

**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 2017**

Índice Informe de Gestión Consolidado

1.	<i>Evolución de los negocios en el primer trimestre del ejercicio 2017</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 externas por línea de negocio</i>	5
2.	<i>Principales perspectivas</i>	10

1. Evolución de los negocios en el primer trimestre del ejercicio 2017

El Grupo Azkoyen posee negocios en diferentes sectores de actividad y mercados geográficos. En el ejercicio 2016, la actividad de la zona euro creció un 1,7% en términos interanuales, según “Eurostat – GDP and main aggregates estimate for the fourth quarter of 2016 –7-3-2017”, con España 3,0% / Italia 1,0% / Alemania 1,8% y Francia 1,2%. Reino Unido creció un 2,0%. Por otra parte, en el primer trimestre de 2017, según “Eurostat – Preliminary flash estimate for the first quarter of 2017 –3-5-2017”, la zona euro ha crecido un 1,7% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior.

La cifra de negocios consolidada del Grupo del primer trimestre del ejercicio 2017 ha experimentado un aumento del 3,5% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, destacando el satisfactorio comportamiento de los negocios de (i) Medios de pago electrónicos y de (ii) Tecnología y sistemas de seguridad y, por el contrario, una contracción en (iii) Máquinas expendedoras. Es de destacar que, de la cifra de negocios del Grupo del primer trimestre del ejercicio 2017, un 18,2% de la misma se dirige a España, un 75,3% al resto de la Unión Europea y un 6,5% a otros países; todo lo cual refleja con claridad la marcada vocación internacional del Grupo Azkoyen.

1.1 Información financiera relevante

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen a 31 de marzo de 2017, comparados con los del mismo periodo trimestral del ejercicio 2016, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

CONCEPTO	31/03/2017	31/03/2016	VARIACIÓN
Importe neto de la cifra de negocios	33.153	32.023	3,5%
Margen bruto (1)	14.430	12.964	11,3%
% Margen bruto / ventas	43,5%	40,5%	3,0%
Gastos fijos, netos de trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	(10.507)	(9.956)	5,5%
Gasto por insolvencias	(93)	(40)	132,5%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(75)	(51)	47,1%
Resultado neto de explotación (EBIT) (2)	3.755	2.917	28,7%
Amortizaciones	(1.157)	(1.248)	-7,3%
Resultado bruto de explotación ‘antes de amortización’ (EBITDA) (3)	4.912	4.165	17,9%
% EBITDA / ventas	14,8%	13,0%	1,8%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	(11)	(24)	-54,2%
Gastos financieros netos	(194)	(351)	-44,7%
Resultado antes de impuestos	3.550	2.542	39,7%
Resultado consolidado después de impuestos	2.423	1.738	39,4%
Deuda financiera neta (4)	2.344	12.031	-80,5%
Número medio de personas empleadas	791	748	5,7%

- (1) *Equivala a ventas netas menos coste variable comercial menos coste de fabricación de los productos vendidos.*
- (2) *Equivala a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios y deterioros y resultados por enajenación de activos fijos.*
- (3) *Equivala a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios, deterioros y resultados por enajenación de activos fijos y amortizaciones.*
- (4) *Equivala a deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo más anticipos reintegrables menos efectivo y otros activos líquidos equivalentes menos inversiones financieras corrientes y no corrientes.*

Respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, cabe resaltar **el incremento del EBITDA y del resultado consolidado después de impuestos en un 17,9% y 39,4%, respectivamente.**

La deuda financiera neta del Grupo ha disminuido en 9,7 millones de euros respecto a la existente al cierre del primer trimestre del ejercicio anterior (con una reducción de 6,7 millones de euros en los últimos nueve meses de 2016 y de **3,0 millones de euros en el primer trimestre de 2017**, respectivamente), reducción que supone un 80,5% de la deuda financiera neta y que ha sido factible gracias al EBITDA generado.

