

2026

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 2026





0

Índice Informe de Gestión Consolidado

1. Evolución del negocio en el primer semestre del ejercicio 2026	3
1.1 Información financiera relevante	4
1.2 Análisis de los resultados	6
1.3 Evolución de las ventas por línea de negocio	7
2. Principales perspectivas	11
3. Principales riesgos e incertidumbres	12
4. Estructura de capital	15
5. Acciones propias	16
6. Operaciones con partes vinculadas	17
7. Actividades de investigación y desarrollo	18
8. Hechos posteriores	19
9. Medidas alternativas del rendimiento (APM)	20



1

Evolución del negocio en el primer semestre del ejercicio 2026

El Grupo Azkoyen presenta una **cifra de negocios** consolidada en el primer semestre del ejercicio 2026 de **108.913 miles de euros** con un **crecimiento del 6,2%** en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior.

De la cifra de negocios del primer semestre, un 32,5% se corresponde a Alemania, un 19,5% se dirige a España, un 7,3% se dirige a Reino Unido, un 6,7% se dirige a Italia, un 5,5% se dirige a Bélgica, un 16,0% al resto de la Unión Europea y un 12,5% a otros países, porcentajes que muestran el carácter internacional del Grupo Azkoyen.

El **margen bruto** se ha situado en **49.625 miles de euros**, un **2,7% superior** al mismo periodo del ejercicio anterior.

Las ventas y el margen bruto en términos absolutos se han situado en niveles muy similares a los niveles alcanzados en el segundo semestre del ejercicio 2025.

El margen bruto porcentual se ha situado en un 45,6% de la cifra de negocios (47,1% en el primer semestre del 2025). La reducción del margen porcentual se explica, por un lado, por una operación de gran volumen con un cliente relevante que presenta márgenes porcentuales relativos inferiores al promedio, aunque impulsan y aceleran el crecimiento de los ingresos en el negocio de gestión del efectivo, y, por otro lado, por la caída de la demanda del negocio de Coffee & Vending Systems que ha producido una reducción de sus márgenes brutos debido a la menor actividad en sus fábricas.

El crecimiento de la cifra de negocios y del margen bruto no se ha trasladado íntegramente a los resultados debido al **aumento de costes fijos**, especialmente los relacionados con gastos de personal y otros gastos de explotación, orientados a reforzar sus capacidades organizativas, comerciales y tecnológicas con el fin de apoyar el crecimiento futuro de los negocios.

Como consecuencia de todo lo anterior, el **EBITDA** se ha situado en **14.841 miles de euros** (un 16,2% inferior al mismo periodo del ejercicio anterior), el resultado **consolidado antes de impuestos** ha alcanzado un importe de **10.118 miles de euros** y el **resultado consolidado después de impuestos** ha alcanzado un importe de **7.338 miles de euros**, siendo todos estos **parámetros inferiores a los del ejercicio anterior**.

La generación de flujo de caja del Grupo Azkoyen ha permitido cerrar el periodo con una **deuda financiera neta de 13.341 miles de euros** frente a la deuda financiera neta de 16.395 registrada a cierre del mismo periodo del ejercicio anterior. Esta mejora resulta aún más relevante si se tiene en cuenta que con fecha 9 de junio de 2026, la Junta General Ordinaria de Accionistas, aprobó, entre otros asuntos, la **distribución de un dividendo ordinario y uno extraordinario por un importe conjunto de hasta 24,5 millones de euros (equivalente a 1 euro por acción), importe reconocido en la deuda financiera neta**.

Para terminar este apartado, cabe destacar que en el año 2025 acometimos una reorganización societaria, por la cual Azkoyen, S.A. segregó las actividades industriales y comerciales de los negocios de Café y Vending y de Payment Technologies, que fueron traspasadas a una sociedad de nueva creación denominada Azkoyen Vending & Payment Solutions, participada al 100% por Azkoyen, S.A. Esta reorganización societaria se ha culminado en este primer semestre de 2026 con la modificación del objeto social de Azkoyen, S.A. – aprobado por la Junta General celebrada en junio – con el fin de convertir a Azkoyen, S.A. en una sociedad holding o de cartera. Esta nueva estructura permitirá enfocar los recursos financieros y humanos en aquellos negocios con mayor potencial de contribuir al objetivo de maximizar la creación de valor para los accionistas.

