



Lleida.net

La Primera Operadora Certificadora

EN https://investors.lleida.net/docs/en/20230308_HRelev.pdf

FR https://investors.lleida.net/docs/fr/20230308_HRelev.pdf

ZH https://investors.lleida.net/docs/zh/20230308_HRelev.pdf

Madrid, 8 de marzo del 2023

Información privilegiada
LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS S.A.

Avance de resultados del cuarto trimestre del 2022 y anuales 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 cuarto trimestre del 2022 y anuales 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. Se incluye primeramente la nota de prensa que se distribuirá hoy a los medios

El jueves 9 de marzo, Sisco Sapena, Ceo de la compañía, junto con Arrate Usandizaga, Cfo de la compañía, realizarán un webinar a las 10,30 horas en donde se comentará el avance del cuarto trimestre del 2022, el avance del año 2022 y en donde se contestarán a preguntas de los asistentes en la dirección <https://www.lleida.net/es/streaming/4T2022> . Se requerirá registro previo para asistir al webinar.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

En Madrid a 8 de marzo de 2023
Sisco Sapena, Ceo y presidente del consejo



Lleida.net

**PRESENTACIÓN DE
RESULTADOS
PROVISIONALES
ACUMULADOS**

**DEL EJERCICIO 2022 Y DEL CUARTO
TRIMESTRE DEL EJERCICIO 2022**



DISCLAIMER

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 ejercicio 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 2,7 millones respecto al 2022, hasta alcanzar 20,7 millones de euros.
- Incremento en la cuasi totalidad de las líneas de negocio, salvo en la contratación.
- Aumento del margen Bruto en un 15% anualmente, y se sitúa en un 59% respecto a ventas en el último trimestre.
- Se han puesto en marcha los primeros contratos híbridos dentro del grupo.
- El EBITDA alcanza los 1,9 millones de euros, y refleja el coste de la inversión que está realizando el grupo en incorporar talento para los crecimientos futuros.
- Pérdidas antes de impuestos de 314 mil euros, por el impacto de la amortización del fondo de comercio, y los costes financieros de nuevos préstamos y de antiguos socios.

PREVISIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

<i>Datos estimados en Miles de Euros Consolidados</i>	T4 2021	T4 2022	Var. €	Var.%	2021	2022	Var. €	Var.%
Ventas	5.386	4.960	(426)	-8%	17.975	20.671	2.696	15%
Coste de Ventas	(2.307)	(2.031)	(276)	-12%	(8.616)	(9.891)	1.275	15%
Margen Bruto	3.079	2.929	(150)	-5%	9.359	10.780	1.421	15%
<i>% Margen Bruto</i>	<i>57%</i>	<i>59%</i>			<i>52%</i>	<i>52%</i>		
Gastos de Personal	(1.216)	(1.612)	396	33%	(4.381)	(6.340)	1.959	45%
Servicios Exteriores	(1.371)	(1.144)	(227)	-17%	(3.477)	(3.687)	210	6%
EBITDA SIN ACTIVACIONES	492	173	(319)	-65%	1.501	753	(748)	-50%
<i>% sobre Margen Bruto</i>	<i>16%</i>	<i>6%</i>			<i>16%</i>	<i>7%</i>		
Activaciones	210	259	49	23%	776	1.156	380	49%
EBITDA	702	432	(270)	-38%	2.277	1.909	(368)	-16%
<i>% sobre Margen Bruto</i>	<i>23%</i>	<i>15%</i>			<i>24%</i>	<i>18%</i>		
Amortización	(444)	(531)	87	20%	(1.257)	(2.073)	816	65%
Otros Ingresos	57	25	(32)	-56%	114	64	(50)	-44%
Otros resultados	0	1			(9)	(1)	8	89%
Resultado de Explotación	315	(73)	(388)	-123%	1.125	(101)	(1.226)	-109%
Resultado Financiero Neto	(36)	(29)	7	19%	(84)	(167)	(83)	-99%
Diferencias de Tipo de Cambio	(34)	(198)	(164)	-482%	(8)	(46)	(38)	475%
Resultado antes de Impuesto	245	(300)	(545)	-222%	1.033	(314)	(1.347)	-130%

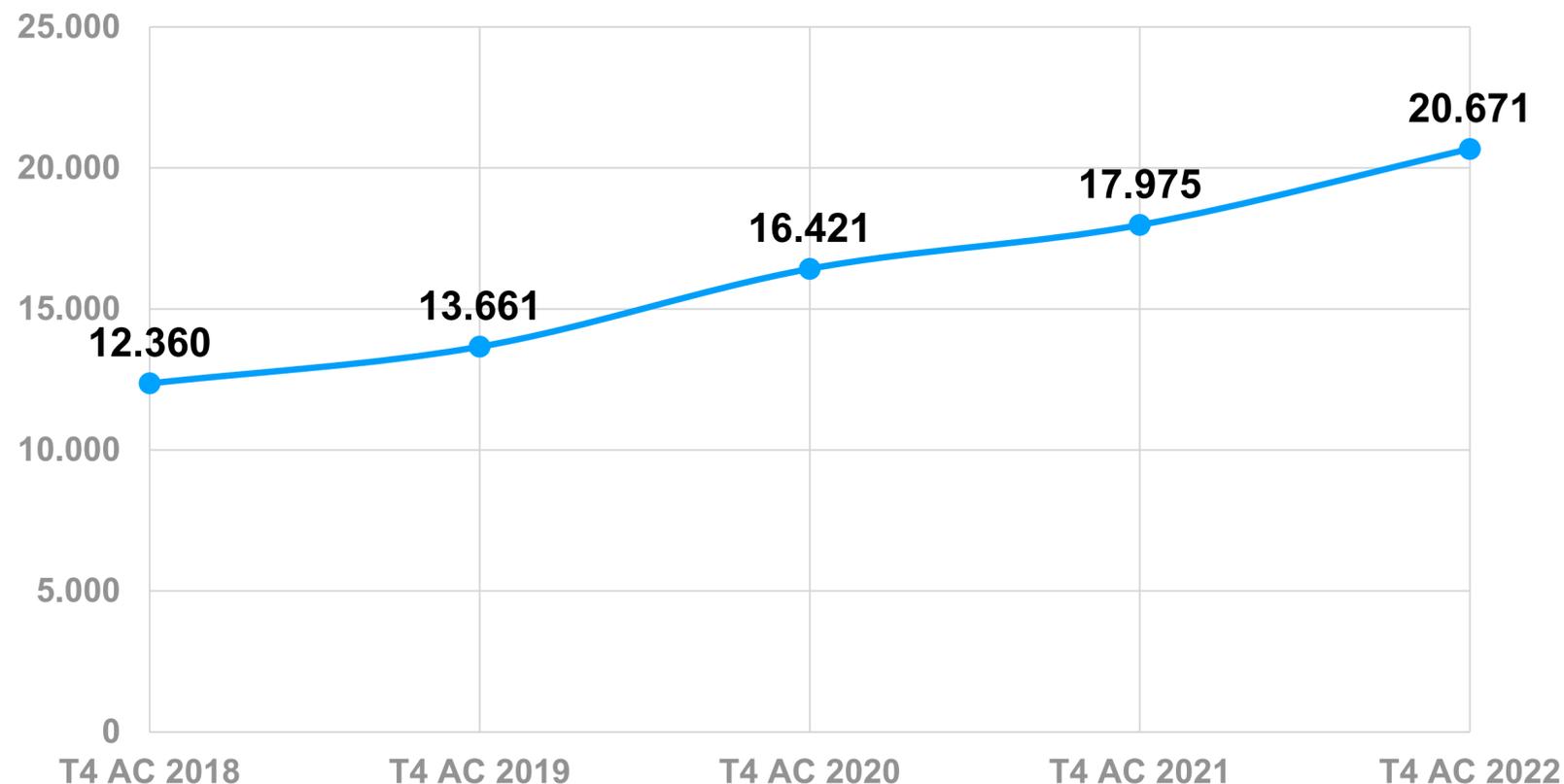
En los datos de 2022 dentro del perímetro de consolidación se incluyen la cuenta de resultados de Indenova del ejercicio 2022 y dentro de los datos de 2021 se incluyen los datos de Indenova desde el 1 de noviembre 2021.

PREVISIÓN DE LAS VENTAS POR LÍNEAS DE NEGOCIO

Ventas consolidadas
estimadas por líneas de
negocio Miles de euros

	T4 2021	T4 2022	Var. €	Var.%	Ac. T4 2021	Ac. T4 2022	Var. €	Var.%
Contratación	915	611	-304	-33%	3.219	2.999	-220	-7%
Notificación	824	701	-123	-15%	2.359	2.468	109	5%
Otros SaaS	1.004	1.089	85	8%	1.869	3.115	1.246	67%
Soluciones SMS	685	838	153	22%	2.710	3.634	924	34%
Soluciones ICX WHOLESALE	1.958	1.721	-237	-12%	7.818	8.455	637	8%
Total	5.386	4.960	-426	-8%	17.975	20.671	2.696	15%

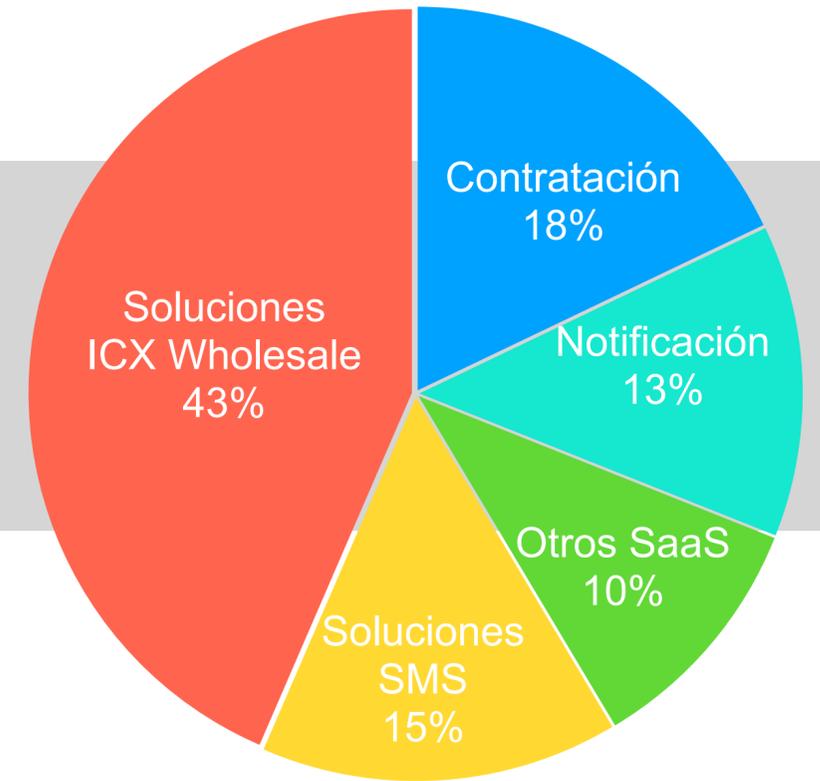
VENTAS ACUMULADAS (Miles de euros)



El grupo ha superado los 20,6 millones de euros acumulados en ventas, con incremento considerables en la parte de SMS

Con el objetivo de mejorar la transparencia y homogenizar criterios con los datos de producción, se ha mantenido el mismo desglose del primer trimestre del 2022 en concreto se ha subdividido la parte de SaaS en tres líneas de negocio, contratación electrónica, servicios de notificación y resto de SaaS. La parte de SMS comercial y SMS de Wholesale no se ha modificado.

DESCRIPCIÓN DE LAS VENTAS POR LINEAS DE NEGOCIO

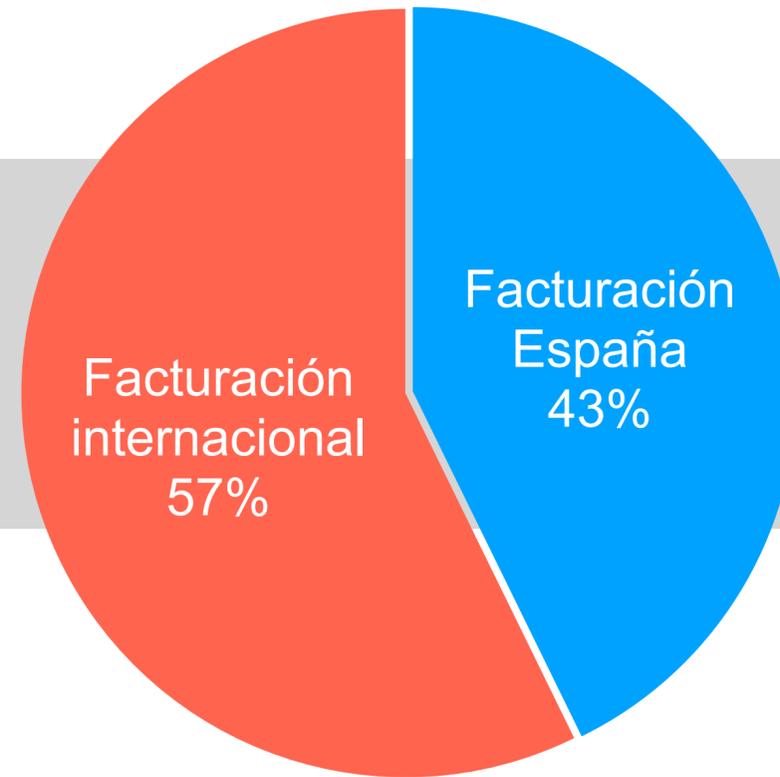


El incremento considerable de las ventas de SMS comercial acumulado supone que su peso relativo pase del 15% al 18%.