1.2 Análisis de los resultados

Para una adecuada interpretación de los resultados consolidados del primer trimestre del ejercicio 2017 debería considerarse lo siguiente:

1. Como se explica más adelante en relación con la línea de negocio de Tecnología y sistemas de seguridad, el perímetro de consolidación ha variado, frente al mismo periodo trimestral del ejercicio anterior, como consecuencia de la adquisición el 7 de octubre de 2016 del 100% de la sociedad alemana Opertis GmbH (que fue adquirida por un precio simbólico de un euro). En particular, esta nueva entidad dependiente ha aportado ventas y un EBITDA negativo por importe de 514 y 79 miles de euros, respectivamente.
2. Se ha registrado un moderado crecimiento en las **ventas** en comparación con el periodo anterior (+3,5%, incluyendo +1,9% de crecimiento orgánico y +1,6% por las ventas aportadas por Opertis GmbH), destacando el satisfactorio comportamiento de (i) Medios de pago electrónicos y de (ii) Tecnología y sistemas de seguridad y, por el contrario, una contracción en (iii) Máquinas expendedoras. Ver en 1.3 la evolución de las ventas de cada una de las líneas de negocio indicadas.
3. La mejora del **margen bruto en porcentaje** (del 40,5% al 43,5%) obedece a razones de mix de negocios y productos, fundamentalmente por los mencionados aumentos en ventas de (i) Medios de pago electrónicos y de (ii) Tecnología y sistemas de seguridad y, asimismo, la reducción en (iii) Máquinas expendedoras, cuyo marginalidad bruta porcentual es tradicionalmente inferior. Específicamente, considérese más adelante lo indicado en relación a la línea de negocio de Tecnología y sistemas de seguridad. Se continúa trabajando en la implantación de iniciativas de mejora en las áreas de operaciones y compras.

4. Los **gastos de personal**, incluyendo indemnizaciones y otros, ascienden a 12,3 millones de euros y la plantilla media a 791 personas; esta última cifra superior a la del primer trimestre del ejercicio 2016 en un 5,7%, tras incorporar 17 personas de Opertis GmbH (+3,2% excluyendo a esta última). 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 75 miles de euros.
5. Los **gastos fijos, netos de trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado**, ascienden a 10,5 millones de euros, con un aumento respecto al mismo periodo del ejercicio anterior de 0,6 millones de euros (un 5,5% más), incluyendo 0,3 millones de euros adicionales por la mencionada nueva entidad dependiente alemana (+2,4% excluyendo a esta última). Asimismo, por conceptos, parte de la variación se explica por crecimientos netos de gastos de investigación y desarrollo (menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado) y de comerciales y de marketing por un importe agregado de 0,2 millones de euros. El resto de la variación (0,4 millones de euros) corresponde a un incremento neto de otros gastos generales, en parte extraordinario (en torno a un 60%).
6. Como consecuencia básicamente del mencionado crecimiento de ventas y de margen bruto, el **EBITDA** ha aumentado en 0,7 millones de euros (+0,8 millones de euros excluyendo a Opertis GmbH), un 17,9% más que en el mismo periodo del pasado ejercicio, pasando de 4.165 a 4.912 miles de euros. El **porcentaje de EBITDA/ ventas** del Grupo se ha situado en un 14,8%, 1,8 puntos superior al porcentaje de 13,0% alcanzado en el mismo periodo de 2016.
7. Por su parte, el **EBIT** ha aumentado en 0,8 millones de euros, un 28,7% más que en el año anterior, pasando de 2.917 a 3.755 miles de euros, con una reducción de 0,1 millones de euros en las amortizaciones.
8. Con la reducción de la deuda financiera neta anteriormente mencionada, los **gastos financieros netos** del Grupo han sido inferiores a los registrados en el mismo periodo del año anterior (pasando de 351 a 194 miles de euros).
9. El **beneficio antes de impuestos** asciende a 3.550 miles de euros (frente a 2.542 miles de euros en el mismo periodo de 2016), un 39,7% más.
10. La **tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades** se sitúa en un 31,7%, porcentaje similar al mismo periodo de 2016.

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos del primer trimestre del ejercicio 2017** asciende a 2.423 miles de euros (1.738 miles de euros en el primer trimestre del año anterior), un 39,4% más.

