

2023

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 2023





0

Índice Informe de Gestión Consolidado

1.	Evolución del negocio en el primer semestre del ejercicio 2023	3
1.1.	Información financiera relevante	4
1.2.	Análisis de los resultados	6
1.3.	Evolución de las ventas por línea de negocio	8
2.	Principales perspectivas	12
3.	Principales riesgos e incertidumbres	13
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 del negocio en el primer semestre del ejercicio 2023

El Grupo Azkoyen presenta una **cifra de negocios** consolidada en el primer semestre del ejercicio 2023 de **99.560 miles de euros** con un crecimiento del **27,9%** en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior.

Siguiendo la tendencia positiva del ejercicio anterior, el crecimiento orgánico ha sido de un 17,1%. Adicionalmente, el efecto de las adquisiciones de la empresa letona SIA Vendon y de la empresa española Ascaso Factory, S.L.U. que tuvieron lugar en julio de 2022 sobre la cifra de negocios ha supuesto un crecimiento adicional del 10,8%.

De la cifra de negocios del primer semestre, un 26,3% se dirige a Alemania, un 15,0% se dirige a España, un 11,4% se dirige a Italia, un 5,6% se dirige a Bélgica, un 14,3% al resto de la Unión Europea, un 12,6% al

Reino Unido y un 14,8% a otros países, porcentajes que muestran el carácter internacional del Grupo Azkoyen.

La implantación de iniciativas en 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, han compensado en su mayor parte los incrementos de costes, situándose el **margen bruto** en porcentaje sobre ventas en un 43,0% y creciendo un 27,2% hasta **42.846 miles de euros**.

El **EBITDA** creció un 40,8% hasta los **17.112 miles de euros** y el **resultado consolidado después de impuestos** ha alcanzado un importe de **8.934 miles de euros** (un incremento del 34,6%).

1.1 | INFORMACIÓN FINANCIERA RELEVANTE

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen a 30 de junio de 2023, comparados con los del mismo periodo semestral del ejercicio 2022, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

Concepto	30/06/2023	30/06/2022	Variación
Importe neto de la cifra de negocios	99.560	77.851	27,9%
Margen bruto (1)	42.846	33.697	27,2%
% Margen bruto / ventas	43,0%	43,3%	-0,3%
Gastos fijos	(30.065)	(24.811)	21,2%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	1.134	856	32,5%
Gasto por insolvencias	(330)	(395)	-16,5%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(922)	(104)	786,5%
Resultado neto de explotación (EBIT) (2)	12.663	9.243	37,0%
Amortizaciones	(4.449)	(2.913)	52,7%
Resultado bruto de explotación 'antes de amortización' (EBITDA) (3)	17.112	12.156	40,8%
% EBITDA / ventas	17,2%	15,6%	1,6%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	296	1	29.500,0%
Resultado financiero	(878)	(181)	385,1%
Resultado antes de impuestos	12.081	9.063	33,3%
Resultado consolidado después de impuestos	8.934	6.639	34,6%
(Deuda financiera neta) (4)	(40.972)	(20.168)	103,2%
Número medio de personas empleadas	937	815	15,0%

(1) Equivale a importe neto de la cifra de negocios (ventas) 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. Saldo no auditado ni revisado por los auditores.

Deuda financiera neta

Tal y como se ha indicado anteriormente, en julio de 2022, Grupo Azkoyen adquirió el 100% de la empresa letona SIA Vendon así como el 100% de Ascaso Factory, S.L.U. por importe conjunto de 26,3 millones de euros y posibles pagos adicionales (“earn out”) por importe de 6,3 millones de euros en función de resultados futuros.

Durante los primeros meses del año 2023, el Grupo ha **incrementado su capital circulante**, tanto en términos absolutos como porcentuales sobre ventas, debido fundamentalmente a una mayor inversión en **inventarios** para asegurar 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.

En mayo de 2023, Grupo Azkoyen ha **vendido un inmueble** industrial sito en Schio (Vicenza-Italia), donde había venido realizando su actividad hasta 2022, por importe de **4.400 miles de euros** y realizando el traslado definitivo a un inmueble alquilado.