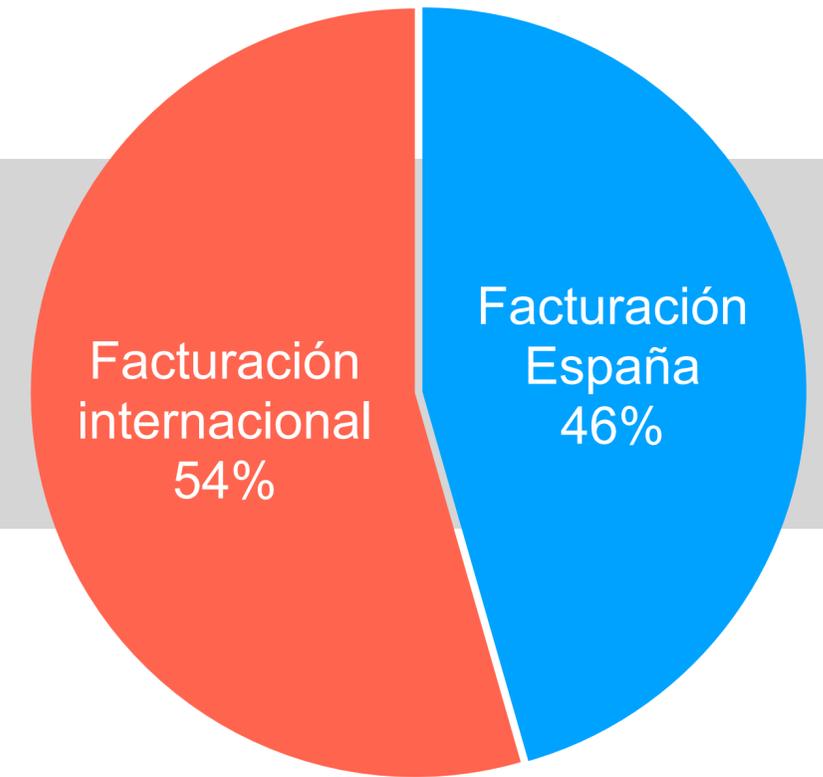
La parte de SaaS representa el 41% respecto a las ventas totales tanto en 2021 como en 2022.

DESCRIPCIÓN DE LAS VENTAS POR TERRITORIO GEOGRÁFICO

2022

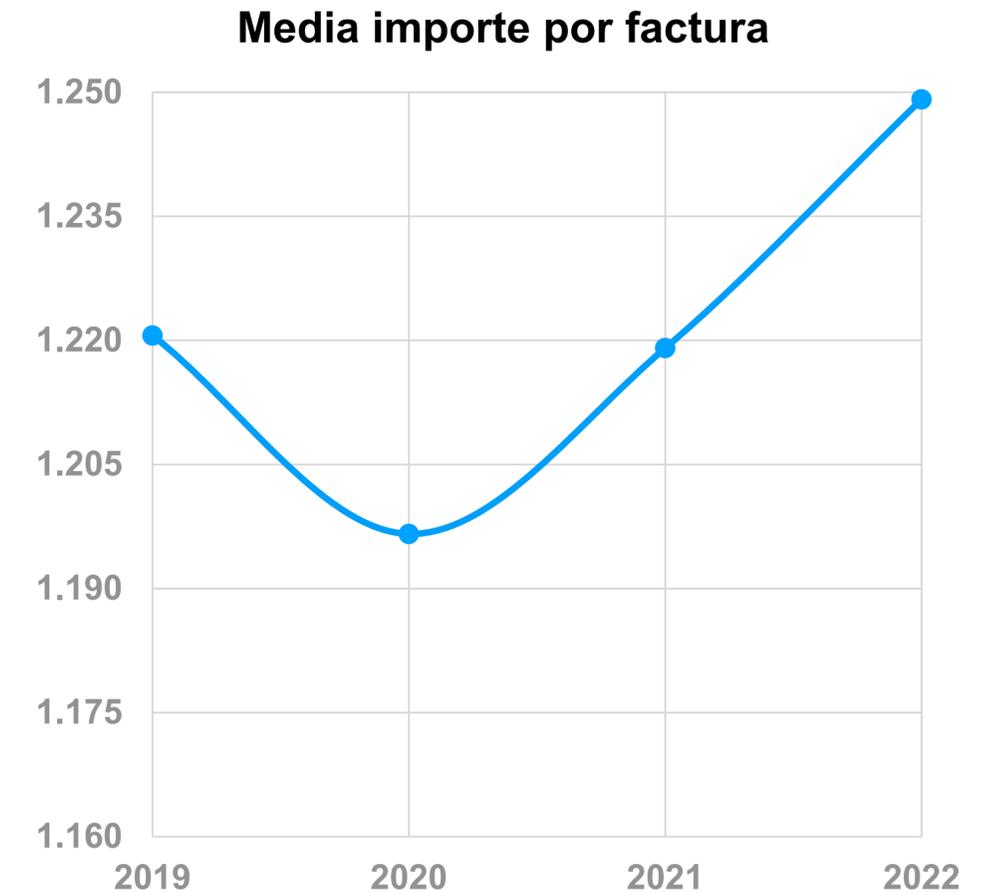
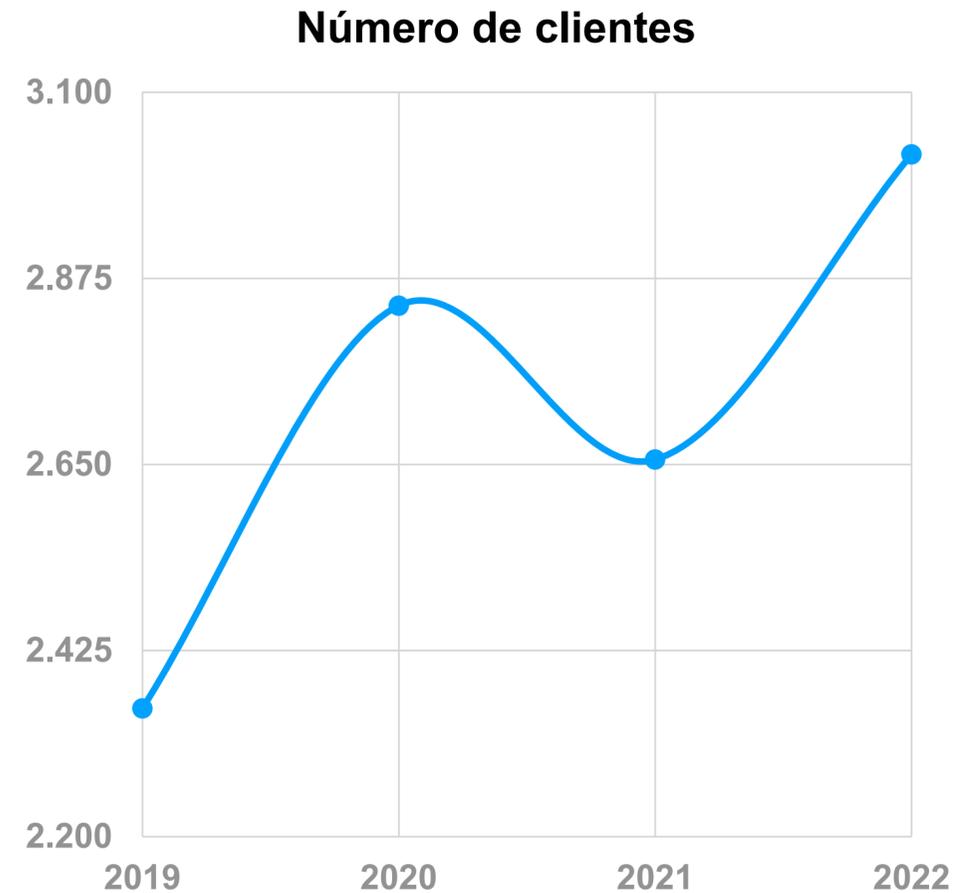


2021



Seguimos teniendo un peso más importante de las ventas internacionales, que suponen el 57% de las ventas generales acumuladas del grupo, con un foco principal en Europa y Latinoamérica.

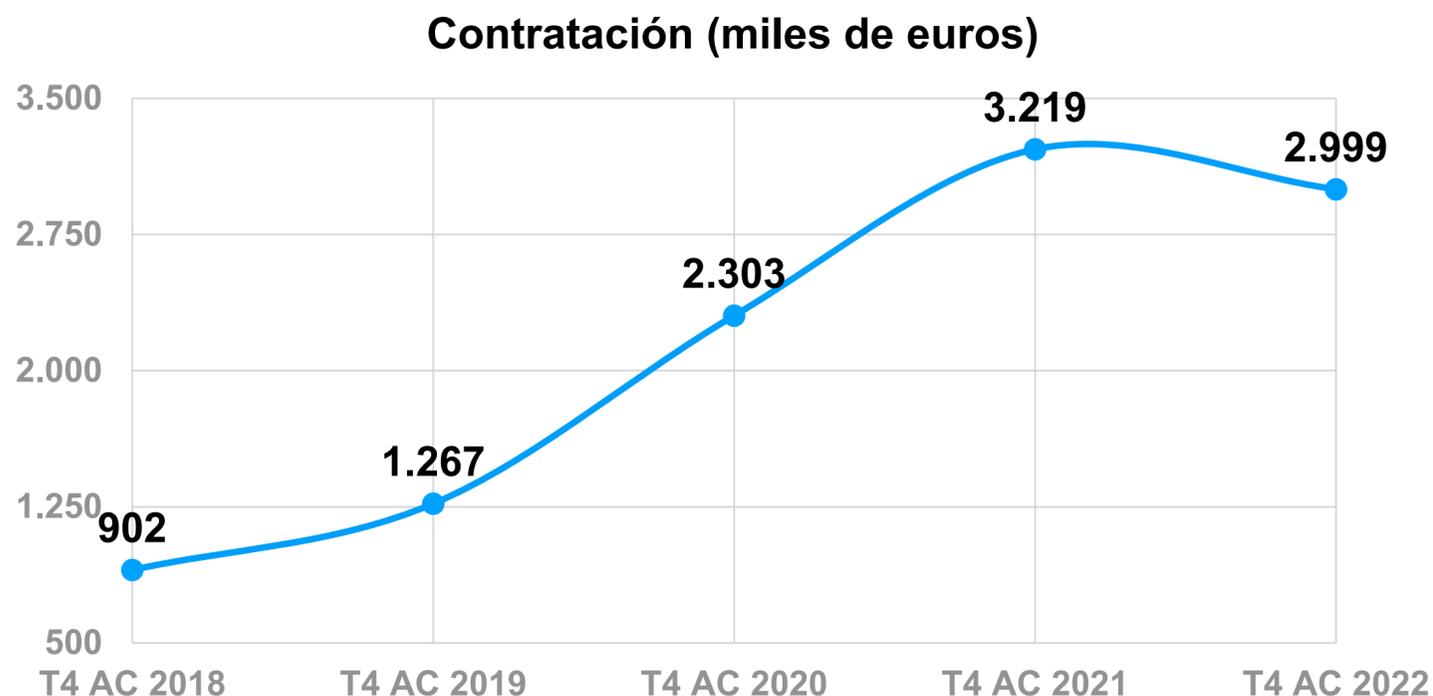
TIPOLOGIA DE LOS CLIENTES EN EL TRIMESTRE



Lleida.net ha logrado en estos tres trimestres incrementar el número de clientes diferentes a los cuales se les ha remitido una factura, con un incremento del 14% de la cartera de clientes, respecto al 2021. Del mismo modo, la facturación media de la factura se sigue incrementando un 2% respecto a los datos anuales del 2021.

