

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

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO
INTERMEDIO CORRESPONDIENTE AL
PERIODO DE NUEVE MESES TERMINADO
EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2018**

Índice Informe de Gestión Consolidado Intermedio

1.	<i>Evolución de los negocios en los primeros nueve meses 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>	10
3.	<i>Medidas alternativas del rendimiento (APM)</i>	11

1. Evolución de los negocios en los primeros nueve meses del ejercicio 2018

En los primeros nueve meses del ejercicio 2018, la cifra de negocios consolidada ha experimentado un aumento del 2,5% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior. Es de destacar que, de la cifra de negocios del Grupo de los primeros nueve meses del ejercicio 2018, un 17,9% de la misma se dirige a España, un 76,3% al resto de la Unión Europea y un 5,8% a otros países; porcentajes que muestran el carácter internacional del Grupo Azkoyen.

1.1 Información financiera relevante

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen a 30 de septiembre de 2018, comparados con los del mismo periodo del ejercicio 2017, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

CONCEPTO	30/09/2018	30/09/2017	VARIACIÓN
Importe neto de la cifra de negocios	100.270	97.787	2,5%
Margen bruto (1)	43.069	42.020	2,5%
% Margen bruto / ventas	43,0%	43,0%	-
Gastos fijos	(30.868)	(30.771)	0,3%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	517	829	-37,6%
Gasto por insolvencias	(242)	(59)	310,2%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(263)	(101)	160,4%
Resultado neto de explotación (EBIT) (2)	12.213	11.918	2,5%
Amortizaciones	(3.131)	(3.462)	-9,6%
Resultado bruto de explotación 'antes de amortización' (EBITDA) (3)	15.344	15.380	-0,2%
% EBITDA / ventas	15,3%	15,7%	-0,4%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	(79)	(17)	364,7%
Gastos financieros netos	(113)	(617)	-81,7%
Resultado antes de impuestos	12.021	11.284	6,5%
Resultado consolidado después de impuestos	9.055	8.109	11,7%
Excedente financiero neto (deuda financiera neta) (4)	4.447	(2.527)	-276,0%
Número medio de personas empleadas	788	791	-0,4%

(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 11,7%, habiendo terminado en 9.055 miles de euros.**

El 26 de junio de 2018, la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad dominante aprobó la propuesta de aplicación del resultado del ejercicio 2017, incluyendo un dividendo de 3.833 miles de euros, que se corresponde con un importe bruto ligeramente inferior a 15,7 céntimos de euro por cada una de las acciones existentes y en circulación con derecho a percibir dicho dividendo. Una vez deducidas las retenciones a cuenta de impuestos a pagar correspondientes conforme a la legislación fiscal aplicable, el importe neto del citado dividendo ha sido pagado el 13 de julio de 2018.

El Grupo continúa con una elevada conversión de EBITDA en caja. Tras pagar el mencionado dividendo, **la generación de excedente financiero neto del Grupo a lo largo de los últimos doce meses ha ascendido a 6.974 miles de euros**, pasando así de (i) 2.527 miles de euros de deuda financiera neta al cierre de los primeros nueve meses del ejercicio anterior a (ii) **4.447 miles de euros de excedente financiero neto a 30 de septiembre de 2018**, lo que permite estar en disposición de abordar planes de crecimiento inorgánico.

1.2 Análisis de los resultados

Para una adecuada interpretación de los resultados consolidados de los primeros nueve meses del ejercicio 2018 debería considerarse lo siguiente:

1. Se ha registrado un moderado crecimiento en las **ventas netas** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior (+2,5%), incluyendo:
 - un decrecimiento de (i) **Payment Technologies** (-0,9%) y,
 - por el contrario, un aumento de (ii) **Vending Systems** (+3,6%) y, asimismo,
 - de (iii) **Time & Security** (+4,4%). Tras lo anterior, al cierre de los primeros nueve meses del ejercicio 2018 su cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 35,4 millones de euros, un 2,5% 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 es coincidente** (43,0%) al del mismo periodo de 2017, pese al 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 35,5 millones de euros y la plantilla media a 788 personas; esta última cifra ligeramente inferior a la de los primeros nueve meses del ejercicio anterior (-0,4%). 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 263 miles de euros (101 miles de euros en los primeros nueve meses de 2017).
4. Los **gastos fijos** ascienden a 30,9 millones de euros, cifra superior en un 0,3% a la del mismo periodo del ejercicio anterior; tras compensarse parcialmente (i) determinados incrementos de gastos fijos, principalmente comerciales con objeto de impulsar el crecimiento de ventas y, por el contrario, (ii) una reducción de las amortizaciones.
5. Los **trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado**, que se corresponden con activaciones de proyectos de desarrollo de **Time & Security**, ascienden a 517 miles de euros, un 37,6% menos respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.
6. El **gasto por insolvencias** ha ascendido a 242 miles de euros (59 miles de euros en los primeros nueve meses de 2017).
7. El **EBITDA** asciende a 15.344 miles de euros (muy similar a los 15.380 miles de euros de los primeros nueve meses de 2017), tras (i) el crecimiento de las ventas (+2,5%), (ii) los mencionados incrementos de determinados gastos fijos antes de amortizaciones, de conformidad con los planes en curso, (iii) la reducción de los trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado y (iv) un mayor gasto por insolvencias e indemnizaciones. El **porcentaje de EBITDA/ ventas** del Grupo se ha situado en un 15,3%, 0,4 puntos inferior al porcentaje de 15,7% alcanzado en el mismo periodo del ejercicio 2017.
8. En particular, el **EBITDA, excluyendo activaciones de proyectos de desarrollo**, aumenta un 1,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.
9. Por su parte, el **EBIT** ha aumentado en 295 miles de euros, un 2,5% más respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, pasando de 11.918 a 12.213 miles de euros, con una reducción de 0,3 millones de euros en las amortizaciones.
10. Los **gastos financieros netos** son inferiores a los registrados en el mismo periodo del ejercicio anterior (pasando de 617 a 113 miles de euros), un 81,7% menos.
11. El gasto por **deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado** asciende a 79 miles de euros. Corresponde básicamente al resultado negativo por la enajenación de un inmueble ajeno a la actividad.
12. El **beneficio antes de impuestos** asciende a 12.021 miles de euros (frente a 11.284 miles de euros en los primeros nueve meses de 2017), un 6,5% superior.
13. La **tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades** se sitúa en un 24,7% (28,1% en el mismo periodo de 2017).

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos de los primeros nueve meses del ejercicio 2018** asciende a 9.055 miles de euros (8.109 miles de euros en el mismo periodo del ejercicio 2017), **un 11,7% superior**.

1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio

CONCEPTO	30/09/2018	30/09/2017	VARIACIÓN
Vending Systems (Máquinas expendedoras)	32.056	30.932	3,6%
Payment Technologies (Medios de pago electrónicos)	29.837	30.107	-0,9%
Time & Security (Tecnología y sistemas de seguridad)	38.377	36.748	4,4%
TOTAL	100.270	97.787	2,5%

Datos en miles de euros

Vending Systems

El volumen de ingresos por ventas de **Vending Systems** ha experimentado un crecimiento del 3,6% 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 una fuerte contracción de ventas en este segmento en el ejercicio 2017, las ventas de Tabaco en los primeros nueve meses del ejercicio 2018 han registrado un aumento del 7,2% respecto del mismo periodo del año anterior, con un moderado crecimiento 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.

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 los primeros nueve meses del ejercicio 2018 se ha registrado un 2,7% de incremento en las ventas en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior. De forma resumida, el citado porcentaje (2,7%) se explica por lo siguiente: (i) +4,9% por el incremento (a tipo de cambio ajustado) en la actividad principal, destacando el crecimiento en América y, en menor medida, en Reino Unido, Francia y España, (ii) -1,6% por los menores suministros de terminales automatizados de paquetería domiciliaria en España para un cliente, que se explica a continuación y (iii) -0,6% por el efecto tipo de cambio (con un 1,2% de devaluación de la libra esterlina en el tipo de cambio medio en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior).

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.

Coffetek, Ltd., participada al 100% por Azkoyen, S.A., está domiciliada en Bristol (Reino Unido) y tiene 70 empleados. Su actividad incluye el diseño, fabricación y comercialización de máquinas de café profesional y de vending caliente. En los primeros nueve meses del ejercicio, sus ventas en libras esterlinas han sido un 4,4% superiores a las del mismo periodo del año 2017. Más de un 88% 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.

En octubre, el Grupo Azkoyen, a través de su marca en el Reino Unido, Coffetek, ha sido 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”.

Asimismo, respecto a la serie Vitro, de gran éxito en Europa, especialmente en el Reino Unido, el Grupo Azkoyen participó en la feria Venditalia, Milán, 6-9 junio 2018, exponiendo las máquinas X, M y S de dicha serie. Estos modelos 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, y (ii) Vitro X4 Espresso, que cuenta con tolvas de producto de alta capacidad y ofrece la posibilidad de incorporar una nueva pantalla multimedia. Asimismo, se presentó un modelo de máquina “free-standing”, 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.

Respecto al continente americano, Azkoyen Andina, SAS, domiciliada en Zona Franca Internacional de Pereira (Colombia), funciona como centro de operaciones para el mismo. Recientemente, 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. Anteriormente, se formalizó en junio un acuerdo de suministro de máquinas de café, modelo Vitale S, con Vendomática, operador chileno de máquinas expendedoras, para su instalación en sucursales del Banco de Crédito e Inversiones de Chile.

