

**COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE**

**NETEX KNOWLEDGE FACTORY. S.A.**

**29 de mayo de 2018**

En virtud de 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 del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (“**MAB**”), se pone a disposición del mercado la siguiente información relativa a NETEX KNOWLEDGE FACTORY, S.A. (en adelante, “**NETEX**”):

El pasado día 25 de mayo de 2018 se ha celebrado una conferencia para inversores para explicar sus Cuentas Anuales correspondientes al ejercicio 2017, que han sido publicadas el día 30 de abril de 2018. Igualmente se repasó la evolución de la Compañía durante el ejercicio 2018.

En la conferencia participaron D. José Carlos López Ezquerro y D. Alejandro Faginas Souto, Consejero Delegado y Director Financiero respectivamente de NETEX.

Se adjunta la presentación realizada.

En A Coruña, a 29 de mayo de 2018.



D. José Carlos López Ezquerro

Consejero Delegado NETEX KNOWLEDGE FACTORY, S.A.

# INFORMACIÓN GENERAL A INVERSORES

Primer trimestre 2018

Resultados 2017

2017

## PyG Normalizado

cifras en euros

<b>PYG GRUPO NETEX CONSOLIDADO</b>	<b>2016</b>	<b>2017 Comparable</b>	<b>% Var.</b>
Importe neto de la cifra de negocios	5.405.464	5.656.432	4,6%
<i>Subvenciones de explotación</i>	180.424	579.322	221,1%
<i>Otros ingresos de gestión corriente</i>	29.250	27.496	-6,0%
<i>Variación proyectos en curso/exist.</i>	188.998	-72.405	-138,3%
<b>Total ingresos</b>	<b>5.804.136</b>	<b>6.190.845</b>	<b>6,7%</b>
<b>Trabajos realizados para el activo</b>	<b>1.675.253</b>	<b>1.799.210</b>	<b>7,4%</b>
<i>Aprovisionamientos</i>	-1.354.940	-1.529.830	12,9%
<i>Coste personal producción</i>	-2.140.394	-2.613.883	22,1%
<b>Total gastos explotación</b>	<b>-3.495.334</b>	<b>-4.143.713</b>	<b>18,5%</b>
<b>Margen Bruto</b>	<b>3.984.055</b>	<b>3.846.343</b>	<b>-3,4%</b>
<i>% s/ cifra de negocios</i>	73,7%	68,0%	
<i>Otros gastos de gestión corriente</i>	-827.998	-836.078	1,0%
<i>Coste personal indirecto</i>	-1.286.654	-1.335.452	3,8%
<b>Total gastos de gestión corriente</b>	<b>-2.114.653</b>	<b>-2.171.529</b>	<b>2,7%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>1.869.402</b>	<b>1.674.813</b>	<b>-10,3%</b>
<i>% s/ cifra de negocios</i>	34,6%	29,6%	
Amortizaciones	-1.536.170	-1.775.014	15,5%
<b>EBIT</b>	<b>333.232</b>	<b>-100.201</b>	<b>-129,5%</b>
<i>% s/ cifra de negocios</i>	6,2%	-1,8%	
Rtdo. Financiero	-262.714	-230.792	-12,2%
Rdto. Extraordinario	3.897	4.342	11,4%
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>74.415</b>	<b>-326.651</b>	<b>-536,6%</b>
<i>% s/ cifra de negocios</i>	1,4%	-5,8%	

2017

## Deuda Financiera Neta

<b>Deuda y Tesorería (euros)</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>% Var.</b>
Deudas a C/P	3.194.762	1.468.714	-54,0%
Inversiones financieras C/P	62.698	104.204	66,2%
Efectivo y activos líquidos equival.	340.156	2.828.738	731,6%
<b>Posición Financiera Neta*</b>	<b>2.791.908</b>	<b>-1.464.228</b>	<b>-152,4%</b>
*(sin deuda a largo plazo)			
Deudas a L/P	2.128.332	3.830.315	80,0%
Deudas Empresas Grupo	375.000	0	-100,0%
<b>Deuda Financiera Neta</b>	<b>5.295.240</b>	<b>2.366.087</b>	<b>-55,3%</b>

