente neto generado (antes NIIF 16)	15.140
- Pagos por dividendos (*)	(29.679)
+ Ventas netas de acciones propias	140
- Aumento neto en pasivos por arrendamiento según NIIF 16	(552)
Deuda financiera neta a 31/03/2020	(11.176)

(*) La Junta General Ordinaria y Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad dominante de 4 de junio de 2019 recogió destinar a dividendos un importe equivalente al 30% del resultado consolidado del ejercicio 2018, es decir, 4.679 miles de euros. De forma complementaria, dicha Junta aprobó la distribución de un dividendo extraordinario, con cargo a reservas de libre distribución, por importe de 25.000 miles de euros. El importe neto agregado de los citados dividendos fue pagado el 19 de junio de 2019, tras formalizar una nueva financiación bancaria a largo plazo.



El desglose de dicha deuda financiera neta al cierre del primer trimestre del ejercicio 2020 es el siguiente (en miles de euros):

Efectivo	13.320
Deudas con entidades de crédito (*)	(16.266)
Anticipos reintegrables a largo plazo sin interés o con un interés reducido	(1.716)
Pasivos por arrendamiento según NIIF 16	(6.514)
Saldo a 31/03/2020	(11.176)

(*) Incluyendo 5.027 y 11.239 miles de euros de préstamos bancarios con vencimiento a corto y largo plazo, respectivamente.

Adicionalmente, entre otras disponibilidades financieras, Azkoyen, S.A. mantiene diversas líneas de crédito a corto plazo con entidades financieras españolas, recientemente renovadas por otra anualidad, con un límite total de 10,0 millones de euros, de las cuales no se ha dispuesto saldo alguno a 31 de marzo de 2020.

Todo lo anterior, posiciona al Grupo Azkoyen con una sólida posición financiera.

Otros aspectos significativos

Tras lo anterior, respecto al mismo periodo trimestral del ejercicio 2019, cabe resaltar **el decremento del resultado consolidado después de impuestos en un 18,5%, habiendo terminado en 2.480 miles de euros.**



1.2 | ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Para una adecuada interpretación de los resultados consolidados del primer trimestre del ejercicio 2020 debería considerarse asimismo lo siguiente:

1. Se ha registrado un decrecimiento trimestral en las **ventas netas** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior del 4,5% (-4,6% a tipos de cambio constantes), incluyendo:

- Reducciones en (i) **Payment Technologies** (-10,7%) y (ii) **Time & Security** (-6,0%) y, por el contrario,
- un aumento en (iii) **Coffee & Vending Systems** (+3,8%).
- Respecto a **Time & Security**, su cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, al cierre del primer trimestre del ejercicio 2020 asciende a 34,6 millones de euros, un 0,4% menos respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Considérese que, globalmente, tras un crecimiento moderado en los dos primeros meses del ejercicio (+2,4%), el Grupo ha experimentado una reducción de ventas en el mes de marzo (-15,5%), por los impactos negativos del COVID-19.

Ver en 1.3 la evolución detallada por líneas de negocio.



2. El margen bruto en porcentaje aumenta (del 43,6% en el ejercicio anterior al 44,5% actual), con una mejora generalizada en los diferentes negocios.

3. Los gastos de personal, excluyendo indemnizaciones, ascienden a 13,4 millones de euros y la plantilla media a 836 personas; esta última cifra superior a la del primer trimestre del ejercicio anterior (+3,6%). 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 143 miles de euros (90 miles de euros al cierre del mismo periodo trimestral del ejercicio anterior).

4. Los gastos fijos ascienden a 11,6 millones de euros, cifra superior en un 4,7% 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; los cuales ahora han sido objeto de revisión y priorización.

5. Los trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, que se corresponden con activaciones de proyectos de desarrollo de **Time & Security**, ascienden a 230 miles de euros (142 miles de euros al cierre del mismo periodo trimestral del ejercicio anterior, en el que dichas activaciones fueron inferiores a lo habitual).

6. El gasto por insolvencias ha ascendido a 25 miles de euros (77 miles de euros al cierre del mismo periodo trimestral del ejercicio anterior).

7. El EBITDA asciende a 5.020 miles de euros (inferior en un 14,3% a los 5.855 miles de euros del cierre del mismo periodo trimestral del ejercicio 2019). El **porcentaje de EBITDA/ ventas** del Grupo se ha situado en un 14,9%.

8. Por su parte, el EBIT ha disminuido en 827 miles de euros, un 19,4% menos respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, pasando de 4.269 a 3.442 miles de euros.

9. Los gastos financieros netos son superiores a los registrados en el ejercicio anterior (pasando de 18 a 104 miles de euros), con la nueva financiación bancaria formalizada en junio de 2019.

10. El beneficio antes de impuestos asciende a 3.338 miles de euros (frente a 4.251 miles de euros al cierre del mismo periodo trimestral del ejercicio 2019), un 21,5% inferior.

11. La tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades se sitúa en un 25,7% (28,4% en el mismo periodo de 2019).

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos del primer trimestre del ejercicio 2020** asciende a 2.480 miles de euros (3.043 miles de euros en el mismo periodo trimestral del ejercicio 2019), **un 18,5% inferior**.