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

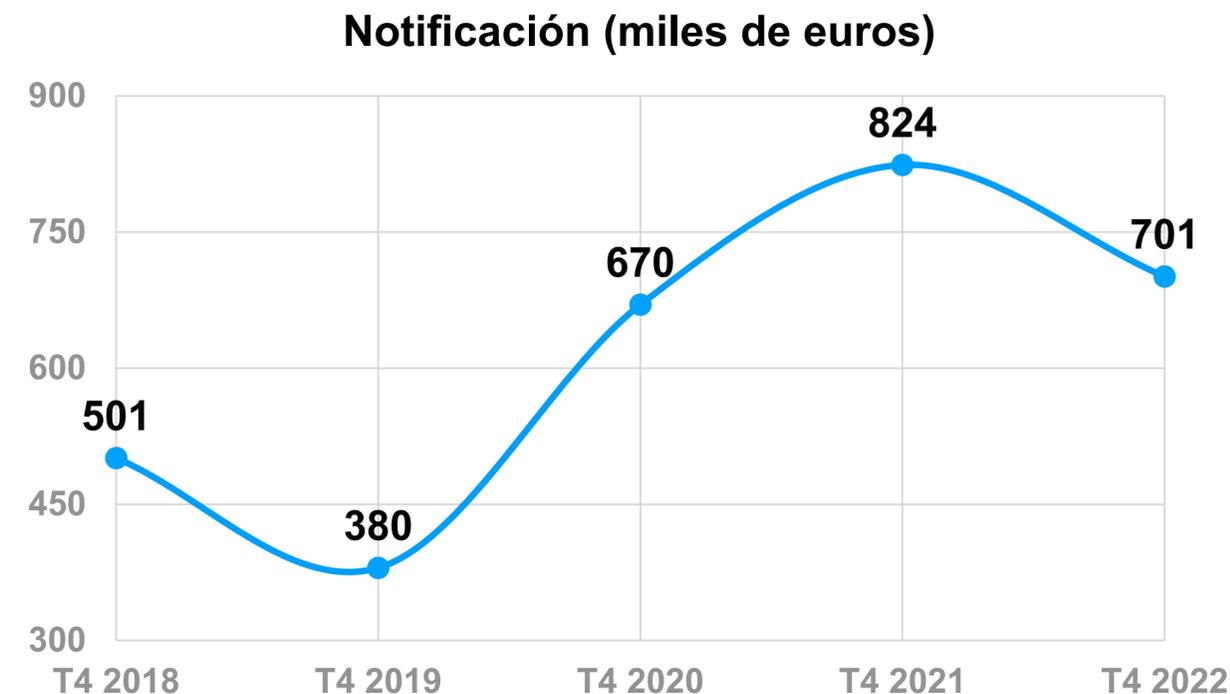
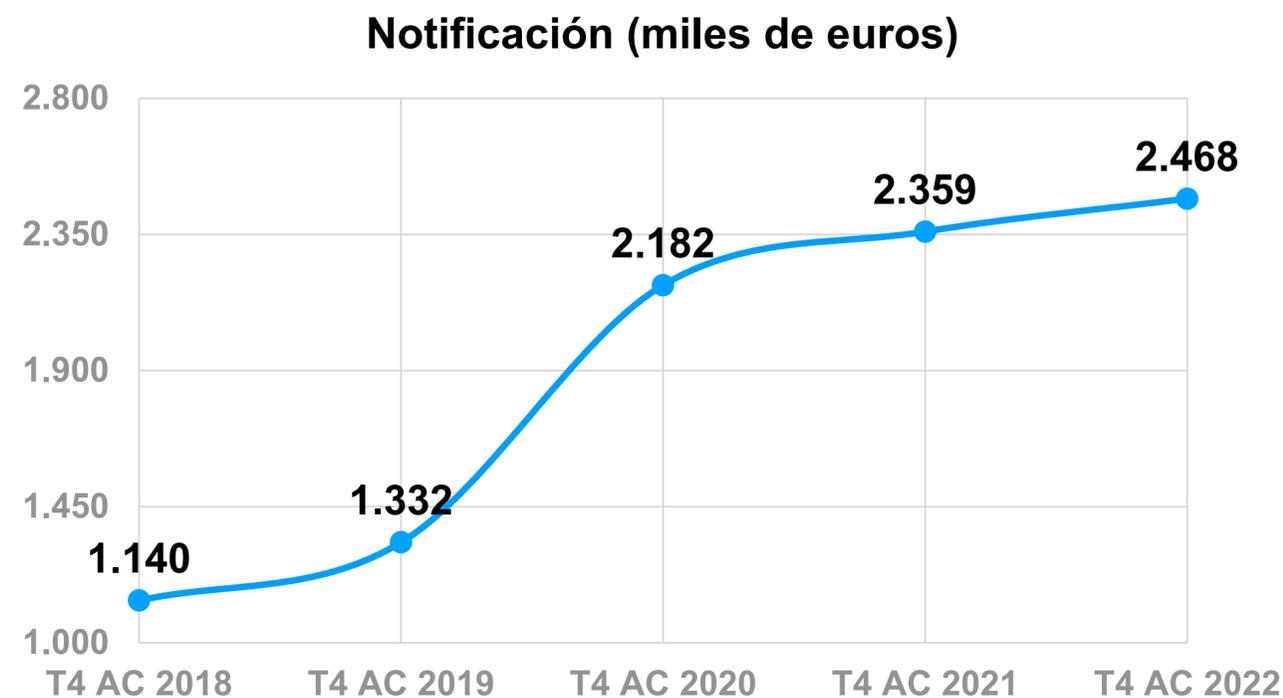


La línea de contratación incluye tanto los productos más estándar como son el Click&Sign Standard, contrato email y contrato SMS, como los más complejos que cuenta Lleida.net que son los Click&sign Pro.

Las ventas de contratación alcanzan casi los 3 millones de euros en 2022, un 7% inferior a las cifras de 2021. Hemos visto una disminución de los circuitos realizados por nuestros clientes que han ido acompañada de una reducción de los precios de ventas de clientes nacionales principalmente.

El período económico actual ha reducido el número de contrataciones tal y como he visto a lo largo de los trimestres anteriores. Adicionalmente, en el último trimestre del 2021 vimos una campaña importante de entidades bancarias utilizando nuestros servicios para avisar del cambio de condiciones contractuales de tarjetas de consumo que no hemos tenido a lo largo de este último trimestre del 2022.

EVOLUCIÓN VENTAS SERVICIOS DE NOTIFICACIÓN



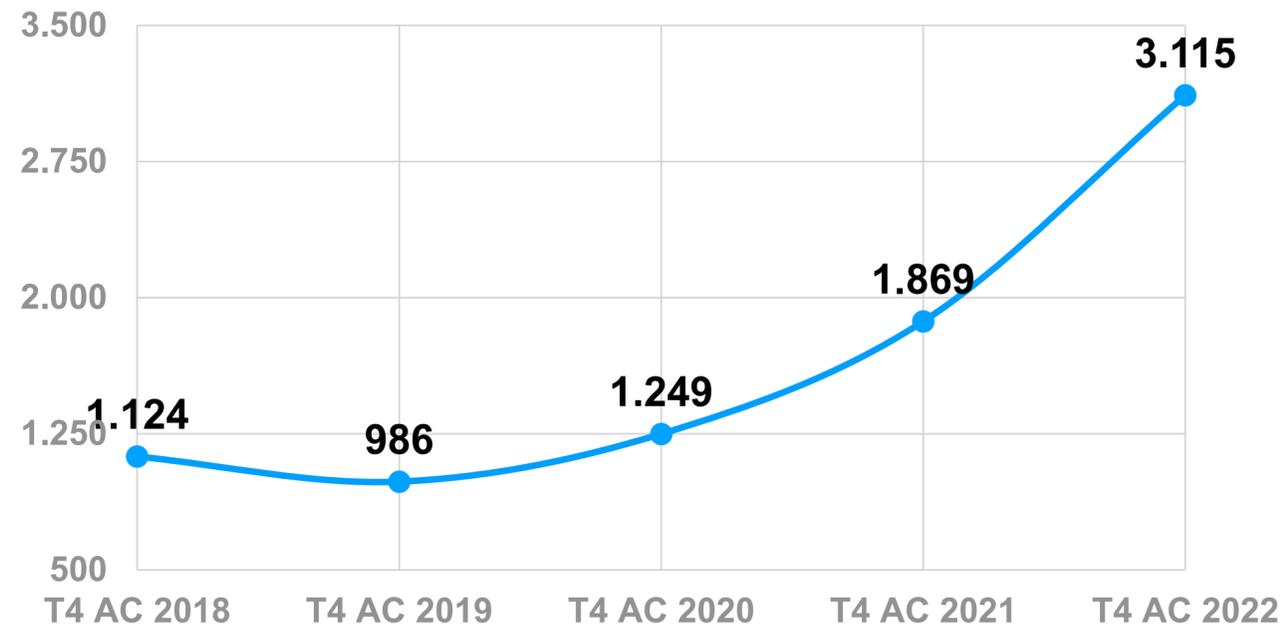
Las ventas de notificación incluyen los productos de email certificado y SMS certificado. Las ventas anuales aumentan un 5% respecto a los datos de 2021.

Tal y como vimos en el avance de producción no tenemos un descenso de las unidades vendidas. No ha habido cambios significativos en las políticas de precios a cliente, pero sin embargo la evolución de las monedas en Latinoamérica son las que han afectado este trimestre. Las ventas que vienen de Colombia se concentran en gran parte en este producto, y si bien hemos vendido las mismas unidades el importe valorado en euros que aportan al consolidado es menor.

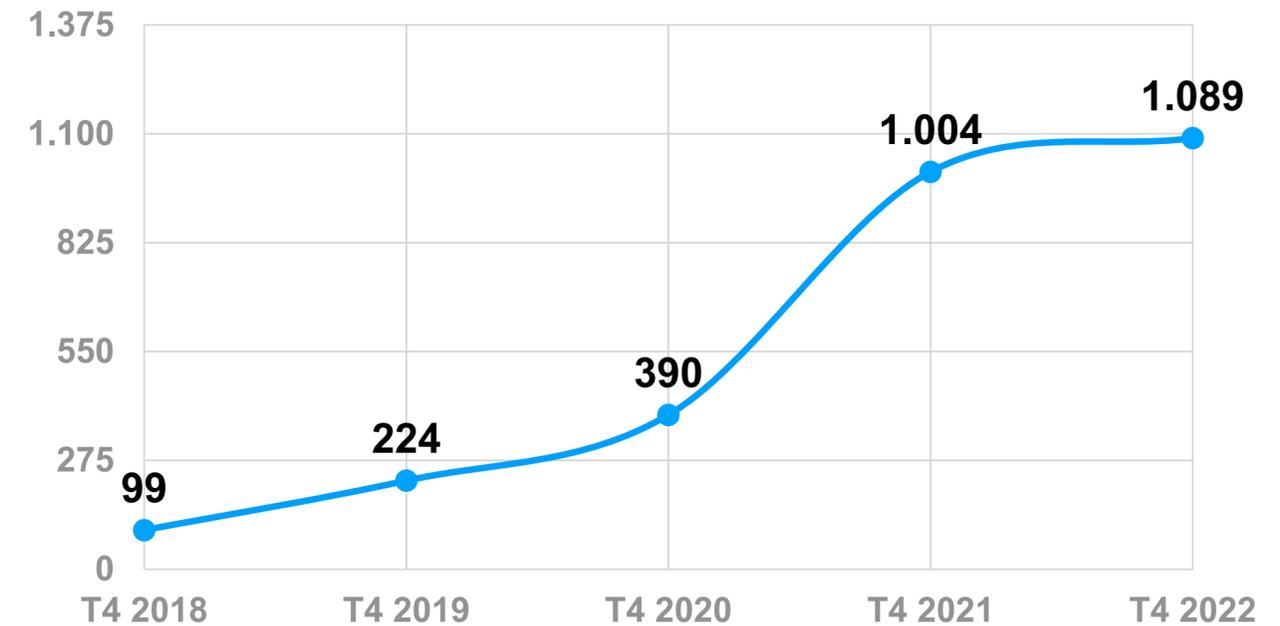
Colombia sigue siendo un eje de crecimiento estratégico dentro del Grupo, si bien se deben estudiar medidas de seguros de cambio para mitigar la volatilidad actual de la moneda.