Con fecha 23 de junio de 2023, la Junta General Ordinaria de Accionistas, aprobó, entre otros, la **distribución de un dividendo ordinario por importe de 4.505 miles de euros**. Este dividendo se ha pagado el 21 de julio de 2023.

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 30/06/2022	(20.168)
+ Excedente neto generado (antes NIIF 16)	14.345
- Dividendos aprobados y pendientes de pago	(4.505)
- Pago por adquisición nuevas sociedades	(26.300)
- “Earn outs”	(6.296)
+ Venta inmueble	4.400
- Compras netas de acciones propias	(5)
- Aumento neto en pasivos por arrendamiento según NIIF 16	(2.443)
Deuda financiera neta a 30/06/2023	(40.972)

El Grupo ha obtenido una conversión de EBITDA en caja de un 43% aproximadamente. El endeudamiento es inferior a 1,3 veces el EBITDA (0,8 veces a la misma fecha de ejercicio anterior).

El desglose de dicha deuda financiera neta al cierre del primer semestre del ejercicio 2023 es el siguiente (en miles de euros):

Efectivo	10.824
Deudas con entidades de crédito (*)	(33.783)
Anticipos reintegrables sin interés o con un interés reducido (**)	(609)
Otros pasivos financieros (Earn outs) (***)	(5.035)
Dividendos aprobados y pendientes de pago	(4.505)
Pasivos por arrendamiento según NIIF 16 (****)	(7.864)
Deuda financiera neta a 30/06/2023	(40.972)

(*) Incluyendo 23.524 y 10.259 de préstamos bancarios y líneas de crédito con vencimiento a largo plazo y corto plazo, respectivamente.

(**) Incluyendo así mismo 481 y 128 a largo plazo y corto plazo, respectivamente.

(***) Incluyendo así mismo 2.871 y 2.164 a largo plazo y corto plazo, respectivamente.

(****) Incluyendo así mismo 5.389 y 2.475 a largo plazo y corto plazo, respectivamente.

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 se han dispuesto 1,3 millones de euros a 30 de junio de 2023, importe este último incluido en la deuda financiera neta.

Todo lo anterior, posiciona al Grupo Azkoyen con una muy sólida posición financiera, económica y de liquidez.

1.2 | ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Para una adecuada interpretación de los resultados consolidados del primer semestre del ejercicio 2023 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 27,9% (siendo el crecimiento orgánico del 17,1% y el crecimiento inorgánico del 10,8%) incluyendo:

- Un incremento en **Coffee & Vending Systems** (35,5% siendo el crecimiento orgánico del 16,2% y el crecimiento inorgánico por la adquisición de Ascaso Factory, S.L.U. del 19,3%),
- Un aumento en **Payment Technologies** (32,8% siendo el crecimiento orgánico del 20,4% y el crecimiento inorgánico por la adquisición de SIA Vendon del 12,4%) y,
- Un crecimiento en **Time & Security** (15,0%), como consecuencia, principalmente, de la recuperación del retraso en la ejecución de proyectos en el primer trimestre del ejercicio 2022 provocados los efectos de la pandemia Covid-19 y por las interrupciones en las cadenas de suministro de terceros, que supusieron 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** en porcentaje disminuye ligeramente 0,3 puntos porcentuales, pasando del 43,3% al 43,0% actual.

3. Los **gastos de personal**, excluyendo indemnizaciones, ascienden a 33.115 miles de euros, cifra superior en un 18,4% a la del mismo periodo del ejercicio anterior (y porcentaje inferior al crecimiento de la cifra de negocios). 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 922 miles de euros (104 miles de euros al cierre del mismo periodo semestral del ejercicio anterior).

4. Los **gastos fijos** ascienden a 30.065 miles de euros, cifra superior en un 21,2% a la del mismo periodo del ejercicio anterior (y porcentaje inferior al crecimiento de la cifra de negocios). Esta cifra incorpora 2.920 miles de euros de gastos fijos vinculados a las compañías adquiridas, así como determinados incrementos de gastos fijos comerciales, de I+D y otros, 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 tecnológico y de producto de **Time & Security**, ascienden a 1.134 miles de euros (856 miles de euros al cierre del mismo periodo semestral del ejercicio anterior).

