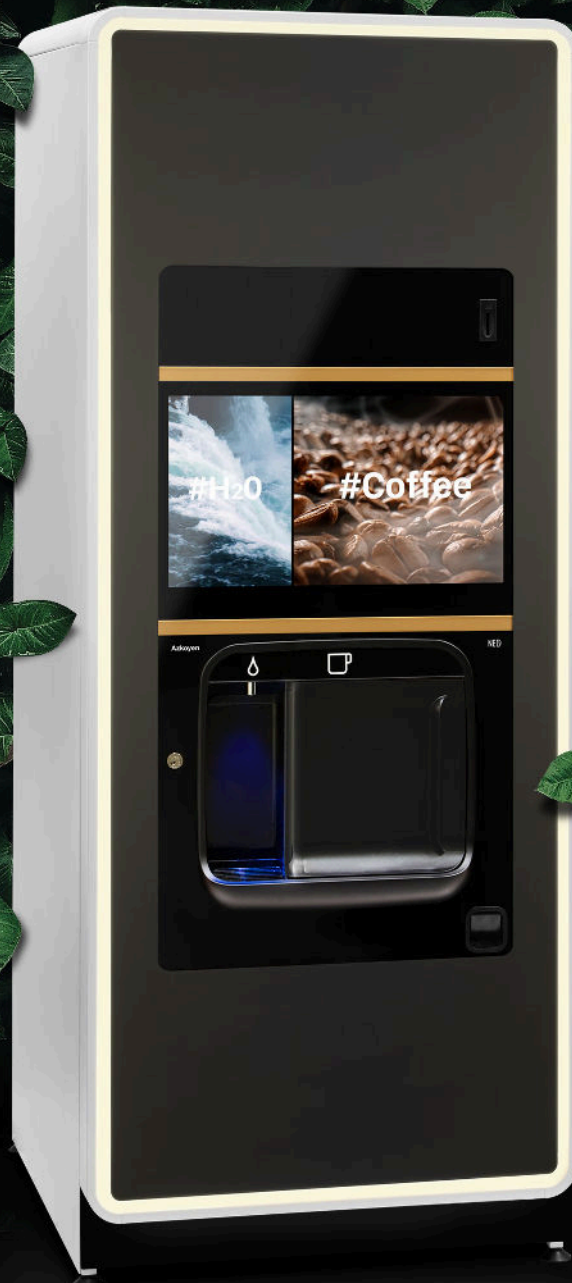


2022

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

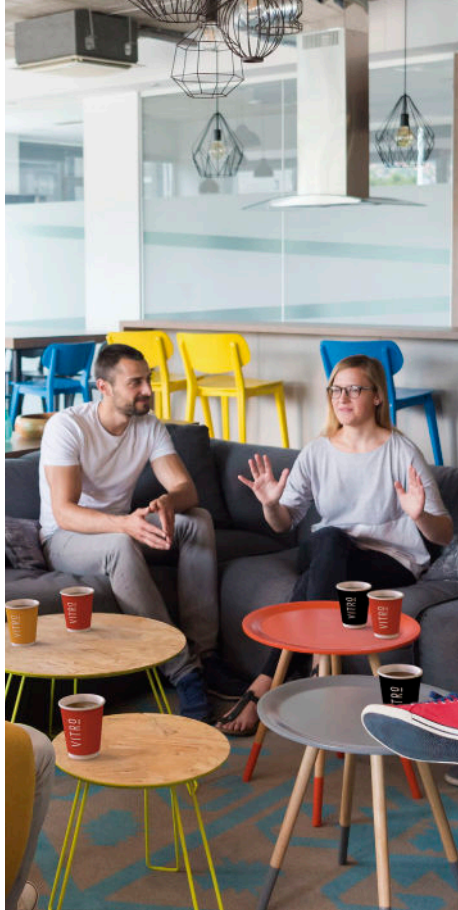
Informe de gestión consolidado
intermedio correspondiente al
periodo de seis meses terminado
el 30 de junio de 2022





0 Índice Informe de Gestión Consolidado

1.	Evolución de los negocios en el primer semestre del ejercicio 2022	3
1.1.	Información financiera relevante	5
1.2.	Análisis de los resultados	7
1.3.	Evolución de las ventas por línea de negocio	8
2.	Principales perspectivas	13
3.	Principales riesgos e incertidumbres	14
4.	Estructura de capital	16
5.	Acciones propias	17
6.	Operaciones con partes vinculadas	18
7.	Actividades de investigación y desarrollo	19
8.	Hechos posteriores	20
9.	Medidas alternativas del rendimiento (APM)	21



1

Evolución de los negocios en el primer semestre del ejercicio 2022

En el primer semestre del ejercicio 2022, la **cifra de negocios** consolidada ha experimentado un **aumento** del **18,0%** en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior, impulsada por el crecimiento de las líneas de negocio de Coffee & Vending Systems y Payment Technologies, alcanzando el **nivel más alto** en su historia con el perímetro actual del Grupo.

De la cifra de negocios del primer semestre, un 24,7% se dirige a Alemania, un 15,3% se dirige a España, un 12,4% se dirige a Italia, un 7,4% se dirige a Bélgica, un 16,8% al resto de la Unión Europea, un 13,1% al Reino Unido y un 10,3% a otros países, porcentajes que muestran el carácter internacional del Grupo Azkoyen.



El **margen bruto** en porcentaje sobre ventas se ha mantenido (43,3%), creciendo un 17,9% hasta **33.697 miles de euros**. El **EBITDA** creció un 30,6% hasta los **12.156 miles de euros** y el **beneficio después de impuestos** ha alcanzado un importe de **6.639 miles de euros** (un incremento del 23,2%).

Estos resultados se han registrado en un entorno difícil, caracterizado por presiones inflacionarias sobre costes, por la persistencia del impacto negativo que tuvo la pandemia en las cadenas de suministro y la incertidumbre global por el conflicto en Ucrania.