1.3 | EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS POR LÍNEA DE NEGOCIO

Concepto	31/03/2020	31/03/2019	Variación
Coffee & Vending Systems (Máquinas expendedoras)	10.772	10.379	3,8%
Payment Technologies (Medios de pago electrónicos)	9.300	10.409	-10,7%
Time & Security (Tecnología y sistemas de seguridad)	13.631	14.508	-6,0%
TOTAL	33.703	35.296	-4,5%

Datos en miles de euros

COFFEE & VENDING SYSTEMS

El volumen de ingresos por ventas de **Coffee & Vending Systems** ha experimentado un crecimiento del 3,8% 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 de café automáticas para la industria del Vending y el sector Horeca y, en menor medida, (ii) máquinas expendedoras de bebidas frías, snacks y otros (incluyendo, por ejemplo, equipos de protección individual o EPIs). El Grupo está focalizando una parte significativa de sus planes en torno al negocio del café.

En el primer trimestre del ejercicio 2020 se ha registrado un crecimiento en las ventas en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior (+4,4%). Por área geográfica destacaron, entre otros, crecimientos en centro de Europa, América y otros países fuera de la Unión Europea.

Más en particular, tras un satisfactorio crecimiento en los dos primeros meses del ejercicio (+15,5%), se ha experimentado una reducción de ventas en el mes de marzo (-14,9%), por los impactos negativos del COVID-19.

El Grupo seguirá dedicando recursos para la innovación de su gama de productos, adaptados a las necesidades de clientes y usuarios, que permitan reforzar (i) valores diferenciales de diseño atractivo, experiencia de usuario y empleo de nuevas tecnologías de conectividad así como (ii) la excelencia en soluciones de café. Se procurará acelerar el crecimiento a través del mantenimiento de determinadas medidas, incluyendo:

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

La sociedad dependiente Coffetek, Ltd. está domiciliada en Bristol (Reino Unido). En el primer trimestre del ejercicio 2020, sus ventas en libras esterlinas han sido un 5,9% inferiores a las del mismo periodo trimestral del ejercicio 2019. Tras las negociaciones llevadas a cabo, la Unión Europea concedió al Reino Unido



una nueva prórroga del Brexit hasta el 31 de enero de 2020. El Acuerdo de Retirada entró en vigor en dicha fecha. Como consecuencia, el Reino Unido ha dejado de ser Estado miembro de la Unión Europea y tiene la consideración de tercer país. La entrada en vigor del Acuerdo de Retirada marca el fin del plazo establecido en el artículo 50 del Tratado de la Unión Europea y el inicio de un período transitorio que durará hasta el 31 de diciembre de 2020. Durante este período el derecho de la Unión Europea es aplicable a Reino Unido, salvo en lo relativo a la presencia en las instituciones y estructuras de Gobernanza. Asimismo, permitirá negociar una relación futura entre ambas partes y proporciona certidumbre a ciudadanos y empresas (el artículo 132 permite prorrogar, una única vez, el periodo transitorio hasta un máximo de dos años). Alrededor de un 90% de sus ventas totales se generan en libras esterlinas para su mercado doméstico del Reino Unido y, el resto, se dirigen a otros mercados.

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

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 han obtenido las certificaciones UL y NAMA de las máquinas de café espresso Vitro S5 y Vitale y, asimismo más recientemente, de Vitro S5 dos molinos y Vitro S1, lo que, junto a otras iniciativas, va a impulsar la comercialización de los mencionados modelos.

A lo largo del ejercicio 2019, se presentaron diversas novedades, entre otras: el modelo compacto Vitro S1, el modelo Vitro S5 con medio de pago integrado, el nuevo grupo de café con cámara variable, así como la nueva máquina de café de gran tamaño Neo Touch.

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



Tabaco

Representa un porcentaje cercano al 20% de los ingresos de **Coffee & Vending Systems**. Las ventas de Tabaco en el primer trimestre del ejercicio 2020 han registrado un aumento del 1,5% respecto del mismo periodo del año anterior. En este nicho de mercado de máquinas expendedoras de tabaco, continuamos siendo una compañía relevante del mercado europeo y referente para las compañías tabaqueras multinacionales.

PAYMENT TECHNOLOGIES

Incluye medios de pago industriales y para vending. Las ventas han experimentado una reducción del 10,7% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

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

Las ventas han decrecido un 14,4% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con (i) una reducción del 6,8% en el segmento del retail y, adicionalmente, (ii) una disminución del 24,2% en las ventas agregadas de medios de pago para gaming y para automatización de servicios.

Se ha experimentado una reducción de ventas en el mes de marzo (-24,5%), motivada por los severos impactos negativos del COVID-19 y, en particular, por la suspensión temporal de toda la actividad comercial minorista, excepto la esencial, derivada de los estados de alarma decretados por los diferentes gobiernos.

En cuanto a la actividad de I+D de Medios de pago industriales, existen diversos proyectos en curso con el objetivo de mantener el liderazgo actual en gestión de monedas, entre otros.