Cifras venta Q1 2018

Análisis Cifras  
Primer Trimestre  
2018

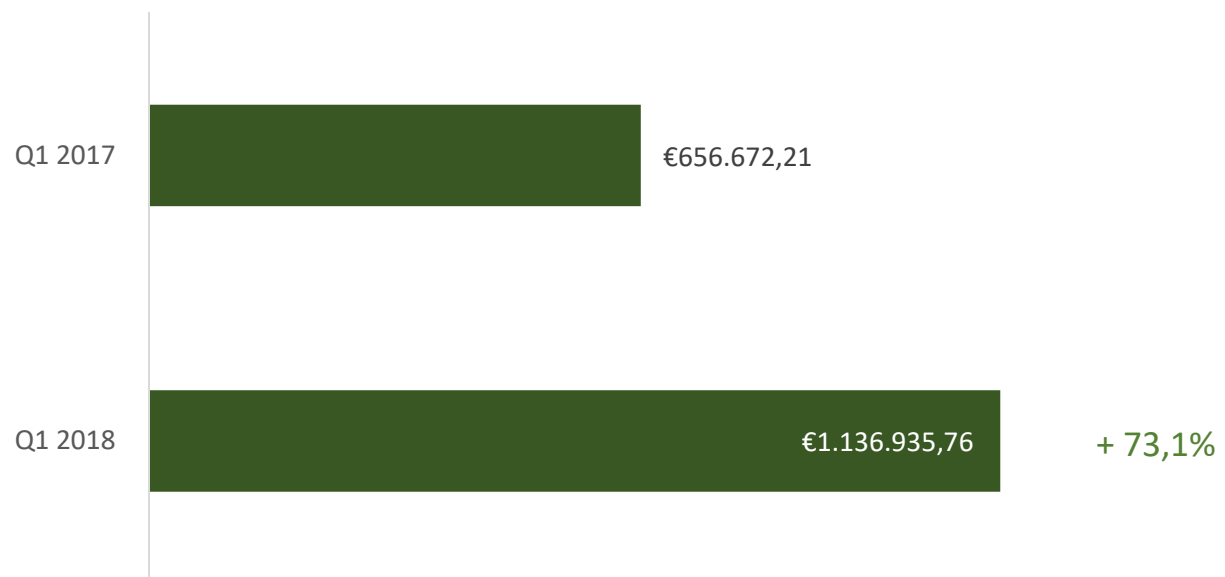
Tras la salida al MAB el 31 de octubre del 2017 se inició el desarrollo de la estrategia de expansión de la compañía.

Para poder alcanzar los objetivos del 2018, iniciamos en septiembre la ejecución de algunos de los retos clave para el desarrollo de negocio: Refuerzo de la oficina comercial y desarrollo de canal.

Estas decisiones han tenido un reflejo rápido en nuestras cifras suponiendo en el primer Q de este año un incremento de más del 70% sobre el mismo periodo del año pasado.

