

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

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO
INTERMEDIO CORRESPONDIENTE AL
PERIODO DE SEIS MESES TERMINADO
EL 30 DE JUNIO DE 2018**

Índice Informe de Gestión Consolidado

1.	<i>Evolución de los negocios en el primer semestre 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>Principales riesgos e incertidumbres</i>	11
4.	<i>Estructura de capital</i>	12
5.	<i>Acciones propias</i>	12
6.	<i>Operaciones con partes vinculadas</i>	12
7.	<i>Actividades de investigación y desarrollo</i>	13
8.	<i>Hechos posteriores</i>	13
9.	<i>Medidas alternativas del rendimiento (APM)</i>	13

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

En el primer semestre del ejercicio 2018, la cifra de negocios consolidada ha experimentado un aumento del 0,8% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior. Es de destacar que, de la cifra de negocios del Grupo del primer semestre del ejercicio 2018, un 18,1% de la misma se dirige a España, un 75,9% al resto de la Unión Europea y un 6,0% 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 junio de 2018, comparados con los del mismo periodo semestral del ejercicio 2017, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

CONCEPTO	30/06/2018	30/06/2017	VARIACIÓN
Importe neto de la cifra de negocios	68.518	68.002	0,8%
Margen bruto (1)	29.421	29.188	0,8%
% Margen bruto / ventas	42,9%	42,9%	-
Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	(20.611)	(20.616)	-0,0%
Gasto por insolvencias	(179)	(165)	8,5%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(205)	(101)	103,0%
Resultado neto de explotación (EBIT) (2)	8.426	8.306	1,4%
Amortizaciones	(2.059)	(2.317)	-11,1%
Resultado bruto de explotación 'antes de amortización' (EBITDA) (3)	10.485	10.623	-1,3%
% EBITDA / ventas	15,3%	15,6%	-0,3%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	(78)	(5)	1.460,0%
Gastos financieros netos	(73)	(538)	-86,4%
Resultado antes de impuestos	8.275	7.763	6,6%
Resultado consolidado después de impuestos	6.265	5.510	13,7%
Excedente financiero neto (deuda financiera neta) (4)	3.666	(5.556)	-166,0%
Número medio de personas empleadas	789	794	-0,6%

(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 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 9. posterior.

Respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, cabe resaltar **el incremento del resultado consolidado después de impuestos en un 13,7%, habiendo terminado en 6.265 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. **La generación de excedente financiero neto del Grupo a lo largo de los últimos doce meses ha ascendido a 9.222 miles de euros**, tras considerar el mencionado dividendo pendiente de pago como deuda financiera al cierre del periodo semestral; pasando así de (i) 5.556 miles de euros de deuda financiera neta al cierre del primer semestre del ejercicio anterior a (ii) **3.666 miles de euros de excedente financiero neto a 30 de junio 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 del primer semestre del ejercicio 2018 debería considerarse lo siguiente:

1. Se ha registrado un ligero crecimiento en las **ventas netas** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior (+0,8%), incluyendo:
 - un decrecimiento de (i) **Vending Systems** (-0,3%) y,
 - por el contrario, un aumento de (ii) **Payment Technologies** (+0,2%) y, asimismo,
 - de (iii) **Time & Security** (+2,1%). Por otra parte, **Time & Security** ha registrado un aumento en la entrada de pedidos de clientes del 7,8%, hasta 27,5 millones de euros. Tras lo anterior, al cierre del primer semestre del ejercicio 2018 su cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 35,3 millones de euros, un 18,3% 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** (42,9%) al del mismo periodo de 2017, pese al diferente mix de negocios y productos. Específicamente, considérese más adelante lo indicado en relación con la línea de negocio de **Time & Security**, con una estrategia comercial orientada en los últimos años a proyectos de mayor rentabilidad. Se continúa trabajando en la implantación de iniciativas de mejora en las áreas de operaciones y compras.
3. Los **gastos de personal**, excluyendo indemnizaciones, ascienden a 24,5 millones de euros y la plantilla media a 789 personas; esta última cifra ligeramente inferior a la del primer semestre del ejercicio anterior (-0,6%). Estos gastos se presentan en lo relativo a actividades productivas, minorando el “Margen bruto” y, para el resto, en “Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado”. Por otra parte, el gasto por indemnizaciones ha ascendido a 205 miles de euros (101 miles de euros en el primer semestre de 2017).
4. Los **gastos fijos, netos de trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado**, ascienden a 20,6 millones de euros, cifra similar a la del mismo periodo del ejercicio anterior; tras compensarse determinados incrementos de gastos fijos, básicamente comerciales (0,3 millones de euros) con objeto de impulsar el crecimiento de ventas y, por el contrario, una reducción de las amortizaciones.
5. El **gasto por insolvencias** ha ascendido a 179 miles de euros (165 miles de euros en el primer semestre de 2017).
6. El **EBITDA** asciende a 10.485 miles de euros (frente a 10.623 miles de euros en el primer semestre de 2017), un 1,3% menor, tras los mencionados incrementos de determinados gastos fijos antes de amortizaciones, de conformidad con los planes en curso, y del gasto por indemnizaciones. El **porcentaje de EBITDA/ ventas** del Grupo se ha situado en un 15,3%, 0,3 puntos inferior al porcentaje de 15,6% alcanzado en el mismo periodo del ejercicio 2017.
7. Por su parte, el **EBIT** ha aumentado en 120 miles de euros, un 1,4% más respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, pasando de 8.306 a 8.426 miles de euros, con una reducción de 0,3 millones de euros en las amortizaciones.
8. Los **gastos financieros netos** son inferiores a los registrados en el mismo periodo del ejercicio anterior (pasando de 538 a 73 miles de euros), un 86,4% menos.
9. El gasto por **deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado** asciende a 78 miles de euros. Corresponde básicamente al registro del deterioro contable de un inmueble ajeno a la actividad, sin efecto en los flujos de efectivo, que ha sido enajenado posteriormente en julio.
10. El **beneficio antes de impuestos** asciende a 8.275 miles de euros (frente a 7.763 miles de euros en el primer semestre de 2017), un 6,6% superior.
11. La **tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades** se sitúa en un 24,3% (29,0% en el mismo periodo de 2017).

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos del primer semestre del ejercicio 2018** asciende a 6.265 miles de euros (5.510 miles de euros en el mismo periodo del ejercicio 2017), **un 13,7% superior**.

1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio

CONCEPTO	30/06/2018	30/06/2017	VARIACIÓN
Vending Systems (Máquinas expendedoras)	21.935	21.991	-0,3%
Payment Technologies (Medios de pago electrónicos)	21.270	21.220	0,2%
Time & Security (Tecnología y sistemas de seguridad)	25.313	24.791	2,1%
TOTAL	68.518	68.002	0,8%

Datos en miles de euros

Vending Systems

El volumen de ingresos por ventas de **Vending Systems** o máquinas expendedoras de tabaco y vending ha experimentado un ligero decrecimiento del 0,3% 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 el primer semestre del ejercicio 2018 han registrado un aumento del 4,0% 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 el primer semestre del ejercicio 2018 se ha registrado un 1,4% de descenso en las ventas en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior. De forma resumida, el citado porcentaje (-1,4%) se explica por lo siguiente: (i) +2,5% por el incremento (a tipo de cambio ajustado) en la actividad principal, destacando el crecimiento en América y, en menor medida, en Francia, Portugal y Asia, (ii) -1,0% por el efecto tipo de cambio (con un 2,2% de devaluación de la libra esterlina en el tipo de cambio medio semestral en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior) y (iii) -2,9% por los menores suministros de terminales automatizados de paquetería domiciliaria en España para un cliente, que se explica a continuación.

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 68 empleados. Su actividad incluye el diseño, fabricación y comercialización de máquinas de café profesional y de vending caliente. En el primer semestre del ejercicio, sus ventas en libras esterlinas han sido un -0,4% inferiores a las del mismo periodo del año 2017. Más de un 87% 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 el pasado mes de mayo el Grupo, a través de su marca en el Reino Unido, Coffetek, ha participado por primera vez en la feria European Coffee Expo, Londres, 22-23 mayo 2018. Como novedad, entre otros, se presentó la máquina Vitro X4 Duo, capaz de elaborar café espresso y té en hoja. En enero de 2018, NIVO (National Independent Vending Operators), con más de 280 operadores de vending asociados, galardonó de nuevo a Coffetek como “Mejor proveedor de sistemas de vending” del ejercicio 2017.