Conflicto en Ucrania

El 24 de febrero de 2022 comenzó un conflicto bélico entre Ucrania y Rusia que continúa hoy y supone un riesgo de incertidumbre para la economía mundial. No obstante, el Grupo Azkoyen no lleva a cabo operaciones comerciales relevantes en Ucrania ni en la Federación Rusa por lo que no existen impactos significativos en los estados financieros. Asimismo, a 30 de junio de 2022 no posee personal ni filiales en estos mercados.

Como en cualquier crisis humanitaria, toda ayuda es significativa y puede suponer un impacto muy importante en la vida de las personas afectadas por el conflicto. Por eso, el Grupo Azkoyen ha realizado una **aportación económica de 25 miles de euros a ACNUR**, la Agencia de la ONU para los Refugiados. Los fondos recaudados irán destinados a ofrecer protección y asistencia humanitaria en Ucrania y países vecinos, con la distribución de artículos de emergencia, alimentos de primera necesidad y ropa, entre otros.

1.1 | INFORMACIÓN FINANCIERA RELEVANTE

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen a 30 de junio de 2022, comparados con los del mismo periodo semestral del ejercicio 2021, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

Concepto	30/06/2022	30/06/2021	Variación
Importe neto de la cifra de negocios	77.851	65.960	18,0%
Margen bruto (1)	33.697	28.577	17,9%
% Margen bruto / ventas	43,3%	43,3%	-
Gastos fijos	(24.811)	(22.867)	8,5%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	856	790	8,4%
(Gasto) / Ingreso por insolvencias	(395)	34	-1.261,8%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(104)	(76)	36,8%
Resultado neto de explotación (EBIT) (2)	9.243	6.458	43,1%
Amortizaciones	(2.913)	(2.849)	2,2%
Resultado bruto de explotación 'antes de amortización' (EBITDA) (3)	12.156	9.307	30,6%
% EBITDA / ventas	15,6%	14,1%	1,5%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	1	10	-90,0%
Gastos financieros netos	(181)	(70)	-158,6%
Resultado antes de impuestos	9.063	6.398	41,7%
Resultado consolidado después de impuestos	6.639	5.389	23,2%
(Deuda financiera neta) (4)	(20.168)	(1.141)	1.667,6%
Número medio de personas empleadas	815	803	1,5%

(1) Equivale a importe neto de la cifra de negocios menos coste variable comercial menos coste de fabricación de los productos vendidos.

(2) Equivale a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios y deterioros y resultados por enajenación activos fijos.

(3) Equivale a beneficio antes de intereses, impuesto sobre beneficios, deterioros y resultados por enajenación activos fijos y amortizaciones.

(4) Equivale a efectivo y otros activos líquidos equivalentes, más inversiones financieras corrientes y no corrientes, menos deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo, menos anticipos reintegrables, menos dividendos aprobados y pendientes de pago, menos deudas con hacienda pública por retenciones practicadas a dividendos y menos pasivos por arrendamiento según NIIF 16.

Véase más información sobre las Medidas Alternativas del Rendimiento (APM) utilizadas y sus componentes, entre otros, en 9. posterior. Saldos no auditados ni revisados por los auditores.

Deuda financiera neta

Durante los primeros meses del año 2022, el Grupo ha **incrementado su capital circulante**, tanto en términos absolutos como porcentuales sobre ventas, debido fundamentalmente a un mayor nivel de **inventarios** que permitiera la disponibilidad de producto y el servicio a los clientes ante posibles tensiones en la cadena de suministro, así como para afrontar el incremento de ventas. Esto ha supuesto una reducción de la conversión del EBITDA en caja (un 23% aproximadamente).

Con fecha 24 de junio de 2022, la Junta General Ordinaria de Accionistas, aprobó, entre otros, la **distribución de un dividendo ordinario por importe de 5.765 miles de euros y un dividendo extraordinario de 20.000 miles de euros**. Estos dividendos se han pagado el 18 de julio de 2022.

Tras lo indicado, la evolución de la deuda financiera neta en los últimos doce meses es la siguiente (en miles de euros):

Deuda financiera neta a 30/06/2021	(1.141)
+ Excedente neto generado (antes NIIF 16)	5.988
- Dividendos aprobados y pendientes de pago	(25.765)
- Compras netas de acciones propias	(18)
+ Disminución neta en pasivos por arrendamiento según NIIF 16	768
Deuda financiera neta a 30/06/2022	(20.168)

El endeudamiento es inferior a 0,8 veces el EBITDA de los últimos doce meses (0,1 veces a la misma fecha del ejercicio anterior).

El desglose de dicha deuda financiera neta al cierre del primer semestre del ejercicio 2022 es el siguiente (en miles de euros):

Efectivo	52.381
Deudas con entidades de crédito (*)	(40.549)
Anticipos reintegrables sin interés o con un interés reducido (**)	(814)
Dividendos aprobados y pendientes de pago	(25.765)
Pasivos por arrendamiento según NIIF 16 (***)	(5.421)
Deuda financiera neta a 30/06/2022	(20.168)

(*) *Incluyendo 8.321 y 32.228 de préstamos bancarios con vencimiento a corto y largo plazo, respectivamente.*

(**) *Incluyendo asimismo 214 y 600 a corto y largo plazo, respectivamente.*

(***) *Incluyendo así mismo 2.054 y 3.367 a corto plazo y largo plazo, respectivamente.*

Durante el primer semestre de 2022, con el objetivo de mejorar la retribución del accionista, así como de obtener financiación para las adquisiciones planificadas y descritas en el apartado 2, Azkoyen ha llevado a cabo una optimización de su estructura de capital, mejorando el coste de sus préstamos, así como los plazos de vencimiento de los mismos.