EVOLUCIÓN VENTAS OTROS PRODUCTOS SaaS

Otros productos SaaS (miles de euros)



Otros productos SaaS (miles de euros)

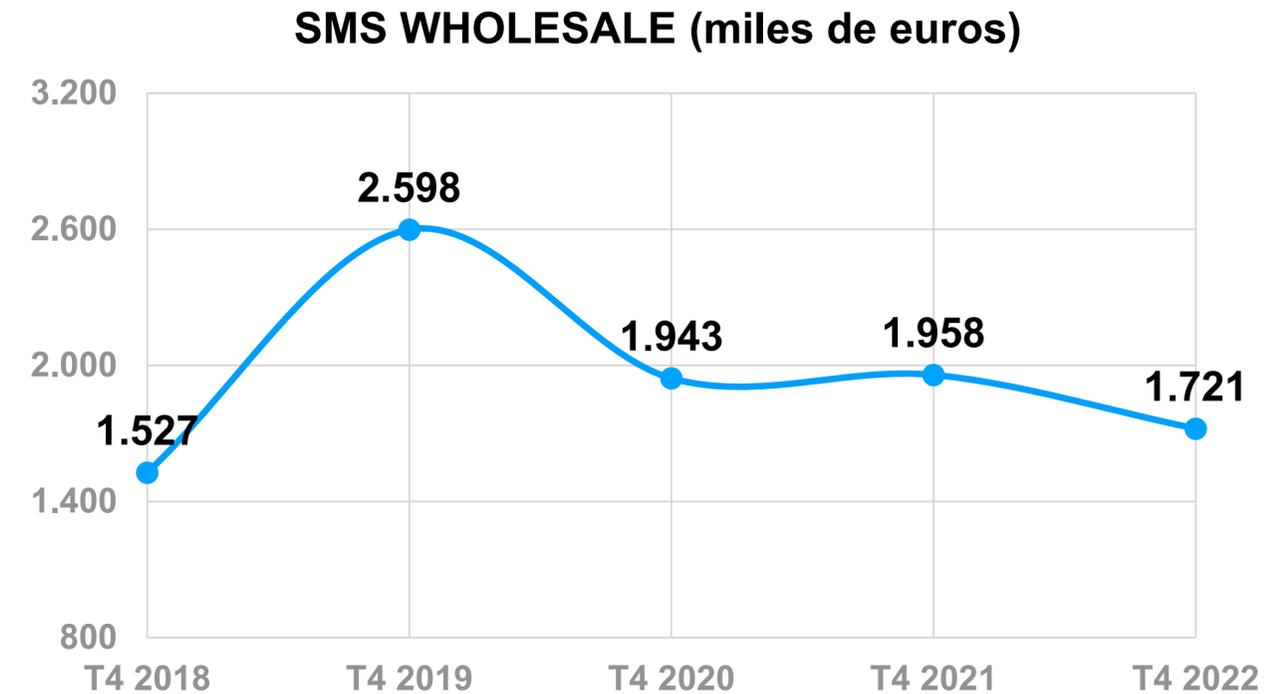
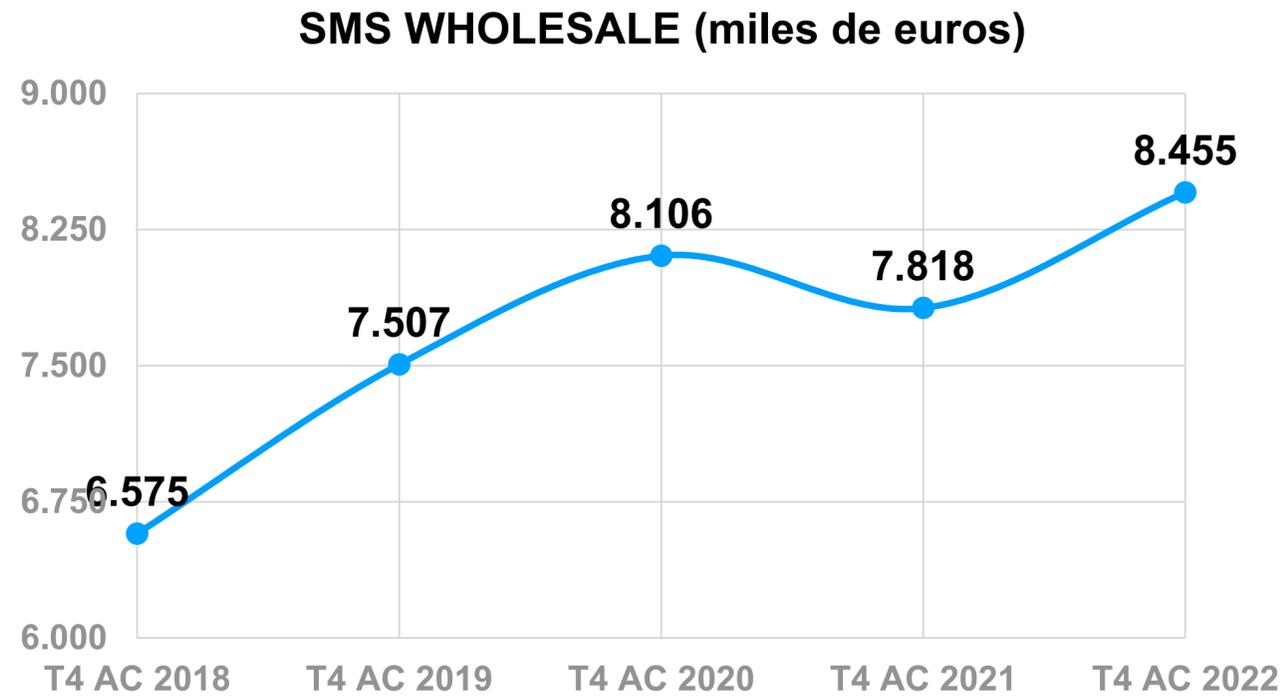


Es la línea de servicios que más se ha incrementado, por la incorporación en los datos de 2022 de las ventas de Indenova.

En los datos acumulados suponen unas ventas de 2,1 millones de euros.

El producto más tradicional de Lleida.net ha sufrido un descenso durante este trimestre, potenciado por el descenso de las contrataciones que suelen tener procesos de validación anteriores.

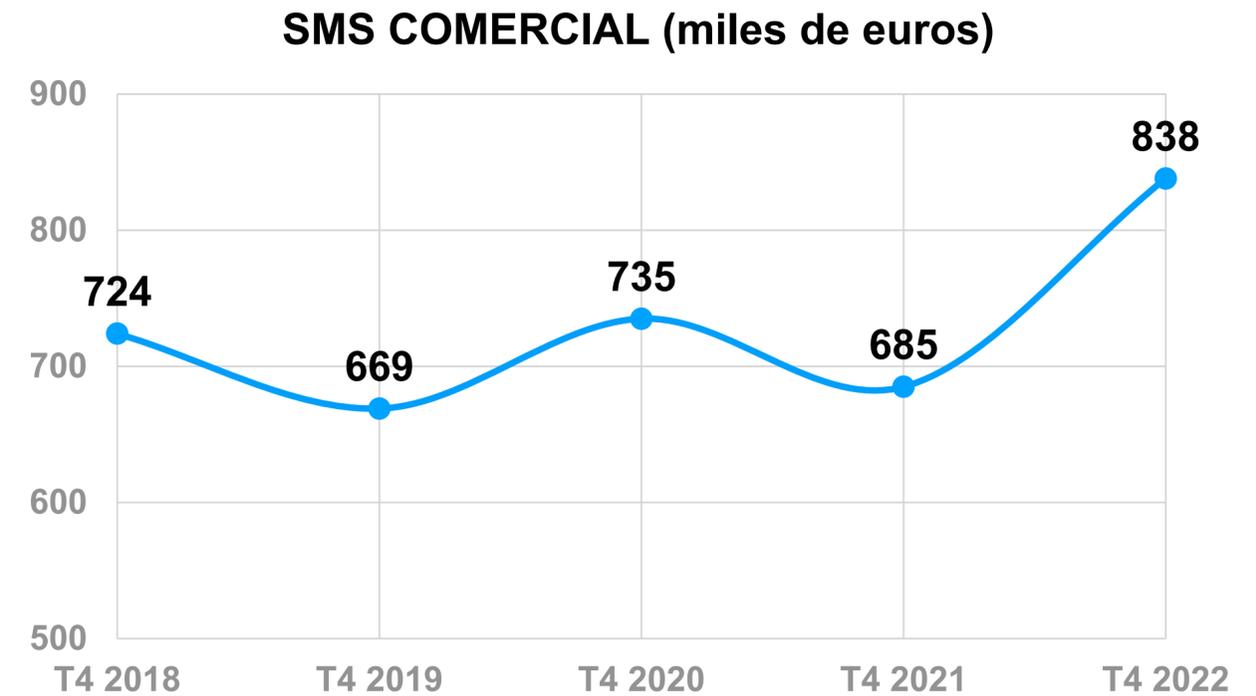
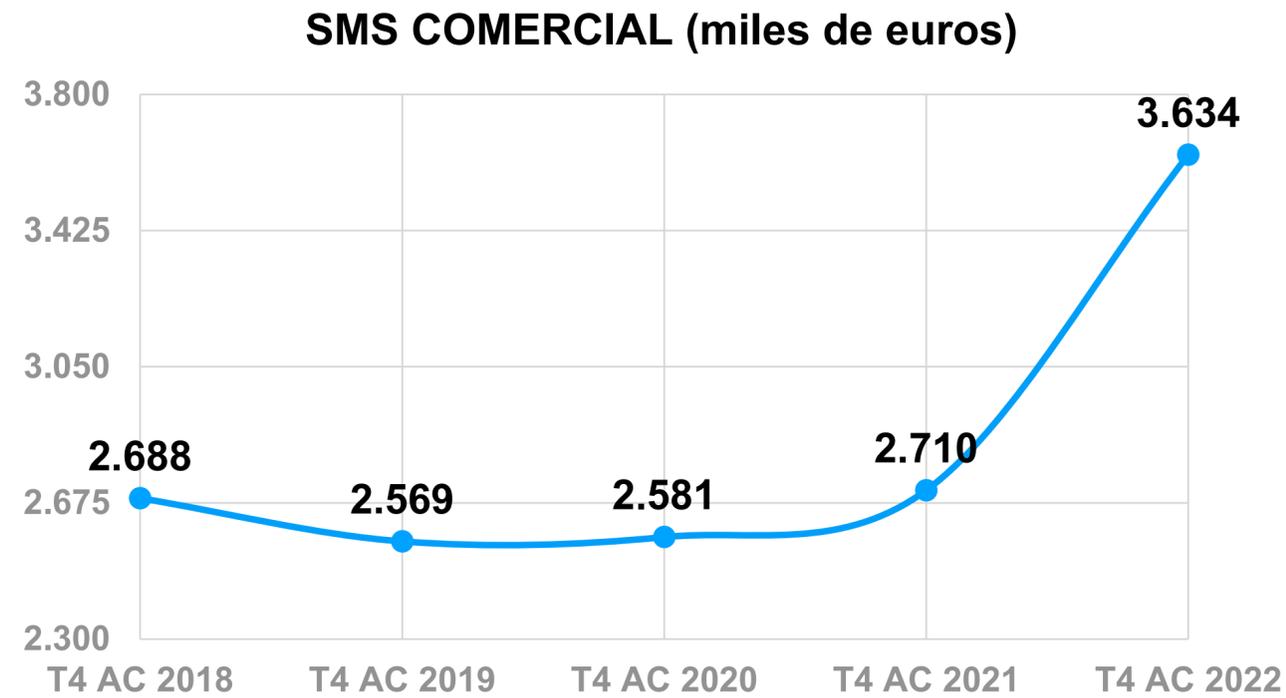
EVOLUCIÓN VENTAS SMS WHOLESAL



Las ventas de Wholesale tienen un crecimiento del 8% anual, y retroceso del 12% en el trimestre.

