



**Lleida.net**

La Primera Operadora Certificadora

EN [https://investors.lleida.net/docs/en/20220503\\_HRelev.pdf](https://investors.lleida.net/docs/en/20220503_HRelev.pdf)

FR [https://investors.lleida.net/docs/fr/20220503\\_HRelev.pdf](https://investors.lleida.net/docs/fr/20220503_HRelev.pdf)

ZH [https://investors.lleida.net/docs/zh/20220503\\_HRelev.pdf](https://investors.lleida.net/docs/zh/20220503_HRelev.pdf)

Madrid, 3 de mayo del 2022

**Información privilegiada**  
**LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS S.A.**

**Avance de resultados del primer trimestre del 2022**

Conforme a lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley de Mercado de Valores, aprobado por RDL 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 de BME MFT Equity sobre información a suministrar por Empresas en Expansión, por la presente LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS S.A.: (en adelante “Lleida.net, o la “Sociedad” o la “Compañía”) pone en su conocimiento la siguiente información que ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad del emisor y sus administradores:

La información que se detalla en el presente informe constituye un avance sobre la cuenta de Resultados Consolidada de Lleida.net del primer trimestre del 2022. Se ha elaborado a partir de la información contable no auditada de la que dispone el Consejo de Administración. Por tanto, esta información no sustituye ni equivale en modo alguno a la publicación de información financiera prevista en la Circular 6/2018 del MAB.

El miércoles 4 de mayo, Sisco Sapena, Ceo de la compañía y Arrate Usandizaga, CFO, realizarán un webinar a las 12 de la mañana en donde se comentará el avance del primer trimestre del 2022 y en donde se contestarán a preguntas de los asistentes en la dirección <https://www.lleida.net/es/streaming/1T2022> . Se requiere registro previo para asistir al webinar .

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

En Madrid, a 3 de mayo de 2022.



# Lleida.net

RESULTADOS PROVISIONALES

1º TRIMESTRE 2022

(OTCQX:LLEIF · EPA:ALLN · BME:LLN)

# Descargo de responsabilidad

Conforme a lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley de Mercado de Valores, aprobado por RDL 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 de BME MFT Equity sobre información a suministrar por Empresas en Expansión, por la presente LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS S.A.: (en adelante “Lleida.net, o la “Sociedad” o la “Compañía”) pone en su conocimiento la siguiente información que ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad del emisor y sus administradores. La información que se detalla en el presente informe constituye un avance sobre la cuenta de Resultados Consolidada de Lleida.net del primer trimestre del 2022 y se ha elaborado a partir de la información contable no auditada de la que dispone el Consejo de Administración. Por tanto, esta información no sustituye ni equivale en modo alguno a la publicación de información financiera prevista en la Circular 6/2018 del MAB.

# PRINCIPALES HITOS

- Incremento de las ventas en 1,2 millones de euros, 31% respecto al mismo trimestre del 2021.
- Incremento a doble dígito en todas las líneas de negocio.
- El margen sobre ventas se mantiene en el 50%, y incrementa un 31% respecto al año pasado.
- Incremento de todas las líneas de SaaS incluidas contratación y notificación electrónica.
- Incremento del personal investigador, contando el grupo con 176 personas, el incremento del coste de personal total no refleja el descenso del coste medio por empleado.
- Trimestre intensivo en inversión en ferias, pero se mantiene el EBITDA positivo pese a la estacionalidad.

# PREVISIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

<i>Datos estimados en Miles de Euros Consolidados</i>	T1 2021	T1 2022	Var. €	Var.%
Ventas	3.987	5.217	1.230	31%
Coste de Ventas	(1.984)	(2.602)	618	31%
<b>Margen Bruto</b>	<b>2.003</b>	<b>2.615</b>	<b>612</b>	<b>31%</b>
<b>% Margen Bruto sobre ventas</b>	<b>50%</b>	<b>50%</b>		
Gastos de Personal	(1.013)	(1.533)	520	51%
Servicios Exteriores	(566)	(975)	409	72%
Otros Ingresos	3	8	5	-
<b>EBITDA SIN ACTIVACIONES</b>	<b>427</b>	<b>115</b>	<b>(312)</b>	<b>-73%</b>
<b>% sobre Margen Bruto</b>	<b>21%</b>	<b>4%</b>		
Activaciones	193	269	76	39%
<b>EBITDA</b>	<b>620</b>	<b>384</b>	<b>(236)</b>	<b>-38%</b>
<b>% sobre Margen Bruto</b>	<b>31%</b>	<b>15%</b>		
Amortización	(265)	(518)	253	95%
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>355</b>	<b>(134)</b>	<b>(489)</b>	<b>-138%</b>
Resultado Financiero Neto	(13)	(46)	33	254%
Diferencias de Tipo de Cambio	49	65	(16)	33%
<b>Resultado antes de Impuesto</b>	<b>391</b>	<b>(115)</b>	<b>(506)</b>	<b>-129%</b>

En los datos de 2022 dentro del perímetro de consolidación se incluyen la cuenta de resultados de Indenova del primer trimestre del 2022

# PREVISIÓN DE VENTAS POR LÍNEAS DE NEGOCIO

<i>Datos provisionales en Miles de euros</i>	T1 2021	T1 2022	Var. €	Var.%
Contratación	638	762	124	19%
Notificación	613	627	14	2%
Otro SaaS	329	754	425	129%
SMS Comercial	688	1.061	373	54%
SMS ICX	1.719	2.013	294	17%
<b>Total</b>	<b>3.987</b>	<b>5.217</b>	<b>1.230</b>	<b>31%</b>



El grupo Lleida.net ha conseguido un máximo histórico en cifras de ventas alcanzando los 5,2 millones de euros, con incremento en todas su líneas de negocio.

Con el objetivo de mejorar la transparencia y homogenizar criterios con los datos de producción, se han desglosado las ventas de SaaS entre diferentes secciones:

Contratación electrónica: incluye todos los procesos de contratación del grupo, desde Click&sign Api o Pro, hasta los contratos SMS o contratos email

Servicios de notificación: incluyen principalmente los SMS y email certificados, pero también los servicios de burofax electrónico y Openum

Resto de servicios SaaS: engloba el resto de los servicios de la parte SaaS entre los que destacan los servicios de verificación tanto del número de teléfono como del email o del documento de Identidad y igualmente los servicios de la recién incorporada Indenova.

La parte de SMS mantiene el mismo desglose, en concreto:

Servicios de SMS comercial: SMS que se envían a cliente final, principalmente en mercado español

Servicios de SMS Wholesale que incluye tanto el tráfico de operadoras como de agregadores y son servicios específicos vendidos por nuestro departamento de interconexión.

# DESCRIPCIÓN DE VENTAS POR LÍNEAS DE NEGOCIO



El incremento considerable de las ventas de SMS comercial de este trimestre ha conllevado que su peso relativo pase del 17% al 20%. La parte de SaaS crece un 36%, 536 mil euros, si agregamos las 3 líneas de servicios, potenciado tanto por la parte de contratación como por el resto de los productos de SaaS y aumenta el peso que tienen en las ventas totales del 40% al 41%.