Asimismo, respecto a la serie Vitro, de gran éxito en Europa, especialmente en el Reino Unido, el Grupo Azkoyen ha participado 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. Por otra parte, cabe resaltar, 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, recientemente, de cara a dicho mercado estadounidense, se ha obtenido una certificación UL de las máquinas de café espresso Vitro S5 y Vitale, lo que va a impulsar la comercialización de los mencionados modelos. Finalmente, cabe resaltar un pedido de Nestlé para dicho mercado estadounidense, de unos 0,6 millones de euros, que se ha empezado 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 el primer semestre 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 4,6% en el primer semestre de 2017 a un 1,7% en el mismo periodo de 2018. Posteriormente, en julio, se ha acordado una nueva contratación de servicios (instalaciones pendientes, mantenimiento y monitorización) hasta junio de 2019, por un importe máximo de unos 0,7 millones de euros.

Por otra parte, se están llevando a cabo las primeras pruebas piloto de un restaurante 4.0, en colaboración para España con Tendo, cadena de comida para llevar líder en el sector de la restauración rápida.

Payment Technologies

Incluye medios de pago industriales y para vending. Las ventas han experimentado un ligero aumento de 0,2% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

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

Las ventas han aumentado un 5,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con (i) un óptimo crecimiento del 57,9% en el segmento del retail (que se explica más adelante) y, por el contrario, (ii) un decrecimiento del 18,1% en las ventas agregadas de medios de pago para gaming (destacando el colapso del mercado italiano de máquinas “AWP - Amusement with Prize”) y para automatización de servicios. En cuanto a la actividad de I+D de Medios de pago industriales, existen diversos proyectos en curso con el objetivo de mantener el liderazgo actual en gestión de monedas, entre otros.

Respecto a los medios de pago para automatización de servicios, el Grupo Azkoyen ha presentado sus innovadores sistemas de gestión del efectivo en “Intertraffic” (feria líder en tecnologías para infraestructuras, gestión de tráfico, seguridad vial y aparcamientos), Amsterdam, 20-23 marzo 2018, incluyendo: el reciclador de billetes RBH500 o los recicladores de monedas RCH8, Combo T y Combo MID2030. Este último ha superado recientemente las últimas pruebas antifraude y ha recibido el visto bueno de la Comisión Europea en lo relativo a autenticación de monedas euro y rechazo de todas las falsificaciones conocidas.

En el segmento del retail (o venta minorista), tras importantes esfuerzos en ejercicios anteriores en materia de I+D, los recursos del Grupo se siguen concentrando en su sistema de pago automático, Cashlogy, que permite reducir a la mitad el tiempo de cobro, refuerza la seguridad de las transacciones al detectar fraudes y evita los descuadres de la caja y los pequeños hurtos.

Respecto a lo anterior, tras pruebas intensivas exitosas, cabe aún destacar, el lanzamiento en la feria mundial del comercio minorista, “Euroshop, Retail Trade Fair”, en Dusseldorf, en el año 2017, de la nueva serie mejorada del producto Cashlogy, llamada “POS1500” (que reemplazó al anterior “POS1000”), con una excelente acogida. Entre otros aspectos, amplía su accesibilidad con la incorporación de un nuevo módulo de billetes abatible y, asimismo, su conectividad a todos los sistemas operativos más frecuentes en los comercios de todo el mundo incluyendo, además de Windows, a Android, iOS y Linux; esto último con el modelo “POS1500x”. Al igual que su predecesor, incorpora las tecnologías más innovadoras, posicionándose como uno de los dispositivos más fiables del mercado, con mejores prestaciones y desempeño y un precio contenido. Dichos aspectos posibilitarán continuar con su colocación progresiva en establecimientos de venta minorista como panaderías, pescaderías, farmacias, bares y restaurantes. Recientemente, el Cashlogy “POS1500x” ha sido presentado en “Europain 2018”, París, 3-6 de febrero, salón internacional orientado a profesionales del sector panadería-repostería.