En este sentido, ha procedido al pago de préstamos bancarios por importe de 8.024 miles de euros, aproximadamente; incluidas cancelaciones anticipadas por importe de 6.250 miles de euros de préstamos cuyo vencimiento final se producía en 2023. Asimismo, ha formalizado nuevos préstamos bilaterales a largo plazo con distintas entidades financieras por un importe total de 38.000 miles de euros (cuyas condiciones económicas son Euribor más 0,4%, amortizaciones trimestrales y vencimiento final a cinco años). Adicionalmente, entre otras disponibilidades financieras, Azkoyen, S.A. mantiene diversas líneas de crédito a corto plazo con entidades financieras españolas, recientemente renovadas y/o formalizadas por otra anualidad, con un límite total de 12,0 millones de euros, de las cuales no se ha dispuesto saldo alguno a 30 de junio de 2022.

Todo lo anterior, posiciona al Grupo Azkoyen con una muy sólida posición financiera, económica y de liquidez para afrontar crecimientos orgánicos e inorgánicos.

1.2 | ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Para una adecuada interpretación de los resultados consolidados del primer semestre del ejercicio 2022 se ha de considerar lo siguiente:

1. Se ha registrado un crecimiento en el **importe neto de la cifra de negocios** respecto al mismo periodo del ejercicio anterior del 18,0%, incluyendo:

- Aumentos en (i) **Coffee & Vending Systems** (37,5%), (ii) **Payment Technologies** (25,3%) y,
- un decrecimiento en **Time & Security** (-2,3%), como consecuencia, principalmente, del retraso en la ejecución de proyectos en el primer trimestre provocados los efectos de la pandemia Covid-19 y por las interrupciones en las cadenas de suministro de terceros, que han supuesto un desplazamiento en el momento de ejecución de los mismos.

Ver en 1.3 y 2 posteriores, respectivamente, la evolución detallada de las ventas por líneas de negocio y, asimismo, su evolución posterior y principales perspectivas.

2. El **margen bruto** porcentual se mantiene constante con el periodo anterior (43,3%) y en valor absoluto **aumenta**, con un diferente mix de negocios y a pesar de un entorno alcista en costes de materiales, y de dificultades en la cadena de suministros a nivel global. Se continúa trabajando en la implantación de iniciativas de mejora en las áreas de operaciones, compras, técnicas e I+D, así como en el ámbito comercial mediante subidas selectivas de precios de los productos vendidos, garantizando siempre el servicio a los clientes.

3. Los **gastos de personal**, excluyendo indemnizaciones, ascienden a 27.966 miles de euros y la plantilla media equivalente a tiempo completo a 815 personas; esta última cifra superior a la del ejercicio anterior (1,5%). 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 104 miles de euros (76 miles de euros al cierre del mismo periodo semestral del ejercicio anterior).

4. Los **gastos fijos** ascienden a 24.811 miles de euros, cifra superior en un 8,5% a la del mismo periodo del ejercicio anterior (y porcentaje inferior al crecimiento de la cifra de negocios); tras determinados incrementos de gastos fijos comerciales, de I+D y otros, en el primer semestre de 2022, de conformidad con los planes definidos de crecimiento en vigor.

5. Los **trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado**, que se corresponden con activaciones de proyectos de desarrollo de **Time & Security**, ascienden a 856 miles de euros (790 miles de euros al cierre del mismo periodo semestral del ejercicio anterior). Este incremento se corresponde principalmente con el desarrollo de un proyecto plurianual de desarrollo tecnológico y de producto.

6. El gasto por **insolvencias** ha ascendido a 395 miles de euros (34 miles de euros de ingreso al cierre del mismo periodo semestral del ejercicio anterior).

7. El **EBITDA** asciende a 12.156 miles de euros (superior en un 30,6% a los 9.307 miles de euros del cierre del mismo periodo semestral del ejercicio 2021). El **porcentaje de EBITDA / ventas** del Grupo se ha situado en un 15,6%.

8. Por su parte, el **EBIT** ha aumentado en 2.785 miles de euros, un 43,1% más respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, pasando de 6.458 a 9.243 miles de euros.

9. Los **gastos financieros netos** son superiores a los registrados en el mismo periodo semestral del ejercicio anterior (pasando de 70 a 181 miles de euros), principalmente por las menores diferencias positivas de cambio en el primer semestre del ejercicio 2022.

10. El **beneficio antes de impuestos** asciende a 9.063 miles de euros (frente a 6.398 miles de euros al cierre del mismo periodo semestral del ejercicio 2021), un 41,7% superior.

11. A 30 de junio de 2022, la **tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades** se sitúa en un 26,7%. A 30 de junio de 2021, la tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades se situó en un 15,8% como consecuencia de la aplicación de un incentivo fiscal en la filial italiana Coges en el primer semestre de 2021 por importe de 0,7 millones de euros.

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos del primer semestre del ejercicio 2022** asciende a **6.639 miles de euros** (5.389 miles de euros en el mismo periodo semestral del ejercicio 2021), un 23,2% superior.

1.3 | EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS POR LÍNEA DE NEGOCIO

Concepto	30/06/2022	30/06/2021	Variación
Coffee & Vending Systems (Máquinas expendedoras)	28.093	20.431	37,5%
Payment Technologies (Medios de pago electrónicos)	23.958	19.117	25,3%
Time & Security (Tecnología y sistemas de seguridad)	25.800	26.412	-2,3%
TOTAL	77.851	65.960	18,0%

Datos en miles de euros

COFFEE & VENDING SYSTEMS

El volumen de ingresos por ventas de **Coffee & Vending Systems** ha experimentado un crecimiento del 37,5% en comparación con la cifra del mismo periodo del año anterior y superando los máximos niveles alcanzados en un semestre.

Café profesional y vending

Representa alrededor del 88% de los ingresos de **Coffee & Vending Systems**. Incluye fundamentalmente (i) máquinas de café automáticas para la industria del Vending y máquinas de café semiautomáticas para el sector OCS y el sector Horeca y, en menor medida, (ii) máquinas expendedoras de bebidas frías, snacks y otros (incluyendo, por ejemplo, equipos de protección individual o EPIs y “lockers”). El Grupo está focalizando una parte significativa de sus planes en torno al negocio del café.

En el primer semestre del ejercicio 2022 se ha registrado un crecimiento en las ventas en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior de un 47,9%. Por área geográfica destaca, principalmente, un notable crecimiento en Reino Unido y en el continente americano (en especial en Estados Unidos de América), ambos alcanzando cifras históricas, así como en otros países del continente europeo.