# DESCRIPCIÓN DE VENTAS POR LÍNEAS DE NEGOCIO

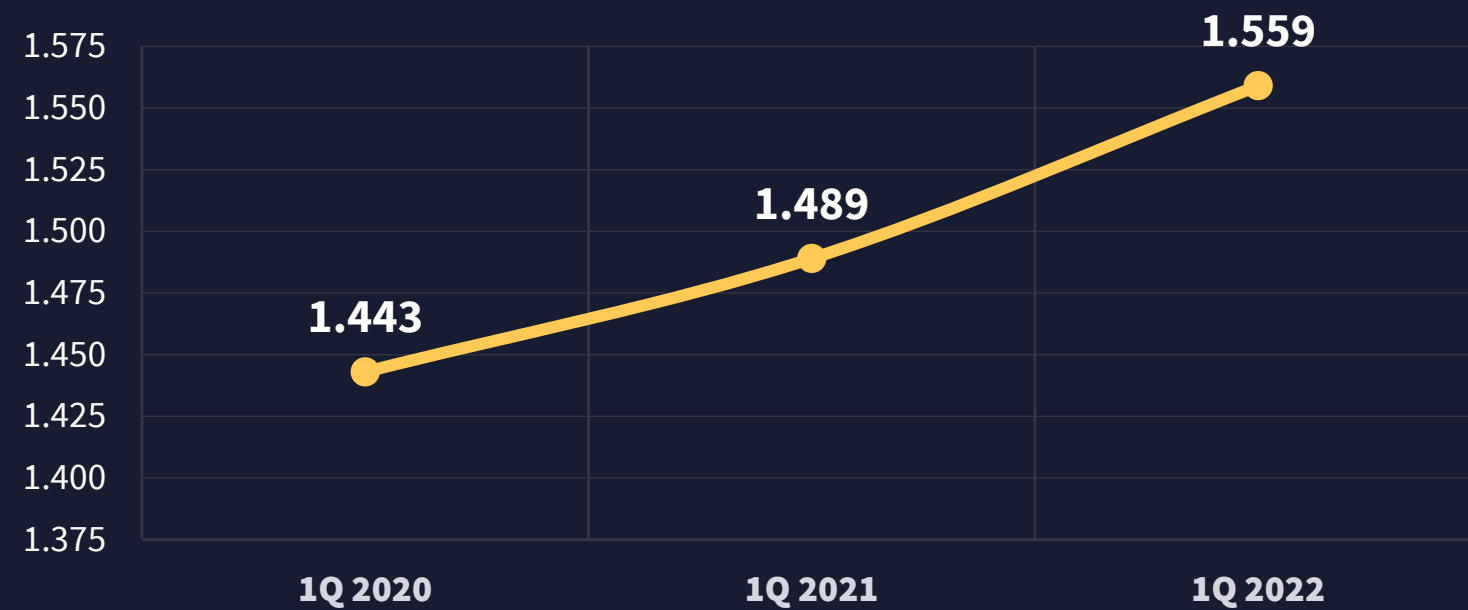


Seguimos teniendo un peso más importante de las ventas internacionales, que suponen el 53% de las ventas generales del grupo, con un foco principal en Europa y Latinoamérica.