Q1 2018 vs 2017

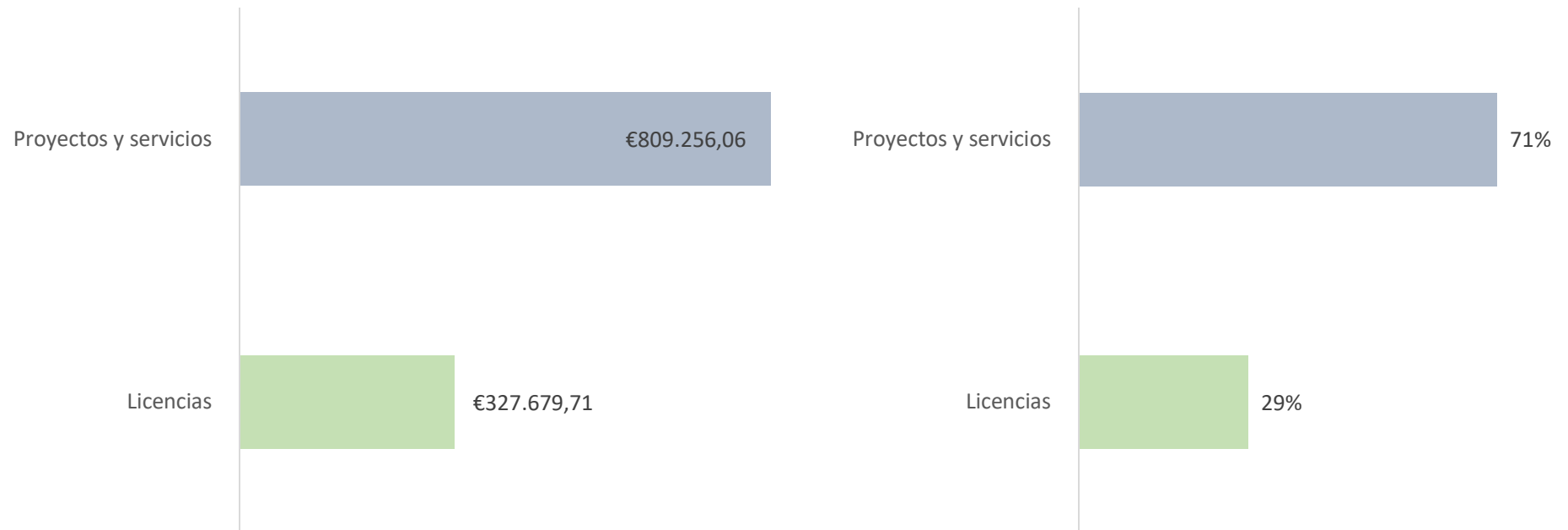
## Facturación





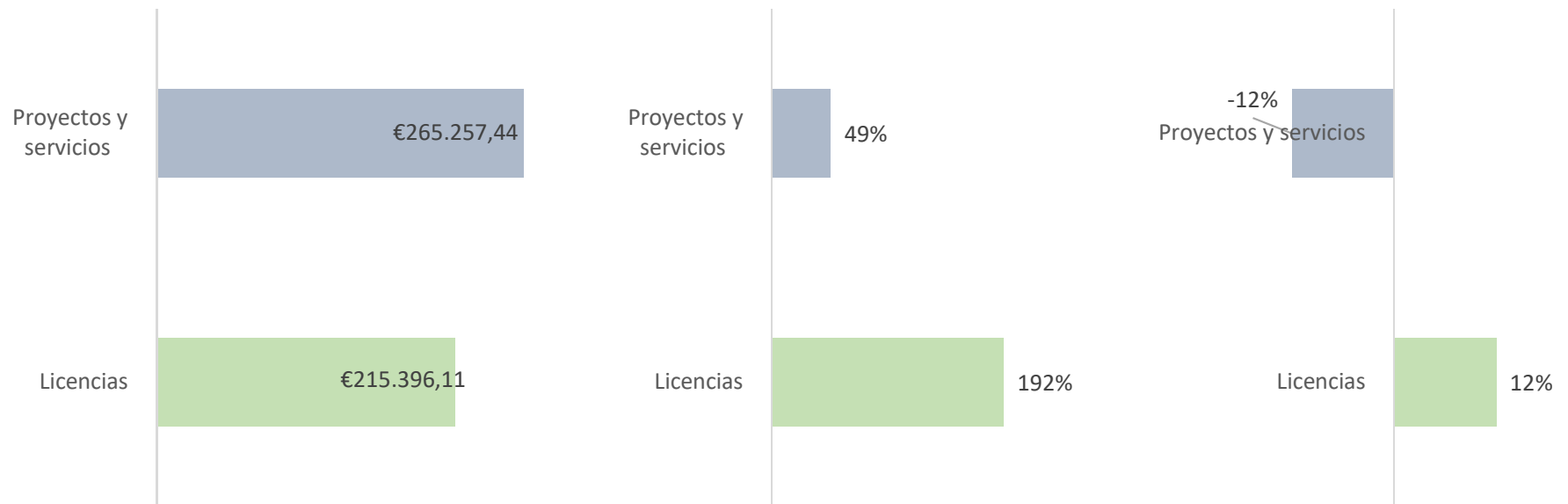
Q1 2018

## Facturación por tipología



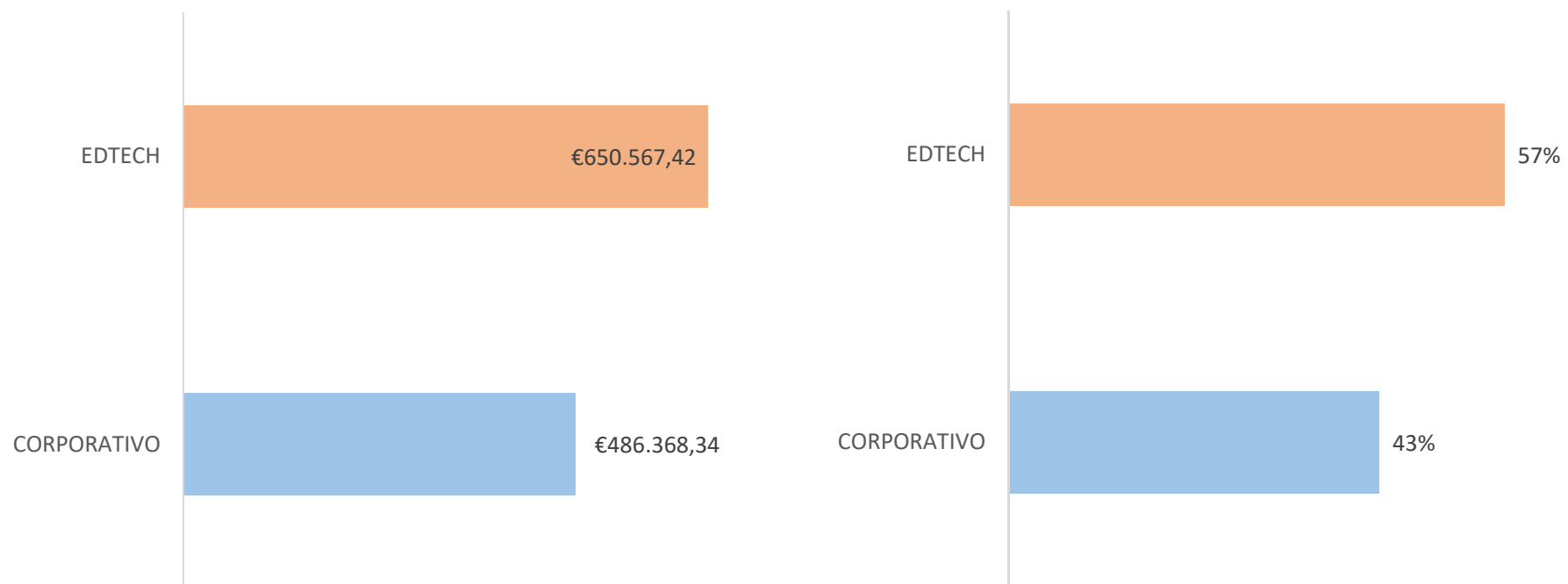
Q1 2018 vs 2017

## Facturación por tipología



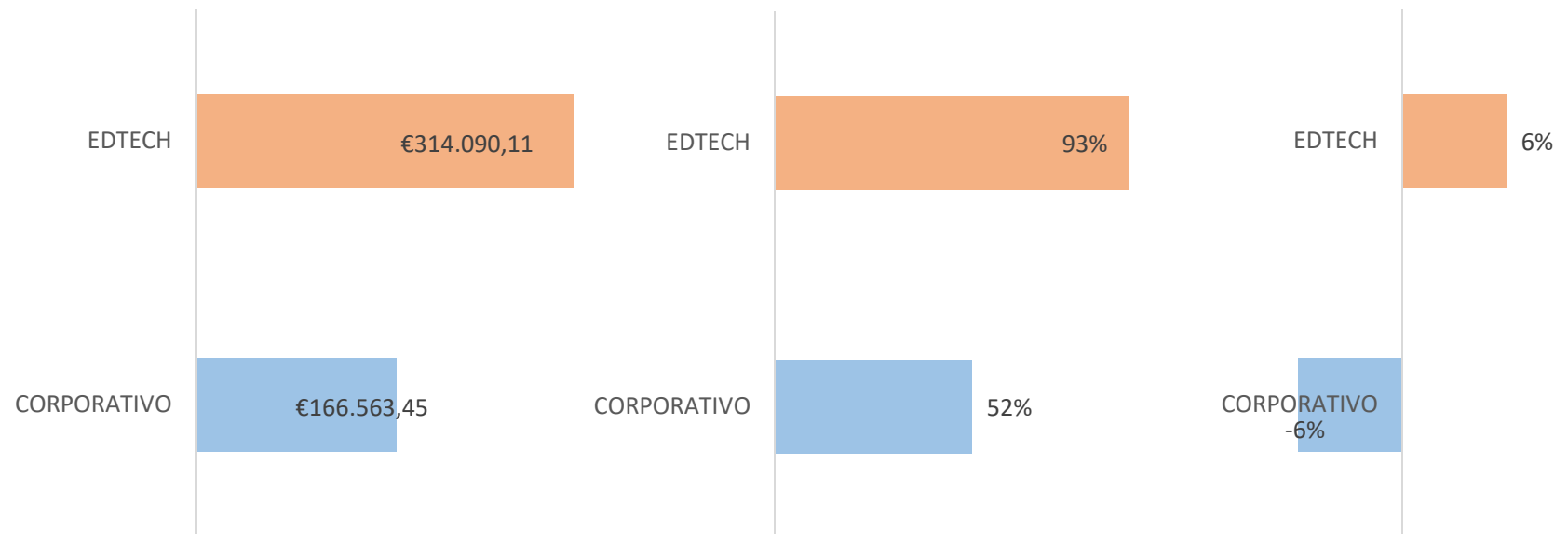
Q1 2018

## Facturación por vertical



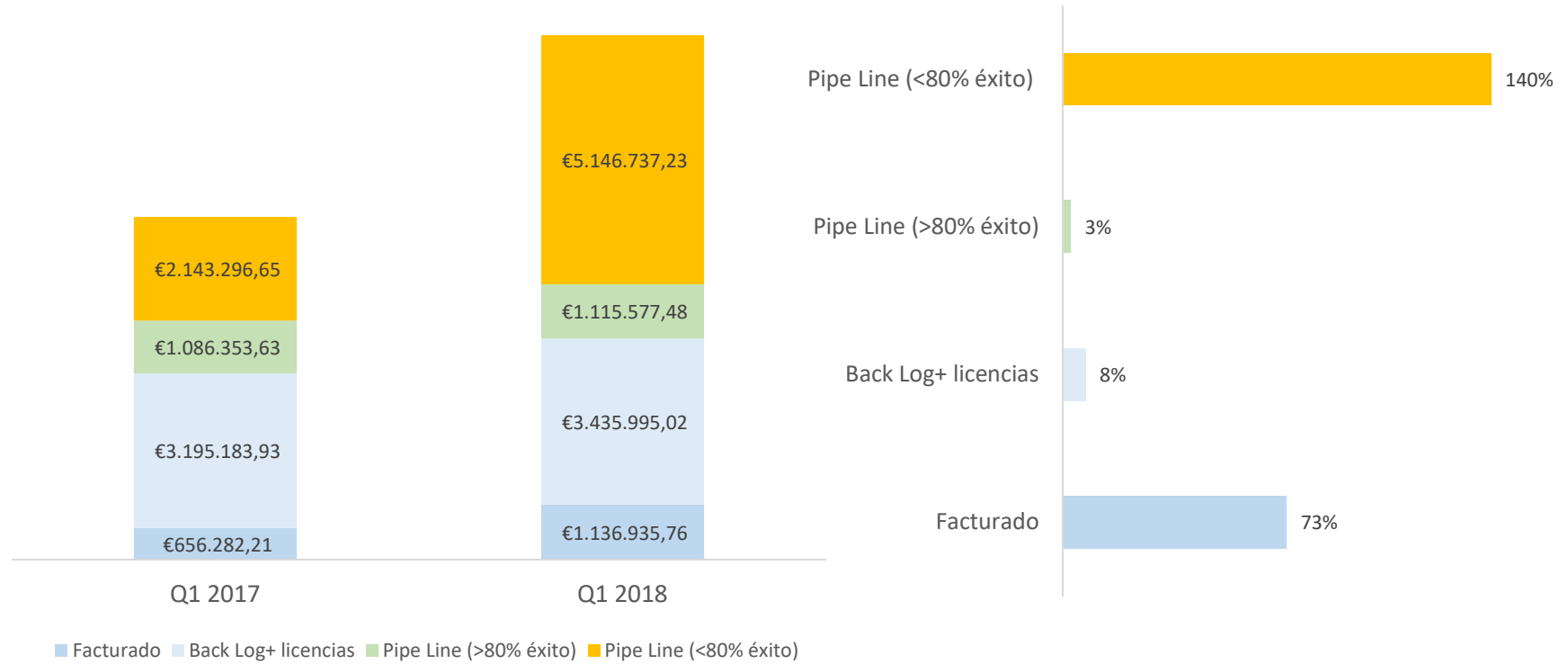
Q1 2018 vs 2017

## Facturación por vertical



Q1 2018 vs 2017

## Actividad comercial



# Objetivos Q1 2018

## Plan de Acción 2018

El plan estratégico de la compañía determina para el 2018 más