En torno al 50% de los ingresos de medios de pago industriales están relacionados con medios de pago para retail o Cashlogy. En el primer semestre del ejercicio 2018, sus ventas han aumentado un 57,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. La comercialización del Cashlogy “POS1500” se está llevando a cabo intensamente en España y Portugal, así como, en menor medida aún, en Italia y Francia, entre otros. Se están realizando pruebas y negociando nuevos acuerdos de distribución en otros países de la Unión Europea y fuera de ésta. Conforme a los planes definidos, se implementarán nuevas iniciativas que permitan asegurar: (i) el acceso a nuevos canales de distribución y mercados geográficos, (ii) la generación de ingresos recurrentes y (iii) la satisfacción y fidelización de los clientes, entre otros.

Medios de pago para máquinas de vending, Coges

En el primer semestre de 2018, las ventas se han reducido un 6,3% respecto al mismo periodo de 2017; cuando, por el contrario, aumentaron un 13,7% 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.

Hasta finales de 2016, en Italia, el número de máquinas de vending conectadas y de usuarios activos de Pay4Vend evolucionó positivamente, con la colaboración de una gran cuenta. En el ejercicio 2017 se impulsó su implementación en Reino Unido, Francia y España, con la involucración respectiva de otras grandes cuentas en dichos países, entre otros medios. 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.

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 el segundo semestre del ejercicio 2018.

Time & Security, Subgrupo Primion

En el ejercicio 2017, Azkoyen, S.A. se convirtió en el accionista único de Primion Technology, AG, lo que va a permitir profundizar en su control y en la generación de sinergias. 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 el primer semestre del ejercicio 2018, las ventas han crecido un 2,1% respecto al mismo periodo semestral del ejercicio anterior, destacando por área geográfica el buen comportamiento de Francia y Alemania y, por el contrario, disminuciones en España y Bélgica. Asimismo, los ingresos por mantenimiento representan en torno al 27% de la cifra negocios. Por otra parte, cabe destacar un aumento en la entrada de pedidos de clientes del 7,8%, hasta 27,5 millones de euros. Tras lo anterior, a 30 de junio de 2018 la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 35,3 millones de euros, un 18,3% más que en el mismo semestre del ejercicio anterior.

Por otra parte, tras los significativos aumentos registrados en los últimos ejercicios, en el primer cierre semestral del ejercicio 2018, el margen bruto en porcentaje ha crecido ligeramente (0,2 puntos superior al porcentaje alcanzado 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). Respecto al software, entre otros, se están dedicando notables esfuerzos a la renovación de la interfaz gráfica de usuario o “GUI” para proporcionar una experiencia más satisfactoria. Paralelamente, sigue evolucionándose el programa de gestión de visitas “prime Visit”, con nuevos procesos de seguridad y, asimismo, su disponibilidad en más idiomas (10 en total), permitiendo la gestión de visitas de una forma profesional, rápida y eficiente. Por otra parte, recientemente, el Subgrupo Primion ha presentado una aplicación, denominada “prime Mobile”, para la gestión del tiempo y la asistencia en el lugar de trabajo, que permite al trabajador acceder a sus horarios laborales, comunicar una ausencia, fichar o comprobar sus balances de horas, vacaciones, etc. Todo ello con la comodidad de hacerlo desde cualquier lugar. A su vez, los jefes de equipo podrán tener acceso a un resumen claro de la actividad y aprobar rápidamente cualquier solicitud recibida. Esta aplicación web está disponible en varios idiomas y adaptada para ser usada en dispositivos móviles (Android, iOS, y Windows).

2. Principales perspectivas

De acuerdo con las previsiones económicas intermedias de 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 el primer semestre del ejercicio 2018, los gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo representan un 7,5% del importe neto de la cifra de negocio consolidada (mismo porcentaje que en el primer semestre del ejercicio 2017).

Tras el primer semestre, para el conjunto del ejercicio 2018, de conformidad con los planes en curso, se espera (i) un moderado incremento de los ingresos por ventas y (ii) un EBITDA (en términos absolutos) ligeramente superior al del ejercicio 2017, con determinados incrementos de gastos fijos, principalmente comerciales y de I+D.