6. El gasto por **insolvencias** ha ascendido a 330 miles de euros (395 miles de euros al cierre del mismo periodo semestral del ejercicio anterior), situándose en un 0,3% del importe de la cifra de negocios.

7. El **EBITDA** asciende a 17.112 miles de euros (superior en un 40,8% a los 12.156 miles de euros del cierre del mismo periodo semestral del ejercicio 2022). El **porcentaje de EBITDA / ventas** del Grupo se ha situado en un 17,2%.

8. Por su parte, el **EBIT** ha aumentado en 3.420 miles de euros, un 37,0% más respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, pasando de 9.243 a 12.663 miles de euros.

9. Los **gastos financieros netos** son superiores a los registrados en el mismo periodo semestral del ejercicio anterior (pasando de 181 a 878 miles de euros), principalmente por la nueva financiación bancaria obtenida a mediados del ejercicio 2022 para financiar las adquisiciones comentadas anteriormente y, en menor medida, por la subida de tipos de interés.

10. El **beneficio antes de impuestos** asciende a 12.081 miles de euros (frente a 9.063 miles de euros al cierre del mismo periodo semestral del ejercicio 2022), un 33,3% superior.

11. A 30 de junio de 2023, la **tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades** se sitúa en un 26,0%. A 30 de junio de 2022, la tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades se situó en un 26,7%.

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos del primer semestre del ejercicio 2023 asciende a 8.934 miles de euros** (6.639 miles de euros en el mismo periodo semestral del ejercicio 2022), un 34,6% superior.

Comparativa de resultados

En julio de 2022, Grupo Azkoyen adquirió el 100% de la empresa letona SIA Vendon así como el 100% de Ascaso Factory, S.L.U. En este sentido, las cifras del primer semestre de 2022 no incorporan ventas, gastos ni resultados de estas sociedades. Comparando el primer semestre de 2023 sin tener en cuenta las adquisiciones realizadas en julio de 2022 con el primer semestre de 2022 la evolución sería la siguiente:

Concepto	2023-S1 (*)	2022-S1	Variación
Importe neto de la cifra de negocios	91.181	77.851	17,1%
Margen bruto	39.231	33.697	16,4%
% Margen bruto / ventas	43,0%	43,3%	-0,3%
Resultado bruto de explotación 'antes de amortización' (EBITDA)	15.453	12.156	27,1%
% EBITDA / ventas	16,9%	15,6%	1,3%

(*) Cifras sin considerar las adquisiciones realizadas en julio de 2022.



1.3 | EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS POR LÍNEA DE NEGOCIO

Concepto	30/06/2023	30/06/2022	Variación
Coffee & Vending Systems (Máquinas expendedoras)	38.073	28.093	35,5%
Payment Technologies (Medios de pago electrónicos)	31.810	23.958	32,8%
Time & Security (Tecnología y sistemas de seguridad)	29.677	25.800	15,0%
TOTAL	99.560	77.851	27,9%

Datos en miles de euros

COFFEE & VENDING SYSTEMS

En julio de 2022 se produjo la adquisición de Ascaso Factory, S.L.U., uno de los principales fabricantes europeos de máquinas espresso tradicionales premium. Esta adquisición completa la gama de café. Además, esta adquisición promueve la diversificación geográfica. Ascaso distribuye sus productos en mercados internacionales (China y Corea), Europa (España, Francia, Alemania y Reino Unido) y Norteamérica (México, Canadá y EEUU). La integración convierte al Grupo Azkoyen en uno de los pocos proveedores integrales de máquinas café en el mundo.

El volumen de ingresos por ventas de **Coffee & Vending Systems** ha experimentado un crecimiento del 35,5% en comparación con la cifra del mismo periodo del año anterior (16,2% crecimiento orgánico y un 19,3% por la adquisición de Ascaso Factory, S.L.U.).

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, (ii) máquinas espresso tradicionales premium para el sector y, en menor medida, (iii) máquinas expendedoras de bebidas frías, snacks y otros (incluyendo, por ejemplo, tabaco, equipos de protección individual o EPIs y “lockers”). El Grupo está focalizando una parte significativa de sus planes en torno al negocio del café.