de 20 objetivos. En este primer trimestre hemos realizado un mayor esfuerzo sobre los siguientes objetivos

01	Negocio: Expansión Partners
02	Negocio: Refuerzo oficinas comerciales existentes
03	Negocio: Dir. Marketing y Negocio Global
04	Negocio: Implantación CRM
05	Negocio: Adaptación estrategia marketing y ventas
06	Soluciones: Adaptación soluciones para 2019
07	Organización: Diseño y aplicación nuevo organigrama
08	Dirección: Relación con inversores
09	Estrategia: Adquisiciones

01

50%  
24 meses

## Negocio: Expansión Partners

### Objetivo

Incremento de canal de distribución de 12 a 25 en próximos dos años.

Mayor esfuerzo en Europa y LATAM. A partir del segundo semestre iniciaremos estrategia en USA.

### Resultados

Cierre acuerdos con 5 nuevos partners.

#### Países:

Eslovaquia, Sudáfrica, Brasil, Francia, Rumanía, Perú, México, España

### Próximos pasos

Búsqueda nuevos partners en Europa e inicio estrategia para USA.

Revisión procesos política de partners y plan de marketing



DÓNDE ESTAMOS



Coruña, Madrid, Londres, México, India.

UK, Ireland, Germany, US, Benelux, Italy, Mexico.

02

95%  
6 meses

## Negocio: Refuerzo oficinas comerciales existentes

### Objetivo

Incremento de la fuerza de ventas en oficinas comerciales de España, Reino Unido y México.

Contratación de perfiles de mucha experiencia en el mercado.

### Resultados

Contratación 7 Responsables de Cuentas

España (3) UK (2) México (2)

### Próximos pasos

Contratación Director Desarrollo de Negocio UK para sector corporativo

03

95%  
6 meses

## Negocio: Contratación Director Marketing y Ventas

### Objetivo

Incorporar un director de marketing operativo y ventas que dependa directamente del CEO.