3. Principales riesgos e incertidumbres

En los últimos ejercicios, el Grupo Azkoyen ha fortalecido sus resultados y eliminado su deuda financiera (ver 1.1 anterior). Asimismo, en el ejercicio 2015, bajo la coordinación de la Comisión de Auditoría, se elaboró y aprobó, respectivamente, el mapa de riesgos y la política de gestión de riesgos y del manual de la función de la auditoría interna del Grupo. Posteriormente, dichas actividades han continuado, incluyendo lo siguiente: (i) aprobación y seguimiento del plan de auditoría interna anual con especial énfasis en las tareas de (a) supervisión de la efectiva aplicación de la política de riesgos y acciones de mejora, (b) revisión focalizada de riesgos clave establecidos por la Comisión de Auditoría y (c) supervisión e identificación de acciones de mejora en el SCIF, y (ii) definición del modelo de prevención de delitos. Respecto a todo lo anterior, cabe recordar que las actividades del Grupo están expuestas a diversos riesgos operativos, financieros, estratégicos y legales, desarrollados en el apartado E) Sistemas de control y gestión de riesgos del Informe Anual de Gobierno Corporativo del ejercicio 2017, incluidos los regulatorios y derivados de legislaciones más restrictivas en juego y tabaco, así como los procedentes de la situación económica actual y del propio devenir de nuestros mercados. La diversificación geográfica y de nuestros negocios nos permite mitigar de una manera eficaz los comportamientos cíclicos de la economía y amortiguar las estacionalidades que puedan darse en los mercados.

A continuación, se describen los riesgos de carácter financiero.

Riesgo de tipo de cambio

El riesgo de tipo de cambio es el riesgo de que el valor razonable o los flujos de efectivo futuros de una exposición puedan fluctuar como consecuencia de las variaciones en los tipos de cambio. La exposición del Grupo al riesgo de tipo de cambio afecta principalmente a las actividades de explotación del Grupo (cuando el ingreso o el gasto se realizan en una moneda distinta al euro) y a las inversiones netas en sociedades dependientes en el extranjero cuya moneda es distinta al euro.

Parte de los flujos de efectivo futuros (ingresos, gastos y, en menor medida, inversiones) se encuentran determinados en monedas distintas al euro, incluyendo por orden de magnitud, libras esterlinas (ver 1.3 anterior), dólares estadounidenses y otras, como pesos colombianos. En los últimos ejercicios el Grupo no viene realizando transacciones de cobertura de tipo de cambio si bien, de forma específica, se está monitorizando el riesgo de tipo de cambio en relación con la sociedad dependiente Coffetek, Ltd. y la libra esterlina (tras la consulta sobre el Brexit).

Cabe destacar que la mayor parte de las transacciones (ingresos y gastos) del Grupo se generan en euros (porcentaje cercano al 88% en ambos casos).

Considérese lo indicado en la nota correspondiente de los estados financieros semestrales resumidos consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2018 respecto a los riesgos a los que se enfrenta el Grupo Azkoyen como consecuencia del Brexit y, en su caso, el posible impacto en los estados financieros.

Riesgo de tipo de interés

El riesgo de tipo de interés es el riesgo de que el valor razonable o los flujos de efectivo futuros de un instrumento financiero puedan fluctuar como consecuencia de las variaciones de los tipos de interés de mercado. La exposición del Grupo a dicho riesgo se refiere básicamente a las obligaciones del Grupo a largo plazo con tipos de interés variables. El Grupo gestiona este riesgo de tipo de interés minimizando la deuda financiera y/o manteniendo generalmente una cartera equilibrada de préstamos a tipo fijo y variable. En cualquier caso, a 30 de junio de 2018 los préstamos a largo plazo de la Sociedad dominante y del Subgrupo Primion están básicamente contratados con tipo de interés fijo. Adicionalmente, el Grupo está en un proceso de reducción progresiva de su deuda financiera, lo que mitiga su exposición a este riesgo.

Riesgo de liquidez

Se refiere al riesgo de que el Grupo encuentre dificultades para desinvertir en un instrumento financiero con la suficiente rapidez sin incurrir en costes adicionales significativos o al riesgo asociado a no disponer de liquidez en el momento en el que se tiene que hacer frente a las obligaciones de pago.