Por área geográfica destaca, principalmente, un notable crecimiento en el continente americano (en especial en Estados Unidos de América) y en Reino Unido, 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 incremento de la inversión en innovación y sostenibilidad de producto.
- Un incremento de las capacidades de producción.
- Un aumento de la fuerza de ventas en los mercados de mayor potencial.
- Sinergias con Ascaso Factory, S.L.U.
- Potenciación del marketing y definición de planes de acción comercial “Go To Market” específicos por productos, canales y áreas geográficas.
- Apuesta por el Branding y el posicionamiento en la gama alta en cuanto a la calidad del café dispensado.
- El fortalecimiento del posicionamiento en el canal Horeca.



En enero de 2023, 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.

Asimismo, en el primer semestre de 2023, el Grupo Azkoyen ha recibido dos prestigiosos galardones internacionales: el **iF Design Award 2023** por su máquina de café y fuente de agua Neo Q que promueve la sostenibilidad en el lugar de trabajo al fomentar el uso de botellas y vasos reutilizables y reduciendo el uso de plásticos y la huella de carbono, y el **New York Design Awards** por su máquina Vitro X1 en la categoría de equipamiento de oficina. Asimismo, Grupo Azkoyen ha recibido también el premio al **Mejor Producto Sostenible en los Vendies 2023** de UK por la NEO Q.

El Grupo ha participado en diferentes eventos de referencia en la industria tales como: **HIP Horeca Professional Expo** (congreso internacional de tendencias y nuevos conceptos Horeca), **Internorga** (feria más importante del mercado alemán para el sector Horeca), **London Coffee Festival**, **World of Coffee y NAMA Show** (evento de referencia en el continente americano), entre otros.

PAYMENT TECHNOLOGIES

Incluye retail y medios de pago industriales y para vending así como soluciones globales de IoT y, telemetría. Las ventas han experimentado un crecimiento del 32,8% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior (20,4% crecimiento orgánico y un 12,4% por la adquisición de SIA Vendon).

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

Representa alrededor del 52% de los ingresos de **Payment Technologies**.

Las ventas han aumentado un 19,9% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con (i) un incremento del 19,2% en el segmento del retail y, adicionalmente, (ii) un incremento del 21,9% en las ventas agregadas de medios de pago para gaming y para automatización de servicios debido a la recuperación de la demanda en Europa vinculada a proyectos de renovación de máquinas.

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 se está llevando a cabo fundamentalmente en España, Italia, Portugal, 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) ya es un hecho en España, Portugal y Francia.

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, **se ha lanzado una nueva versión de la solución Cashlogy**, la solución automatizada de control de efectivo

que ayuda a gestionar el negocio de una manera más segura, efectiva y a potencia 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.

Adicionalmente, una de las novedades es la apuesta por un servicio de mantenimiento más sencillo y adaptado a las necesidades de cada negocio con el fin de proponer la solución más rentable al mercado. Además, los distribuidores podrán acceder a un nuevo servicio, **Cashlogy Cloud**, con información completa en tiempo real, que les ayudará a optimizar sus recursos para mejorar la calidad del servicio de mantenimiento.

Asimismo, 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, ganando tiempo en su gestión diaria. Actualmente hay 8.500 máquinas conectadas (un 21% de crecimiento con respecto a las máquinas conectadas en diciembre de 2022).

Dichos aspectos están posibilitando continuar con su colocación progresiva en puntos de venta minorista como establecimientos de alimentación, farmacias, estancos o gasolineras y, asimismo, bares, restaurantes y otros.

El nuevo producto fue presentado en marzo de 2023 en **Euroshop** (feria del comercio minorista más relevante de Europa) y en **HIP Horeca Professional Expo** (congreso internacional de tendencias y nuevos conceptos Horeca).

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

- Un fortalecimiento y una priorización del posicionamiento comercial internacional (fundamentalmente en Centroeuropa), reforzando la red comercial propia y de distribución.
- Otras iniciativas a llevar a cabo para contribuir a su consecución, con implicaciones en recursos en innovación y en otros departamentos.
- Nuevos servicios asociados, servitización gracias a la conectividad y aplicaciones en la nube.
- Desarrollos para la incorporación de sistemas inteligentes que utilizan “machine learning” e inteligencia artificial.
- Nuevas divisas y mercados.
- Solución para integrar pagos con efectivo y pagos en cashless, dando soluciones por separado o conjuntas.

