

Azkoyen, S.A. y sociedades dependientes (Grupo Azkoyen)

Medidas Alternativas del Rendimiento (APM)

31 de diciembre de 2017

La información financiera consolidada de AZKOYEN contiene magnitudes y medidas preparadas de acuerdo con la normativa contable aplicable, así como otras medidas denominadas Medidas alternativas de rendimiento (en adelante también APM). Las APM se consideran magnitudes “ajustadas” respecto de aquellas que se presentan de acuerdo con NIIF-UE y, por tanto, deben ser consideradas por el lector como complementarias, pero no sustitutivas de éstas.

Las APM son importantes para los usuarios de la información financiera porque son las medidas que utiliza la Dirección de Azkoyen, S.A. para evaluar, entre otros, su rendimiento financiero o la situación financiera en la toma de decisiones financieras, operativas o estratégicas del Grupo.

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”:**

Equivale 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”:**

Equivale 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”:**

Equivale 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, equivale a margen bruto; menos gastos fijos o de estructura, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado; menos gasto por insolvencias; menos gastos de reestructuración o indemnizaciones; y más ingreso por diferencia negativa en combinaciones de negocios (neto de costes).

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, tal y como se muestra más adelante.

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)” y, asimismo “% Excedente financiero neto (Deuda financiera neta) / EBITDA”

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”

Equivalencia 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 Tecnología y sistemas de seguridad, Subgrupo Primion

En relación con la línea de negocio de Tecnología y sistemas de seguridad, 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 es la siguiente, en miles de euros:

	2017	2016	Variación
Ventas	135.038	134.454	0,4%
Coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos	(76.521)	(77.830)	-1,7%
Margen bruto	58.517	56.624	3,3%
Y, en ratio, % margen bruto / ventas	43,3%	42,1%	

	2017	2016	Variación
Gastos fijos o de estructura, que incluyen:			
Generales, administración y dirección, así como comerciales y de marketing	(31.300)	(31.458)	-0,5%
Investigación y desarrollo	(11.078)	(10.913)	1,5%
	(42.378)	(42.371)	0,0%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	1.063	921	15,4%
Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	(41.315)	(41.450)	-0,3%

Para gastos por insolvencias, gastos por reestructuración o indemnizaciones y, eventualmente, Ingreso por diferencia negativa en combinaciones de negocios (neto de costes), 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, gastos por reestructuración o indemnizaciones e Ingreso por diferencia negativa en combinaciones de negocios (neto de costes), 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:

	2017	2016	Variación
<i>a) Cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas</i>			
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	640	1.399	-54,3%
Aprovisionamientos	(48.541)	(51.477)	-5,7%
Otros ingresos de explotación	1.795	1.709	5,0%
Gastos de personal	(48.007)	(45.783)	4,9%
Servicios exteriores y tributos	(20.443)	(20.510)	-0,3%
Variación de las provisiones de tráfico	(183)	(343)	-46,6%
Amortización del inmovilizado	(4.614)	(5.128)	-10,0%
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	19	19	0,0%
Excesos de provisiones	307	-	/0
Diferencia negativa en combinaciones de negocios	-	825	-100,0%
Otros resultados	(206)	(649)	-68,3%
	(119.233)	(119.938)	-0,6%
<i>b) En APMs / Gestión</i>			
Coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos	(76.521)	(77.830)	-1,7%
Gastos fijos o de estructura	(42.378)	(42.371)	0,0%
Gasto por insolvencias	(240)	(200)	20,0%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(94)	(208)	-54,8%
Ingreso por diferencia negativa en combinaciones negocios (neto de costes)	-	671	-100,0%
	(119.233)	(119.938)	-0,6%

	2017	2016	Variación
Resultado consolidado del ejercicio	12.778	11.087	15,3%
Resultado financiero, o gastos financieros netos, con:			
Ingresos financieros	(43)	(88)	-51,1%
Gastos financieros	812	1.039	-21,8%
Diferencias de cambio	5	98	-94,9%
	774	1.049	-26,2%
Impuesto sobre beneficios	3.341	1.789	86,8%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado, con:			
Pérdidas (beneficios) enajenaciones	(32)	(11)	190,9%
Deterioro del inmovilizado	7	1.523	-99,5%
	(25)	1.512	-101,7%
Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión	16.868	15.437	9,3%

	2017	2016	Variación
Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión	16.868	15.437	9,3%
Amortizaciones	4.614	5.128	-10,0%
EBITDA	21.482	20.565	4,5%
Y, en ratio, % EBITDA / ventas	15,9%	15,3%	

	2017	2016	Variación
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes (Deudas con entidades de crédito – pasivo no corriente)	14.180	12.317	15,1%
(Deudas con entidades de crédito – pasivo corriente)	(4.360)	(9.798)	-55,5%
(Otras deudas financieras por anticipos reintegrables)	(4.061)	(5.383)	-24,6%
(Otras deudas financieras por anticipos reintegrables)	(2.412)	(2.447)	-1,4%
Excedente financiero neto (Deuda financiera neta) (*)	3.347	(5.311)	-163,0%
Y, en ratio, % Excedente financiero neto (Deuda financiera neta) / EBITDA de los últimos doce meses	0,16x	-0,26x	

(*) Al cierre de los citados ejercicios no había inversiones financieras corrientes y no corrientes ni dividendos aprobados y pendientes de pago.

	2017	2016	Variación
Gastos fijos o de estructura en investigación y desarrollo	11.078	10.913	1,5%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado (TREI)	(1.063)	(921)	15,4%
Gastos fijos en investigación y desarrollo menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	10.015	9.992	0,2%
Y, en ratio respecto a ventas	7,4%	7,4%	

	2017	2016	Variación
Para la línea de negocio de Tecnología y sistemas de seguridad:			
Cartera de pedidos al inicio	29.129	26.934	8,1%
Cartera de pedidos de Opertis, GmbH en la fecha de adquisición	-	147	-100,0%
Entrada de pedidos	55.851	52.748	5,9%
Ventas	(51.864)	(50.700)	2,3%
Cartera de pedidos al cierre	33.116	29.129	13,7%