1.1 | INFORMACIÓN FINANCIERA RELEVANTE

Los datos más relevantes del Grupo Azkoyen a 30 de junio de 2026, comparados con los del mismo periodo semestral del ejercicio 2025, se reflejan en el cuadro siguiente, en miles de euros:

CONCEPTO	30/06/2026	30/06/2025	VARIACIÓN
Importe neto de la cifra de negocios	108.913	102.534	6,2%
Margen bruto ⁽¹⁾	49.625	48.330	2,7%
% Margen bruto / ventas	45,6%	47,1%	-1,5%
Gastos fijos	(38.786)	(35.262)	10,0%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	168	168	- %
(Gasto) / Ingreso por insolvencias	(337)	(151)	123,2%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(198)	(107)	85,0%
Resultado neto de explotación (EBIT) ⁽²⁾	10.472	12.978	-19,3%
Amortizaciones	(4.369)	(4.737)	-7,8%
Resultado bruto de explotación 'antes de amortización' (EBITDA) ⁽³⁾	14.841	17.715	-16,2%
% EBITDA / ventas	13,6%	17,3%	- 3,7%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado	(1)	1	-200,0%
Resultado financiero	(353)	(670)	-47,3%
Resultado antes de impuestos	10.118	12.309	-17,8%
Resultado consolidado después de impuestos	7.338	9.182	-20,1%
(Deuda financiera neta) ⁽⁴⁾	(13.341)	(16.395)	-18,6%
Número medio de personas empleadas	1.022	987	3,5%

⁽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. Saldos no auditados ni revisados por los auditores.

Deuda financiera neta

Adicionalmente al dividendo ordinario y extraordinario aprobado con fecha 9 de junio de 2026 por la Junta General Ordinaria de Accionistas, por un importe de hasta 24,5 millones de euros (equivalente a 1 euro por acción) y pagado el pasado 24 de julio, el Grupo ha adquirido en marzo de 2026 la empresa suiza Primion AG por un valor de 2,1 millones de francos suizos equivalentes a 2,3 millones de euros. Asimismo, la tesorería de Primion AG en el momento de la adquisición ascendía a 1,1 millones de francos suizos equivalentes a 1,2 millones de euros aproximadamente.

La evolución de la deuda financiera neta en los últimos doce meses es la siguiente (en miles de euros):

Deuda financiera neta a 30/06/2025	(16.395)
+ Excedente neto generado (antes NIIF 16)	27.879
- Dividendo aprobado y pendiente de pago	(24.389)
- Efecto por adquisición de Primion AG	(1.077)
+ Ventas netas de acciones propias	65
+ Reducción neta en pasivos por arrendamiento según NIIF 16	576
Deuda financiera neta a 30/06/2026	(13.341)

En dicho periodo, el Grupo ha obtenido una conversión de EBITDA en caja de un 80% aproximadamente, gracias a la mejora en la gestión del capital circulante, lo que ha permitido obtener una mayor entrada de efectivo.

El **endeudamiento es inferior a 0,4 veces el EBITDA de los últimos 12 meses** (0,5 veces a la misma fecha de ejercicio anterior).

El desglose de la Deuda financiera neta al cierre del primer semestre del ejercicio 2026 es el siguiente (en miles de euros):

Efectivo y otros activos líquidos equivalentes (*)	50.242
Deudas con entidades de crédito	(30.605)
Dividendo aprobado pendiente de pago	(24.389)
Deuda con antiguos accionistas de Primion AG	(1.101)
Anticipos reintegrables sin interés o con un interés reducido	(932)
Pasivos por arrendamiento según NIIF 16	(6.556)
Deuda financiera neta a 30/06/2026	(13.341)

(*) Incluye el importe destinado al pago del dividendo aprobado por la Junta General, cuyo desembolso se realizará en julio de 2026.

Adicionalmente, entre otras disponibilidades financieras, el Grupo Azkoyen mantiene diversas líneas de crédito a corto plazo con entidades de crédito a corto plazo con un límite total de 13,0 millones de euros, de las cuales no se ha dispuesto saldo alguno a 30 de junio de 2026.

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 2026 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 6,2%, incluyendo:

- Un crecimiento en **Payment Technologies** (20,3%),
- Un aumento en **Time & Security** (4,9%) y,
- Un decrecimiento en **Coffee & Vending Systems** (-9,5%).