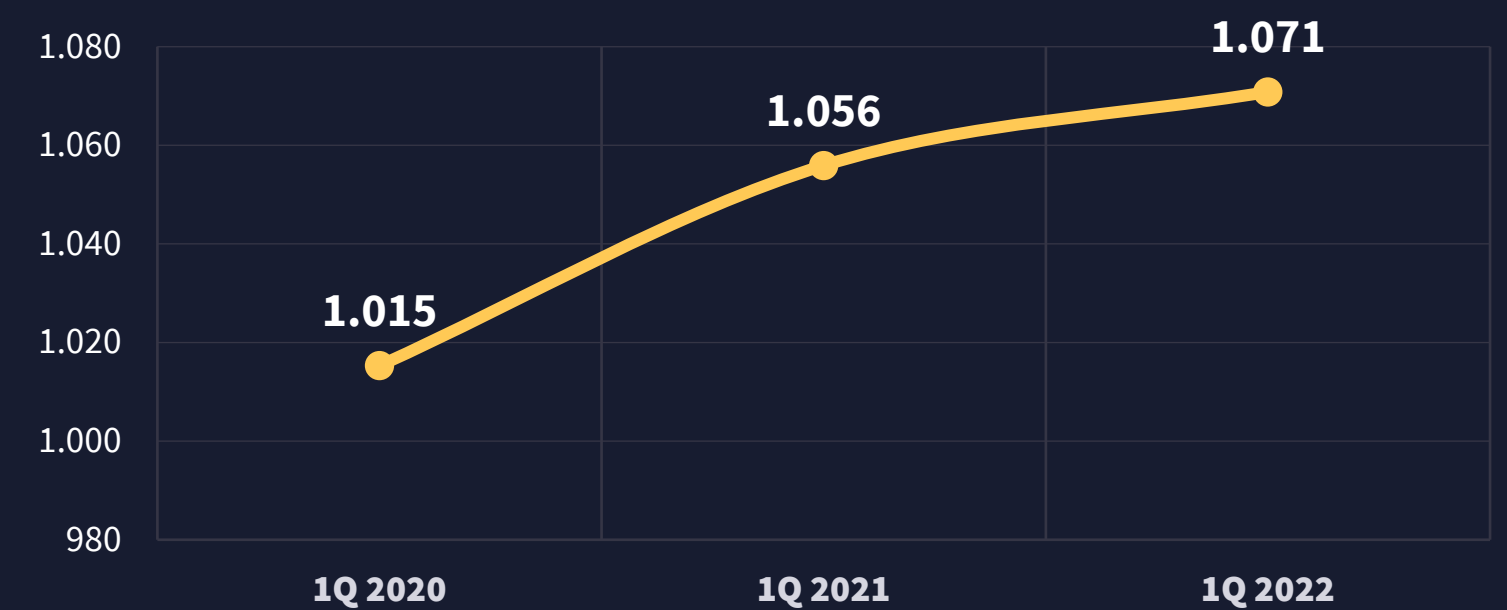


# TIPOLOGIA DE LOS CLIENTES EN EL TRIMESTRE

## NÚMERO DE CLIENTES ÚNICOS FACTURADOS



## MEDIA IMPORTE POR FACTURA

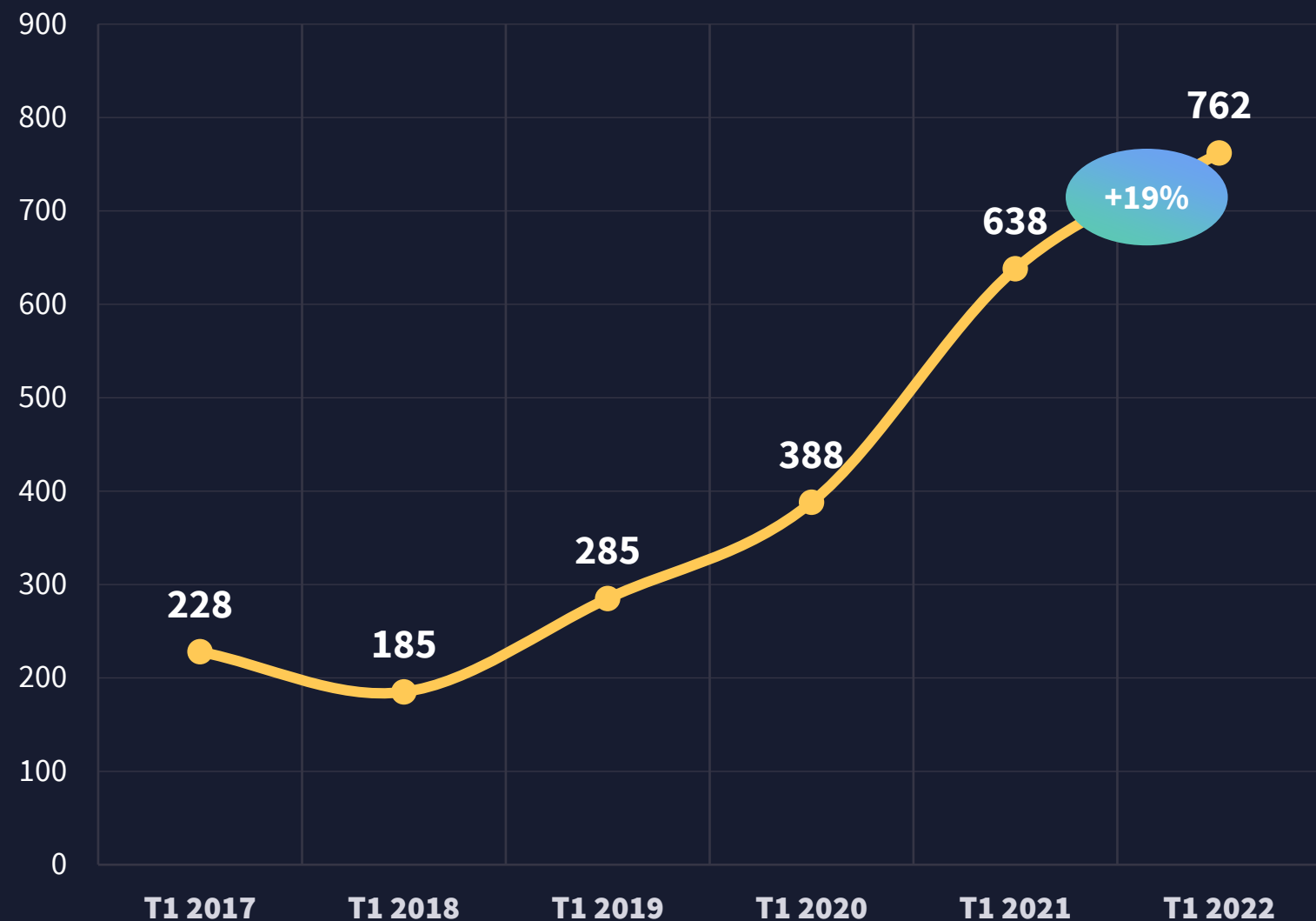


Lleida.net ha logrado este primer trimestre incrementar el número de clientes diferentes a los cuales se les ha remitido una factura, con un incremento del 5% de la cartera de clientes, respecto al mismo trimestre del 2021. Del mismo modo, la facturación media de la factura se sigue incrementando (no incluimos en esta *slide* los datos de facturación de Indenova).

Hemos conseguido lograr una base de clientes recurrentes, que está incrementando el número de usos de nuestros servicios cada mes.

# EVOLUCIÓN VENTAS SERVICIOS DE CONTRATACIÓN

CONTRATACIÓN (miles de euros)



Lleida.net ha realizado inversiones significativas tanto en I+D+ i como en patentes en los últimos años para poder ser una empresa pionera en el sector de la notificación y contratación electrónica.

Tenemos un incremento del 19% respecto al mismo trimestre del 2021.

Este trimestre se ha firmado el acuerdo con Telefónica Global Services (TGS) para proveer los servicios de sms certificado, el correo electrónico certificado y los servicios de contratación electrónica tales como Klik&Sign u Openum sus clientes en Argentina, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela, Uruguay, México, Brasil, Guatemala, El Salvador, Panamá, Nicaragua, Costa Rica y Chile.

# EVOLUCIÓN VENTAS SERVICIOS DE NOTIFICACIÓN

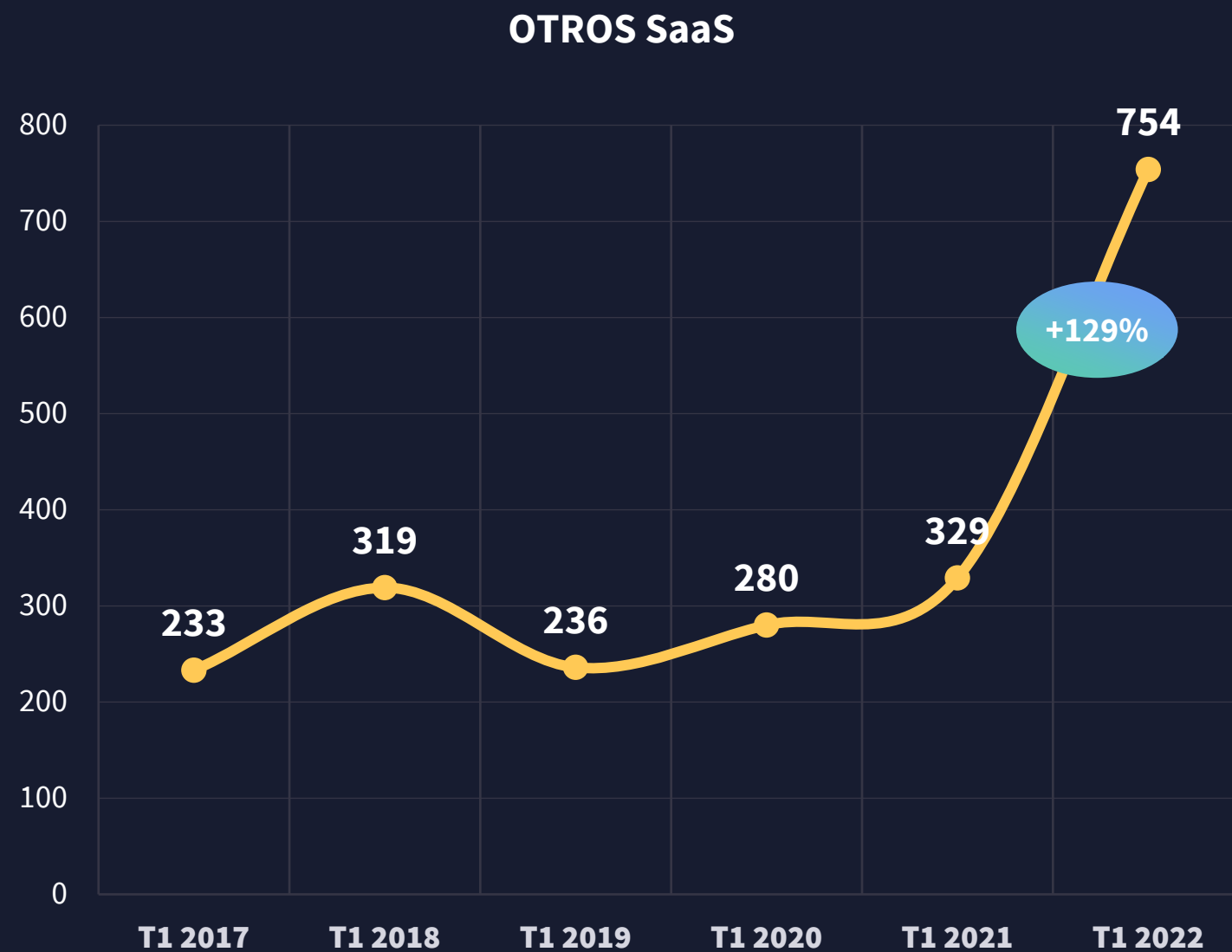
NOTIFICACIÓN (miles de euros)



Las ventas de notificaciones se mantienen en volúmenes del ejercicio 2021, tal y como avanzamos en los datos de producción, tenemos un descenso de los SMS certificados. El descenso viene al no existir grandes campañas de deudas de notificaciones de compra venta de deuda de terceros.

El descenso del SMS certificado se ha compensado con la buena evolución que avanzamos del email certificado en los datos de producción. El email certificado ha crecido por los tráficos de notificaciones de compañías de seguros en Latinoamérica, utilities en Europa y Latinoamérica, notificaciones de servicios de infraestructuras, así como notificación servicios gubernamentales en los países en donde Lleida.net presta servicios.