Al 31 de marzo de 2017 el ratio Deuda financiera neta / EBITDA interanual de los últimos doce meses asciende a 0,11x, con una deuda financiera neta de 2.344 miles de euros y un EBITDA interanual de los últimos doce meses de 21.312 miles de euros.

1.3 Evolución de las ventas externas por línea de negocio

CONCEPTO	31/03/2017	31/03/2016	VARIACIÓN
Máquinas expendedoras	10.105	11.762	-14,1%
Medios de pago electrónicos	10.267	8.670	18,4%
Tecnología y sistemas de seguridad	12.781	11.591	10,3%
TOTAL	33.153	32.023	3,5%

Datos en miles de euros

Máquinas expendedoras, tabaco y vending

El volumen de ingresos por ventas de máquinas expendedoras de tabaco y vending ha experimentado una disminución del 14,1% en comparación con la cifra del mismo periodo del año anterior.

Tabaco

Las ventas de este segmento han registrado una significativa reducción del 38,9% respecto al primer trimestre del año anterior, con un decrecimiento de los volúmenes de los pedidos en los diferentes mercados geográficos; contracción que ya se manifestó en el cuarto trimestre (que históricamente es el de mayor volumen) de 2016.

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 y snacks. 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 a la parte de café.

En los tres últimos ejercicios anuales el crecimiento anual promedio de las ventas ascendió a un 19,6%, debido, entre otros aspectos, al éxito de los nuevos productos presentados, así como al aumento de la base de clientes en diferentes mercados geográficos (principalmente en el continente europeo).

En el primer trimestre del ejercicio 2017 se ha registrado un descenso del 5,2% en comparación con la cifra del mismo periodo anterior, explicado fundamentalmente por un efecto negativo tipo de cambio (con una significativa devaluación de la libra esterlina a partir de la consulta sobre el "Brexit" de junio de 2016).

Coffetek, Ltd., participada al 100% por Azkoyen, S.A., está domiciliada en Bristol (Reino Unido) y tiene 65 empleados. Su actividad incluye el diseño, fabricación y comercialización de máquinas de vending caliente. En el primer trimestre del ejercicio 2017 las ventas en libras esterlinas han sido ligeramente superiores a las del mismo periodo del año 2016 (+1,5%), con un decrecimiento de un 9,1% en euros tras su conversión a tipo de cambio medio del periodo. A pesar de dicho efecto del tipo de cambio en las ventas, el hecho de que, asimismo, la mayor parte de sus gastos se encuentren denominados en libras esterlinas, hace que sea menor el impacto en sus resultados. Más de un 90% de sus ventas totales se han generado en libras esterlinas para su mercado doméstico del Reino Unido y, el resto, se dirigen a otros mercados.

El Grupo sigue dedicando importantes recursos para la renovación de su gama de productos de vending que permitirán reforzar (i) los valores de usabilidad, diseño industrial y conectividad, (ii) la excelencia en soluciones de café, (iii) el crecimiento en los mercados tradicionales, (iv) el desarrollo de determinados productos nicho para grandes cuentas, (v) nuevas aplicaciones en “catering y retail” y, finalmente, (vi) la expansión en América.

Respecto a la exitosa serie “Vitro” de máquinas OCS/dispensing, de gran éxito en Europa, especialmente en el Reino Unido, el nuevo modelo Vitro S5, dirigido al sector Horeca, ha sido presentado, entre otros, en “The European Vending Experience - Evex 2016”, Cannes, 24 y 25 de noviembre, y en “Vending Paris 2017”, 15-17 de marzo. Dicho lanzamiento coincide con el inicio de la comercialización de una segunda generación de la serie Vitro que incorpora un diseño más atractivo y otras novedosas funcionalidades tecnológicas, que han sido recientemente presentadas en Colonia, en “EU’Vend 2017”, 27-29 de abril, incluyendo los nuevos modelos (i) Vitro M3, que permite elaborar bebidas con leche fresca, y (ii) Vitro X4 Espresso, que cuenta con tolvas de producto de alta capacidad y ofrece la posibilidad de incorporar una nueva pantalla multimedia.