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 se reduce en 1,5 puntos porcentuales, pasando del 47,1% al 45,6% actual. Ver explicación en apartado 1.

3. Los **gastos de personal**, excluyendo indemnizaciones, ascienden a 40.383 miles de euros, cifra superior en un 10,4% a la del mismo periodo del ejercicio anterior. Estos gastos se presentan en lo relativo a actividades productivas, minorando el “Margen bruto” y, para el resto, en “Gastos fijos”. La plantilla media equivalente a tiempo completo asciende a 1.022 personas, cifra superior en un 3,5% a la del mismo periodo del ejercicio anterior. Por otra parte, el gasto por indemnizaciones ha ascendido a 198 miles de euros (107 miles de euros al cierre del mismo periodo semestral del ejercicio anterior).

4. Los **gastos fijos** ascienden a 38.786 miles de euros, cifra superior en un 10,0% a la del mismo periodo del ejercicio anterior. Esta cifra incorpora fundamentalmente incrementos de gastos fijos comerciales, de I+D y organizativos, 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 168 miles de euros (misma cifra que a cierre del mismo periodo semestral del ejercicio anterior).

6. La cifra de dotación para **insolvencias** ha supuesto un gasto por importe de 337 miles de euros (151 miles de euros de gasto al cierre del mismo periodo semestral del ejercicio anterior).

7. El **EBITDA** asciende a 14.841 miles de euros (inferior en un 16,2% a los 17.715 miles de euros del cierre del mismo periodo semestral del ejercicio 2025). El **porcentaje de EBITDA / ventas** del Grupo se ha situado en un 13,6%.

8. Por su parte, el **EBIT** se reduce en 2.506 miles de euros, un 19,3% menos respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, pasando de 12.978 a 10.472 miles de euros.

9. Los **gastos financieros netos** son inferiores a los registrados en el mismo periodo semestral del ejercicio anterior (pasando de 670 a 353 miles de euros).

10. El **beneficio antes de impuestos** asciende a 10.118 miles de euros (frente a 12.309 miles de euros al cierre del mismo periodo semestral del ejercicio 2025), un 17,8% inferior.

11. A 30 de junio de 2026, la **tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades** se sitúa en un 27,5%. A 30 de junio de 2025, la tasa efectiva de gasto por impuesto sobre sociedades se situó en un 25,4%. La tasa efectiva del Impuesto sobre Sociedades ha aumentado fundamentalmente porque una mayor proporción de los resultados del Grupo se ha generado en jurisdicciones con tipos impositivos superiores, lo que ha elevado la carga fiscal efectiva consolidada.

Tras los aspectos anteriores, el **resultado consolidado después de impuestos del primer semestre del ejercicio 2026 asciende a 7.338 miles de euros** (9.182 miles de euros en el mismo periodo semestral del ejercicio 2025), un 20,1% inferior.

1.3 | EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS POR LÍNEA DE NEGOCIO

Concepto	30/06/2026	30/06/2025	VARIACIÓN
Payment Technologies (Medios de pago electrónicos)	44.706	37.161	20,3%
Coffee & Vending Systems (Máquinas de café y expendedoras)	27.568	30.455	-9,5%
Time & Security (Tecnología y sistemas de seguridad)	36.639	34.918	4,9%
TOTAL	108.913	102.534	6,2%

Datos en miles de euros

PAYMENT TECHNOLOGIES

Incluye soluciones para la gestión de efectivo, medios de pago cash y cashless para vending así como conectividad y soluciones globales de IoT para medios de pagos digitales y telemetría.

Las ventas han experimentado un crecimiento del 20,3% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior.

Soluciones para la gestión del efectivo, ofreciendo sistemas automatizados de reciclaje, conteo y validación de billetes y monedas para los segmentos de retail, gaming y automatización de servicios.

Representa alrededor del 72% de los ingresos de **Payment Technologies**.

Las ventas han aumentado un 38,3% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior, con (i) un incremento del 46,6% en el segmento del retail y, adicionalmente, (ii) un mantenimiento en las ventas agregadas de medios de pago para gaming y para automatización de servicios.