El Grupo sigue dedicando recursos para la innovación de su gama de productos, adaptados a las necesidades de clientes y usuarios, que permitirán reforzar (i) valores diferenciales de diseño atractivo, calidad de producto expedido, experiencia de usuario y empleo de nuevas tecnologías de conectividad, así como (ii) la excelencia en soluciones de café, (iii) la generación de ingresos recurrentes en mercados tradicionales, (iv) el desarrollo de grandes cuentas y, finalmente, (v) la expansión en América. Se ha dado prioridad al servicio al cliente y al aseguramiento de la cadena de suministro, hechos que han permitido mantener el nivel de servicio y ganar la confianza de nuestros clientes en una situación de crisis y lograr nuevos clientes.

En este sentido, el Grupo sigue acelerando el crecimiento a través de determinadas medidas, incluyendo:

- Un aumento de la fuerza de ventas en los mercados de mayor potencial.
- Potenciación del marketing y definición de planes de acción comercial “Go To Market” específicos por productos, canales y áreas geográficas.
- El fortalecimiento del posicionamiento en el canal Horeca, según se vaya produciendo su recuperación.

En enero de 2022, el Grupo Azkoyen volvió a ser galardonado como mejor proveedor de máquinas de café automáticas en el Reino Unido por National Independent Vending Operators (NIVO). NIVO es un grupo de compra con más de 280 operadores.



En febrero de 2022, el Grupo Azkoyen lanzó su nueva máquina automática de café **Vitro S1 MIA con leche fresca**, completando así su exitosa línea Vitro. Este modelo es la solución perfecta para tiendas de conveniencia, hoteles, restaurantes y estaciones de servicio con consumos de hasta 80 tazas al día. También es una gran opción para oficinas de hasta 40 personas. Esta máquina incorpora la innovadora tecnología de microinyección de aire, patentada por Azkoyen, que permite preparar una exquisita oferta de bebidas desde cappuccinos hasta latte macchiatos con una espuma sedosa y consistente incluso utilizando leches de origen vegetal. Es una máquina intuitiva y su mantenimiento es sencillo que cuenta con un proceso automático de limpieza del sistema de leche fresca rápido, seguro y extremadamente fácil de realizar.

En abril de 2022, Grupo Azkoyen participó en la Feria **NAMA OneShow** de Chicago donde se ha presentado la **máquina Vitro X1, con certificación NSF**. Con este lanzamiento, Grupo Azkoyen consolida su ambicioso plan de desarrollo comercial y servicios en Estados Unidos de América. Se trata de un modelo compacto, elegante y contemporáneo ideal para localizaciones que buscan ofrecer bebidas de alta calidad, así como la mejor experiencia de los clientes en oficinas, hoteles, restaurantes y retail. Se incorporan prestaciones como FRESH-BREW específico para el mercado USA. Esta destina a ambientes de consumo de hasta 150 tazas al día. Esta máquina incorpora un sistema de pre-infusión y rogiación (AZK V30), patentado por Azkoyen, que extrae el máximo sabor y aroma, así como permite adaptar la intensidad del café a los gustos del consumidor.

En mayo de 2022, Grupo Azkoyen participó en la feria **Venditalia Worldwide Vending Show** donde ha presentado la **NEO Q**, una propuesta dos en uno, que permite ofrecer agua tratada filtrada y bebidas calientes de calidad. Se trata de una propuesta innovadora que responde a las nuevas tendencias sociales y necesidades del usuario, y que promueve la concienciación de los consumidores sobre la reducción del consumo de plásticos. De esta manera, el Grupo Azkoyen pretende fomentar la sostenibilidad en su actividad. El valor diferencial reside en que ofrece un plus de calidad respecto al agua de grifo gracias a su sistema de filtrado, mientras promueve el uso de botellas de cristal y el uso de la propia taza del usuario fomentando la reducción de botellas de plástico, la reutilización de materiales y reducción de CO2.

Tabaco

Representa alrededor del 12% de los ingresos de **Coffee & Vending Systems** (y menos del 5% de los ingresos del Grupo). Las ventas de Tabaco en el primer semestre del ejercicio 2022 han registrado una disminución del 7,9% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. En este nicho de mercado de máquinas expendedoras de tabaco, Azkoyen continúa siendo una compañía relevante del mercado europeo y referente para las grandes compañías tabaqueras multinacionales.

PAYMENT TECHNOLOGIES

Incluye retail y medios de pago industriales y para vending. Las ventas han experimentado un crecimiento del 25,3% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y superando los máximos niveles alcanzados en un semestre.

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

Representa alrededor del 57% de los ingresos de **Payment Technologies**.

Las ventas han aumentado un 44,3% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con (i) un incremento del 34,5% en el segmento del retail y, adicionalmente, (ii) un incremento del 79,1% en las ventas agregadas de medios de pago para gaming y para automatización de servicios debido a la vuelta a la “normalidad” en toda Europa de los salones de juego y hostelería, entre otros. Se han superado los máximos niveles alcanzados en un semestre.

Más del 70% de los ingresos de medios de pago industriales están relacionados con medios de pago para retail o Cashlogy. La comercialización del Cashlogy “POS1500” se está llevando a cabo fundamentalmente en España, Italia, Portugal y, más recientemente, en Francia, Alemania y repúblicas bálticas, entre otros. La comercialización de Cashlogy Safe (sistema de gestión de efectivo orientado a aquellos comercios que necesitan mayor seguridad en el punto de venta, incorporando una caja fuerte con acceso codificado que facilita recaudar con menos frecuencia y optimizar las visitas al banco) se ha iniciado en España.

En cuanto a la actividad de I+D de Medios de pago industriales, existen diversos proyectos en curso con el objetivo de acrecentar el liderazgo comercial y tecnológico actual en gestión de efectivo, entre otros.