Respecto al continente americano, Azkoyen Andina, SAS, sociedad filial participada al 100% por Azkoyen, S.A., domiciliada en Zona Franca Internacional de Pereira (Colombia) y cuya actividad es la fabricación y comercialización de máquinas de vending, funciona como centro de operaciones para el mismo. En el ejercicio 2016, se certificó la planta colombiana y sus máquinas de vending con el fin de comercializarlas en Brasil. Por otra parte, pensando en fortalecer las ventas en dichos mercados y en otros en vías de desarrollo, se desarrolló una nueva máquina de vending caliente “free standing” denominada “Zintro”, presentada en la feria ExpoEspeciales de Bogotá en octubre de 2016. Paralelamente, se constituyó la sociedad Azkoyen Colombia, SAS (que permitirá complementar la actividad comercial de máquinas expendedoras en el mercado colombiano), participada al 100% por Azkoyen, S.A. y domiciliada en Manizales (Colombia). En el primer trimestre de 2017, cabe resaltar la constitución en febrero de la sociedad dependiente Azkoyen USA INC. (que permitirá desarrollar la actividad comercial de máquinas expendedoras automáticas de café profesional y de vending en los Estados Unidos de América), participada al 100% por Azkoyen, S.A. y domiciliada en Charlotte, Carolina del Norte. Asimismo, el Grupo Azkoyen ha participado por segunda vez en la feria NAMA One Show, en esta ocasión en Las Vegas, 19-21 de abril de 2017. Además de la Vitro S5, se ha presentado también el resto del portfolio de máquinas de café y otras bebidas calientes que se oferta en el continente americano como son los modelos Zensia, Zintro, Zen y Vitale S. En la actualidad, de cara a dicho mercado estadounidense, han comenzado los trabajos referentes a la certificación UL de parte de las mismas, que continuarán durante el presente ejercicio.

A finales de 2015, se formalizó por parte de S.E. Correos y Telégrafos, S.A. (Correos) la contratación a favor de la Sociedad dominante de un lote consistente en el suministro, instalación, mantenimiento y monitorización de terminales automatizados de paquetería domiciliaria, denominados “HomePaq”, con una duración inicial de 16 meses. Fundamentalmente, dicho suministro fue realizado a lo largo del ejercicio 2016. Tras lo anterior, un 7,0% de los ingresos de Vending de primer trimestre del 2017 están relacionados con el mencionado contrato y otros servicios a Correos (5,8% en el primer trimestre de 2016).

Medios de pago electrónicos, industriales y para vending

Las ventas han aumentado un 18,4% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

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

Las ventas han aumentado un 7,7% respecto al primer trimestre de 2016, con (i) un importante crecimiento en el segmento del retail (que se explica más adelante) y (ii) una mínima reducción en las ventas agregadas de medios de pago para gaming y para automatización de servicios. En cuanto a la actividad de I+D de Medios de pago industriales, existen diversos proyectos en curso con el objetivo de mantener el liderazgo actual en gestión de monedas, entre otros.

En el segmento del retail (o venta minorista), tras importantes esfuerzos en materia de I+D, los recursos del Grupo se concentran 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 caja y los pequeños hurtos.

Respecto a lo anterior, tras pruebas intensivas exitosas, cabe destacar, el reciente lanzamiento en la feria mundial del comercio minorista, “Euroshop, Retail Trade Fair”, en Dusseldorf, 5 -9 de marzo de 2017, de la nueva serie mejorada del producto “**Cashlogy**”, llamada “**POS1500**” (que reemplaza al anterior “POS1000”), con una excelente acogida. Entre otros aspectos, amplía su conectividad a todos los sistemas operativos más frecuentes en los comercios de todo el mundo incluyendo Android, iOS, Linux y Windows y su accesibilidad con la incorporación de un nuevo módulo de billetes abatible. 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.