Sus funciones fundamentales serán la de gestionar y apoyar el cumplimiento de los objetivos de negocio de la empresa en los distintos países. Tendrá que ser una persona con experiencia en el sector elearning o de recursos humanos

### Resultados

Seleccionado por empresa headhunting. Se incorpora a finales de Mayo.

### Próximos pasos

Cerrar contrato, formación y presentación a oficinas.

04

60%  
6 meses

## Negocio: Implantación nuevo CRM

### Objetivo

Seleccionar e incorporar una herramienta de gestión comercial y marketing que permita abordar la estrategia diseñada para los próximos cuatro años.

### Resultados

Durante el primer trimestre se ha hecho un análisis de nuestras necesidades de acuerdo a la estrategia marcada y preseleccionamos dos soluciones reconocidas en el mercado aunque diferentes en cuanto enfoque. Ya se ha tomado la decisión y se ha comenzado a implantar.

### Próximos pasos

- Implantación oficinas (CRM)
- Integración con sistemas internos
- Definición e implantación procesos
- Desarrollo estrategia marketing



**Andrew**  
 Inbound Marketing  
 Gentleman

**ABOUT ANDREW**

Email	
Create Date	12/15/2014 10:51 PM EST
HubSpot Owner	Andrew
Pro Authorized	Yes
First Name	Andrew
Last Name	
Last Contacted	04/06/2016 10:51 AM EDT
Monthly Activities (L30)	902
Insights Viewed (L30)	23
Accelerator Active	No
CRM Hub ID	250707
Recent Used CRM Date	05/18/2016
Phone Number	203-241-6891
Admin Email	
Team admin?	No

**COMPANY**

Account Name	
Company Domain	
HubSpot Owner	Michael Pici (mpici@hubspot...)
Hub ID	53
Company Last Used CRM Date	05/18/2016
CRM User Logins L7	250
Uses CRM	Yes
Description	.....s a company that develops and sells a software
LinkedIn	http://www.linkedin.com/compa

- New note
- Email
- Call
- + Log activity
- Create task
- Schedule

Start typing to leave a note...

B I U 11 Helvetica Neue A

Filter timeline (8/29)

- Mark sent Re: Today's Call to Andrew** Today at 7:36 AM EDT
 

Hey Andy,

Hope your week is going well. I wanted to check in before the call we have scheduled for later today with your CEO. If there is anything in particular you think she will want to see, please let me know. One other note - I followed up on some of your technical questions. We can cover those briefly at the end of the discussion.

Cheers,  
Mark
- Andy opened email Re: Pricing Questions** Today at 7:36 AM EDT
 

[Show interactions](#)
- Andrew triggered event Watched Full Demo Video** Today at 7:35 AM EDT
- Andrew was enrolled in workflow Prospect Nurturing** Today at 7:21 AM EDT
- Andrew was added to Hot Prospects** Yesterday at 9:53 PM EDT

05

50%

## Marketing y Ventas: Adaptación de la estrategia

### Objetivo

La estrategia de intensificar nuestra presencia en mercados internacionales requiere la adaptación de la generación y gestión de los “leads”. Debemos de adaptar la estrategia y crear procesos y equipos especializados.

### Resultados

Con la implantación de soluciones de gestión más adecuadas, hemos iniciado la implantación de una nueva estrategia de marketing necesaria para la consecución de objetivos. En colaboración con consultores y expertos se están definiendo los contenidos y etapas para la captación y gestión de las oportunidades.

En Septiembre estará operativa la **Oficina de Venta Digital** para apoyar la venta internacional de las soluciones.