En este sentido, indicar que las ventas del primer semestre del ejercicio 2026 incorporan los efectos positivos de una operación con un cliente relevante que se inició en la segunda mitad del ejercicio anterior y que han representado un 22% aproximadamente de las ventas.

De cara a la segunda mitad del año 2026, se espera mantener el crecimiento obtenido en el negocio recurrente del primer semestre del año 2026, que ha ascendido a un 8%, y mejorar la marginalidad de las ventas al reducirse el peso de la operación mencionada anteriormente que presenta márgenes porcentuales relativos inferiores al promedio.

Más del 87% de los ingresos de soluciones para la gestión del efectivo están relacionados con el segmento de retail y, en concreto, con la gama de soluciones de la marca el producto Cashlogy by Azkoyen: **Cashlogy** (solución tecnológica inteligente y fiable que te aporta tranquilidad al minimizar los hurtos internos y con la que se gana tiempo al acabar con los cuadros de caja), **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), **Cashlogy Maximate** (solución con mayor capacidad y flexibilidad en los puntos de venta más intensivos en la gestión del efectivo), **Cashlogy sNEXT**, (solución adicional para la gestión de pagos más allá del efectivo que permite integrar además del efectivo, otras modalidades de pago electrónicas, como el pago con tarjeta u otros dispositivos móviles) y el **Cashlogy Cloud** (servicio de mantenimiento que permite a los distribuidores acceder a una información completa en tiempo real, ayudándoles a optimizar sus recursos para mejorar la calidad del servicio de mantenimiento).

Asimismo, el Grupo Azkoyen, a través de su división de **IoT y servicios conectados**, ofrece una aplicación que permite a los propietarios de establecimientos con máquinas Cashlogy tener el control total del efectivo de los negocios desde dispositivos móviles. La aplicación permite a los propietarios de establecimientos disponer de información en tiempo real del efectivo y del estado de la/s máquina/s mejorando la eficiencia y el control en el día a día.

La comercialización de esta gama de soluciones **Cashlogy by Azkoyen** se está llevando a cabo fundamentalmente en Europa (destacando España, Portugal, Italia, Francia, Alemania y repúblicas bálticas, entre otros). Adicionalmente desde 2024 se han desarrollado nuevas versiones para países fuera de la UE y se están comercializando en el continente americano.

Todo lo anterior está posibilitando continuar con su colocación progresiva en puntos de venta minorista como establecimientos de alimentación, farmacias, estancos o gasolineras y, asimismo, bares, restaurantes, cadenas y franquicias de retail y gran consumo, tiendas de ropa y otros.

En cuanto a la actividad de I+D en otros sistemas de gestión del efectivo, existen diversos proyectos en curso con el objetivo de acrecentar el liderazgo comercial y tecnológico actual en esta industria y fomentar la expansión internacional.

Las distintas novedades de estos últimos años han sido mostradas en **HIP Horeca Professional Expo** (congreso internacional de tendencias y nuevos conceptos Horeca) y **SIGEP** en Italia.

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 y LATAM), reforzando la red comercial propia y de distribución.
- Nuevas divisas y mercados.
- Penetración en nuevos segmentos de retail.
- 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.

Medios de pago cash y cashless para máquinas de vending, Coges

Representa alrededor del 18% de los ingresos de **Payment Technologies**.

Las ventas han disminuido un 19,1% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Este decrecimiento se produce fundamentalmente en Italia, su principal mercado, por el descenso de inversión de los operadores de vending motivada, en parte, por el retraso en la entrada de las ayudas gubernamentales a la transformación digital que se esperaban para principios del ejercicio 2026 y que ha entrado en vigor a finales del semestre. De cara a la segunda mitad del año 2026, se espera unas ventas similares al segundo semestre de 2025.

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 2025 se implantaron en sistemas cashless unos lectores de tarjetas con mejores prestaciones mediante soluciones con partners.

En el primer semestre de 2026, Coges ha superado las 101.400 conexiones (aproximadamente un 5% de crecimiento con respecto a las máquinas conectadas en diciembre de 2025) y suscripciones de servicios de conectividad.

Conectividad y soluciones globales IoT para medios de pago digitales y telemetría, Vendon

Representa alrededor del 10% de los ingresos de Payment Technologies y sus ventas han aumentado un 15,5% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. De cara a la segunda mitad del año 2026, se espera consolidar al menos este incremento porcentual en el importe neto de la cifra de negocios. Para el futuro ya se está trabajando para contar con licencia de entidad de pago autorizada por el Banco de España, así como en diversificar el modelo de negocio más allá del sector del vending.