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 **Cashlogy, la solución automatizada de control de efectivo que ayuda a gestionar el negocio de una manera más segura, efectiva y a potenciar la higiene en la relación con el cliente.** Minimiza los hurtos internos, evita los descuadres de la caja y refuerza la seguridad de las transacciones al detectar fraudes, permite conocer en tiempo real de forma remota la caja realizada y el efectivo disponible. Asimismo, evita el intercambio de dinero de mano a mano y facilita la distancia de seguridad. Se están desarrollando servicios complementarios asociados a la flexibilidad de la conectividad y conocimiento en tiempo real de todas las transacciones. Dichos aspectos, así como el entorno macroeconómico, están posibilitando continuar con su colocación progresiva en puntos de venta minorista como establecimientos de alimentación, farmacias, estancos y, asimismo, bares, restaurantes y otros.

El Grupo Azkoyen, a través de su **IoT**, ofrece una aplicación que permite a los propietarios de establecimientos con máquinas Cashlogy tener el control total del efectivo de los negocios desde su móvil. La aplicación permite a los propietarios de establecimientos disponer de información en tiempo real del efectivo y del estado de la/s máquina/s a través de su dispositivo móvil, sin la necesidad de estar en su local y ganando tiempo en su gestión diaria. Actualmente hay más de 6.500 máquinas conectadas.

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

- Determinadas palancas relevantes de crecimiento.
- Un fortalecimiento y una priorización del posicionamiento comercial internacional.
- Otras iniciativas a llevar a cabo para contribuir a su consecución, con implicaciones en recursos en innovación y en otros departamentos.
- Mejoras en la facilidad, rapidez y fiabilidad de los equipos.
- Nuevos servicios asociados, servitización gracias a la conectividad y aplicaciones en la nube.
- Nuevas divisas y mercados.

Medios de pago para máquinas de vending, Coges

Las ventas han aumentado un 6,5% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior y superando los máximos niveles alcanzados en un semestre. Este crecimiento se produce fundamentalmente en Italia, su principal mercado.

Desde su liderazgo europeo en sistemas cashless de entorno cerrado, Coges viene trabajando en los últimos años en la **conectividad** de las máquinas de vending, en el desarrollo de soluciones de **Internet of Things (IoT) y pagos físicos y/o digitales**, que complementen las funcionalidades ofrecidas a usuarios, faciliten la consecución de mayores ventas por parte de los operadores de máquinas de vending, así como la gestión operativa de su negocio y, permiten a Coges, obtener ingresos recurrentes.

En este sentido, Grupo Azkoyen presentó en la feria **Venditalia Worldwide Vending Show** celebrada en mayo 2022 la **nueva versión** de la **plataforma Nebular**, novedosa arquitectura escalable que flexibiliza la elección y modificación de los dispositivos inteligentes conectados, reportando al operador mayores ventajas en la gestión remota de las máquinas conectadas. Esta plataforma integrada de hardware, software y servicios en la nube conecta en red los sistemas de pago de máquinas expendedoras y brinda a cada operador todas las opciones de pago y fidelización de los usuarios. Está diseñada para aceptar la más amplia gama de métodos de pago en vending y retail, tarjetas de crédito, monederos virtuales, efectivo, Mykey, MIFARE y aplicaciones de pago por móvil. Además, cuenta con opciones de pago a través de ApplePay y Google Pay. De esta forma, el operador podrá digitalizar su relación con todos los clientes e involucrarlos a través de programas de fidelización, bonos y funciones exclusivas como la recarga online y el portal de usuario. Además, gracias a



la recopilación de datos precisos y los informes de ventas en tiempo real, así como las actualizaciones automáticas de precios, parámetro, firmware, y emisión de alertas, permite obtener una gran excelencia operativa, efectividad y reducción de tiempos y costes. Asimismo, a partir de los datos recopilados en la nube, ofrecer la posibilidad de servicios que permitan mejorar la experiencia de usuario y la operación de las máquinas.

Adicionalmente, el Grupo Azkoyen también presentó en dicha feria un **nuevo monedero** denominado **Sofis**. Se trata de un monedero de cambio MDB para una gestión más precisa, sencilla y versátil del efectivo en cada emplazamiento. Es uno de los monederos más rápidos del mercado de las máquinas expendedoras (es capaz de validar hasta tres monedas por segundo en aceptación y hasta dos monedas por segundo en dispensación de cambio) y discrimina todas las falsificaciones validadas anualmente por el BCE.

Complementariamente, Coges comercializa mediante licencias una tecnología que permite, entre otros aspectos, el pago en máquinas de vending a través de una aplicación para smartphones, denominada **Pay4Vend**, utilizando la conexión "bluetooth" y conectada con el hardware Coges Engine o Única o **Dynamos (sistema de pago cashless de tamaño compacto, especialmente adecuado para nuevos segmentos de clientes)**. Este dispositivo integra la gama de sistemas Coges junto con el producto Coges Engine de gama alta para brindar las ventajas esenciales de cashless a todas las máquinas expendedoras: cobros anticipados, posibilidad de programar múltiples líneas de precios y recolección de datos contables incluso desde los periféricos MDB conectados.

En 2022, Coges ha superado las 39.950 conexiones y suscripciones de servicios de conectividad, suponiendo un crecimiento en el semestre de más de un 30%.

TIME & SECURITY, SUBGRUPO PRIMION

El Subgrupo Primion está enfocado en dos mercados:

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

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

En el primer semestre del ejercicio 2022, las ventas han disminuido un -2,3% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior (con un decrecimiento en las ventas del primer trimestre de -8,2%) como consecuencia del retraso de proyectos, principalmente en Alemania, derivadas de los efectos de la pandemia Covid-19 y de las interrupciones en las cadenas de suministro de terceros y que ha supuesto un desplazamiento en el momento de ejecución de los mismos. Por área geográfica, en torno a un 61% de las ventas semestrales se dirigen a Alemania, un 22% a Bélgica, un 5% a España, un 4% a Francia y un 8% a otros países. Asimismo, los ingresos por mantenimiento han crecido un 3,7% (8,5 millones de euros, cifra superior a los 8,2 millones de euros del periodo anterior) y representan el 33,1% de la cifra negocios.