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

En el segmento del retail (o venta minorista), tras importantes esfuerzos en ejercicios anteriores en materia de I+D, los recursos de desarrollo se siguen concentrando en **Cashlogy**, la **solución automatizada de control de efectivo que ayuda a gestionar el negocio de una manera más efectiva y a potenciar la higiene en el establecimiento**. Minimiza los hurtos internos, evita los descuadres de la caja y refuerza la seguridad de las transacciones al detectar fraudes. Asimismo, evita el intercambio



de dinero de mano a mano y facilita la distancia de seguridad. Dichos aspectos posibilitarán continuar con su colocación progresiva en puntos de venta minorista como establecimientos de alimentación, farmacias, estancos o gasolineras (que han continuado prestando servicios) y, asimismo, bares, restaurantes, y otros.

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

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

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

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

Medios de pago para máquinas de vending, Coges

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

En el primer trimestre del ejercicio 2020, las ventas han decrecido un 5,9% respecto al mismo periodo trimestral del ejercicio 2019; con (i) un aumento del 6,0% en los dos primeros meses de ejercicio y, sin embargo, (ii) una reducción del 23,8% en marzo (el cierre de todos los servicios no esenciales del país fue finalmente decretado en Italia para el 10 de marzo).

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

Nebular es una innovadora solución de conectividad que lleva la inteligencia del cashless a la nube, permitiendo transmitir datos desde los sistemas de pago Coges, que se instalan en las máquinas expendedoras o vending, a servidores certificados para luego acceder al parque de máquinas remotamente, a través de un portal web o vía App, o mediante su integración en software de gestión terceros. El sistema funciona de

forma bidireccional. Coincidiendo con los incentivos fiscales existentes en Italia para inversiones en industria 4.0, que son aplicables a las máquinas expendedoras o vending, Nebular inició su comercialización en 2019.

Por otra parte, Coges comercializa mediante licencias una tecnología que permite, entre otros aspectos, el pago en máquinas de vending a través de una aplicación para smartphones, denominada Pay4Vend, utilizando la conexión “bluetooth” y conectada con los hardware Coges Engine y/o Unica producidos por Coges e instalados en las máquinas de vending.

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

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

TIME & SECURITY, SUBGRUPO PRIMION

El Subgrupo Primion está enfocado en dos mercados:

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

En esta división de **Time & Security**, continúa, de forma exitosa, la estrategia comercial orientada en los últimos años a proyectos de mayor rentabilidad, más orientados a soluciones propias y con una menor integración de productos y subcontratas de terceros.

En el primer trimestre del ejercicio 2020, las ventas han disminuido un 6,0% en comparación con el óptimo volumen del primer trimestre de 2019 (que, a su vez, registró un crecimiento del +16,5% frente al primer trimestre de 2018). Por área geográfica, en torno a un 60% de las ventas trimestrales se dirigen a Alemania, un 21% a Bélgica, un 6% a Francia, otro 6% en España y un 7% a otros países. Asimismo, los ingresos por mantenimiento representan el 27,8% de la cifra de negocios. A 31 de marzo de 2020 la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 34,6 millones de euros, un 0,4% menos que en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Los planes definidos mantienen iniciativas dirigidas a dotar de recursos, de forma progresiva, y mejorar su funcionamiento, entre otros:

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



2

Principales perspectivas

De acuerdo con las previsiones económicas de primavera de 2020, publicadas el 6 de mayo, la Comisión Europea prevé que la economía de la zona euro se contraiga en un porcentaje récord del 7,7% en 2020, para crecer de nuevo un 6,3% en 2021. La economía de la Unión Europea (UE) se contraerá un 7,4% en 2020 y crecerá en torno al 6,1% en 2021. Cabe esperar que la gradual reducción prevista de las medidas de contención a partir del mes de mayo sienta las bases para una recuperación. Con todo, no se espera que la economía de la UE recupere totalmente las pérdidas de este año antes de finales de 2021. La inversión seguirá siendo baja y el mercado de trabajo no se habrá recuperado completamente. Las medidas urgentes adoptadas provocarán un aumento de los déficits públicos y de la deuda. Cabe destacar asimismo que un agravamiento de la pandemia, nuevos rebrotes o una mayor duración de la misma, podrían provocar una caída del PIB mucho mayor.

Para el Reino Unido, se prevé una contracción del 8,3% en 2020 y un crecimiento del 6% en 2021; 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.

La pandemia por el COVID-19 está afectando al desarrollo de los mercados de manera significativa en el segundo trimestre, principalmente en (i) **Coffee & Vending Systems** y (ii) **Payment Technologies**, siendo los efectos negativos más limitados en (iii) **Time & Security**.

En este escenario, **es esperable que la crisis motivada por la pandemia del COVID-19 afecte significativamente a los resultados consolidados del primer semestre y del ejercicio completo 2020, con una reducción importante de las ventas. Sin embargo, dada la complejidad de la situación y su rápida evolución, no es practicable en este momento realizar de forma fiable una estimación cuantificada de su potencial impacto en los negocios del Grupo.**

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



3

Medidas alternativas del rendimiento (APM)

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