Aproximadamente un 50% de su facturación proviene de pagos recurrentes.

Vendon, potencia el desarrollo del negocio de conectividad, telemetría y sistemas de pago propio y de Coges, gracias al desarrollo de nuevos sistemas integrados e inteligencia en la nube. Los nuevos servicios ayudan a los clientes de Grupo Azkoyen a optimizar su negocio, reduciendo visitas y operaciones de mantenimiento gracias a las intervenciones online y análisis de datos que permiten estudiar el rendimiento de las máquinas, hacer seguimiento en tiempo real, controlar en remoto las existencias, utilizar innovadores sistemas de pago contactless y pago por móvil y mejorar la experiencia del usuario.

En el primer semestre de 2026, se han superado las 116.900 máquinas conectadas (aproximadamente un 9% de crecimiento con respecto a las máquinas conectadas en diciembre de 2025).

Vendon y Coges han estado presentes en **Venditalia**, donde han mostrado la gran ventaja de utilizar de manera combinada las soluciones de telemetría y los sistemas de pago.



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, (ii) máquinas espresso tradicionales premium para el sector horeca y home (máquinas de café espresso adaptadas para el uso doméstico) y, en menor medida, (iii) máquinas expendedoras de bebidas frías, snacks y otros (incluyendo, por ejemplo, tabaco, equipos de protección individual o EPIs). En este segmento, el Grupo está focalizando una parte significativa de sus planes en torno al negocio del café. Aproximadamente, un 90% de las máquinas vendidas son máquinas de café.

Por área geográfica destaca, principalmente, Reino Unido, el continente americano (en especial en Estados Unidos de América), España, Alemania, así como otros países del continente europeo.

El volumen de ingresos por ventas de **Coffee & Vending Systems** ha experimentado un decrecimiento del 9,5% en comparación con la cifra del mismo periodo del año anterior. Dentro de este segmento, la expansión en el mercado norteamericano no compensó el decrecimiento en los principales mercados del continente europeo y, especialmente, en Reino Unido. Reseñar que las ventas en Norteamérica han alcanzado casi un 20% de la cifra de ventas de esta línea de negocio.

De cara a la segunda mitad del año 2026, Grupo Azkoyen espera un crecimiento con respecto a la segunda mitad del año anterior en esta línea de negocio que le permita situarse a finales del ejercicio en cifras similares a las del ejercicio 2025. Al mismo tiempo, el Grupo ha lanzado un proyecto que engloba medidas de reducción de costes operativos y mejora de la cadena de suministro.

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) los valores diferenciales de diseño atractivo, calidad de producto expedido, experiencia de usuario y empleo de nuevas tecnologías, y 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 y nuevos mercados no maduros.

En el primer semestre de 2026, 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) y en los premios “**The Vendies 2026**”. Asimismo, en el primer semestre de 2026, el Grupo Azkoyen ha sido reconocido en los **New York Design Awards**, obteniendo la Medalla de Oro por los productos Neo QS y Vitro X5 Touch. Estos prestigiosos galardones internacionales destacan la excelencia de ambos productos en aspectos como la innovación, la funcionalidad y el diseño. Este reconocimiento refuerza el posicionamiento del Grupo como referente en el desarrollo de soluciones tecnológicamente avanzadas y pone de manifiesto su firme compromiso con la innovación, la calidad y la excelencia en el diseño de sus productos.

Por último, indicar que durante el primer semestre de 2026, el Grupo ha participado en diversos eventos de referencia del sector tales como: **HIP- Horeca Professional Expo** y **Coffee Fest** en Madrid (España), **Venditalia** en Rimini (Italia), **Vendex** en Reino Unido, y **Nama Show** y la **National Restaurant Association Show** (NRA Show) en Los Ángeles y en Chicago (Estados Unidos de América), respectivamente.