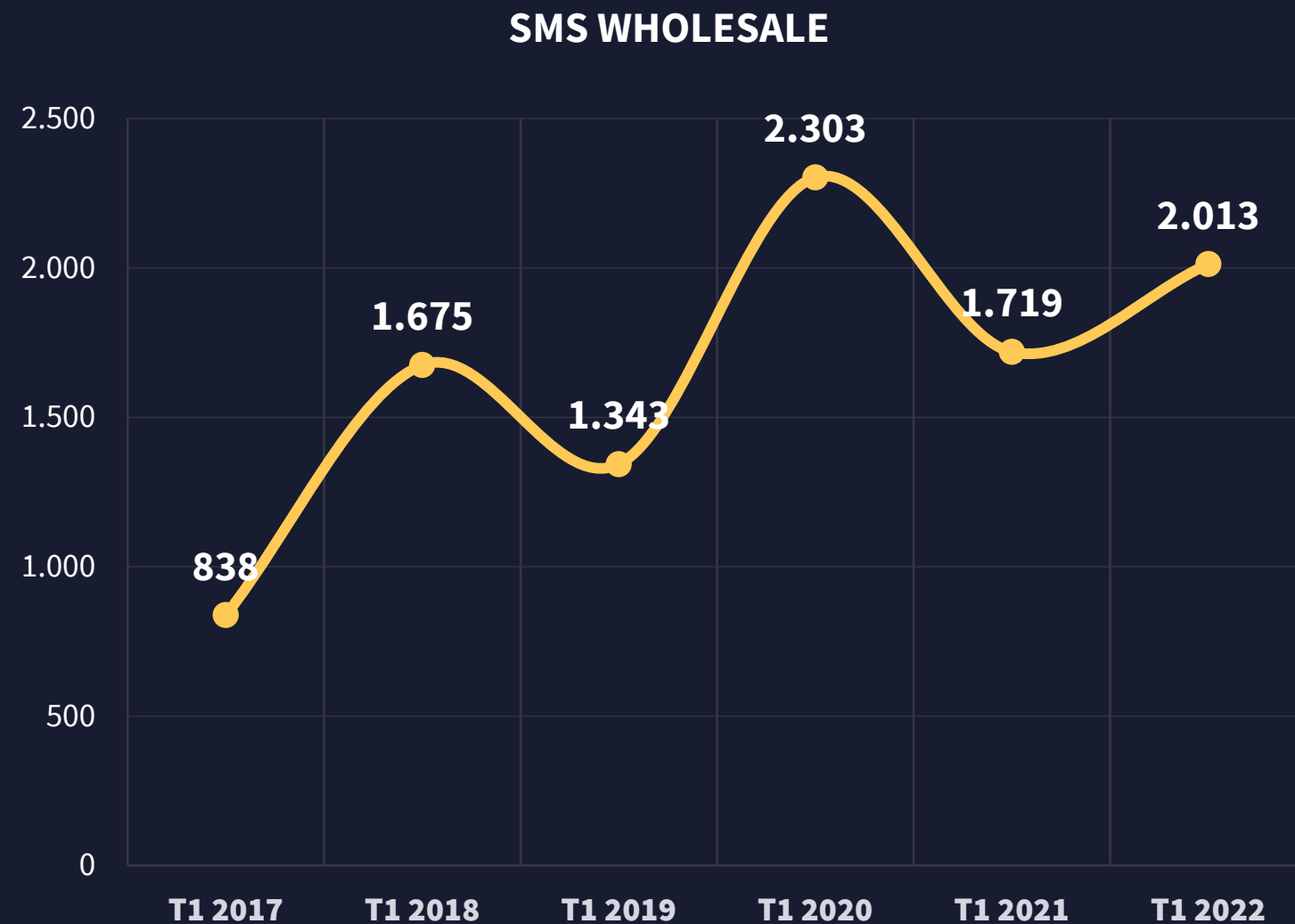
# EVOLUCIÓN VENTAS OTROS PRODUCTOS SaaS



Es la línea de servicios que más se ha incrementado, por la incorporación en los datos de 2022 de las ventas de Indenova. Adicionalmente hemos ampliado la autorización del Indotel en los servicios de confianza y certificación digital

Las ventas de Indenova, de la misma manera que las ventas del resto del grupo son estacionales, siendo el primer trimestre donde menores ventas se concentran. Este trimestre las ventas de Indenova han alcanzado los 461 mil euros. Se ha firmado el acuerdo con el Organismo Supervisor de contrataciones en Perú.

# EVOLUCIÓN VENTAS SMS WHOLESALE

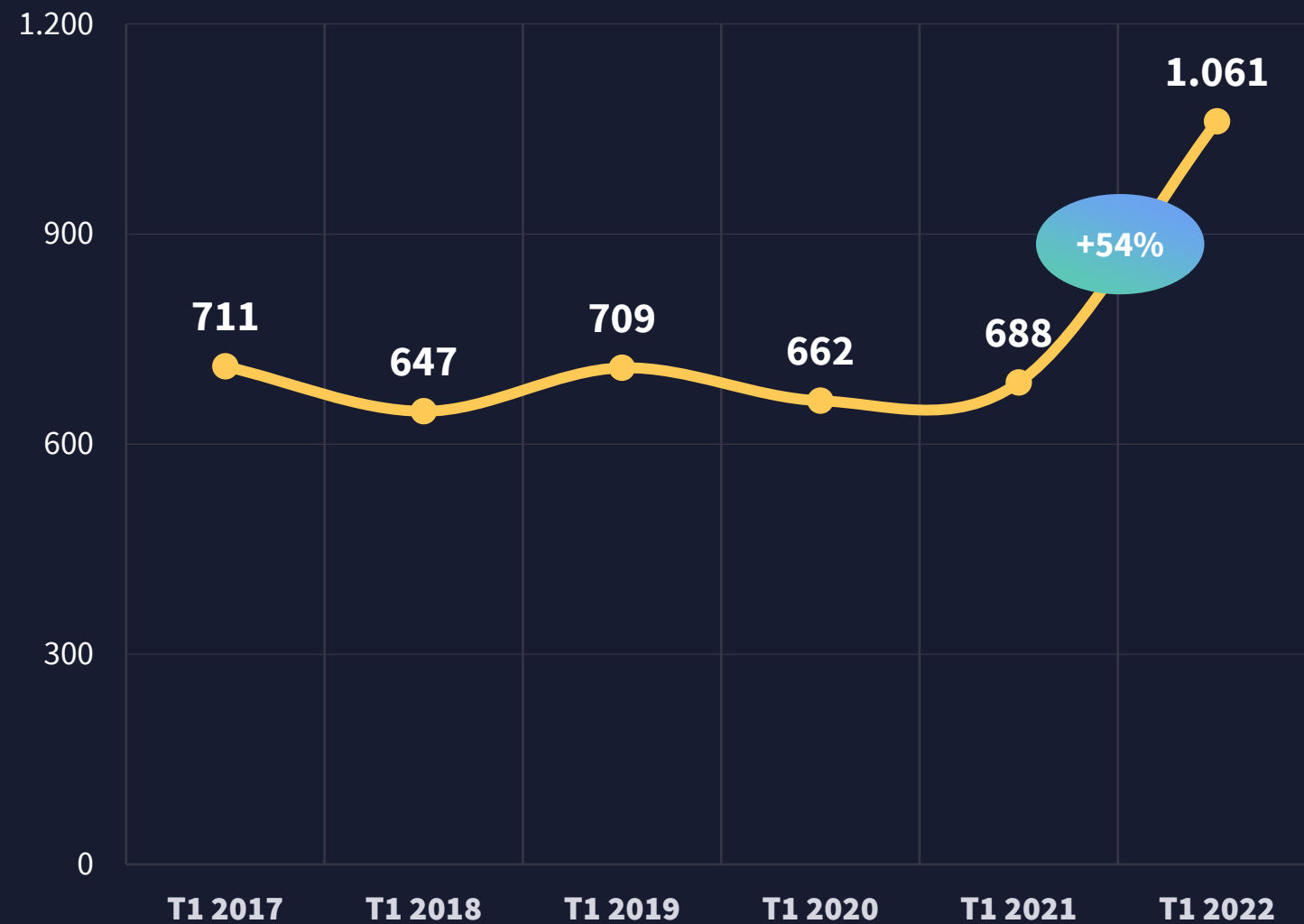


La vuelta a la MWC ha permitido reactivar contactos comerciales que han provocado un incremento de las ventas del 15% hasta los 2 millones de euros.

