



**COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE
NETEX KNOWLEDGE FACTORY. S.A.
29 de mayo de 2019**

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 6/2018 del Mercado Alternativo Bursátil (“MAB”), **se pone a disposición del mercado la siguiente información relativa a NETEX KNOWLEDGE FACTORY, S.A. (en adelante, “NETEX”):**

Con motivo de la participación de la compañía en el Foro Medcap 2019 de empresas de mediana capitalización, organizado por Bolsas y Mercados Españoles, se adjunta la presentación corporativa que será utilizada en dicho foro el jueves 30 de mayo.

En A Coruña, a 29 de mayo de 2019

D. José Carlos López Ezquerro
Consejero Delegado NETEX KNOWLEDGE FACTORY, S.A.

Presentación inversores 2019

Resumen ejecutivo







MISIÓN

Ofrecer a la sociedad soluciones tecnológicas e innovadoras para adquirir y compartir el conocimiento.

VISIÓN

Convertir a Netex en un referente internacional, siendo reconocida como una empresa que ofrece al mercado productos innovadores y con una clara vocación de hacer que la experiencia de los usuarios sea atractiva y motivadora.

VALORES

Creatividad, innovación, espíritu de equipo y eficiencia.



Empresa de referencia en productos y servicios de e-Learning corporativo y educativo.