El Grupo lleva a cabo una gestión prudente del riesgo de liquidez, basada en mantener tesorería e instrumentos altamente líquidos y no especulativos a corto plazo, y en el seguimiento continuado de la estructura del balance, todo ello adoptando una estrategia que conceda estabilidad a las fuentes de financiación. En este sentido, al cierre del primer semestre del ejercicio 2018, el Grupo dispone de facilidades crediticias comprometidas sin utilizar por importes suficientes, que se describen en la Nota sobre Deudas con entidades de crédito de las notas explicativas a los estados financieros semestrales resumidos consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2018.

Riesgo de crédito

En general, el Grupo no tiene una concentración significativa del riesgo de crédito, estando la exposición distribuida entre distintos negocios y un gran número de contrapartes y clientes.

4. Estructura de capital

A la fecha de emisión del presente informe, el capital social de Azkoyen, S.A. es de quince millones ciento veintidós mil ciento veinticuatro euros (15.121.124 euros), representado por veinticinco millones doscientas una mil ochocientas setenta y cuatro (25.201.874) acciones iguales, ordinarias, de valor nominal 0,60 euros cada una, numeradas correlativamente del uno al veinticinco millones doscientas una mil ochocientas setenta y cuatro, inclusive, que forman una sola serie y clase.

5. Acciones propias

Durante el periodo semestral finalizado el 30 de junio de 2018, en relación con el vigente contrato de liquidez otorgado el 12 de julio de 2017 con Banco de Sabadell, S.A., se han comprado y vendido 64.322 y 71.700 acciones propias, respectivamente. Azkoyen, S.A. mantiene a 30 de junio de 2018 un total de 763.120 acciones de la propia Sociedad, lo que representa un 3,03% del capital social.

Nos remitimos para una explicación más detallada de las operaciones con acciones propias a la Nota 10.b) de las notas explicativas a los estados financieros semestrales resumidos consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2018.

6. Operaciones con partes vinculadas

Nos remitimos a la Nota 13 de las notas explicativas a los estados financieros semestrales resumidos consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2018.

7. Actividades de investigación y desarrollo

El desarrollo tecnológico se establece en un marco plurianual que se despliega en un plan anual, en el que se establecen actividades y entregables que se pretenden alcanzar durante cada año y finalmente se asigna un presupuesto.

El Subgrupo Primion lleva a cabo proyectos de desarrollo que en caso de cumplir las condiciones necesarias son activados como activos intangibles del Grupo. En este contexto, en el primer semestre del ejercicio 2018, el importe de adiciones del ejercicio por este concepto ha ascendido a 0,4 millones de euros y el gasto de amortización de éstos a otros 0,6 millones de euros (0,6 millones de euros en ambos casos en el mismo periodo del ejercicio 2017).

Adicionalmente a la amortización de los proyectos de investigación y desarrollo activados del Subgrupo Primion, el Grupo incurre en gastos de personal, generales y otros externos relacionados con actividades de investigación y desarrollo que se imputan directamente a resultados, y cuyo importe en el primer semestre del ejercicio 2018, para el agregado de las líneas de negocio (ver 1.3 anterior), asciende a 4,5 millones de euros (cifra similar a la del mismo periodo del ejercicio 2017).

De forma conjunta, en el primer semestre del ejercicio 2018, los gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo ascienden a 5,1 millones de euros.

8. Hechos posteriores

No se han producido hechos posteriores de relevancia desde el 30 de junio de 2018 hasta la fecha de elaboración de este informe de gestión consolidado intermedio.

9. 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.

Las APM contenidas en la información financiera del Grupo, y que no son directamente reconciliables con la misma, son las siguientes:

1. “Margen bruto” y, asimismo, “% margen bruto / ventas”:

Equivalencia a importe neto de la cifra de negocios (o ventas netas) menos coste variable comercial menos coste de fabricación de los productos vendidos. Suele presentarse también como ratio en relación con las ventas.

Se utiliza para analizar la evolución de la relación entre los ingresos obtenidos por la actividad y los costes atribuibles a los productos vendidos, lo que permite analizar la eficiencia operativa en el tiempo, así como en y entre las distintas líneas de negocio.

2. “Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado”:

Equivalencia a los gastos fijos o de estructura menos los trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado. A su vez, los gastos fijos se desglosan en (i) gastos generales, administración y dirección, así como gastos comerciales y de marketing y (ii) gastos de investigación y desarrollo.