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. Se ha participado por tercer año consecutivo en la feria “The NAMA Show”, en Las Vegas, 21-23 de marzo de 2018. Asimismo, 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. Adicionalmente, se obtuvo un pedido de Nestlé para dicho mercado estadounidense, de unos 0,6 millones de euros, que se empezó a suministrar en el mes de junio, tras la obtención de los necesarios certificados UL y NSF 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, que se extendió hasta junio de 2018. Fundamentalmente, el suministro fue realizado en el ejercicio 2016 y en los primeros nueve meses 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 3,6% en los primeros nueve meses de 2017 a un 2,0% en el mismo periodo de 2018. Posteriormente, en julio, se ha acordado una nueva contratación de servicios (instalaciones pendientes, mantenimiento y monitorización) hasta septiembre de 2019, por un importe máximo de unos 0,7 millones de euros.

Payment Technologies

Incluye medios de pago industriales y para vending. Las ventas han experimentado un ligero decrecimiento de -0,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

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

Las ventas han aumentado un 1,7% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con (i) un óptimo crecimiento del 52,8% en el segmento del retail (que se explica más adelante) y, por el contrario, (ii) un decrecimiento del 22,7% en las ventas agregadas de medios de pago para gaming (destacando el colapso del mercado italiano de máquinas “AWP - Amusement with Prize” y una notable reducción en el mercado alemán, tras un excelente periodo anterior en el que se incrementaron los suministros de forma previa a la entrada en vigor de una nueva regulación) 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, destaca la presentación en la Feria IBA 2018, Alemania, 15-20 de septiembre de 2018, de sus dos modelos de la serie Cashlogy, el "POS1500" y, por primera vez en este país, también el modelo avanzado "POS1500X". IBA es la feria comercial líder a nivel mundial en panadería y confitería. A principios de este año, el Cashlogy "POS1500x" también fue presentado en "Europain 2018", París, 3-6 de febrero, salón internacional orientado a profesionales del sector panadería-repostería. 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 panaderías, pescaderías, farmacias, bares y restaurantes.

En torno al 50% de los ingresos de medios de pago industriales están relacionados con medios de pago para retail o Cashlogy. En los primeros nueve meses del ejercicio 2018, sus ventas han aumentado un 52,8% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. La comercialización del Cashlogy "POS1500" se está llevando a cabo intensamente en España e Italia, así como, en menor medida aún, en Portugal y Francia, entre otros. 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 los primeros nueve meses de 2018, las ventas se han reducido un 4,1% respecto al mismo periodo de 2017; cuando, por el contrario, aumentaron un 9,8% 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 a continuación). En torno al 68% 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.

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.

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.

La última versión del Pay4vend, presentada recientemente 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 han revisado 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.

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

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. En este contexto, Coges presentó, en la mencionada feria Venditalia de Milán, su nuevo producto protagonista, denominado Nebular. 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 nuevos incentivos fiscales relevantes en Italia para inversiones en industria 4.0, que son aplicables a las máquinas expendedoras o vending, Nebular iniciará su comercialización en breve.

Time & Security, Subgrupo Primion

En el ejercicio 2017, Azkoyen, S.A. se convirtió en el accionista único de Primion Technology, AG, lo que está permitiendo profundizar en su control y en la generación de sinergias. Asimismo, más recientemente, se han llevado a cabo los trámites necesarios para la transformación de Primion Technology, AG en una sociedad GmbH, coincidiendo con la entrada de un nuevo Director General para este segmento. Tras su inscripción registral, la transformación mencionada es efectiva desde el 17 de julio de 2018.

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 los primeros nueve meses del ejercicio 2018, las ventas han crecido un 4,4% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, destacando por área geográfica el buen comportamiento de Alemania, Bélgica y Francia y, por el contrario, disminución en España. Asimismo, los ingresos por mantenimiento representan en torno al 28% de la cifra negocios. A 30 de septiembre de 2018 la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 35,4 millones de euros, un 2,5% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Por otra parte, tras los significativos aumentos registrados en los últimos ejercicios, en los primeros nueve meses del ejercicio 2018, el margen bruto en porcentaje se mantiene similar al del 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, han sido 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.

2. Principales perspectivas

De acuerdo con las previsiones económicas intermedias de verano de 2018, publicadas el 12 de julio, la Comisión Europea prevé que el crecimiento continúe con fuerza en 2018 y 2019, con unas tasas de crecimiento del 2,1% este año y el 2% en 2019, tanto en la zona euro como en el conjunto de la Unión Europea (UE). Para el Reino Unido, las previsiones de crecimiento para el 2018 se quedan en un 1,3%; y para 2019 en un 1,2%, 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 los primeros nueve meses del ejercicio 2018, los gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo representan un 7,6% del importe neto de la cifra de negocio consolidada (7,5% en los primeros nueve meses del ejercicio 2017).

Después de los primeros nueve meses del ejercicio 2018, de conformidad con los planes en curso, se espera, para el conjunto del ejercicio 2018, (i) un moderado incremento de los ingresos por ventas y (ii) un EBITDA (en términos absolutos) básicamente similar al del ejercicio 2017, con determinados incrementos de gastos fijos, principalmente comerciales y de I+D.

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>)