TIME & SECURITY, SUBGRUPO PRIMION

El Subgrupo Primion proporciona las siguientes soluciones a las empresas:

- Un nuevo concepto denominado **Seguridad Convergente**, que integra el control de acceso físico con el digital. 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.
- Una solución para la gestión del personal, que integra el control de presencia y los horarios de los empleados, organiza turnos y mejora la productividad, todo lo anterior unido a través de la gestión de identidades.
- Soluciones integradas de seguridad: unifica los sistemas de detección de riesgos, control de accesos y seguridad en una única plataforma inteligente.

La división de **Time & Security** ofrece soluciones integradas para el control de accesos, la gestión del personal, y el control de horarios, entre otras, mediante una arquitectura tecnológica modular y sencilla de integrar, con conexiones a la nube integradas con los dispositivos físicos. Estas soluciones innovadoras en permanente evolución permiten un crecimiento sostenible.

En el primer semestre del ejercicio 2026, las ventas han aumentado un 4,9% en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior (1,4% de crecimiento orgánico y un 3,5% de crecimiento inorgánico por la adquisición de Primion AG).

Por área geográfica, en torno a un 60% de las ventas semestrales se dirigen a Alemania, un 16% a Bélgica, un 7% a España, un 4% a Francia y un 13% a otros países. Asimismo, los ingresos por mantenimiento han crecido un 4,1% (10,2 millones de euros, cifra superior a los 9,8 millones de euros del periodo anterior) y representan el 27,9% de la cifra negocios.

La entrada de pedidos ha disminuido un 5,6%, fundamentalmente en Alemania. A 30 de junio de 2026, la cartera de pedidos, incluyendo proyectos y contratos de mantenimiento, asciende a 40,1 millones de euros, un 15,6% menos que en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Durante el primer semestre, el roadmap de inversión de I+D se ha intensificado con el fin de obtener retornos en el segundo semestre y a futuro, lo que lleva implícito una reducción de estos costes en el segundo semestre. Asimismo, se ha reforzado la organización comercial y se han implantado ciertas funciones globales. De cara al segundo semestre, gracias a los productos y soluciones desarrolladas en el primer semestre y con la nueva organización comercial, se prevé aumentar el número oportunidades de negocio y mejorar el ratio de conversión con el fin de aumentar la entrada de pedidos.

Los planes definidos mantienen también iniciativas dirigidas al crecimiento del negocio, a la modernización del portfolio de productos y a la creación de una cultura "One Primion".

El desarrollo técnico, la transformación digital y la innovación de Primion continuarán avanzando aceleradamente, incorporando nuevas tecnologías de nube, aplicaciones móviles, plataformas de seguridad integrales y primeras aplicaciones con uso de inteligencia artificial.



2

Principales perspectivas

La actividad y las perspectivas económicas mundiales están a merced de diversos factores (entre otros: acontecimientos geopolíticos, guerras, volatilidad de las materias primas y de la energía, aranceles, fenómenos meteorológicos, inflación, tipos de interés, avances de herramientas IA) que generan un horizonte incierto y en el que los impactos de los mismos varían por países y negocios.

En este contexto, el Fondo Monetario Internacional prevé un crecimiento de la economía mundial del 3,0% para 2026 y el 3,4% en 2027, del 1,7% en 2026 y del 1,8% en 2027 para las economías avanzadas y del 0,9% en 2026 y 1,2% en 2027 en la zona euro.

Si bien el clima económico general se caracteriza por la incertidumbre, nuestro sólido posicionamiento en los distintos negocios y geografías, así como nuestra sólida diversificación de clientes hace pensar que estamos bien posicionados para afrontar la situación venidera.

Conforme a nuestras estimaciones, se espera un ejercicio 2026 con un crecimiento de los ingresos por ventas superiores a los registrados en el ejercicio 2025.

Seguimos trabajando en las bases de crecimiento y resultado de futuro, centrándonos en nuestros pilares clave: (i) innovación y desarrollo de tecnologías, productos y servicios sostenibles, (ii) crecimiento de nuestras ventas en Europa y fuera de Europa, (iii) diversificación y (iv) sostenibilidad.

Nuestro enfoque a corto plazo sigue siendo preservar la rentabilidad mientras seguimos creciendo los ingresos a un ritmo sostenido y mantener una alta conversión de EBITDA en caja.



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 2025, 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.



Riesgos macroeconómicos y geopolíticos

Las operaciones del Grupo pueden estar condicionadas a los ciclos económicos y a los conflictos internacionales de carácter geopolítico, ya sean zonas en las que opera directamente o bien en geografías que impactan en otras actividades (por ejemplo, cadena de suministro).