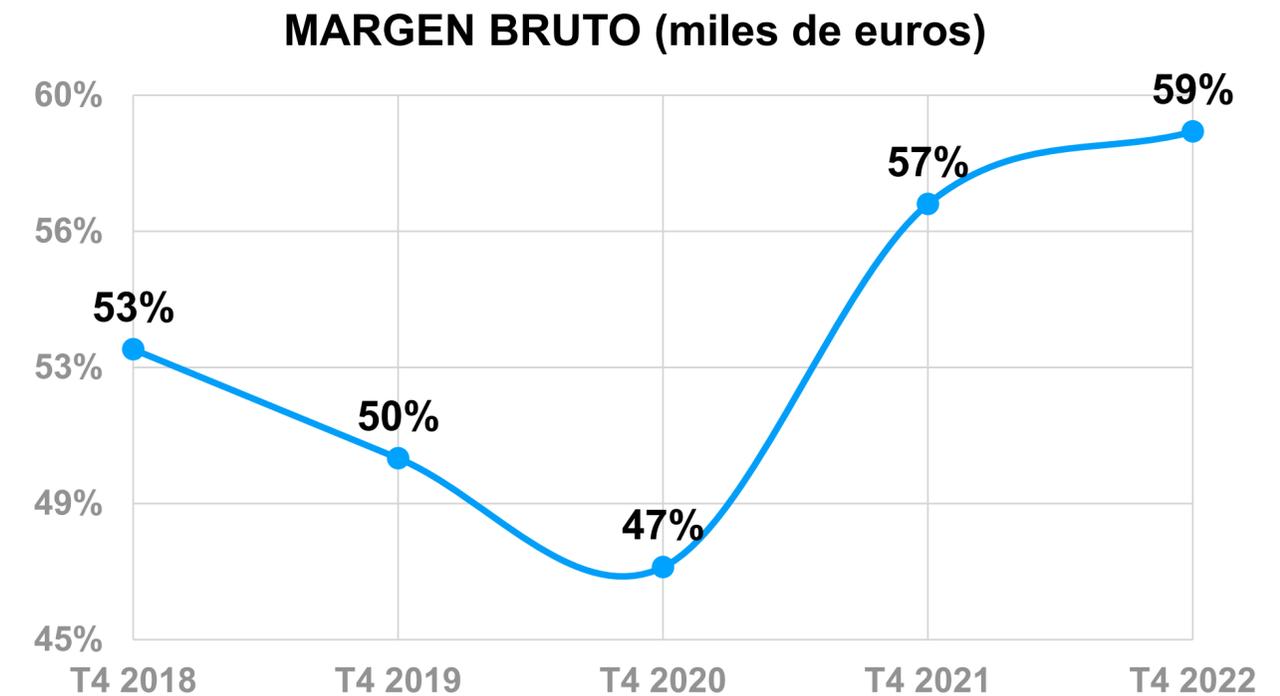
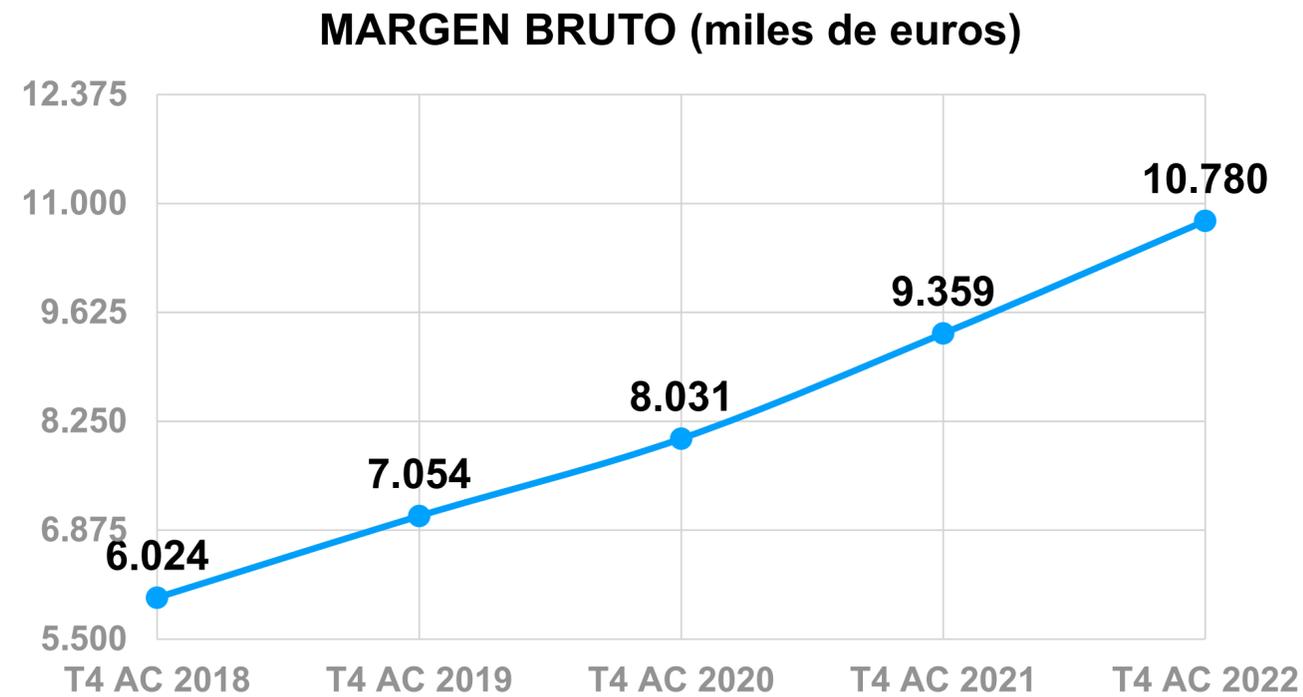
Los principales impactos que hemos visto este trimestre vienen marcados por un menor número de SMS transitados a lo largo de este periodo, por las menores campañas comerciales tanto de Black Friday como de Navidad a través de SMS.

EVOLUCIÓN VENTAS SMS COMERCIAL



La línea de negocio que más se ha incrementado este año 34%. Los aumentos vienen marcados por aumento de consumos recurrentes de clientes, aumentos de precios y aumento de clientes pequeños nuevos.

EVOLUCIÓN DEL MARGEN BRUTO

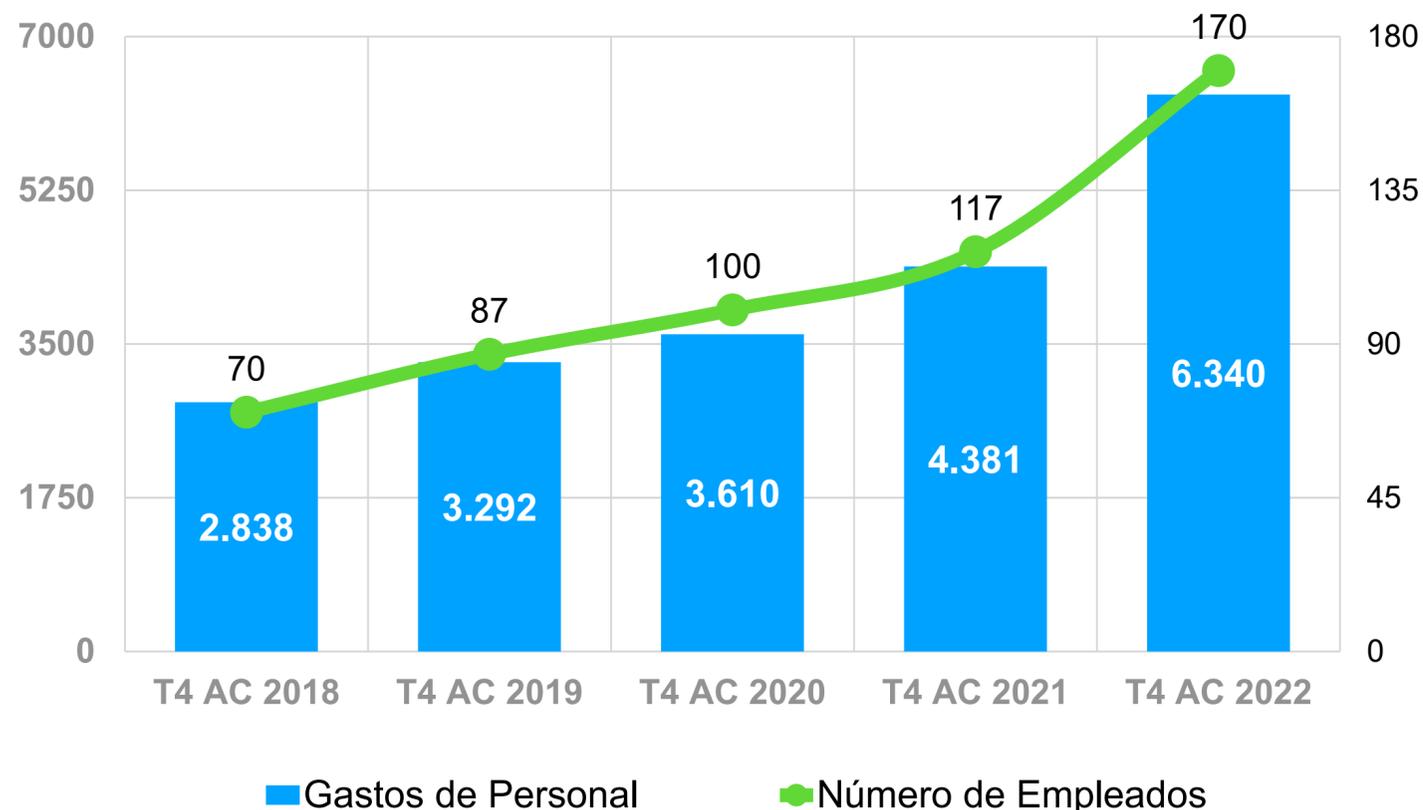


Superamos los 10 millones de euros de margen bruto anual y se sitúa en un 52% respecto a las ventas.

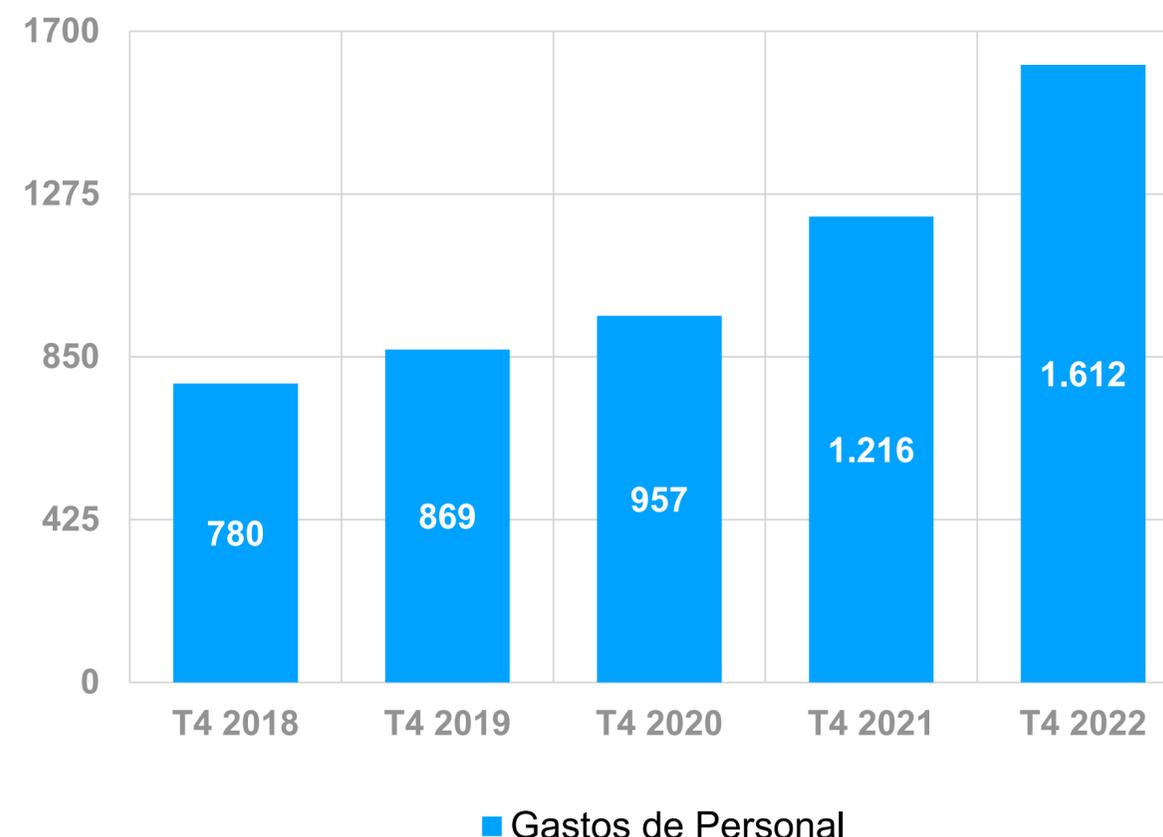
En el trimestre tenemos un aumento del porcentaje respecto a ventas hasta el 59% derivado de las ventas de otros SaaS.