Su comercialización se está llevando a cabo intensamente en España, así como, en menor medida aún, en Francia e Italia, entre otros. Se están realizando pruebas y negociando nuevos acuerdos de distribución en otros países de la Unión Europea y fuera de ésta. Específicamente, en 2017, se están intensificando las acciones y medios comerciales en Francia, Italia y Alemania. Asimismo, de forma progresiva, se está acometiendo el desarrollo del “Cashlogy” para otras divisas “no euro”.

Un 27,4% de los ingresos de medios de pago industriales están relacionados con medios de pago para retail o “Cashlogy”. Sus ventas han aumentado un 48,4% respecto al primer trimestre del ejercicio anterior.

Medios de pago para máquinas de vending, Coges

Las ventas han aumentado un 30,8% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, fundamentalmente con una mejoría notable en el comportamiento de las ventas en Italia (con crecimientos generalizados en la base de clientes existente, en parte por efectos derivados de la nueva legislación fiscal que se explica más adelante, y, asimismo, con determinados nuevos clientes). En el primer trimestre del año, en torno al 70% de las ventas de los productos de la unidad de negocio Medios de pago para máquinas de vending, Coges, que es el líder europeo en sistemas cashless de entorno cerrado, se realizan en el citado mercado italiano.

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

En relación con lo anterior, en marzo de 2015, se constituyó Coges Mobile Solutions, SRL (participada en un 51% por Coges), cuyo principal objetivo es la comercialización mediante licencias de 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 presente ejercicio se está acelerando su implementación en dicho mercado así como en Reino Unido, Francia y España, con la involucración respectiva de otras grandes cuentas en dichos países, entre otros medios. Asimismo, se están potenciando los esfuerzos en materia de desarrollo técnico. Conforme a los planes existentes, para finales de 2017, Coges ofrecerá nuevos servicios, basados en licencias, relacionados con el “cashless” inteligente; fortaleciendo la diferenciación de su hardware y empujando las ventas en nuevos clientes.

En el ejercicio 2015, se aprobó en Italia una nueva legislación fiscal sobre transmisión telemática de datos y control en máquinas expendedoras o vending, cuya primera fase ha entrado en vigor en los primeros meses de 2017. En este contexto, en 2016, 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.

Tecnología y sistemas de seguridad, Subgrupo Primion

Su perímetro de consolidación ha variado, frente al mismo periodo trimestral del ejercicio anterior, como consecuencia de la adquisición el 7 de octubre de 2016 del 100% de la sociedad alemana Opertis GmbH (que fue adquirida por un precio simbólico de un euro). Su actividad, que incluye el desarrollo, la producción y la comercialización de sistemas de cierre mecatrónicos, está integrada dentro del segmento de Tecnología y sistemas de seguridad. Su plantilla asciende a 17 empleados (8 en el área de investigación y desarrollo). La integración de las soluciones de Primion y Opertis dará lugar a una cartera de servicios y una oferta de producto mejoradas y ampliadas, reduciendo asimismo la dependencia de subcontratas externas.

Por otra parte, en esta línea de negocio de Tecnología y sistemas de seguridad, continua, de forma exitosa, la estrategia comercial orientada a proyectos de mayor rentabilidad, con un aumento del margen bruto porcentual sobre ventas.

En este contexto, las ventas han aumentado un 10,3% respecto al mismo periodo trimestral del ejercicio anterior (+5,8% de crecimiento orgánico y +4,5% por las ventas aportadas por Opertis GmbH). Cabe destacar, asimismo, un aumento en la entrada de pedidos de clientes del 7,9%. Tras lo anterior, a 31 de marzo de 2017 la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 29,2 millones de euros, un 7,1% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior. La nueva entidad dependiente alemana ha aportado ventas por importe de 514 miles de euros. Respecto al resto, las ventas crecen en Alemania (8,8%), a través de Primion Technology, AG., en Benelux (3,4%) y en España (8,2%); y decrecen en Francia (-9,8%).

El margen bruto ha crecido un 13,5% respecto al del primer trimestre del ejercicio 2016. Esta notable mejoría es el resultado buscado de un mix diferente de proyectos, con mejor rentabilidad, más orientado a soluciones propias y con una menor integración de productos y subcontratas de terceros, junto a mejoras de eficiencia en su gestión.