Medios de pago para máquinas de vending, Coges

Representa alrededor del 39% de los ingresos de **Payment Technologies**.

Las ventas han aumentado un 21,1% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. 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, permitan a Coges, obtener ingresos recurrentes.

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 Hexis. Adicionalmente, **Dynamos (sistema de pago cashless de tamaño compacto, especialmente adecuado para nuevos segmentos de clientes)** 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 2023, Coges ha superado las 57.500 conexiones (un 23% de crecimiento con respecto a las máquinas conectadas en diciembre de 2022) y suscripciones de servicios de conectividad.

En diciembre de 2022, Coges trasladó su actividad a Caldogno (Italia) y en mayo de 2023 se ha producido la venta de la antigua planta de Schio.

Conectividad y soluciones IoT en medios de pago digitales y telemetría

En julio de 2022, Grupo Azkoyen adquirió el 100% de la empresa letona SIA Vendon. La adquisición incrementa las soluciones globales de IOT, telemetría y medios de pago que ofrece el Grupo así como la diversificación geográfica (Grupo Azkoyen en líder en el Sur de Europa y Vendon en Centroeuropa y Reino Unido).

Asimismo, potencia 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 ayudan a los clientes de Azkoyen a optimizar su negocio, reduciendo visitas y operaciones de mantenimiento gracias a las intervenciones online y 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. Asimismo, abre las puertas a otros sectores fuera del vending.

Actualmente, representa alrededor del 9% de los ingresos de **Payment Technologies**.

En 2023, se han superado las 57.000 máquinas conectadas (un 16% de crecimiento con respecto a las máquinas conectadas en diciembre de 2022).

Aproximadamente, la mitad de su facturación proviene de pagos recurrentes.

En 2023, Grupo Azkoyen ha estado presente en **Aneda Expocongress** (Madrid) y en **Vending Show** (Paris) presentando sus soluciones de medios de pago, IoT y telemetría para la monitorización y gestión de máquinas de café y vending.

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 la estrategia comercial orientada al crecimiento en la captación de proyectos, orientados a soluciones propias desarrolladas en la nube, soportada por un componente relevante de negocio recurrente de mantenimientos, aumentando así la rentabilidad del negocio.

En el primer semestre del ejercicio 2023, las ventas han aumentado un 15,0% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior en el cual se produjo un 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 supuso un desplazamiento en el momento de ejecución de los mismos. Por área geográfica, en torno a un 63% de las ventas semestrales se dirigen a Alemania, un 18% a Bélgica, un

5% a España, un 5% a Francia y un 9% a otros países. Asimismo, los ingresos por mantenimiento han crecido un 4,2% (8,9 millones de euros, cifra superior a los 8,5 millones de euros del periodo anterior) y representan el 30,0% de la cifra negocios.

La entrada de pedidos ha aumentado un 30,0% (36,2 millones de euros en este semestre frente a los 27,9 millones de euros del periodo anterior). A 30 de junio de 2023, la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 49,6 millones de euros, un 21,2% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Las soluciones de control de accesos y de tiempo y presencia del Subgrupo Primion (como prime Access / prime WebAccess & PSM / o prime Visit) **están satisfaciendo los requerimientos necesarios** (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. En este sentido, el Grupo va a comercializar la aplicación **Mobile Credentials** en los próximos meses y que complementará la solución **Prime CertifiedAccess**, primer producto comercial para este innovador segmento de soluciones. Actualmente, permite actualizar los derechos de acceso comparándolos con los certificados digitales.

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.
- Aceleración del desarrollo tecnológico y de producto.



2

Principales perspectivas

A comienzos de 2023, la economía mundial ha mostrado tenues señales de que se podría lograr un aterrizaje suave, con inflación a la baja, crecimiento firme y una mejora en las cadenas de suministro. Sin embargo, la situación económica es bastante frágil, con una inflación mucho más rígida de lo que se anticipaba (las previsiones de inflación mundial realizadas por el Fondo Monetario Internacional estiman un incremento de +7,0% en 2023 y +4,9% en 2024) y una escasez de mano de obra en varias economías, que podría provocar un incremento de los salarios reales y reducir los márgenes empresariales.