La entrada de pedidos ha aumentado un 10,1% (27,9 millones de euros en este semestre frente a los 25,3 millones de euros del periodo anterior). A 30 de junio de 2022, la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 40,9 millones de euros, un 22,9% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior, al mantenerse vigente, entre otros, contratos obtenidos en el segundo semestre de 2021 y cuya ejecución no ha podido iniciarse en el primer semestre de 2022.

Las soluciones de control de accesos y de tiempo y presencia del Subgrupo Primion (como prime Mobile / prime WebAccess & PSM 2200 / o prime Visit) **están satisfaciendo los requerimientos necesarios en la “nueva normalidad”** (tracking y conteo de personas, gestión de visitantes, automatización de alarmas, facilitación del teletrabajo y de horarios flexibles, etc.), **tanto para clientes existentes como para nuevos clientes / segmentos.**

La gestión de las identidades (identity management) está jugando un papel cada vez más importante en el mercado de soluciones de seguridad. Así, recientemente, el grupo ha lanzado **Prime CertifiedAccess**, primer producto comercial para este innovador segmento de soluciones. Actualmente, permite actualizar los derechos de acceso comparándolos con los certificados de Covid, estando en desarrollo nuevas aplicaciones. Con Prime CertifiedAccess, los certificados se pueden registrar y los derechos de acceso almacenados se comparan automáticamente; si el certificado no es válido, el acceso no es permitido.

Por otra parte, los planes definidos mantienen también iniciativas dirigidas a dotar de recursos, de forma progresiva, y mejorar su funcionamiento, entre otros:

- Creación de soluciones integradas que provean a nuestros clientes de una mayor protección y eficiencia en sus procesos de gestión, desarrollando su estrategia comercial en los mercados clave en los que quiere enfocarse y reforzando la relación con sus clientes a través de una atención más exclusiva.
- Adaptación a los nuevos requerimientos del mercado en el ámbito de los servicios basados en la nube, especialmente en el mercado de tiempo y presencia.
- Mejora significativa de procesos y de recursos alrededor (i) del negocio de diseño y fabricación de soluciones hardware y software y (ii) los negocios de integración o ejecución de proyectos en los diferentes territorios. Disminución de la tasa de rotación de empleados. Potenciación del marketing y gestión de producto.
- En relación con investigación y desarrollo, continuación del proyecto plurianual de desarrollo tecnológico y de producto.

2 | Principales perspectivas

El 24 de febrero de 2022 comenzó un conflicto bélico entre Ucrania y Rusia que continúa hoy y supone un riesgo de incertidumbre para la economía mundial. La visibilidad a corto plazo es todavía relativamente limitada dada la inestabilidad geopolítica. Las previsiones de crecimiento del PIB mundial realizadas por el Fondo Monetario Internacional se han revisado a la baja debido al impacto del mencionado conflicto y a las sanciones económicas impuestas a Rusia, a las continuas presiones inflacionistas y a las interrupciones del suministro.

Dicho esto, nuestro fuerte posicionamiento en los distintos negocios y geografías hace pensar que estemos bien posicionados para afrontar la situación actual. El enfoque a corto plazo sigue siendo preservar la rentabilidad mientras seguimos creciendo los ingresos por encima del 10% y convirtiendo el EBITDA en caja.

Además del crecimiento orgánico, se potenciará el crecimiento inorgánico habiendo realizado dos adquisiciones.

En este sentido, el 1 de julio de 2022, Grupo Azkoyen ha adquirido el 100% de la empresa letona Vendon. La contraprestación inicial ha sido de 9,3 millones de euros con posibles pagos adicionales de hasta 4 millones de euros en función de las ventas futuras. Vendon cuenta con más de 45.000 máquinas conectadas en más de 82 países. Además, más del 55% de su facturación proviene de pagos recurrentes. Esta adquisición contribuirá al crecimiento de la línea de negocio de medios de pago, incrementando las soluciones globales de IOT, telemetría y medios de pago que actualmente ofrece el Grupo así como la diversificación geográfica (Grupo Azkoyen es líder en el Sur de Europa y Vendon en Centroeuropa y Reino Unido). Asimismo, potenciará el desarrollo de las marcas Coges y Cashlogy, gracias al desarrollo de nuevos sistemas integrados, medios de pago físicos e inteligencia en la nube. Los nuevos servicios ayudarán a los clientes de Azkoyen (propietarios de máquinas de café, vending y sistemas de cobro en establecimientos) a optimizar su negocio, reduciendo visitas y operaciones de mantenimiento gracias a las intervenciones online y el análisis de datos que permite estudiar el rendimiento de las máquinas, hacer seguimiento en tiempo real, controlar en remoto las existencias, utilizar innovadores sistemas de pago contactless y pago móvil y mejorar la experiencia del cliente. El segmento de medios de pago digitales, conectividad e IoT cuenta con crecimientos sostenidos de más del 20% anuales desde hace 7 años.

Posteriormente, el 22 de julio de 2022, Grupo Azkoyen ha adquirido el 100% de la empresa española Ascaso Factory, S.L. La contraprestación inicial ha sido de 17 millones de euros con posibles pagos adicionales de hasta 4 millones de euros sujetos al plan de negocio 2022-2024. Ascaso es uno de los principales fabricantes europeos de máquinas espresso tradicionales premium. Sus productos cuentan con una tecnología única basada en su composición 100% de acero inoxidable, lo que fomenta un ahorro importante de energía respecto al resto de máquinas del mercado y preserva la calidad en taza, evitando alteraciones en el proceso de elaboración del café. La precisión, el diseño y la excelencia en la fabricación son sus señas de identidad. Esta adquisición contribuirá al crecimiento de la línea de negocio de Coffee & Vending Systems, incrementando el catálogo de productos que actualmente ofrece el Grupo, así como la diversificación geográfica y en canales de distribución. Ascaso distribuye sus productos en mercados internacionales como el Sudeste Asiático (China y Corea), Europa (España, Francia, Alemania y Reino Unido) y Norteamérica (México, Canadá y EEUU). La compra acelera el crecimiento internacional. La integración convierte al Grupo Azkoyen en uno de los pocos proveedores integrales en el mundo.