06

50%

## Soluciones: Mejoras importantes en soluciones

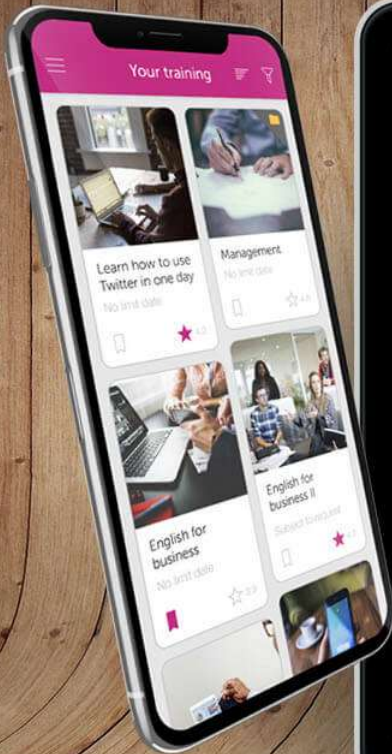
### Objetivo

Mejoras importantes en los productos y servicios con los que abordaremos con más fuerza la estrategia de internacionalización de la compañía.

### Resultados

Se ha trabajado desde el último trimestre de año en nuevas funcionalidades. A finales del 2018 se presentará en Londres y Madrid la versión 2019. Estas nuevas versiones nos permitirá una posición diferenciada en los mercados más competitivos.

Con esta nueva versión iniciaremos la estrategia de entrada en USA a través de oficina comercial directa.





07

100%  
3 meses

## Organización: Aplicación nuevo organigrama

### Objetivo

Adaptar la organización de la empresa para poder afrontar los retos marcados para los próximos años. Aunque el organigrama estará condicionado por la evolución de la empresa, tenemos que hacer cambios importantes en la estructura actual. Reordenación de perfiles atendiendo a sus capacidades reales y nuevos objetivos

### Resultados

Presentado y aplicado.

Hemos aplicado una primera fase y ahora tenemos que ir haciendo reajustes a medida que pase el año

Procederemos a la mejor definición de puestos y competencias



Resultados

Presentado y aplicado.

Hemos aplicado una primera fase y ahora tenemos que ir haciendo reajustes a medida que pase el año

08

75%  
6 meses

## Organización: Relación con inversores

### Objetivo

Incorporar procesos y estrategias para la mejora de la comunicación con inversores.

- Presencia eventos
- Newsletter
- Hechos relevantes
- Contratación agencia comunicación

### Resultados

Eventos: En este primer trimestre hemos participado en diferentes eventos organizados por el MAB en Madrid y Frankfurt. Hemos confirmado asistencia al evento anual del MAB (encuentro de inversores) que se celebra en Mayo y tenemos acudiremos a Paris a finales de junio.

Newsletter: lanzado primer número que tendrá un carácter trimestral (mínimo) <https://goo.gl/cxDXkx>

Hechos relevantes: Publicados 2 hechos relevantes no obligatorios

## INVERSORES Y ACCIONISTAS

*Desde el 31 de octubre de 2017 Netex cotiza en Bolsa.*

LEER NOTICIA

*Un gran reto*

### CONSEGUIDO

Desde hace años desarrollamos una clara estrategia por el reconocimiento internacional de nuestras soluciones. Hoy estamos presentes en más de 40 países, directamente o a través de nuestro canal de distribuidores. Millones de usuarios utilizan nuestros productos o contratan nuestros servicios en Europa, EEUU, Asia y Latinoamérica. Consultoras independientes nos han referenciado como una de las empresas más importantes por la innovación de nuestras propuestas y hemos sido premiados en reconocidos eventos europeos.

Ahora, con este nuevo respaldo de nuestros inversores, demostraremos que la tecnología creada desde España puede competir en los mercados más exigentes.

*Carlos Ezquerro* 



#### PRIMERA EMPRESA ESPAÑOLA

Somos la primera empresa española del sector e-learning que cotiza en Bolsa.

[#learningToFly](#)

09

-

## Adquisiciones

### Objetivo

La compañía tiene diferenciado un plan de crecimiento ORGANICO e INNORGÁNICO.

La estrategia de adquisiciones se establece de acuerdo a los planes de expansión de la empresa.

### Resultados

Se han iniciado conversaciones con 2 compañías. INFORMACIÓN CONFIDENCIAL

Se mantendrá una lista de 10 compañías internacionales y en este momento sigue abierto el trabajo de selección de potenciales empresas a adquirir o participar.

netex  
innovative learning technologies