El objetivo para este ejercicio 2022, es volver a las ferias presenciales donde se negocia gran parte del tráfico mundial, y que tiene fuerte impacto en los resultados. Los ratios de márgenes siguen estrechándose, si bien Lleida.net sigue siendo un operador con marca reconocida, en la cual los competidores confían.

# EVOLUCIÓN VENTAS SMS COMERCIAL

SMS COMERCIAL



Las ventas de SMS comercial nunca han sido un foco de esfuerzo para el grupo, sin embargo, es un nicho que sigue presente y donde el cliente final reconoce la imagen de Lleida.net. Este primer trimestre, tenemos un impulso importante del 31%, principalmente marcado por el envío de aviso de resultados de pruebas covid.

No esperamos que sea un tráfico persistente, a lo largo de los trimestres a venir.

# EVOLUCIÓN DEL MARGEN BRUTO

EVOLUCIÓN MARGEN BRUTO  
(Miles de euros)



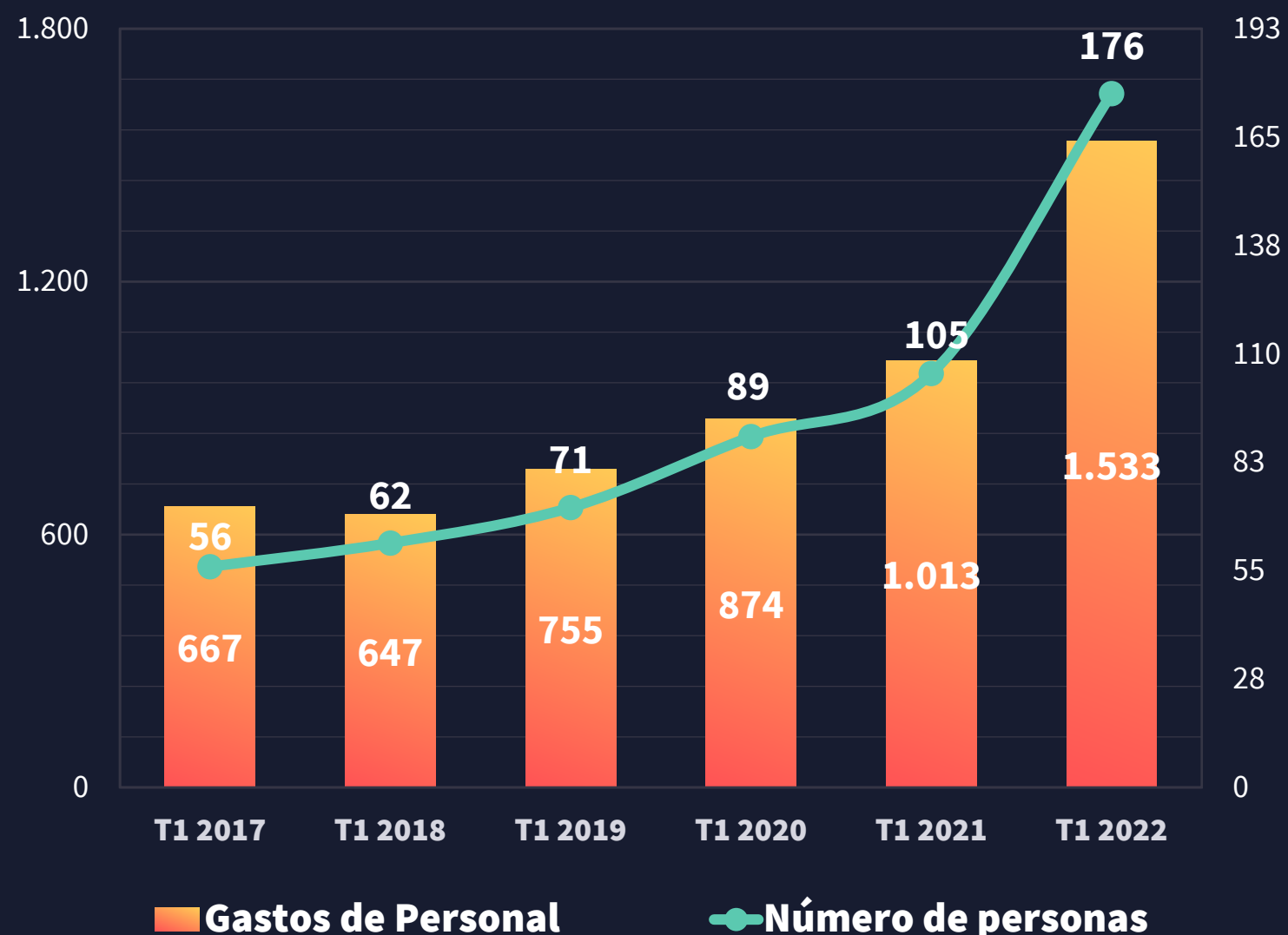
El margen bruto incrementa un 31% respecto al mismo trimestre del 2021, alcanzando los 2,6 millones de euros.

El aumento del margen viene marcado en cifras absolutas por el aumento de las ventas de todas las líneas de negocio, con un incremento considerable de las ventas de SaaS que se sitúan en un 38%.

El margen sobre ventas se mantiene en el 50% incluso tras el descenso de los márgenes de las ventas de SMS.

# GASTOS DE PERSONAL

EVOLUCIÓN DEL GASTO DE PERSONAL  
(Miles de Euros)



El grupo de Lleida.net ha incrementado su plantilla, gracias al personal de Indenova. Indenova es una estructura principalmente compuesta por técnicos y desarrolladores de I+D, que aportan valor para la innovación en la creación de nuevos productos para el portfolio de Lleida.net.

La apuesta del grupo, por incorporar talento, se ha reflejado en la partida de personal, con un incremento del 51%, que tiene su base en la entrada del coste del personal de Indenova.

La plantilla aumenta de 105 personas a 176 personal, un 68%, focalizado en personal técnico y de presales. El sueldo medio por persona ha disminuido de los 38,6 mil euros del primer trimestre de 2020, a 34,8 mil euros, un 10% inferior.

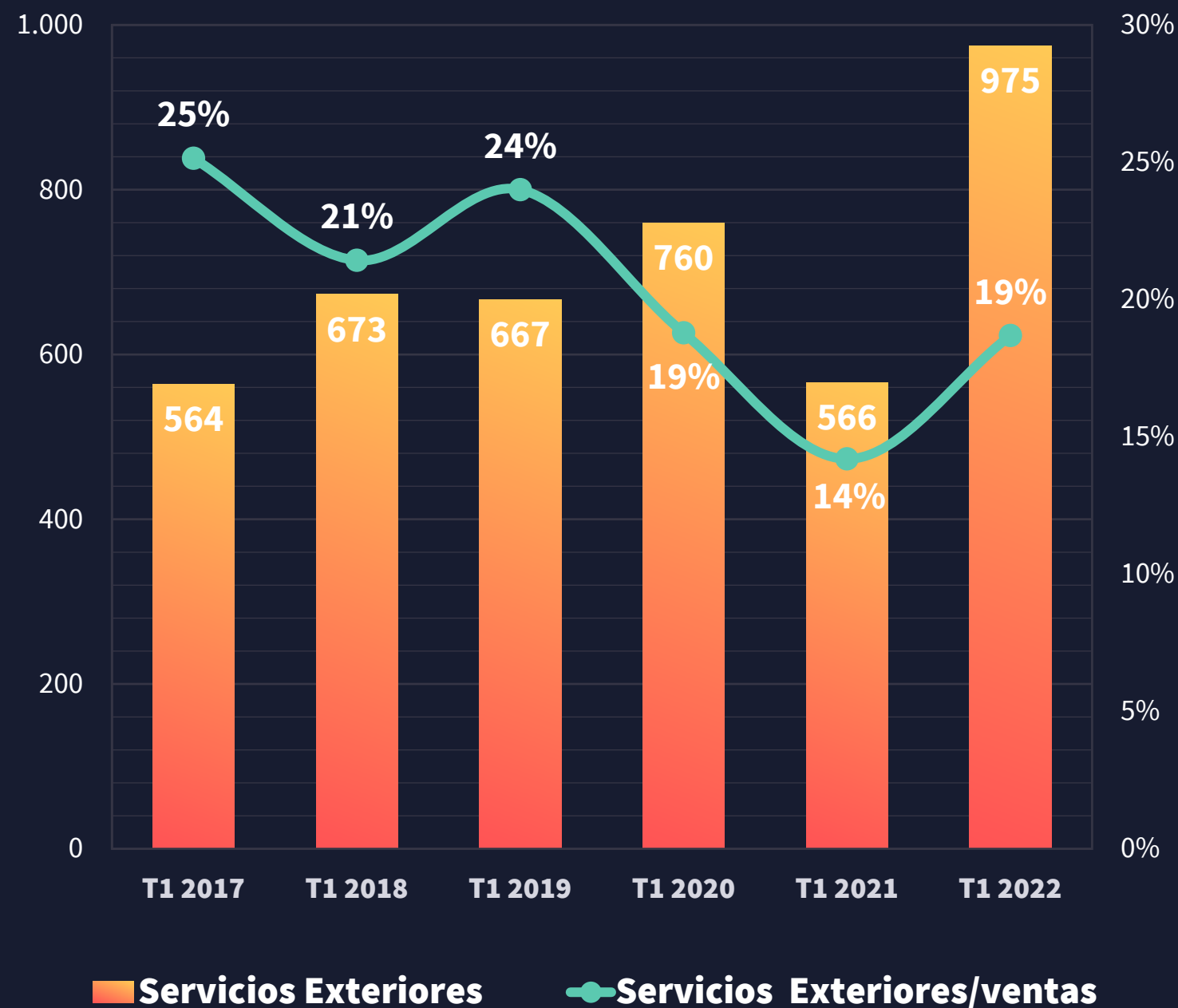
EL Grupo, ha optado por una captación de personal en las áreas geográficas donde sus ventas están en mayor expansión, como es en Colombia y en el resto de Latinoamérica.