En conclusión, seguimos trabajando en las bases de crecimiento y resultado del futuro, centrándonos en sus pilares clave: (i) innovación, (ii) crecimiento de nuestras ventas fuera de Europa, (iii) mejora de la eficiencia y gestión interna y (iv) trabajo en equipo para alcanzar las metas colectivas.





3 Principales riesgos e incertidumbres

Anualmente, la Comisión de Auditoría junto con el equipo gestor realiza las siguientes actividades: (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, (c) actualización del mapa de riesgos (d) supervisión e identificación de acciones de mejora en el SCIIF, 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 2021, incluidos los regulatorios, 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, dólares estadounidenses y otras, como pesos colombianos. Actualmente 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.

Cabe destacar que la mayor parte de las transacciones (ingresos y gastos) del Grupo se generan en euros (porcentaje cercano al 85% en ambos casos).

Considérese lo indicado en la Nota 13.10 de las cuentas anuales consolidadas de 2021 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 limitando la deuda financiera. Como se indica en la 1.1. anterior el endeudamiento bancario a largo plazo se ha formalizado a tipo interés variable más un diferencial de 40 puntos básicos.

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.

La política del Grupo Azkoyen es mantener tesorería e instrumentos altamente líquidos y no especulativos a corto plazo, a través de entidades financieras de primer orden para poder cumplir sus compromisos futuros, el seguimiento continuado de la estructura del balance, por plazos de vencimiento, detectando de forma anticipada la eventualidad de estructuras inadecuadas de liquidez a corto y medio plazo, todo ello adoptando una estrategia que conceda estabilidad a las fuentes de financiación, así como la contratación de facilidades crediticias comprometidas por importe suficiente para soportar las necesidades previstas. En este sentido, al cierre del primer semestre de 2022, el Grupo dispone de saldos en efectivo, así como de facilidades crediticias comprometidas sin utilizar por importes suficientes que se resumen en el apartado 1.1 anterior.

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. Asimismo, la práctica habitual del Grupo (salvo en el Subgrupo Primion y, en menor medida, Coges, S.p.A.) es cubrir parcialmente el riesgo de impago a través de la contratación de seguros de crédito y caución.

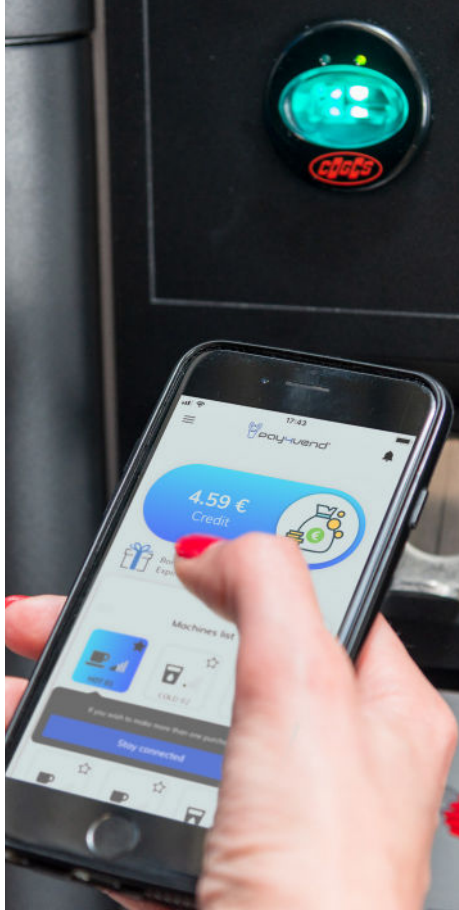
El riesgo de crédito de fondos líquidos es limitado porque las contrapartes son entidades bancarias a las que las agencias de calificación crediticia internacionales han asignado altas calificaciones.



4

Estructura de capital

A la fecha de emisión del presente informe, el capital social de Azkoyen, S.A. es de catorce millones seiscientos setenta mil euros (14.670.000 euros), representado por veinticuatro millones cuatrocientas cincuenta mil (24.450.000) acciones iguales, ordinarias, de valor nominal 0,60 euros cada una, numeradas correlativamente del uno al veinticuatro millones cuatrocientas cincuenta mil, inclusive, que forman una sola serie y clase.



5

Acciones propias

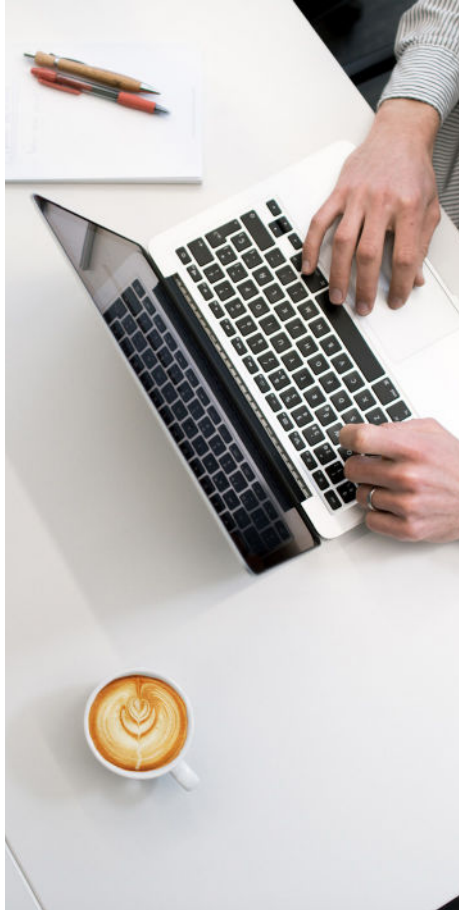
Durante el periodo semestral finalizado el 30 de junio de 2022, en relación con el vigente contrato de liquidez con Banco de Sabadell, S.A., se han comprado y vendido 45.424 y 46.520 acciones propias, respectivamente. Azkoyen, S.A. mantiene a 30 de junio de 2022 un total de 70.745 acciones de la propia Sociedad, lo que representa un 0,29% del capital social.