Cambio climático

En las notas de la memoria se incluyen líneas de actuación y actividades, las cuáles 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. Asimismo, dichas iniciativas se consideran en los presupuestos y planes de negocio. No 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 estas cuentas anuales, el Grupo no tiene una obligación implícita o contractual que diera lugar a una provisión de carácter medioambiental.

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 2025 respecto a los riesgos a los que se enfrenta el Grupo Azkoyen como consecuencia de la evolución económica 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. El endeudamiento bancario a largo plazo se ha formalizado a tipo interés variable más un diferencial de 22 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 2026, 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 2026, en relación con el vigente contrato de liquidez con Banco de Sabadell, S.A., se han comprado y vendido 23.833 y 31.040 acciones propias, respectivamente. Azkoyen, S.A. mantiene a 30 de junio de 2026 un total de 61.283 acciones de la propia Sociedad, lo que representa un 0,25% del capital social.

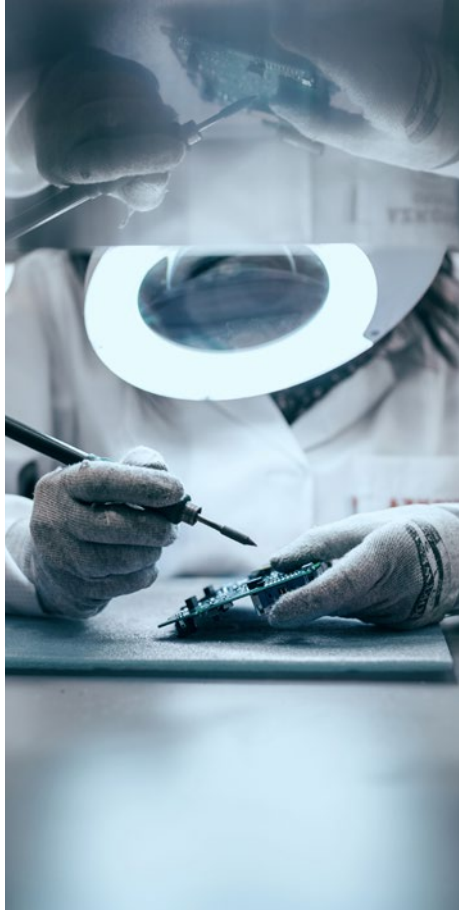
Para una explicación más detallada de las operaciones con acciones propias nos remitimos a la Nota 10 b) de las notas explicativas a los estados financieros resumidos consolidados correspondientes al periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2026.



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 2026.



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 2026, el importe de adiciones por este concepto ha ascendido a 0,2 millones de euros (cifra similar a la del primer semestre del ejercicio 2025).

En el primer semestre del ejercicio 2026, los gastos fijos en investigación y desarrollo menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado ascienden a 11,3 millones de euros (11,2 millones de euros en el mismo periodo del ejercicio 2025), un 0,2% superior.

De acuerdo con el Estudio anual **“The 2025 EU Industrial R&D Investment Scoreboard”**, Grupo Azkoyen destaca por ser una de las compañías más innovadoras de Europa. Entre las compañías españolas que aparecen en el ranking, ocupa la posición decimo octava.



8

Hechos posteriores

Con fecha 24 de julio de 2026, se ha publicado un anuncio previo de oferta pública de adquisición (OPA) voluntaria sobre las acciones de Azkoyen, S.A. condicionada a su aceptación por, al menos, el 50% de los derechos de voto correspondientes a las acciones a las que se dirige, así como la obtención de autorizaciones habituales que puedan resultar de aplicación (defensa de la competencia y control de inversiones). La formulación de esta oferta pone de manifiesto el interés que genera el Grupo Azkoyen en el mercado. De conformidad con lo previsto en el artículo 24 del Real Decreto 1066/2007, de 27 de julio, sobre el régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores, el Consejo de Administración de Azkoyen emitirá en el plazo legalmente establecido un informe detallado y motivado sobre la oferta, que será puesto a disposición de los accionistas y del mercado.