Este segundo trimestre, estamos captando fuerza comercial tanto en Perú como en Dubai, ejes principales de crecimiento esperados por el consejo de Administración para este ejercicio 2022.



# GASTOS DE SERVICIOS EXTERIORES

EVOLUCIÓN SERVICIOS EXTERIORES  
(Miles de euros)



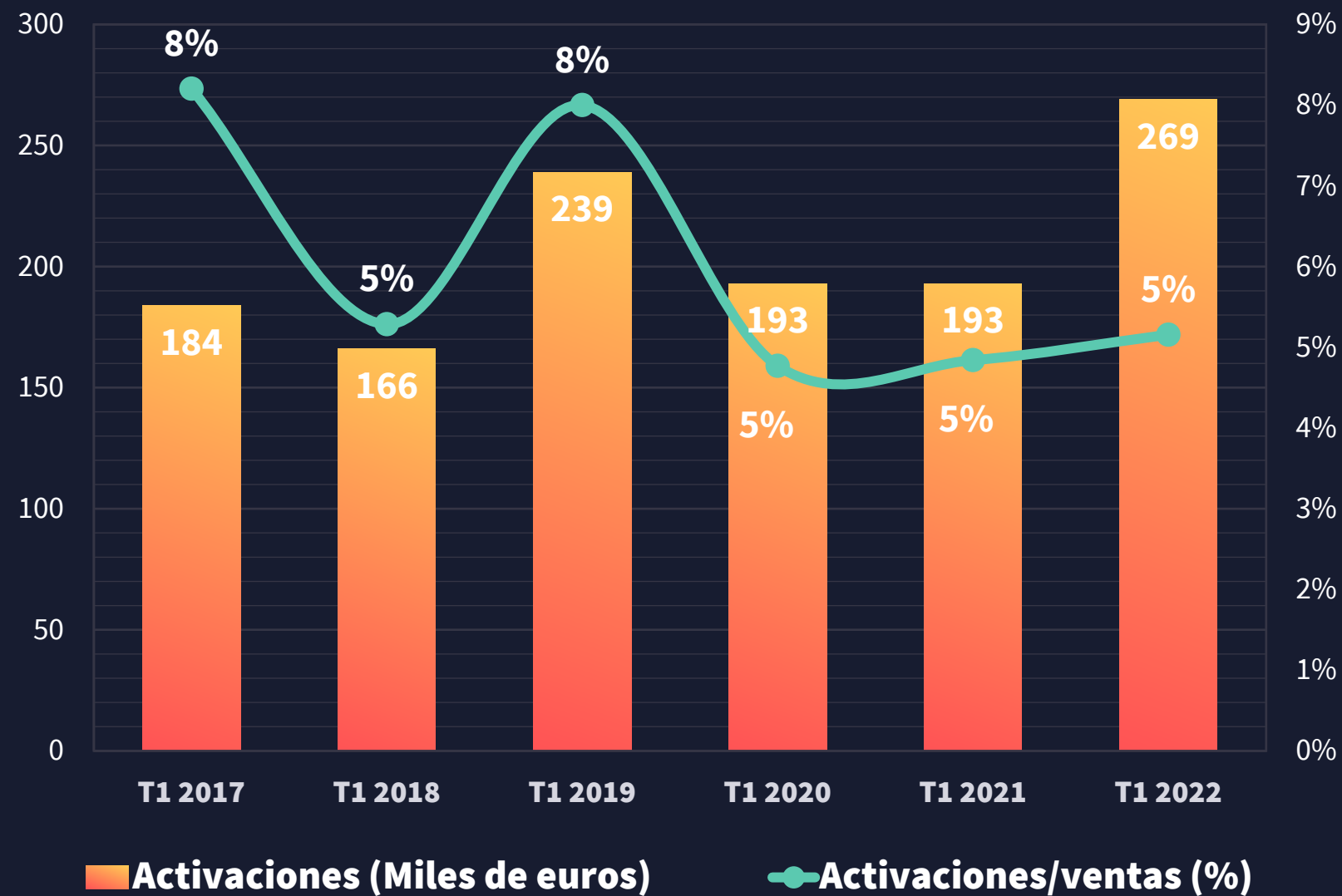
Tenemos un incremento de los costes de servicios exteriores respecto al mismo trimestre del 2021, de 409 mil euros que se explican por :

- Realización de la Mobile World Congress y 4YFN en el mes de febrero (en 2020 se celebró en Junio). Es el mayor evento del Grupo a nivel de ferias internacionales, y donde se forjan muchos de los acuerdos comerciales para el ejercicio. El grupo hace su mayor inversión con dos stands, uno en Mwc y otro en 4YFN y desplaza a gran cantidad de personal, incluso este año hemos movilizado a personal de Colombia. Los resultados ya se están observando, sobre todo en la parte de Wholesale.
- Apuesta del grupo por asistir a eventos focalizados, sobre todo de la parte de SaaS
- Incorporación de costes de Indenova
- Está pendiente la reducción de costes por la integración de Indenova, en concreto, se está trabajando en la eliminación de costes duplicados, como son datacenter de backup, u oficinas comerciales. No se prevé tener esta sinergia de costes implementada hasta el segundo semestre.

Destacar que el coste de servicios exteriores respecto a ventas se sitúa en un 19%, inferior a la prepandemia del 2019, donde la MWC también tenía lugar en febrero, y el peso era del 24%.

# EVOLUCIÓN DE LAS ACTIVACIONES

EVOLUCIÓN ACTIVACIONES



Siguiendo el criterio de prudencia, el ingreso imputado en la cuenta de pérdidas y ganancias para el ejercicio 2021, se mantiene en un 5% sobre ventas como en el 2021.

La innovación y el desarrollo de nuevos productos es un eje esencial en la estrategia a largo plazo del grupo.

La incorporación de Indenova no aporta únicamente una nueva gama de productos, sino también un laboratorio de investigación para nuevas líneas de negocios. En 2021, hemos incorporado un ingreso de 87 mil euros de los trabajos realizados por Indenova en estos dos meses, y explican el incremento entre el cuarto trimestre del 2020 y del 2021.