Las previsiones de crecimiento del PIB mundial realizadas por el Fondo Monetario Internacional estiman un crecimiento mundial del PIB de +2,8% en 2023 y +3,0% en 2024 así como un ligero crecimiento en la zona euro de +0,7% en 2023 y +1,8% en 2024.

Como en los últimos años, seguiremos en un mundo con distintas disrupciones globales (tensiones geopolíticas, pandemias o guerras, inflación, cuellos de botella en las cadenas de suministro, escasez de mano de obra) que generarán riesgos y oportunidades. Nuestro fuerte posicionamiento en los distintos negocios y geografías así como el desempeño en estos últimos años hace pensar que estemos bien posicionados para afrontar la situación venidera. El enfoque a corto plazo sigue siendo preservar la rentabilidad mientras crecen los ingresos a un ritmo sostenido, convirtiendo el EBITDA en caja.

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, bajo la coordinación de la Comisión de Auditoría, (i) se actualiza el mapa de riesgos y la política de gestión de riesgos y del manual de la función de la auditoría interna del Grupo, (ii) se aprueba y se realiza seguimiento del plan de auditoría interna anual con especial énfasis en las tareas de (a) supervisión de la efectiva aplicación de la política de riesgos y acciones de mejora, (b) revisión focalizada de riesgos clave establecidos por la Comisión de Auditoría y (c) supervisión e identificación de acciones de mejora en el SCIIF, y (iii) se actualiza el 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 2022, 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.

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 relevantes en Ucrania ni ninguna en la Federación Rusa por lo que no existen impactos significativos en los estados financieros. Asimismo, a 30 de junio de 2023 no posee personal ni filiales en estos mercados.

Cambio climático

El Grupo Azkoyen tiene entre sus compromisos estratégicos, desarrollar tecnologías, productos y servicios para un futuro sostenible.

En este sentido, destacan, entre otros, las siguientes líneas de acción y actividades:

(i) Desarrollo de tecnologías, productos y servicios sostenibles (por ejemplo, proyecto piloto de huella de Carbono en las máquinas, análisis sostenibilidad del ciclo de vida de productos y servicios, estandarización/modulización de las máquinas, integración principios sostenibilidad/economía circular en procesos de diseño).

(ii) Reducción del impacto del cambio climático (por ejemplo, cálculo inicial de emisiones e identificación de puntos críticos, realización del cálculo de huella de carbono, estrategia de descarbonización así como un plan de reducción y plan de compensación de emisiones).

(iii) Gestión eficiente de recursos tales como energía, agua, materias primas (por ejemplo, implementación de sistema de gestión ambiental según ISO 14001 en todas las plantas productivas del grupo, establecimiento de objetivos de reducción de consumos, materias primas y residuos según aspectos ambientales significativos de cada una de las plantas, utilización de materiales reciclables y reciclados en procesos de envases y embalajes, realización de auditorías energéticas periódicas, implementación de fuentes de energías renovables en las fábricas).

(iv) Conseguir una cadena de suministro sostenible (por ejemplo, definición de los criterios sostenibilidad para proveedores, elaboración de un manual de compras sostenibles).

(v) Integración de la sostenibilidad en los procesos internos (por ejemplo, revisión de los procesos internos para la integración de los principios de sostenibilidad en los mismos, definición de indicadores de sostenibilidad y un cuadro de mando de sostenibilidad, vigilancia estratégica sobre tendencias de sostenibilidad y/o economía circular) así como en los proveedores y colaboradores/partners. Estas medidas suponen una reducción de emisiones a través de los nuevos desarrollos de I+D, la eficiencia en la utilización de los recursos y la integración de la sostenibilidad en nuestras actuaciones.

Asimismo, estos riesgos no han supuesto un impacto contable ni tampoco un cambio significativo en las estimaciones realizadas por la Dirección en ejercicios anteriores. La vida útil de los inmovilizados materiales no se verá afectada por dicho compromiso ya que no se prevé un reemplazo anticipado de los mismos. Tampoco se han detectado nuevos indicios de deterioro como consecuencia del compromiso adquirido teniendo en cuenta las expectativas operativas del Grupo. Los cambios razonablemente posibles en el compromiso de reducción de emisiones absolutas no supondrían un impacto significativo en las estimaciones del valor en uso de las UGEs sujetas a la comprobación de deterioro. Tampoco en las existencias.