+140
Empleados

+20
Años de
experiencia

España
UK
México

Partners
soluciones
+30
Países

Premios a nivel
internacional

+150
Clientes

Tier I con
exposición
internacional

+95%
De recurrencia en
venta de
producto

+2 Mn
Usuarios

+€ 11
Mn de
Inversión
I+D

Nuestros Clientes

Cientes de referencia



Segmento corporativo

Representa un 43% del total de ventas en 2016



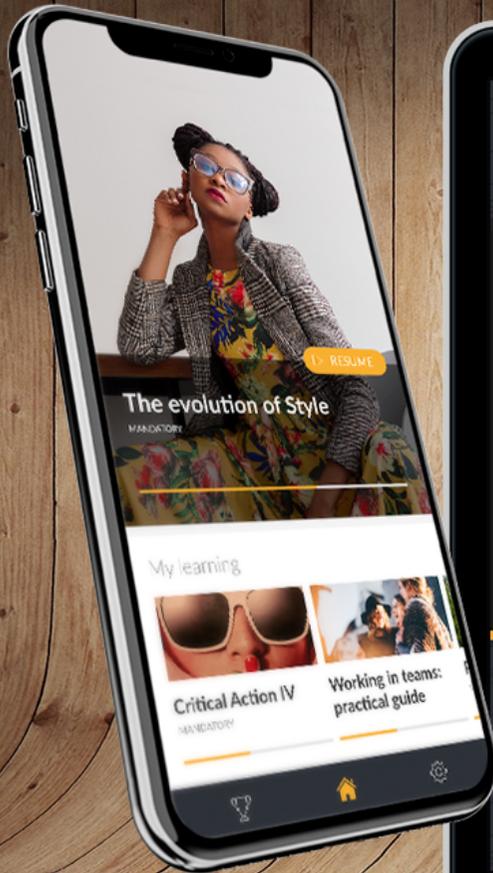
Segmento Educativo

Representa un 57% del total de ventas en 2016



+3.000 colegios en Latinoamérica a través de Santillana

Nuestras Soluciones

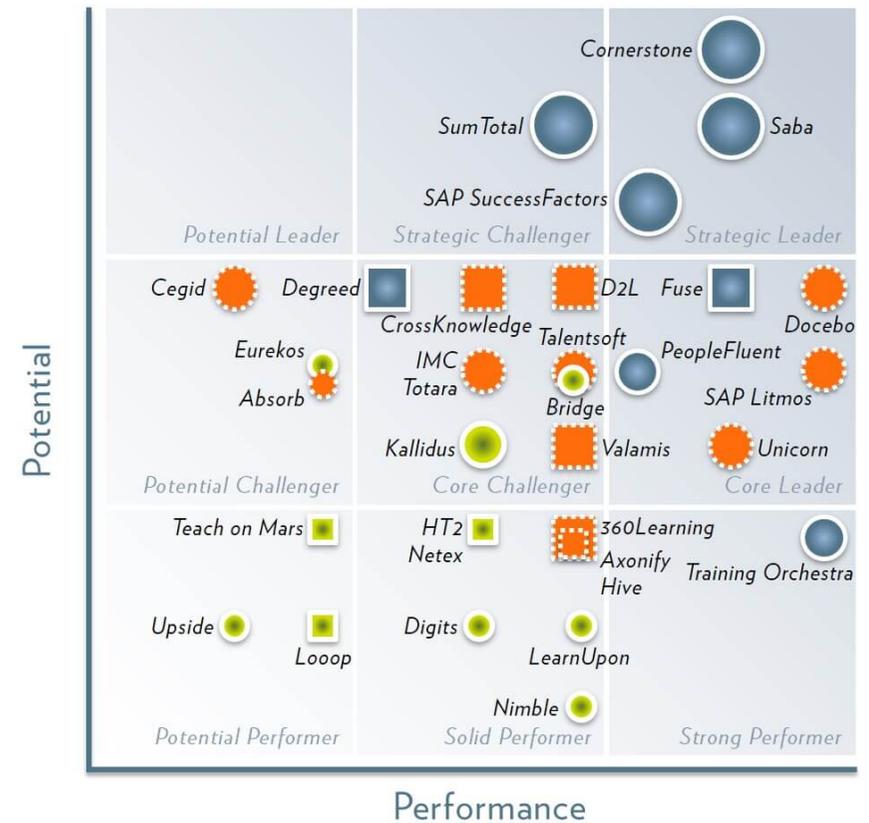


The laptop screen displays a course overview for "MAKE A WORTEAM VALUABLE". At the top, a horizontal carousel shows six course thumbnails: "THE ART OF SELLING" (7 days left), "MAKE A WORTEAM VALUABLE" (36 days left), "ADVISE THE CUSTOMER" (25 days left), "ONLINE SERVICE OF CUSTOMER" (43 days left), "CONTINUOUS LEARNING" (7 days left), and "WELL-BEING AT THE WORKPLACE" (11 days left). The main content area features the course title "MAKE A WORTEAM VALUABLE" and the dates "From AUGUST 1, 2018 to OCTOBER 8, 2018". A paragraph of text discusses creativity and its development. Below the text are four statistics: a trophy icon with "2°", a star icon with "700", a calendar icon with "25", and a progress bar with "71%". A large background image shows two basketball players. Below this is a "Recommended learning" section with a carousel of six course thumbnails: "DIFFICULT DISCUSSIONS" (25 days left), "ABSENTEEISM MATTERS" (131 days left), "TELEPHONE COMMUNICATION" (5 days left), "FINANCES AND BUDGETS" (145 days left), "PRESENTATION" (31 days left), and "EMOTIONAL INTELLIGENCE" (44 days left).

Netex, proveedor líder en Europa según Fosway

Destacar la fortaleza de la oferta de Netex en aprendizaje digital y de su plataforma [learningCloud](#). Su enfoque europeo y su compromiso con la innovación han fortalecido un crecimiento constante en los últimos años, lo que se demuestra por su trayectoria positiva y reconocimiento adicional este año.
 — **David Wilson**, CEO de Fosway Group.

Fosway 9-Grid™ - Learning Systems



Nuestro Plan



DESARROLLO DE NEGOCIO

- Incrementar fuerza comercial en oficinas. Londres, México, Madrid
- Apertura oficina en USA
- Refuerzo desarrollo canal de distribuidores
- Desarrollo equipo marketing y comunicación
- Incremento presencia en eventos internacionales
- Análisis operaciones corporativas



FINANCIACIÓN DESARROLLO SOLUCIONES

- Acelerar y consolidar desarrollo de producto.