Se utiliza para analizar la evolución de los gastos fijos o de estructura en el tiempo y su porcentaje de variación en relación con los de las ventas y el margen bruto.

3. “Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión”:

Equivalencia a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios y deterioros y resultados por enajenación de activos fijos.

Análogamente, como se muestra en el cuadro de información financiera relevante del apartado 1.1 del presente informe de gestión, equivalencia a margen bruto; menos gastos fijos o de estructura, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado; menos gasto por insolvencias y menos gastos de reestructuración o indemnizaciones.

Proporciona información del beneficio operativo.

4. “Resultado bruto de explotación antes de amortización (EBITDA)” y, asimismo, “% EBITDA / ventas”:

Equivalencia a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios, deterioros y resultados por enajenación de activos fijos y amortizaciones; por tanto, al resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión más la amortización del inmovilizado. Suele presentarse también como ratio en relación con las ventas.

Proporciona información del beneficio operativo excluyendo las amortizaciones, que no suponen salida de flujos de caja. Es un indicador ampliamente utilizado por inversores y otros a la hora de valorar negocios (valoración por múltiplos); así como el nivel de endeudamiento, comparando la deuda financiera neta con el EBITDA de los últimos doce meses.

El ratio % EBITDA / ventas permite analizar la evolución en términos relativos. Permite realizar asimismo un análisis de la evolución en el tiempo de dicho indicador, así como establecer comparativas entre empresas, negocios y geografías.

5. “Excedente financiero neto (Deuda financiera neta)”

Equivalencia 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.

Permite analizar el nivel de excedente financiero o de endeudamiento y compararlo con otros periodos.

6. “% Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo / Ventas”

Equivale al ratio de (i) gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo entre (ii) ventas.

Permite medir el esfuerzo dedicado a la innovación. Se compara con otros periodos.

7. “Entrada de pedidos” y, asimismo, “Cartera de pedidos al cierre del periodo” en la línea de negocio de Time & Security, Subgrupo Primion

En relación con la línea de negocio de **Time & Security**, Subgrupo Primion, otras informaciones comerciales relevantes como la entrada de pedidos y, asimismo, la cartera de pedidos al final del periodo, son monitorizadas.

En la citada línea de negocio, la entrada de pedidos es un indicador clave de la actividad comercial. Asimismo, al cierre de cada periodo, se analiza la magnitud de la cartera existente de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento. Específicamente, para los pedidos plurianuales de mantenimiento, únicamente las partes relativas a los siguientes doce meses son incorporadas en la entrada de pedidos y en la cartera al cierre de cada periodo. Se considera la evolución en el tiempo de las citadas informaciones.

La conciliación numérica de las APM presentadas, para los periodos de seis meses terminados el 30 de junio de 2018 y 2017, es la siguiente, en miles de euros:

	30/06/2018	30/06/2017	Variación
Ventas	68.518	68.002	0,8%
Coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos	(39.097)	(38.814)	0,7%
Margen bruto	29.421	29.188	0,8%
Y, en ratio, % margen bruto / ventas	42,9%	42,9%	

	30/06/2018	30/06/2017	Variación
Gastos fijos o de estructura, que incluyen: Generales, administración y dirección, así como comerciales y de marketing	(15.493)	(15.512)	-0,1%
Investigación y desarrollo	(5.509)	(5.679)	-3,0%
	(21.002)	(21.191)	-0,9%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	391	575	-32,0%
Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	(20.611)	(20.616)	0,0%

Para gastos por insolvencias y para gastos por reestructuración o indemnizaciones, se analizan, asimismo, de forma separada sus importes y variaciones.

Para las magnitudes coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos y gastos fijos o de estructura; así como gastos por insolvencias y gastos por reestructuración o indemnizaciones, es necesario realizar una conciliación conjunta, dado que, básicamente, se trata de analizar los costes del Grupo desde una perspectiva de gestión y no según su naturaleza. Su comparativa se presenta a continuación:

	30/06/2018	30/06/2017	Variación
<i>a) Cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas</i>			
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	249	1.136	-78,1%
Aprovisionamientos	(24.555)	(25.307)	-3,0%
Otros ingresos de explotación	815	936	-12,9%
Gastos de personal	(24.701)	(24.366)	1,4%
Servicios exteriores y tributos	(10.209)	(10.246)	-0,4%
Variación de las provisiones de tráfico	(192)	(254)	-24,4%
Amortización del inmovilizado	(2.059)	(2.317)	-11,1%
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	11	9	22,2%
Excesos de provisiones	143	108	32,4%
Otros resultados	15	30	-50,0%
	(60.483)	(60.271)	0,4%
<i>b) En APMs / Gestión</i>			
Coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos	(39.097)	(38.814)	0,7%
Gastos fijos o de estructura	(21.002)	(21.191)	-0,9%
Gasto por insolvencias	(179)	(165)	8,5%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(205)	(101)	103,0%
	(60.483)	(60.271)	0,4%

	30/06/2018	30/06/2017	Variación
Resultado consolidado del ejercicio	6.265	5.510	13,7%
Resultado financiero, o gastos financieros netos, con:			
Ingresos financieros	(20)	(27)	-25,9%
Gastos financieros	90	523	-82,8%
Diferencias de cambio	3	42	-92,9%
	73	538	-86,4%
Impuesto sobre beneficios	2.010	2.253	-10,8%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	78	5	1.460%
Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión	8.426	8.306	1,4%

	30/06/2018	30/06/2017	Variación
Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión	8.426	8.306	1,4%
Amortizaciones	2.059	2.317	-11,1%
EBITDA	10.485	10.623	-1,3%
Y, en ratio, % EBITDA / ventas	15,3%	15,6%	

	30/06/2018	30/06/2017	Variación
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes (Deudas con entidades de crédito – pasivo no corriente)	15.938	10.032	58,9%
(Deudas con entidades de crédito – pasivo corriente)	(2.331)	(6.030)	-61,3%
(Otras deudas financieras por anticipos reintegrables)	(4.064)	(4.041)	0,6%
(Dividendos aprobados y pendientes de pago)	(2.044)	(2.191)	-6,7%
(Dividendos aprobados y pendientes de pago)	(3.833)	(3.326)	15,2%
Excedente financiero neto (Deuda financiera neta) (*)	3.666	(5.556)	-166,0%

(*) Al cierre de los citados periodos semestrales no había inversiones financieras corrientes y no corrientes.

	30/06/2018	30/06/2017	Variación
Gastos fijos o de estructura en investigación y desarrollo	5.509	5.679	-3,0%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado (TREI)	(391)	(575)	-32,0%
Gastos fijos en investigación y desarrollo menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	5.118	5.104	0,3%
Y, en ratio respecto a ventas	7,5%	7,5%	

	30/06/2018	30/06/2017	Variación
Para la línea de negocio de Time & Security:			
Cartera de pedidos al inicio	33.116	29.129	13,7%
Entrada de pedidos	27.531	25.542	7,8%
Ventas	(25.313)	(24.791)	2,1%
Cartera de pedidos al cierre	35.334	29.880	18,3%

AZKOYEN, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

Informe de gestión consolidado intermedio
del periodo de seis meses terminado
el 30 de junio de 2018

DILIGENCIA: Para hacer constar por el Secretario del Consejo de Administración, DON AURELIO ORRILLO LARA, que el texto del informe de gestión consolidado intermedio correspondiente al periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2018 de AZKOYEN, S.A. que ha formulado el Consejo de Administración en su sesión de 27 de julio de 2018, es el contenido en los precedentes 18 folios, por una sola cara, constando en todas las hojas la firma del que suscribe a efectos de identificación.

Así lo ratifican con su firma los Consejeros que a continuación se relacionan, en cumplimiento de lo previsto en el artículo 11 del Real Decreto 1362/2007, de 19 de octubre.

Berkinvest Capital, S.L.
Presidente

Don Juan José Suárez Alecha
Vocal

Don Arturo Leyte Coello
Vocal

Don Pablo Cervera Garnica
Vocal

Don Marco Adriani
Vocal

Don Diego Fontán Zubizarreta
Vocal

Doña Núria Vilanova Giralt
Vocal

Don Pablo Sagnier Maristany
Vocal

Don Víctor Ruiz Lafita
Vocal

Don Darío Vicario Ramírez
Vocal

En Madrid, 27 de julio de 2018. Doy fe.

Don Aurelio Orrillo Lara
Secretario del Consejo de Administración