GASTOS DE PERSONAL

Evolución gastos de personal (miles de euros)



Evolución gastos de personal (miles de euros)

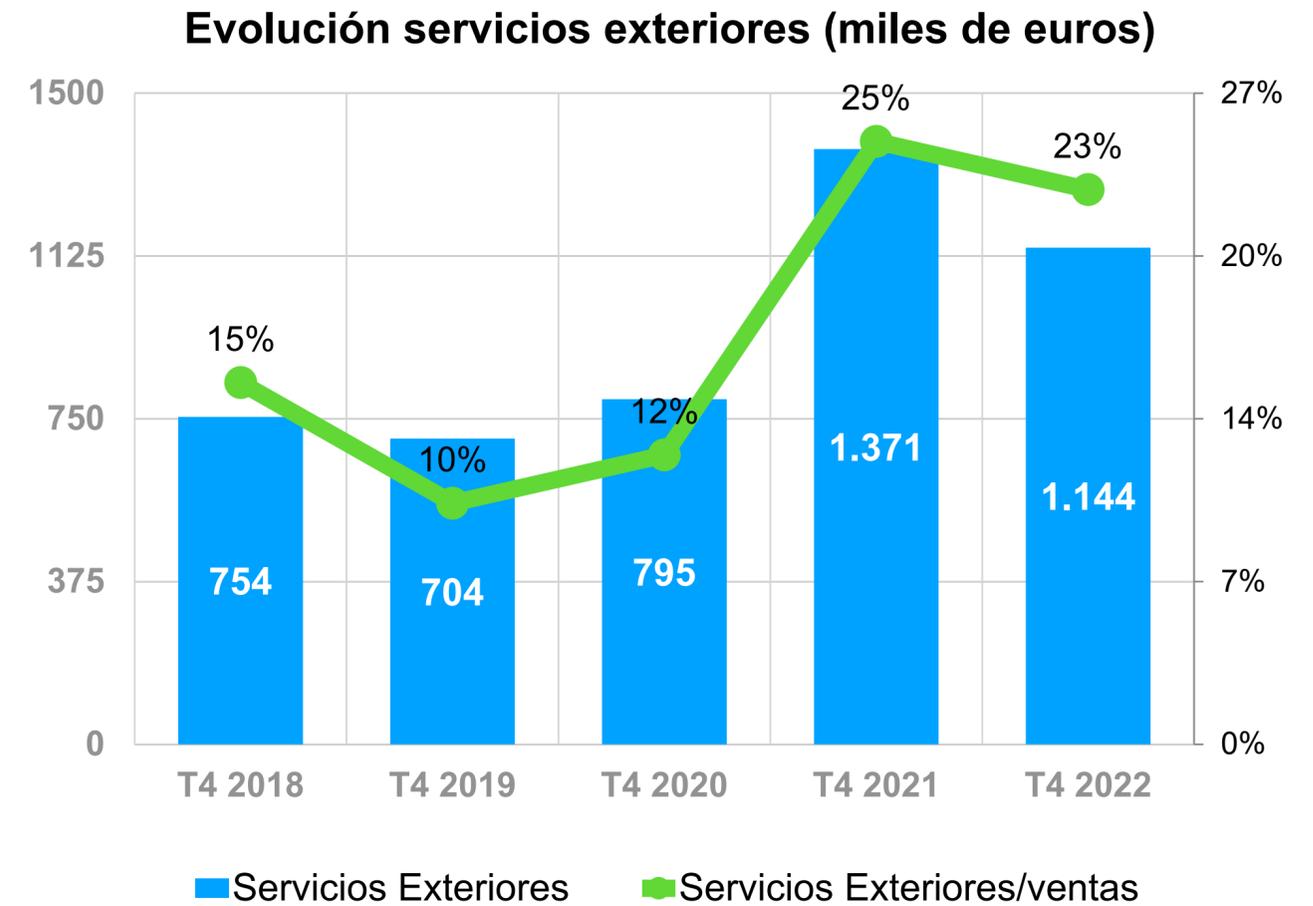
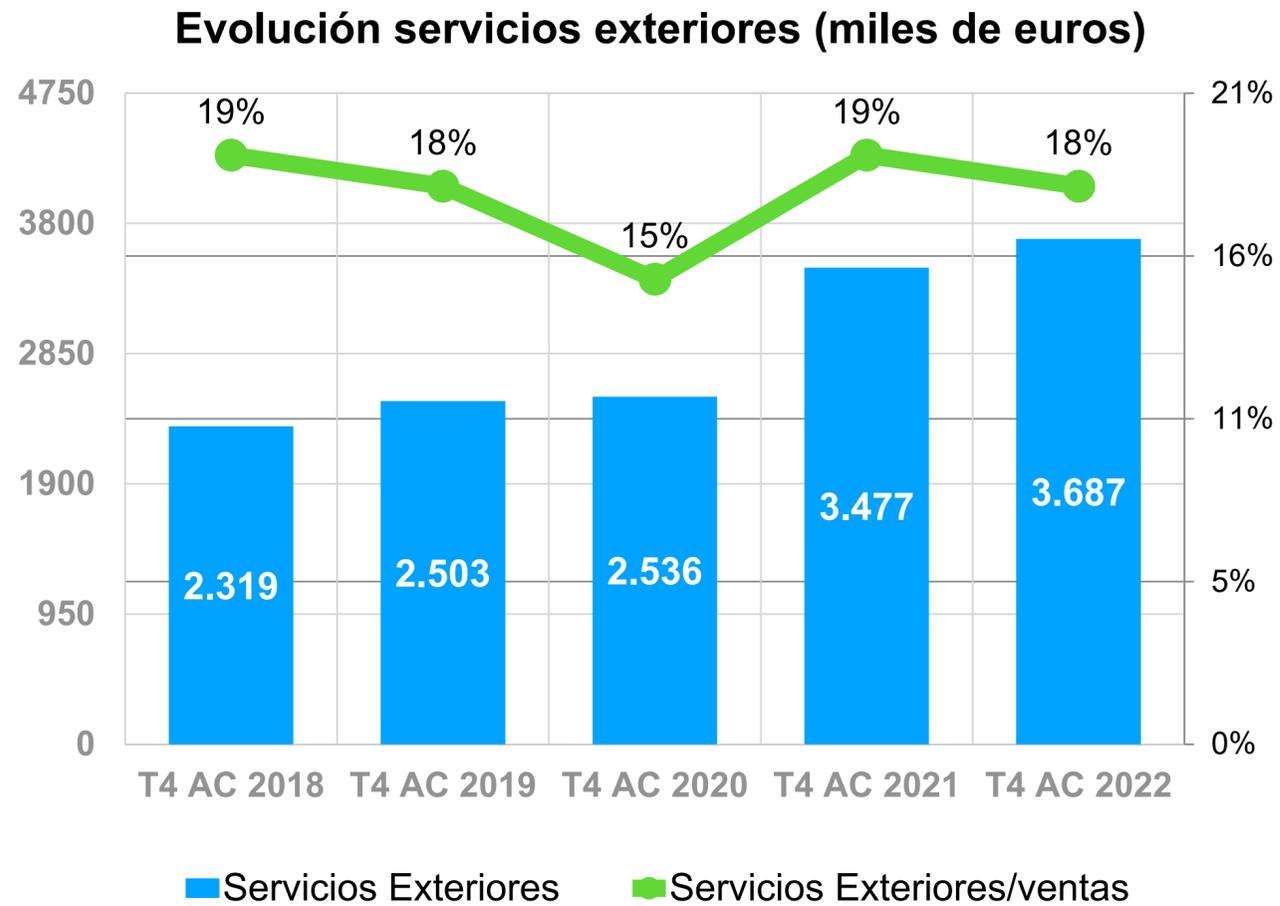


El incremento de gasto de personal de 1,9 millones de euros se explica por la incorporación del personal de Indenova en noviembre 2021. Indenova aporta un gasto de 1,8 millones de euros que explica la cuasi totalidad del aumento.

Actualmente la plantilla es de 170 personas, tenemos una reducción respecto al tercer trimestre donde éramos 181 personas. Lleida.net está adaptando sus necesidades de personal a la evolución de los datos de venta. Las salidas de personal han ido enfocadas hacia un incremento de la eficiencia, potenciando los recursos comerciales en Latinoamérica, con costes inferiores a los nacionales.

La estrategia en captación de talento está enfocada en la incorporación de personal en I+D+i, comercial para poder incrementar las ventas internacionales y soporte para poder hacer frente al aumento de actividad.

GASTOS DE SERVICIOS EXTERIORES

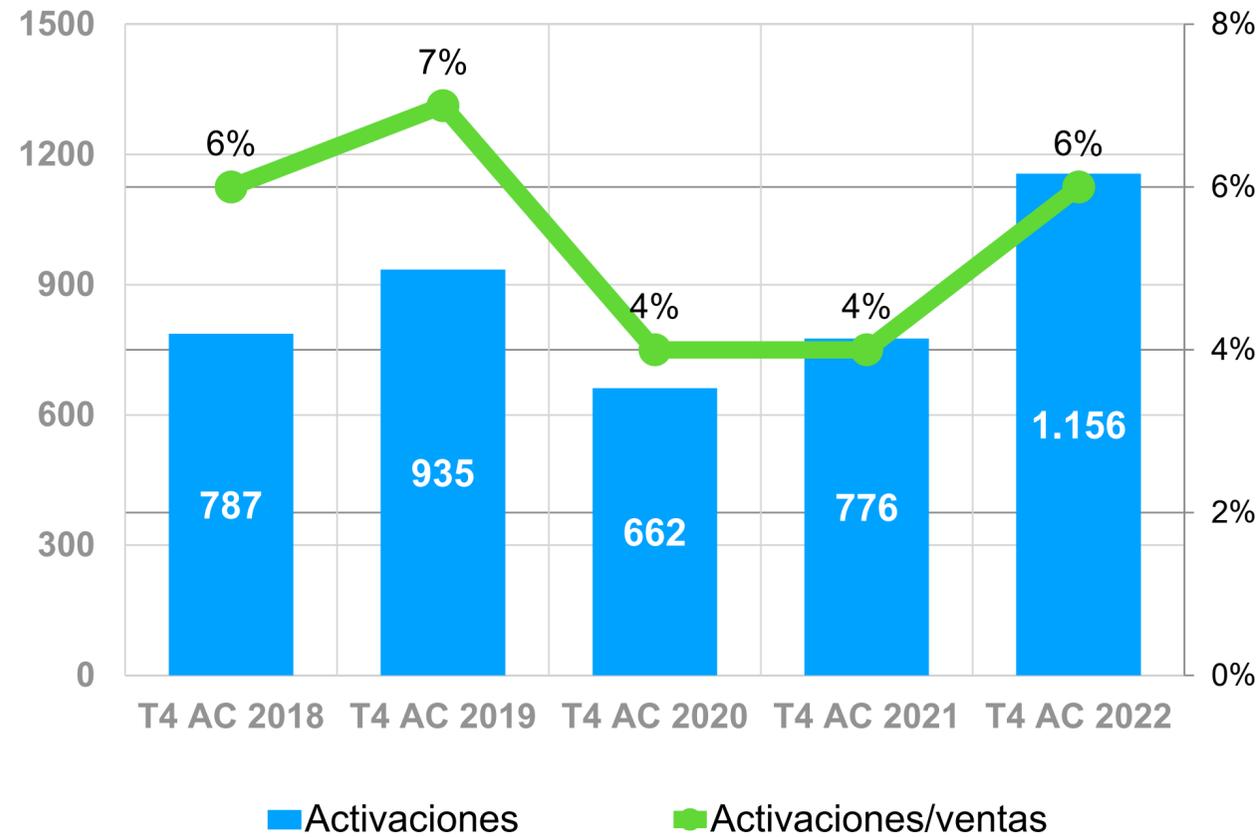


Tenemos un descenso de los costes de servicios Exteriores, debido a una optimización de los recursos, así como por la no presencia de los gastos de adquisición de Indenova que tuvimos el año pasado.

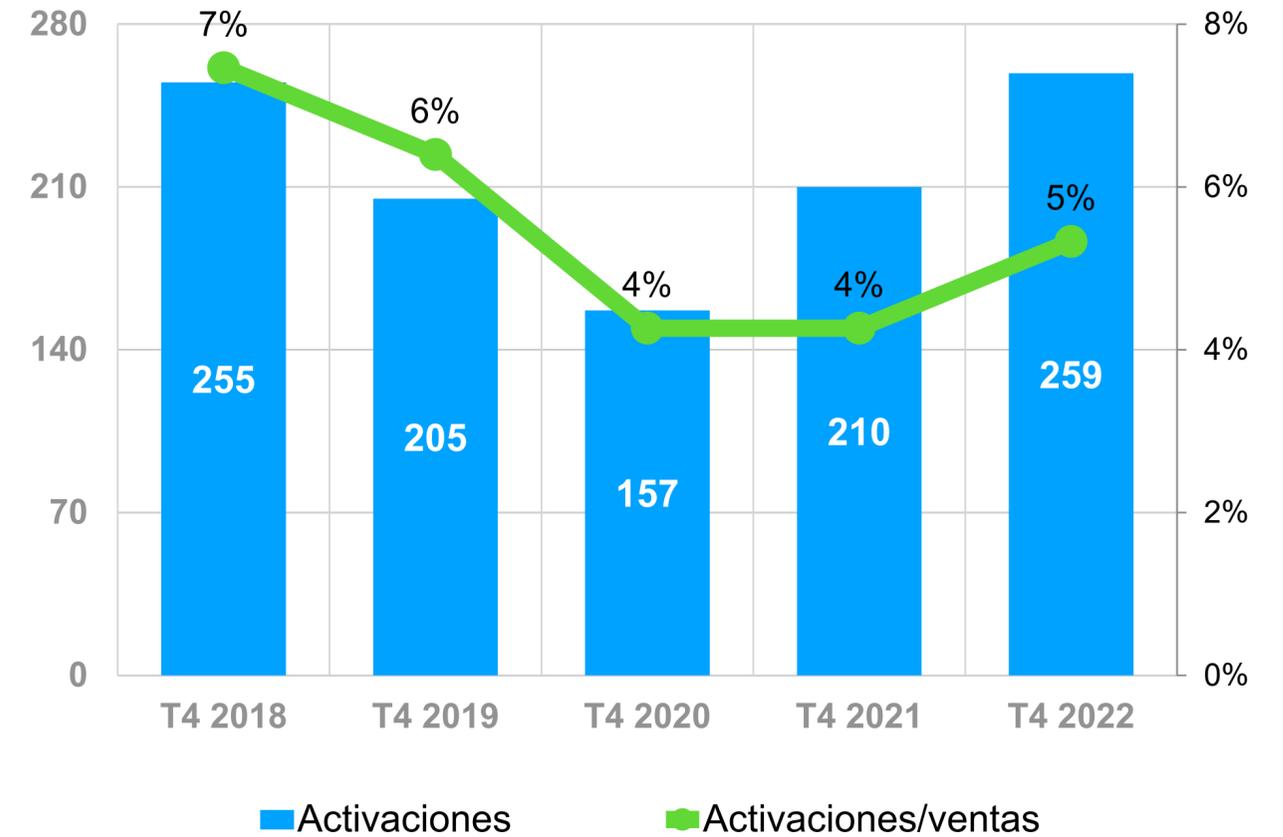
El incremento respecto al 2022, viene marcado por la incorporación de todos los gastos de servicios exteriores de Indenova que suman 568 mil euros. Sin esta variable, tendríamos una contención de gastos de 358 mil euros.