Nuestra Historia

1997 2004 2006 2010 2011 2015 2017

Fundamos netex

cuando aún estaba *empezando internet*

1997 2004 2006 2010 2011 2015 2017

Vertical Corporativa

Trabajando para multinacionales

Facturación en Millones de euros

0,7

1997 2004 **2006** 2010 2011 2015 2017

AMPLIACIÓN capital

VIGO ACTIVO 25% por 0,5 M €

Facturación en Millones de euros

0,7 **1,2**

1997 2004 2006 **2010** 2011 2015 2017

Vertical Educativa

Acuerdo digitalización global Santillana

Facturación en Millones de euros

0,7 1,2 **3,2**

1997 2004 2006 2010 2011 2015 2017

AMPLIACIÓN capital

VIGO ACTIVO 10,1% por 0,5 M €

Facturación en Millones de euros

0,7 1,2 3,2 3,7

1997 2004 2006 2010 2011 2015 2017

AMPLIACIÓN capital

FINALES 2014 - XESGALICIA 6,8% por 0,4 M €

Facturación en Millones de euros

0,7 1,2 3,2 3,7 5,6

1997 2004 2006 2010 2011 2015 **2017**

salida al MAB

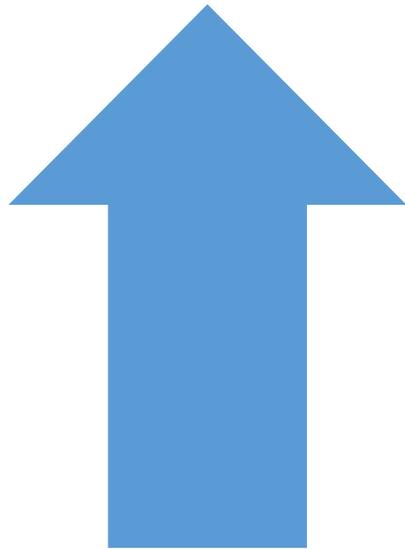
Capital obtenido 4.5 M €

Valoración 16 M €

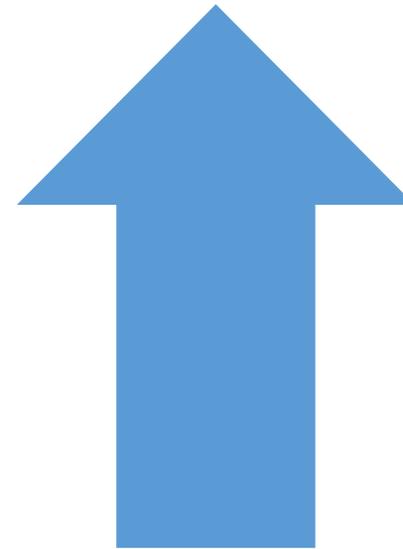
Facturación en Millones de euros