No se han producido otros hechos posteriores de relevancia desde el 30 de junio de 2026 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 2026 y 2025, es la siguiente, en miles de euros:

	30/06/2026	30/06/2025	Variación
Ventas	108.913	102.534	6,2%
Coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos	(59.288)	(54.204)	9,4%
Margen bruto	49.625	48.330	2,7%
Y, en ratio, % margen bruto / ventas	45,6%	47,1%	

	30/06/2026	30/06/2025	Variación
Gastos fijos o de estructura, que incluyen:			
Generales, administración y dirección, así como comerciales y de marketing	(27.358)	(23.857)	14,7%
Investigación y desarrollo	(11.428)	(11.405)	0,2%
	(38.786)	(35.262)	10,0%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	168	168	-%
Gastos fijos, menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	(38.618)	(35.094)	10,0%

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

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

	30/06/2026	30/06/2025	Variación
a) Cuentas de pérdidas y ganancias consolidadas			
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	2.287	3.243	-29,5%
Aprovisionamientos	(39.399)	(36.997)	6,5%
Otros ingresos de explotación	1.682	1.550	8,5%
Gastos de personal	(40.581)	(36.675)	10,7%
Servicios exteriores y tributos	(17.891)	(15.989)	11,9%
Variación de las provisiones de tráfico	(373)	(158)	136,1%
Amortización del inmovilizado	(4.369)	(4.737)	-7,8%
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	8	8	-%
Otros resultados	27	31	-12,9%
	(98.609)	(89.724)	9,9%
b) En APM / Gestión			
Coste variable comercial y coste de fabricación de los productos vendidos	(59.288)	(54.204)	9,4%
Gastos fijos o de estructura	(38.786)	(35.262)	10,0%
Gasto por insolvencias	(337)	(151)	123,2%
Gastos de reestructuración o indemnizaciones	(198)	(107)	85,0%
	(98.609)	(89.724)	9,9%
	30/06/2026	30/06/2025	Variación
Resultado consolidado del ejercicio	7.338	9.182	-20,1%
Resultado financiero:			
Ingresos financieros	(72)	(31)	132,3%
Gastos financieros	457	663	-31,1%
Diferencias de cambio	(32)	38	-184,2%
	353	670	-47,3%
Impuesto sobre beneficios	2.780	3.127	-11,1%
Deterioro y resultados por enajenaciones del inmovilizado, con:			
Pérdidas (beneficios) enajenaciones	1	(1)	-200,0%
	1	(1)	-200,0%
Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión	10.472	12.978	-19,3%

	30/06/2026	30/06/2025	Variación
Resultado neto de explotación (EBIT) a efectos de gestión	10.472	12.978	-19,3%
Amortizaciones	4.369	4.737	-7,8%
EBITDA	14.841	17.715	-16,2%
Y, en ratio, % EBITDA / ventas	13,6%	17,3%	

	30/06/2026	30/06/2025	Variación
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	50.242	13.464	273,2%
(Deudas con entidades de crédito – pasivo no corriente)	(24.149)	(7.724)	212,6%
(Deudas con entidades de crédito – pasivo corriente)	(6.456)	(12.810)	-49,6%
(Otras deudas financieras por anticipos reintegrables)	(932)	(834)	11,8%
(Otras deudas con antiguos accionistas de Primion AG)	(1.101)	-	n.a.
(Dividendos aprobados y pendientes de pago)	(24.389)	-	n.a.
(Hacienda pública acreedora por dividendos)	-	(688)	-100,0%
(Pasivos por arrendamiento según NIIF 16)	(6.556)	(7.803)	-16,0%
(Deuda financiera neta) (*)	(13.341)	(16.395)	-18,6%

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

	30/06/2026	30/06/2025	Variación
Gastos fijos o de estructura en investigación y desarrollo	11.428	11.405	0,2%
Trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado (TREI)	(168)	(168)	-0%
Gastos fijos en investigación y desarrollo menos trabajos realizados por el Grupo para el inmovilizado	11.260	11.237	0,2%
Y, en ratio respecto a ventas	10,3%	11,0%	

	30/06/2026	30/06/2025	Variación
Para la línea de negocio de Time & Security :			
Cartera de pedidos al inicio	46.544	50.580	-8,0%
Entrada de pedidos	31.089	32.918	-5,6%
Ventas	(36.639)	(34.918)	4,9%
Cartera de pedidos al cierre	40.994	48.580	-15,6%