A fecha de estos estados financieros semestrales, el Grupo no tiene una obligación implícita o contractual que diera lugar a una provisión de carácter medioambiental.

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 2022 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 2023, 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.

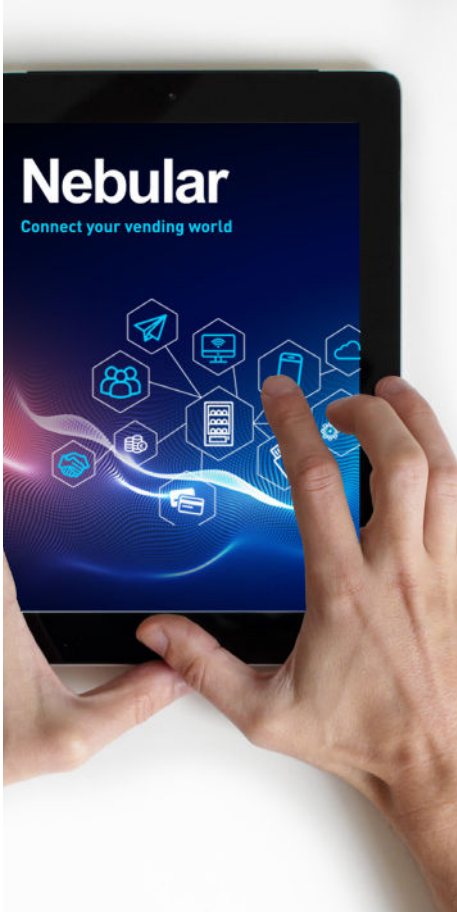


5

Acciones propias

Durante el periodo semestral finalizado el 30 de junio de 2023, en relación con el vigente contrato de liquidez con Banco de Sabadell, S.A., se han comprado y vendido 60.683 y 58.242 acciones propias, respectivamente. Azkoyen, S.A. mantiene a 30 de junio de 2023 un total de 71.685 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 2023.



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 2023.



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 2023, el importe de adiciones del ejercicio por este concepto ha ascendido a 1,1 millones de euros y el gasto de amortización de éstos a 1,0 millones de euros (0,9 y 0,4 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio 2022).

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 2023, para el agregado de las líneas de negocio (ver 1.3 anterior), asciende a 6,2 millones de euros (5,2 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio anterior). De forma conjunta, en el primer semestre del ejercicio 2023, los gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado, por actividades de investigación y desarrollo ascienden a 7,2 millones de euros (5,6 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio 2022), un 28,3% superior.

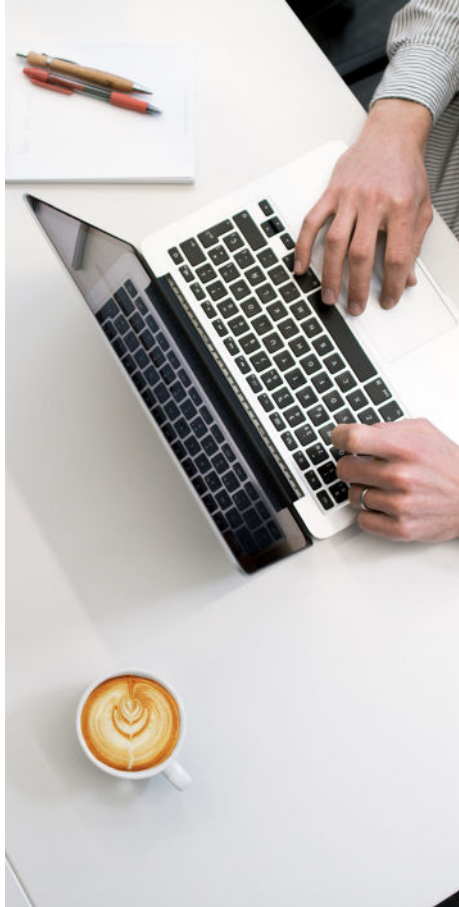
De acuerdo con el Estudio anual “**The 2022 EU Industrial R&D Investment Scoreboard**”, Grupo Azkoyen destaca por ser una de las compañías más innovadoras de Europa. Entre las compañías españolas, ocupa la posición decimoséptima.