Se continúa impulsando el desarrollo de sus productos y soluciones. El Subgrupo Primion presentó su nueva familia de terminales de tiempo y presencia “ADT 11xx” en la feria de seguridad de Essen, en septiembre 2016, con pantalla táctil, sistema modular, diseño atractivo, construcción robusta y plataforma común.

Por otra parte, en noviembre de 2016, la compañía alemana VdS Schadenverhütung GmbH otorgó al Subgrupo Primion, el sello de calidad “VdS” gracias a su software de integración de seguridad “psm2200”. Este sistema monitoriza y controla por completo todas las aplicaciones de seguridad en control de accesos, tales como video-vigilancia, detección de incendios y gestión de seguridad, además de avisar de manera inmediata a los servicios de emergencia. La certificación VdS es un referente de seguridad y calidad por las estrictas normativas y directrices que se exigen para su otorgamiento.

La participación al cierre del primer trimestre del ejercicio 2017 del Grupo Azkoyen en Primion Technology, AG ascendía a un 95,73%. No obstante, la superación del 95% de participación permitió iniciar en octubre de 2016 un proceso para el ejercicio de un derecho de adquisición forzosa del porcentaje restante o “Squeeze-out”, a cambio de una justa compensación en efectivo determinada con base en informes específicos (uno interno y otro externo, designado por un Juzgado). Con posterioridad al cierre trimestral, dicho proceso ha culminado en la primera semana de abril con (i) el registro público de la transferencia de las acciones en propiedad de los minoritarios (4,27%) a Azkoyen, S.A. y (ii) su pago por un total de 2.626 miles de euros. Tras lo anterior, Azkoyen, S.A. se ha convertido en el accionista único de Primion Technology, AG, lo que va a permitir profundizar en su control y en la generación de sinergias.

2. Principales perspectivas

De acuerdo con sus previsiones de invierno, en febrero de 2017, la Comisión Europea ha pronosticado un crecimiento del PIB en la zona euro del 1,6% en 2017 y del 1,8% en 2018, unas previsiones ligeramente al alza respecto a las de otoño (2017: 1,5%, 2018: 1,7%). El crecimiento del PIB en el conjunto de la Unión Europea debería seguir una pauta similar, por lo que se prevé un 1,8% en 2017 y 2018. El consumo privado continúa siendo el motor de la recuperación. El crecimiento de la inversión prosigue, aunque de manera discreta. No obstante, Bruselas hace hincapié en la incertidumbre en torno a las intenciones del nuevo gobierno de Trump, las elecciones en varios países europeos, como Francia, y la negociación sobre la salida del Reino Unido de la Unión Europea o “Brexit”. Concretamente, para el Reino Unido, las previsiones de crecimiento para el 2017 se sitúan en 1,5% y para el 2018 en 1,2%. Respecto al “Brexit”, considérese lo indicado anteriormente en relación a Coffetek, Ltd. en 1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio, Máquinas expendedoras, Vending.

El Grupo Azkoyen sigue comprometido en impulsar el crecimiento de las ventas y la innovación, manteniendo la eficiencia de sus operaciones y el control de los gastos. Respecto a la innovación, en el primer trimestre del ejercicio 2017, 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 el primer trimestre del ejercicio 2016).

Tras el primer trimestre, para el conjunto del ejercicio en curso 2017, tras un excelente ejercicio 2016, se espera (i) un moderado incremento de los ingresos por ventas y (ii) un EBITDA (en términos absolutos) también moderadamente superior al del ejercicio 2016, con determinados incrementos de gastos fijos, principalmente comerciales y de I+D, de conformidad con los planes de negocio definidos. Asimismo, se están potenciando las inversiones de los diferentes negocios en activos intangibles (proyectos de desarrollo en el Subgrupo Primion y aplicaciones informáticas) y materiales, con un presupuesto agregado para el ejercicio 2017 de 5,0 millones de euros (3,2 millones de euros de cifra real en el ejercicio 2016).