# EVOLUCIÓN DE EBITDA

El EBITDA del primer trimestre se sitúa en 384 mil euros, descenso respecto al 2021, derivado de los mayores costes de ferias que hemos comentado en el apartado de servicios exteriores.



La estacionalidad de los costes así como de las ventas, así como las adaptaciones derivadas de la integración de la última adquisición inorgánica, conlleva un descenso del 38%. El objetivo principal del Grupo es lograr incrementar las ventas a nivel internacional con nuevos clientes pero también gracias a ventas cruzadas con los nuevos miembros del grupo, y reducir los costes duplicados, para poder superar las principales magnitudes de ejercicios anteriores.

Actualmente el EBITDA se sitúa en un 14,6% sobre margen respecto al 30,9% del primer trimestre del 2021.

# EVOLUCIÓN DEL EBITDA SIN ACTIVACIONES



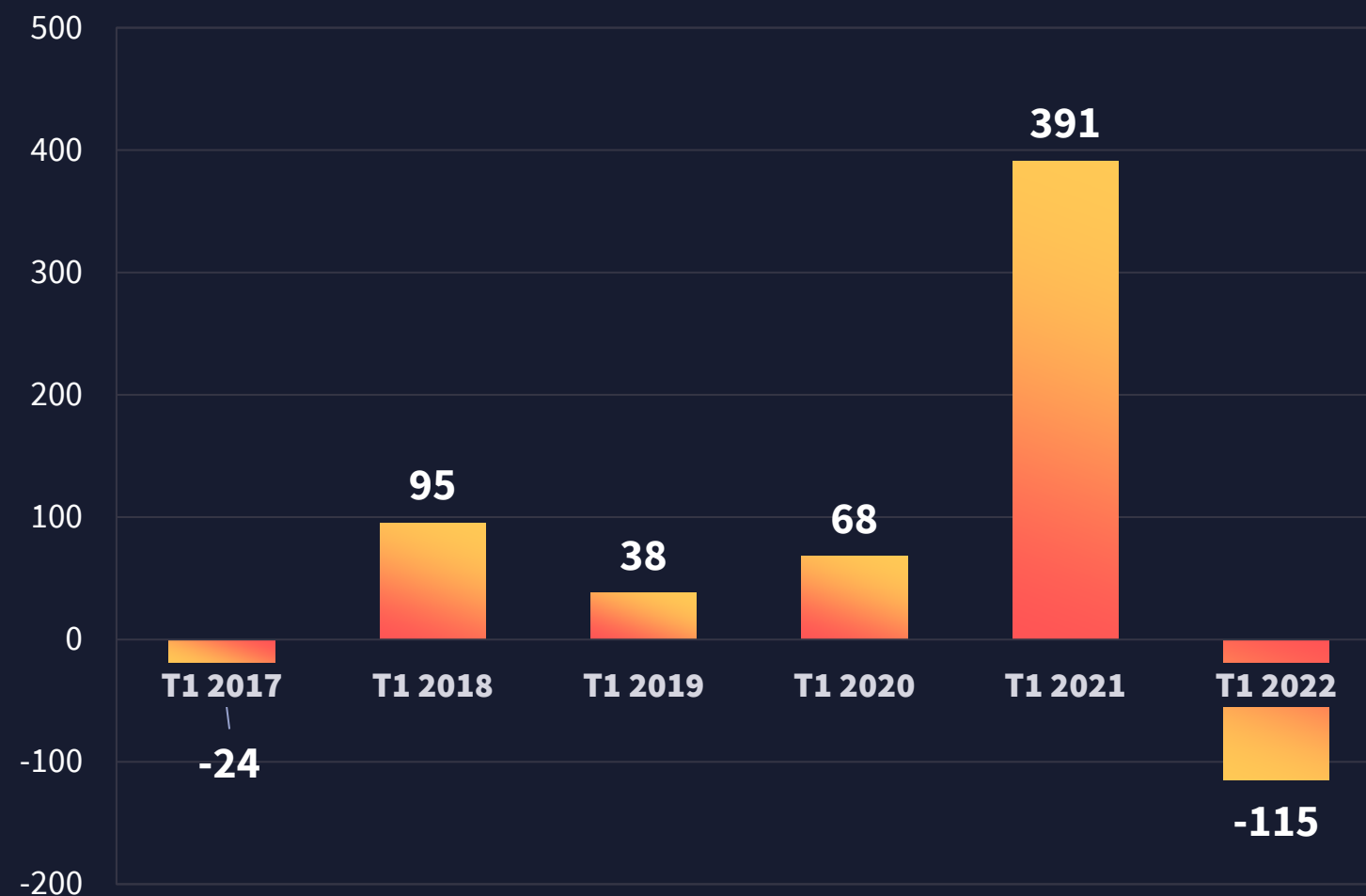
El EBITDA Cash generado por el grupo asciende a 115 mil euros en el trimestre. El importe que teníamos en 2020, se explica por la no realización de la MWC en el periodo que correspondía, así como por las limitaciones de viajes comerciales que existían por las restricciones de movimiento.

Este primer ejercicio 2021, tenemos una actividad comercial presencial total, con vuelta a los viajes internacionales.

Adicionalmente el grupo está invirtiendo en toda la homologación de los productos de Indenova en los diferentes países, y se han incrementado por lo tanto los gastos de asesores y abogados.

# EVOLUCIÓN DE RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS

RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS  
(miles de euros)



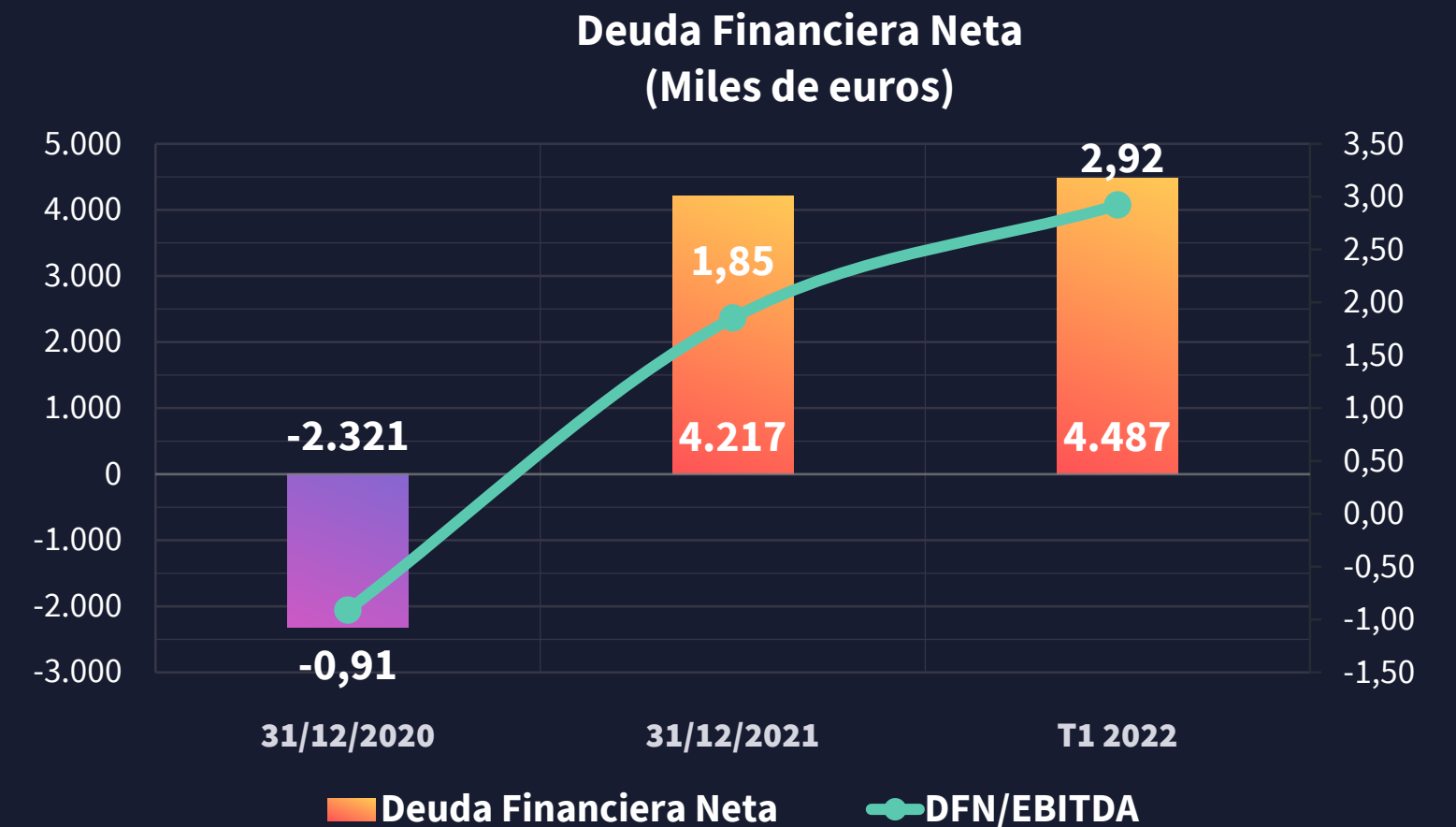
El resultado antes de impuesto es negativo en 115 mil euros, impulsado por el mayor gasto de amortización, derivada de la integración del fondo de comercio de Indenova, y de la amortización de sus propios, supone un gasto superior en 253 mil euros.