Para una explicación más detallada de las operaciones con acciones propias nos remitimos a la Nota 10 b) de las notas explicativas a los estados financieros resumidos consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2022.



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 2022.



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 2022, el importe de adiciones del ejercicio por este concepto ha ascendido a 0,9 millones de euros y el gasto de amortización de éstos a 0,4 millones de euros (0,8 y 0,3 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio 2021).

Adicionalmente a la amortización de los proyectos de investigación y desarrollo activados, 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 de 2022, para el agregado de las líneas de negocio (ver 1.3 anterior), asciende a 5,2 millones de euros (5,2 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio anterior). De forma conjunta, en el primer semestre del ejercicio 2022, los gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo ascienden a 5,6 millones de euros (5,5 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio 2021), un 1,1% superior.



8

Hechos posteriores

Tal y como hemos comentado anteriormente, en julio de 2022, Grupo Azkoyen ha adquirido el 100% de la empresa letona Vendon así como el 100% de Ascaso Factory, S.L. por importe conjunto de 26,3 millones de euros con posibles pagos adicionales conjuntos de hasta 8 millones de euros en función de resultados futuros.

Asimismo, se ha procedido al pago de un dividendo ordinario y un dividendo extraordinario por importe de 25,8 millones de euros.

No se han producido otros hechos posteriores de relevancia desde el 30 de junio de 2022 hasta la fecha de elaboración del mismo.



9 | Medidas alternativas del rendimiento (APM)

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 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 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”:

Equivale 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. “Deuda financiera neta”

Equivale a efectivo y otros activos líquidos equivalentes, más inversiones financieras corrientes y no corrientes, menos deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo, menos anticipos reintegrables, menos dividendos aprobados y pendientes de pago, menos deudas con hacienda pública por retenciones practicadas por dividendos y, menos pasivos por arrendamiento según NIIF 16.

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 2022 y 2021, es la siguiente, en miles de euros:

	30/06/2022	30/06/2021	Variación
Ventas	77.851	65.960	18,0%
Coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos	(44.154)	(37.383)	17,9%
Margen bruto	33.697	28.577	17,9%
Y, en ratio, % margen bruto / ventas	43,3%	43,3%	

	30/06/2022	30/06/2021	Variación
Gastos fijos o de estructura, que incluyen:			
Generales, administración y dirección, así como comerciales y de marketing	(18.371)	(16.556)	11,0%
Investigación y desarrollo	(6.440)	(6.311)	2,0%
	(24.811)	(22.867)	8,5%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	856	790	8,4%
Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	(23.955)	(22.077)	8,5%

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:

	30/06/2022	30/06/2021	Variación
a) Cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas			
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	2.797	(955)	-392,9%
Aprovisionamientos	(30.084)	(21.570)	39,5%
Otros ingresos de explotación	1.280	1.171	9,3%
Gastos de personal	(28.075)	(26.985)	4,0%
Servicios exteriores y tributos	(12.085)	(9.127)	32,4%
Variación de las provisiones de tráfico	(427)	(30)	1.323,3%
Amortización del inmovilizado	(2.913)	(2.849)	2,2%
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	11	11	0,0%
Otros resultados	32	42	-23,8%
	(69.464)	(60.292)	15,2%
b) En APM / Gestión			
Coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos	(44.154)	(37.383)	18,1%
Gastos fijos o de estructura	(24.811)	(22.867)	8,5%
(Gasto) / Ingreso por insolvencias	(395)	34	-1.261,8%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(104)	(76)	36,8%
	(69.464)	(60.292)	15,2%
	30/06/2022	30/06/2021	Variación
Resultado consolidado del ejercicio	6.639	5.389	23,2%
Resultado financiero:			
Ingresos financieros	(10)	(16)	-37,5%
Gastos financieros	174	176	-1,1%
Diferencias de cambio	17	(90)	-118,9%
	181	70	158,6%
Impuesto sobre beneficios	2.424	1.009	140,2%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado, con:			
Pérdidas (beneficios) enajenaciones	(1)	(10)	-90,0%
Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión	9.243	6.458	43,1%

	30/06/2022	30/06/2021	Variación
Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión	9.243	6.458	43,1%
Amortizaciones	2.913	2.849	2,2%
EBITDA	12.156	9.307	30,6%
Y, en ratio, % EBITDA / ventas	15,6%	14,1%	

	30/06/2022	30/06/2021	Variación
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	52.381	19.959	162,4%
(Deudas con entidades de crédito – pasivo no corriente)	(32.228)	(7.544)	327,2%
(Deudas con entidades de crédito – pasivo corriente)	(8.321)	(6.060)	37,3%
(Otras deudas financieras por anticipos reintegrables)	(814)	(972)	-16,3%
(Deudas con hacienda pública por retenciones practicadas por dividendos)	-	(335)	-100,0%
(Dividendos aprobados y pendientes de pago)	(25.765)	-	100,0%
(Pasivos por arrendamiento según NIIF 16)	(5.421)	(6.189)	-12,4%
Deuda financiera neta (*)	(20.168)	(1.141)	1.667,6%

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

	30/06/2022	30/06/2021	Variación
Gastos fijos o de estructura en investigación y desarrollo	6.440	6.311	2,0%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado (TREI)	(856)	(790)	8,4%
Gastos fijos en investigación y desarrollo menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	5.584	5.521	1,1%
Y, en ratio respecto a ventas	7,2%	8,4%	

	30/06/2022	30/06/2021	Variación
Para la línea de negocio de Time & Security :			
Cartera de pedidos al inicio	38.854	34.396	13,0%
Entrada de pedidos	27.888	25.334	10,1%
Ventas	(25.800)	(26.412)	-2,3%
Cartera de pedidos al cierre	40.942	33.318	22,9%