EVOLUCIÓN DE LAS ACTIVACIONES

Evolución activaciones (miles de euros)



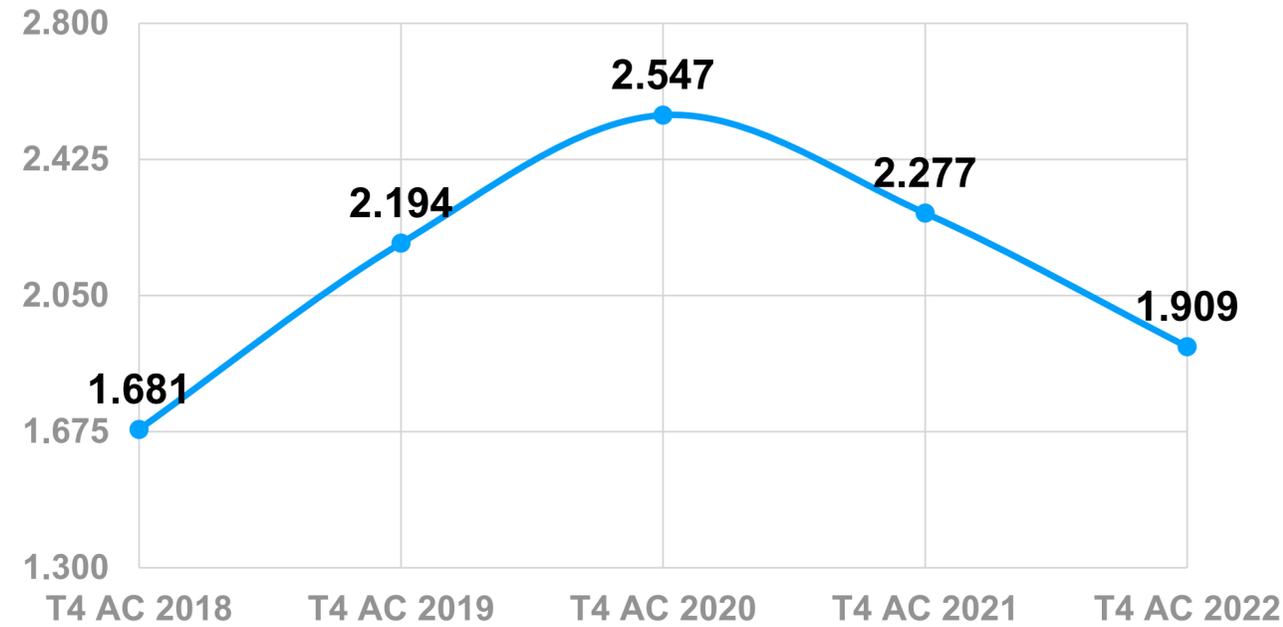
Evolución activaciones (miles de euros)



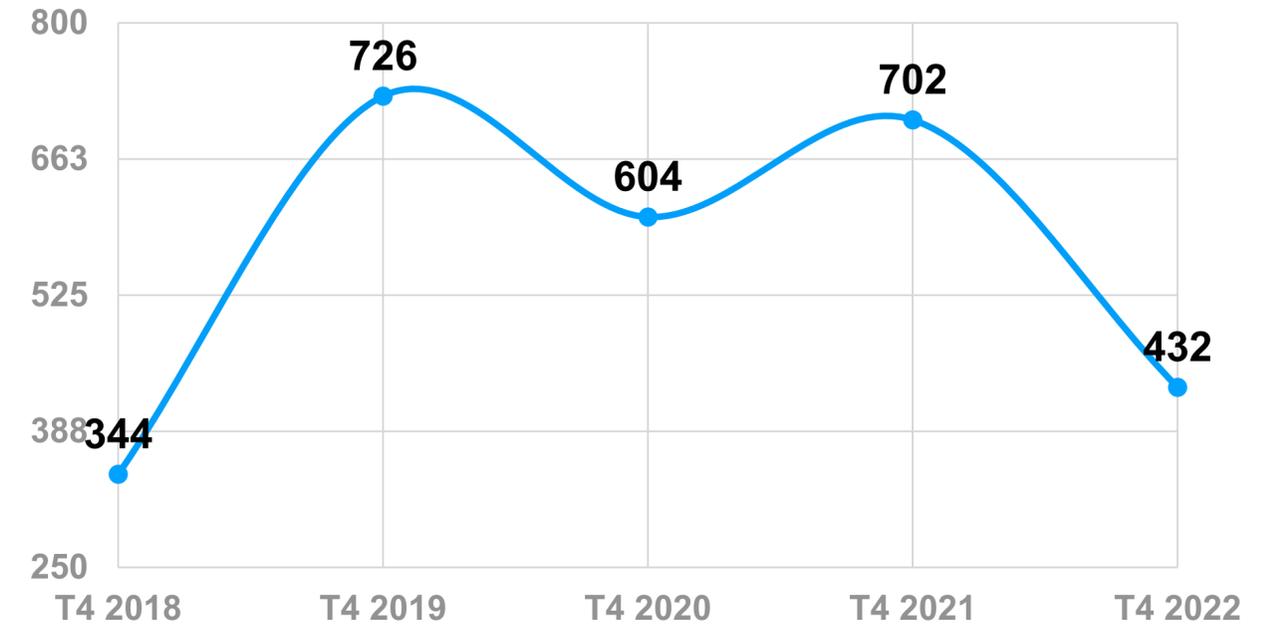
El I+D es un factor diferencial dentro de la estrategia de grupo que nos asegura seguir siendo pioneros en el sector. Siguiendo el criterio de prudencia, mantenemos un 6% de activaciones respecto a las ventas. El incremento viene potenciado por los trabajos de I+D que se realizan dentro de la filial Indenova.

Los principales desarrollos realizados este trimestre van enfocados a la puesta en marcha de productos híbridos de la línea de SaaS. Este trimestre hemos presentado el validador universal certificado de Firmas electrónicas (USVC) que es el primer producto híbrido de las dos compañías completamente SaaS.

EVOLUCIÓN EBITDA (miles de euros)



EVOLUCIÓN EBITDA (miles de euros)



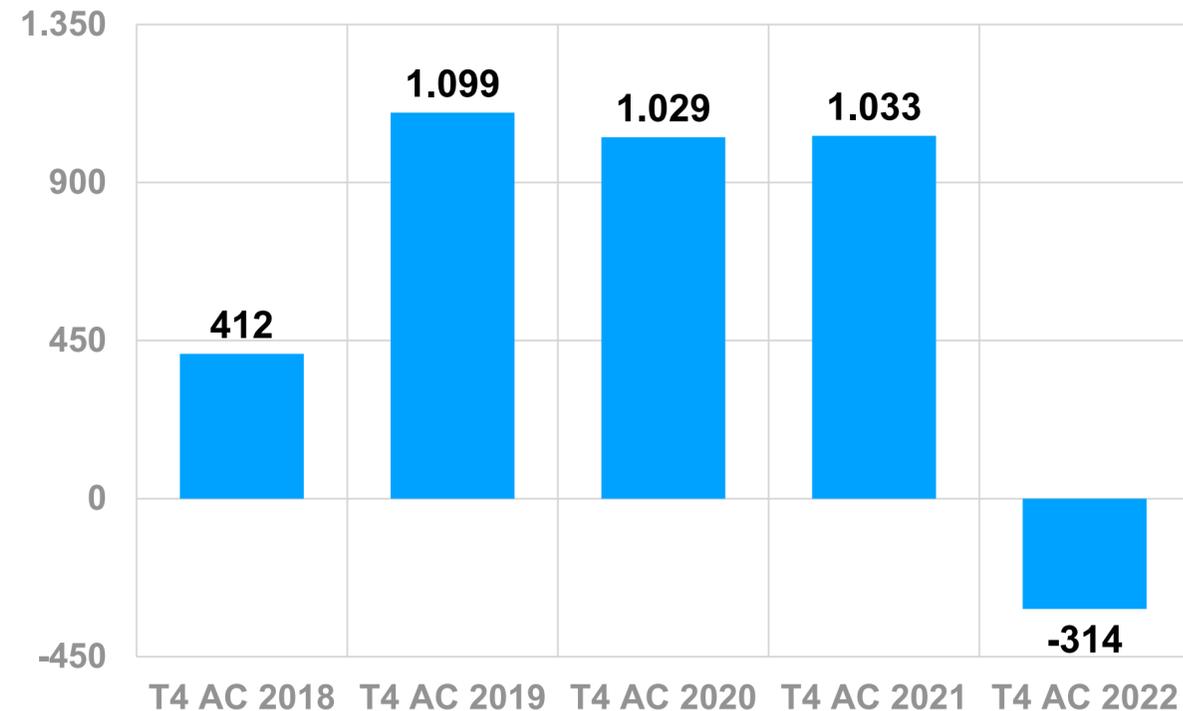
Lleida.net ha invertido este ejercicio 2022 en la optimización de los procesos y productos tras la incorporación de Indenova. Se ha realizado un esfuerzo en personal e innovación que no se ha reflejado por el momento en las ventas. Por lo tanto, podemos concluir que el año 2022 ha sido el año de integración para coger impulso para los próximos crecimientos.

El último trimestre, tiene un EBITDA inferior, derivado de las menores ventas que se han producido en el trimestre, derivada del periodo de menor demanda que estamos viviendo.

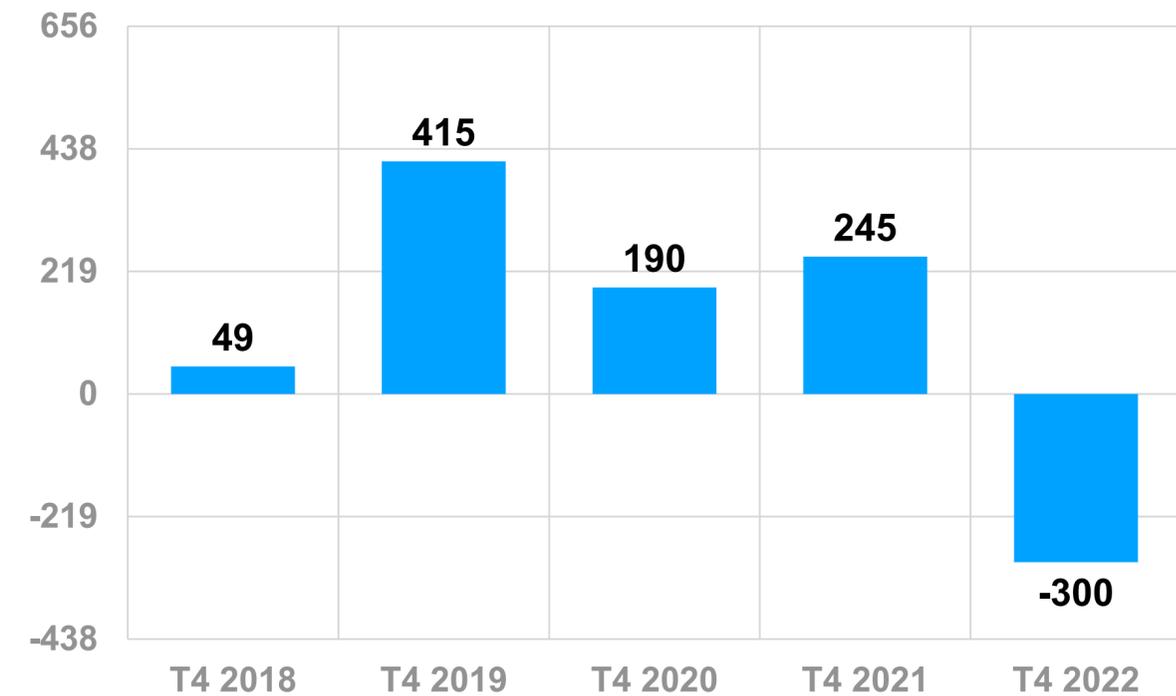
Indenova ha aportado un EBITDA negativo de 50 mil euros, que en el 2023 volverá a la senda positiva gracias a la transformación del modelo comercial que hemos trabajado a lo largo del 2022.