El gasto financiero también se ha incrementado por la incorporación de los nuevos préstamos firmados para la adquisición, así como por los gastos de la propia deuda de Indenova (con un coste de 24 mil euros).

# EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA NETA

Diferencia T4 2021-T1 2022

Miles de euros	2020	2021	T1 2022	Miles de euros	Porcentaje
Deuda a corto Plazo	910	2.986	2.895	(91)	(3%)
Deuda a Largo Plazo	2.100	7.100	6.883	(217)	(3%)
<b>Deuda Financiera Total</b>	<b>3.010</b>	<b>10.086</b>	<b>9.778</b>	<b>(308)</b>	<b>(3%)</b>
Caja Disponible + IFT	5.331	3.912	3.334	(578)	(17%)
Caja retenida		1.957	1.957	0	0%
<b>Total Disponible</b>	<b>5.331</b>	<b>5.869</b>	<b>5.291</b>	<b>(578)</b>	<b>(11%)</b>
<b>DFN</b>	<b>-2.321</b>	<b>4.217</b>	<b>4.487</b>	<b>270</b>	<b>6%</b>



Actualmente la deuda financiera Neta, tras los desembolsos realizados para la adquisición inorgánica y la inclusión de la deuda de Indenova asciende a 4,4 millones de euros. Dentro del disponible hemos incorporado el importe pendiente para el pago de Indenova en cash, que asciende a 1,9 millones de euros. No se ha contemplado este importe dentro de la deuda financiera.

Adicionalmente no tenemos incluidos los pagos que se realizan en acciones, debido a que el grupo considera que mantiene en cartera acciones suficientes para hacer frente al pago comprometidos.

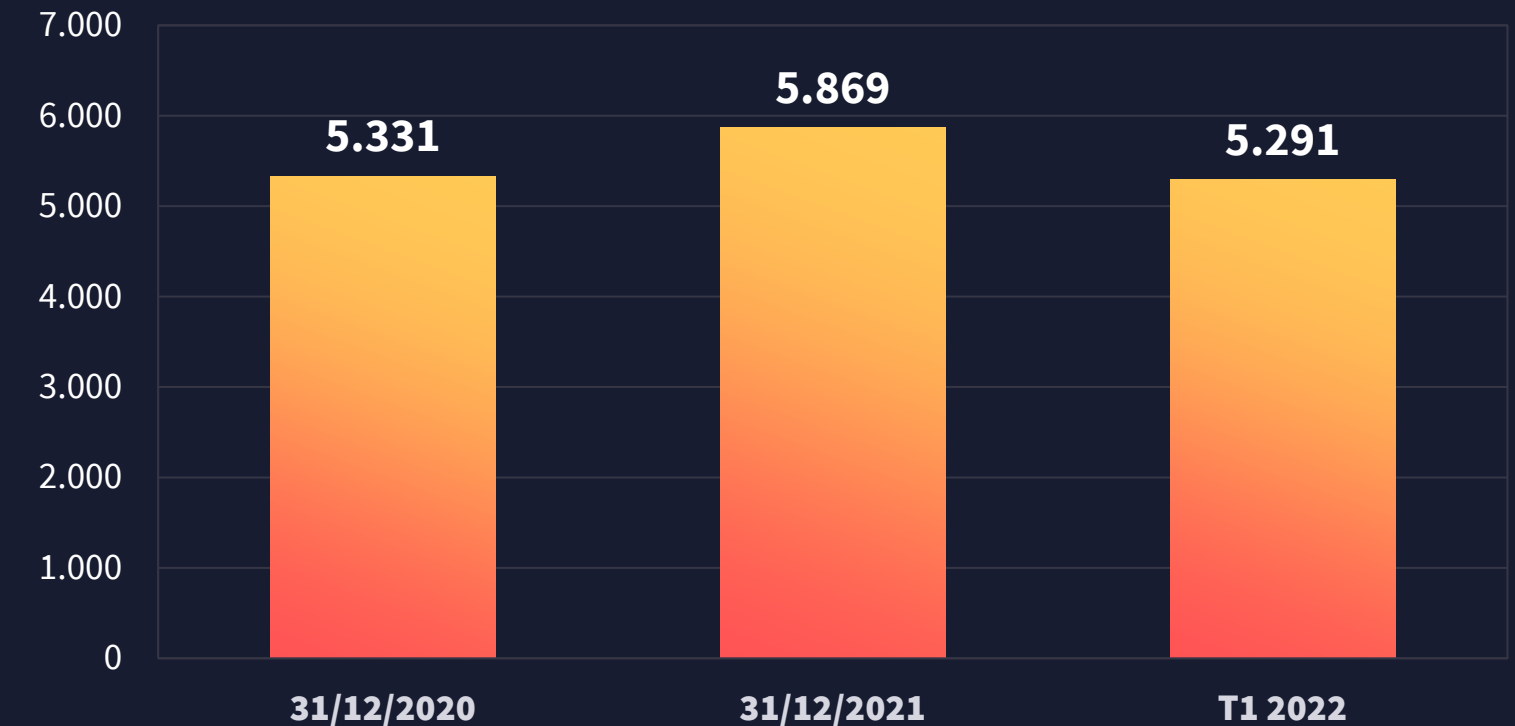


# EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA NETA

EVOLUCIÓN DEUDA  
(Miles de euros)



Evolución Liquidez  
(Miles de euros)



Tenemos un descenso de la deuda financiera a corto plazo, por un menor utilización de las pólizas. En la matriz se ha firmado un nuevo préstamo a 7 años por un importe de 400 mil euros y en Indenova se han firmado nuevas pólizas de crédito por un importe de 600 mil euros.

La disminución de la caja se debe a la menor utilización de la pólizas con el objetivo de minimizar los costes de saldos acreedores.



# Lleida.net

(OTCQX:LLEIF · EPA:ALLN · BME:LLN)

[ir@lleida.net](mailto:ir@lleida.net)

[investors.lleida.net](https://investors.lleida.net)

Lleida · Madrid · London · Miami · Paris · Santiago de Chile · Bogotá · São Paulo ·  
Tokyo · Santo Domingo · Cape Town Montevideo · Johannesburg · San José · Lima ·  
Beirut · Dubai · Ciudad de México · Gaborone