8

Hechos posteriores

No se han producido otros hechos posteriores de relevancia desde el 30 de junio de 2023 hasta la fecha de elaboración de este informe de gestión consolidado intermedio.



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 2023 y 2022, es la siguiente, en miles de euros:

	30/06/2023	30/06/2022	Variación
Ventas	99.560	77.851	27,9%
Coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos	(56.714)	(44.154)	28,4%
<i>Margen bruto</i>	42.846	33.697	27,2%
<i>Y, en ratio, % margen bruto / ventas</i>	43,0%	43,3%	

	30/06/2023	30/06/2022	Variación
Gastos fijos o de estructura, que incluyen:			
Generales, administración y dirección, así como comerciales y de marketing	(21.768)	(18.371)	18,5%
Investigación y desarrollo	(8.297)	(6.440)	28,8%
	(30.065)	(24.811)	21,2%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	1.134	856	32,5%
<i>Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado</i>	(28.931)	(23.955)	20,8%

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:

	30/06/2023	30/06/2022	Variación
a) Cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas			
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	1.573	2.797	-43,8%
Aprovisionamientos	(39.191)	(30.084)	30,3%
Otros ingresos de explotación	1.875	1.280	46,5%
Gastos de personal	(34.037)	(28.075)	21,2%
Servicios exteriores y tributos	(13.317)	(12.085)	10,2%
Variación de las provisiones de tráfico	(466)	(427)	9,1%
Amortización del inmovilizado	(4.449)	(2.913)	52,7%
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	11	11	0,0%
Otros resultados	(30)	32	-193,8%
	(88.031)	(69.464)	26,7%
b) En APM / Gestión			
Coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos	(56.714)	(44.154)	28,4%
Gastos fijos o de estructura	(30.065)	(24.811)	21,2%
Gasto por insolvencias	(330)	(395)	-16,5%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(922)	(104)	786,5%
	(88.031)	(69.464)	26,7%
	30/06/2023	30/06/2022	Variación
Resultado consolidado del ejercicio	8.934	6.639	34,6%
Resultado financiero:			
Ingresos financieros	(29)	(10)	190,0%
Gastos financieros	945	174	443,1%
Diferencias de cambio	(38)	17	-323,5%
	878	181	385,1%
Impuesto sobre beneficios	3.147	2.424	29,8%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado, con:			
Pérdidas (beneficios) enajenaciones	(296)	(1)	29.500,0%
	(296)	(1)	29.500,0%
Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión	12.663	9.243	37,0%

	30/06/2023	30/06/2022	Variación
Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión	12.663	9.243	37,0%
Amortizaciones	4.449	2.913	52,7%
EBITDA	17.112	12.156	40,8%
Y, en ratio, % EBITDA / ventas	17,2%	15,6%	

	30/06/2023	30/06/2022	Variación
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	10.824	52.381	-79,3%
(Deudas con entidades de crédito – pasivo no corriente)	(23.524)	(32.228)	-27,0%
(Deudas con entidades de crédito – pasivo corriente)	(10.259)	(8.321)	23,3%
(Otras deudas financieras por anticipos reintegrables)	(609)	(814)	-25,2%
(“Earn out”)	(5.035)	-	N/A
(Dividendos aprobados y pendientes de pago)	(4.505)	(25.765)	-82,5%
(Pasivos por arrendamiento según NIIF 16)	(7.864)	(5.421)	45,1%
Deuda financiera neta (*)	(40.972)	(20.168)	103,2%

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

	30/06/2023	30/06/2022	Variación
Gastos fijos o de estructura en investigación y desarrollo	8.297	6.440	28,8%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado (TREI)	(1.134)	(856)	32,5%
Gastos fijos en investigación y desarrollo menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	7.163	5.584	28,3%
Y, en ratio respecto a ventas	7,2%	7,2%	

	30/06/2023	30/06/2022	Variación
Para la línea de negocio de Time & Security :			
Cartera de pedidos al inicio	43.040	38.854	10,8%
Entrada de pedidos	36.256	27.888	30,0%
Ventas	(29.677)	(25.800)	15,0%
Cartera de pedidos al cierre	49.619	40.942	21,2%