EVOLUCIÓN DEL RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS (miles de euros)



RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS (miles de euros)



El resultado antes de impuestos se ha visto muy perjudicado por la evolución de las monedas, principalmente del dólar y del Peso colombiano del último trimestre, y nos ha provocado un gasto de 198 mil euros en el trimestre.

El incremento de los gastos financieros, derivados de los préstamos de antiguos socios de Indenova con tipos de Interés superiores al coste financiero del grupo, y los nuevos intereses de los préstamos bancarios firmados para la adquisición han provocado un aumento del coste financiero de 83 mil euros respecto a 2022. (+99%)

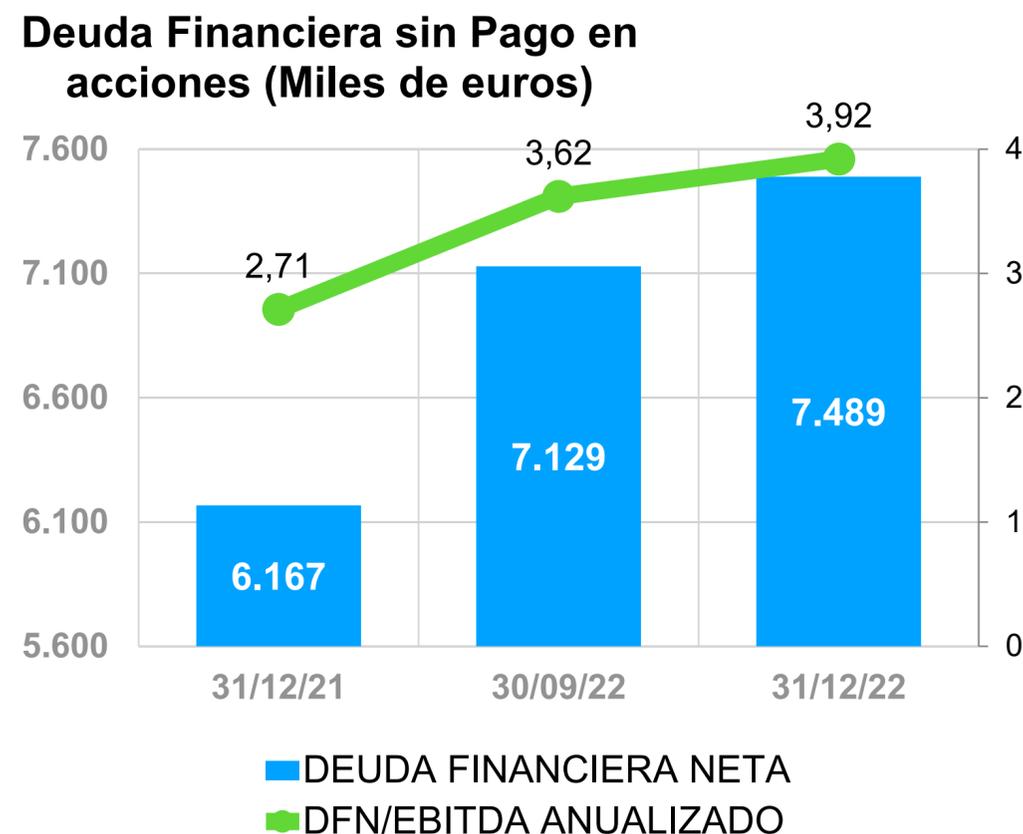
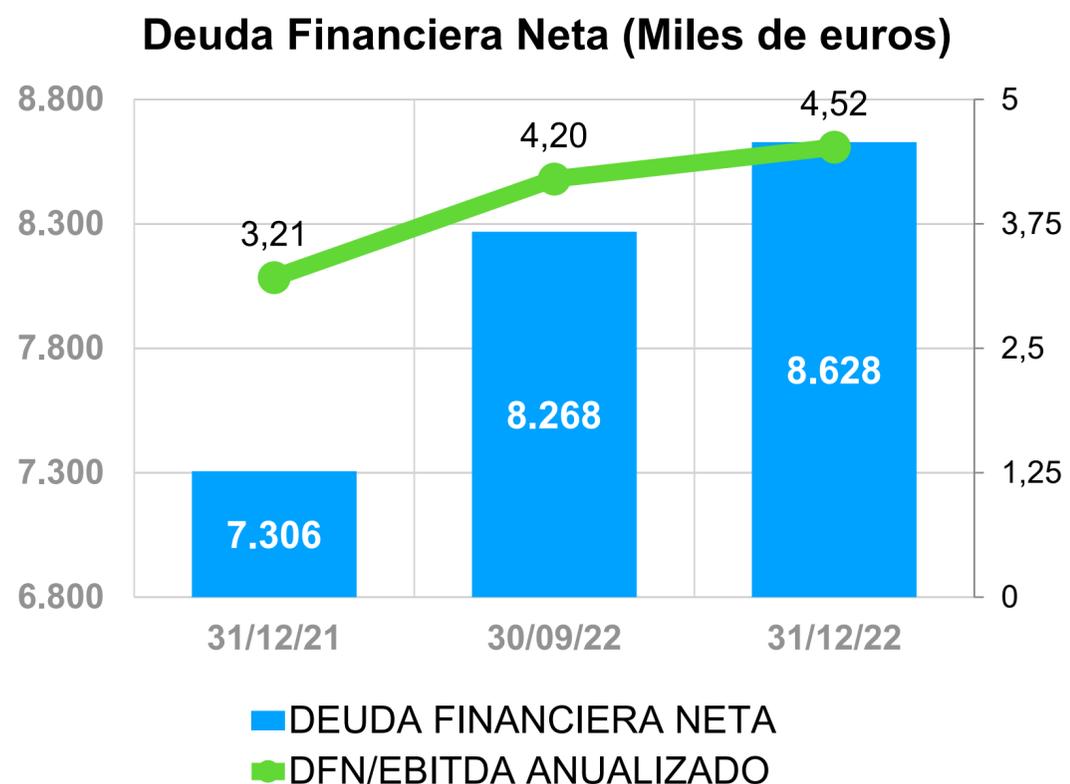
El resultado antes de impuestos también se ve afectado por el coste de la amortización derivado de la dotación del fondo de comercio, que supone 469 mil euros anuales adicionales.

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA NETA

Diferencia 31/12/2021 - 30/09/2022

Miles de euros	31/12/21	30/9/22	31/12/22	Miles de euros	Porcentaje
Deuda a corto Plazo	4.565	5.202	4.287	(915)	(21%)
Deuda a Largo Plazo	8.610	7.810	6.813	(997)	(15%)
Deuda Financiera Total	13.175	13.012	11.100	(1.912)	(17%)
Inversiones Financieras a corto plazo	812	812	812	0	0%
Efectivo y otros activos líquidos	5.057	3.932	1.660	(2.272)	(137%)
Disponible	5.869	4.744	2.472	(2.272)	(92%)
DFN	7.306	8.268	8.628	360	4%

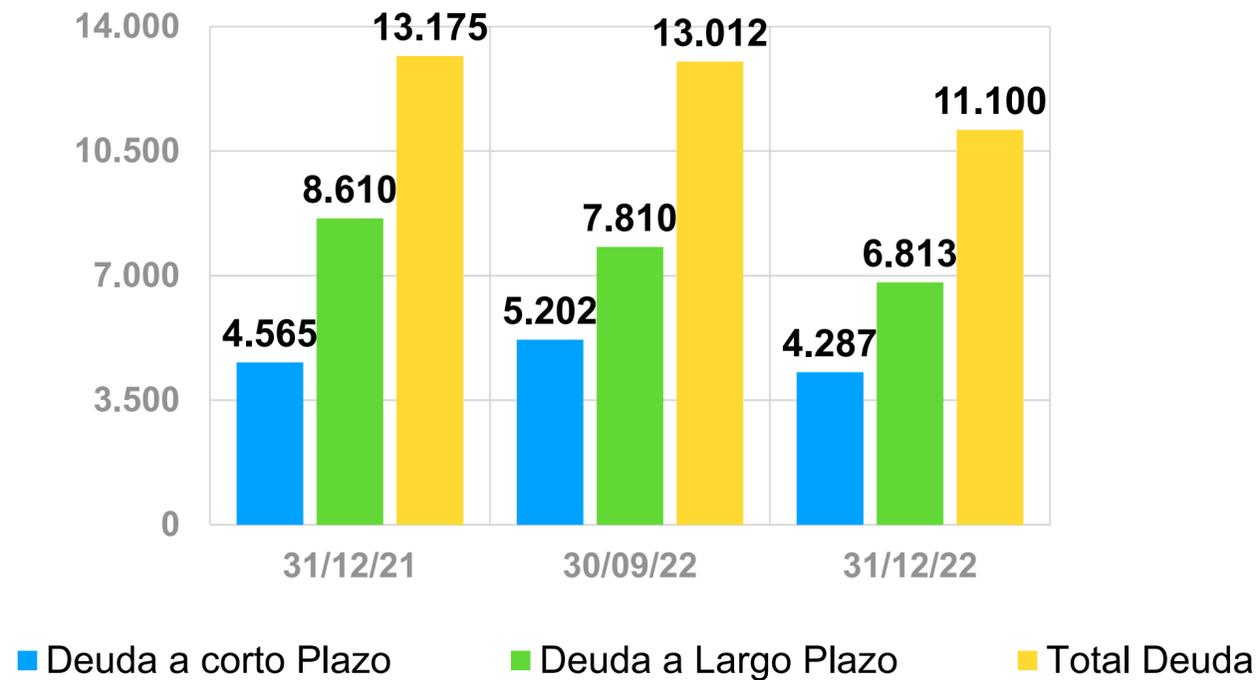
Actualmente la deuda, incluyendo todos los desembolsos pendientes de Indenova, incluso los que se pagan en acciones, asciende a 8,6 millones de euros, 4,52 veces el EBITDA .



Sin embargo, dentro de la deuda está parte del pago se hace en acciones por un importe de 1.139 mil euros, que el Grupo considera ya tiene dentro de su autocartera acciones suficientes para afrontar el pago. Por lo tanto, la deuda Financiera neta eliminando ese pago ascendería 7.489mil euros, es decir 3,92 veces el EBITDA anualizado frente al 3,62 veces EBITDA que teníamos en el tercer trimestre.

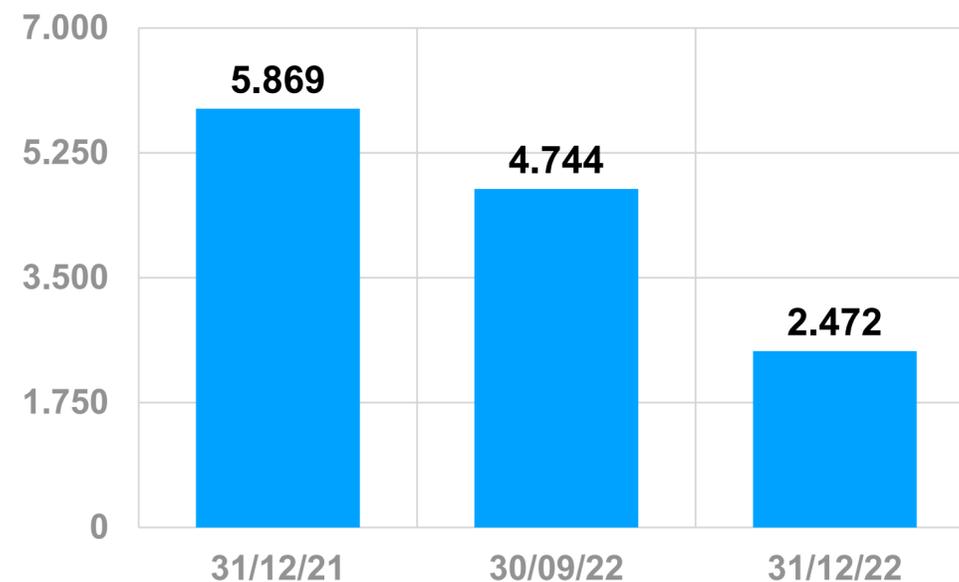
EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA NETA

Evolución Deuda (Miles de euros)



Tenemos descenso de la deuda total de 1,9 millones de euros respecto al tercer trimestre, derivado del segundo pago realizado por la compra de Indenova, el pago de los préstamos de socios antiguos de Indenova así como la amortización periódica de los préstamos bancarios.

Disponible (Miles de euros)



El disponible ha disminuido en 2,2 millones de euros por hacer frente a las deudas pendientes tanto de préstamos como de compromisos por la compra de Indenova.



Lleida.net

The First Registering Operator

OTCQX: LLEIF · EPA: ALLLN · BME: LLN

ir@lleida.net

investors.lleida.net