0,7 1,2 3,2 3,7 5,6 **5,1**

2018

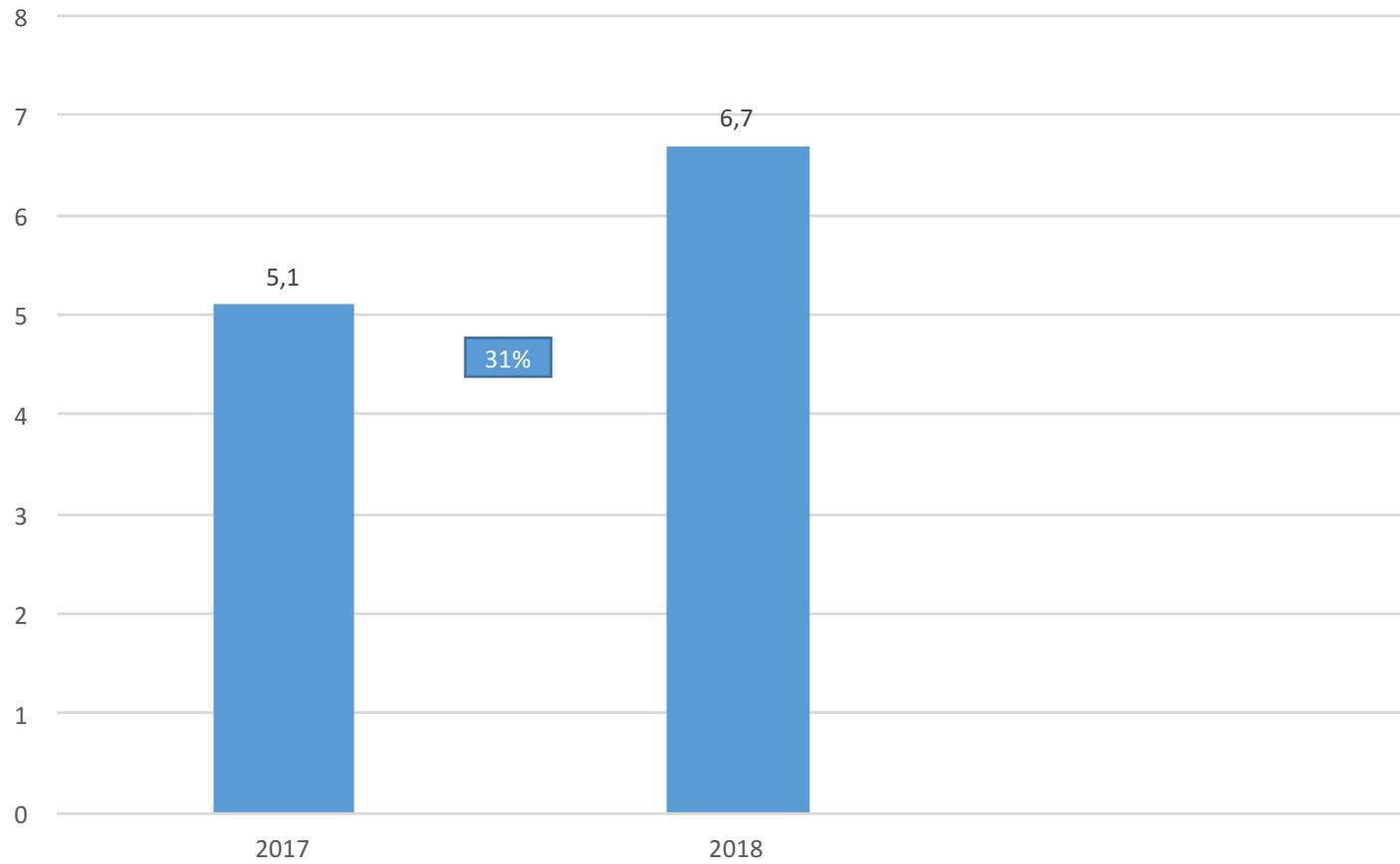


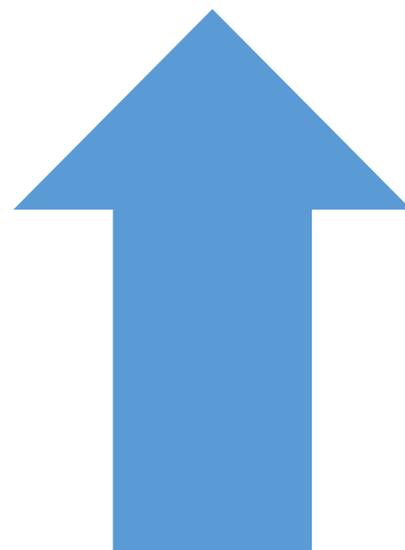
Negocio
31,4 %



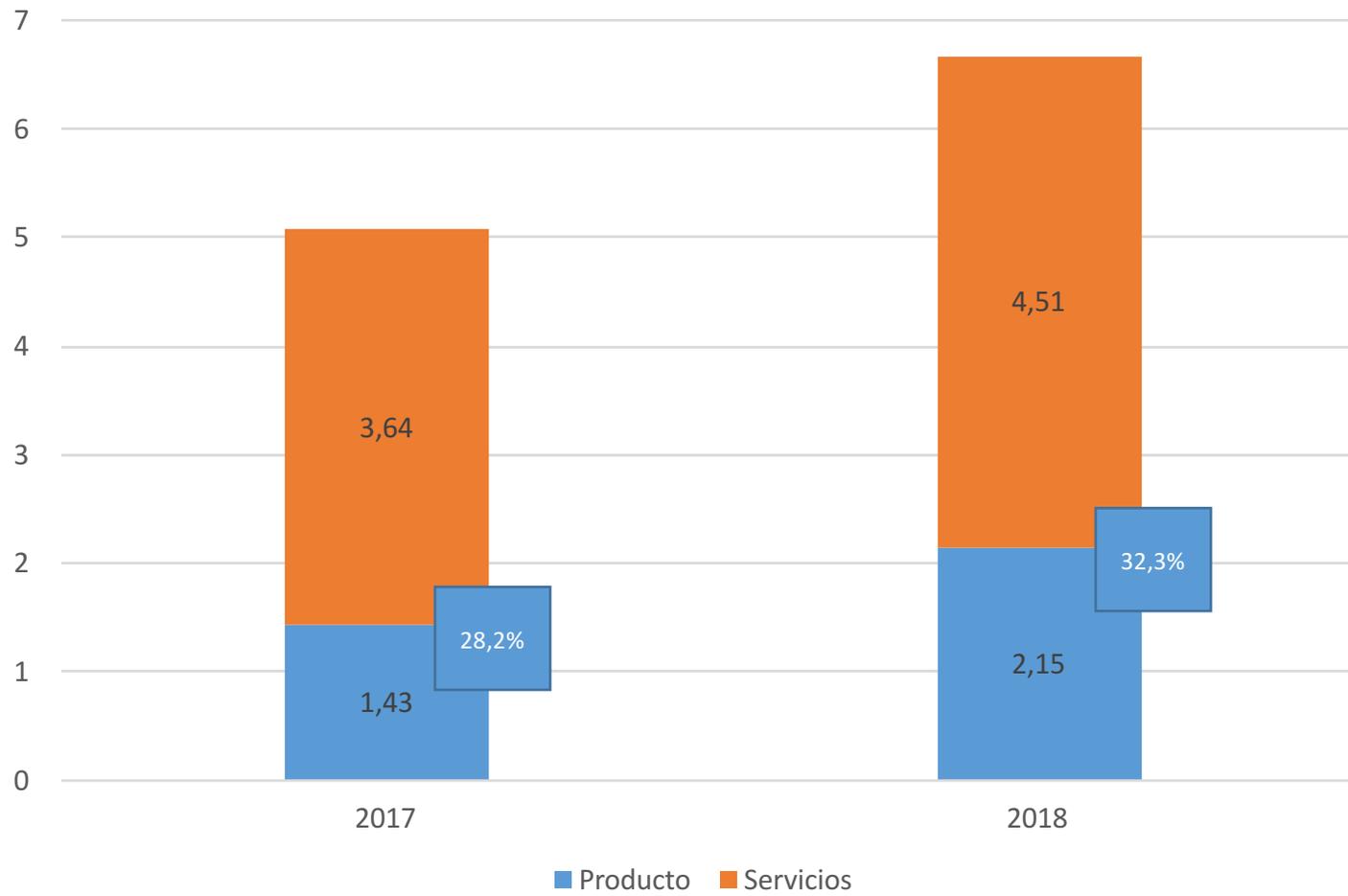
Backlog
55,2 %

2017-2018 Ventas

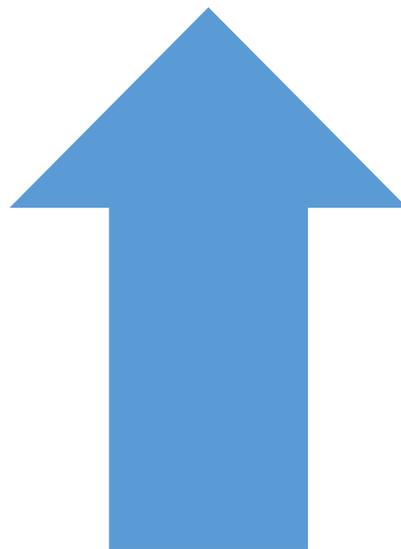




Licencias
50,4 %



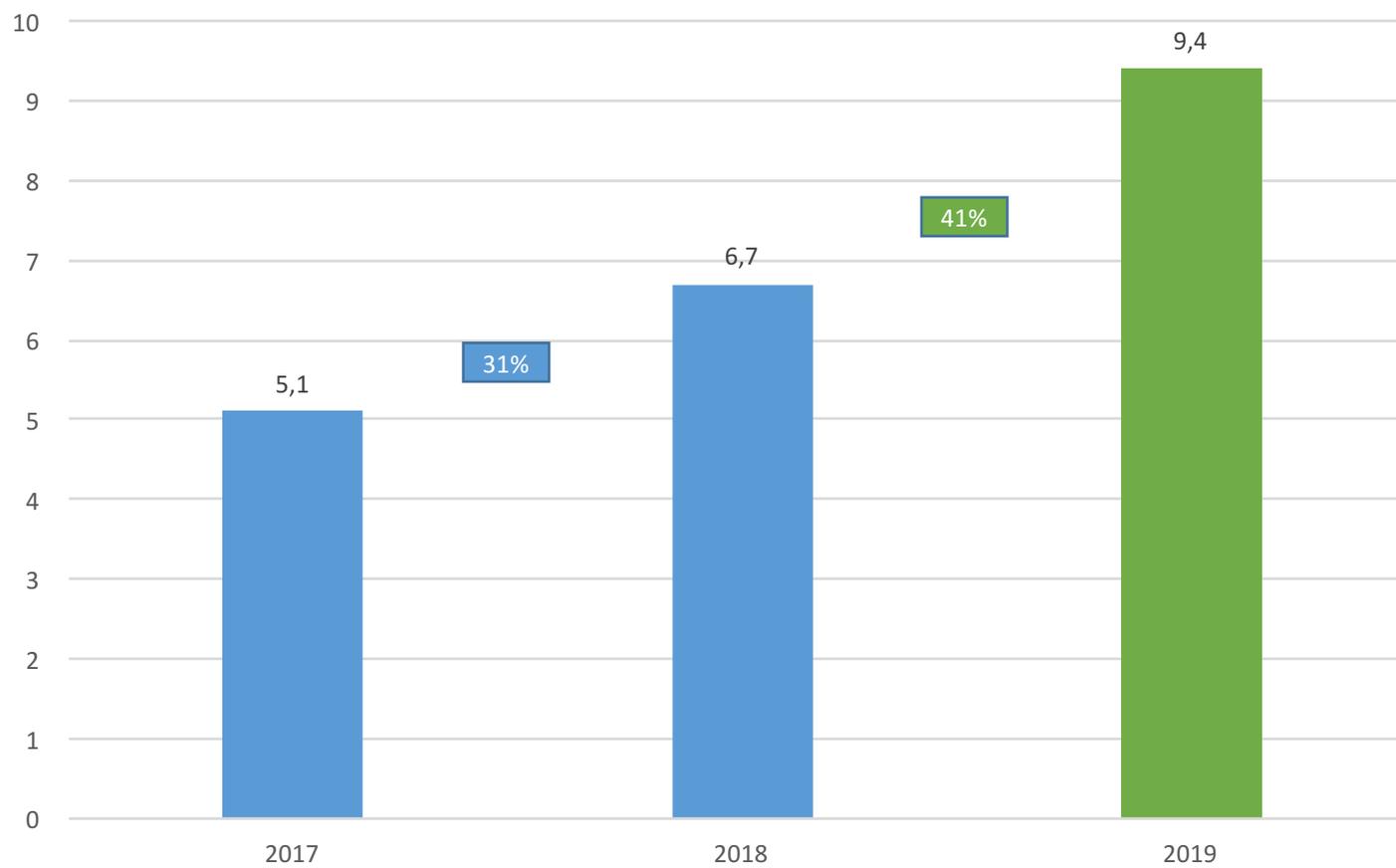
2019



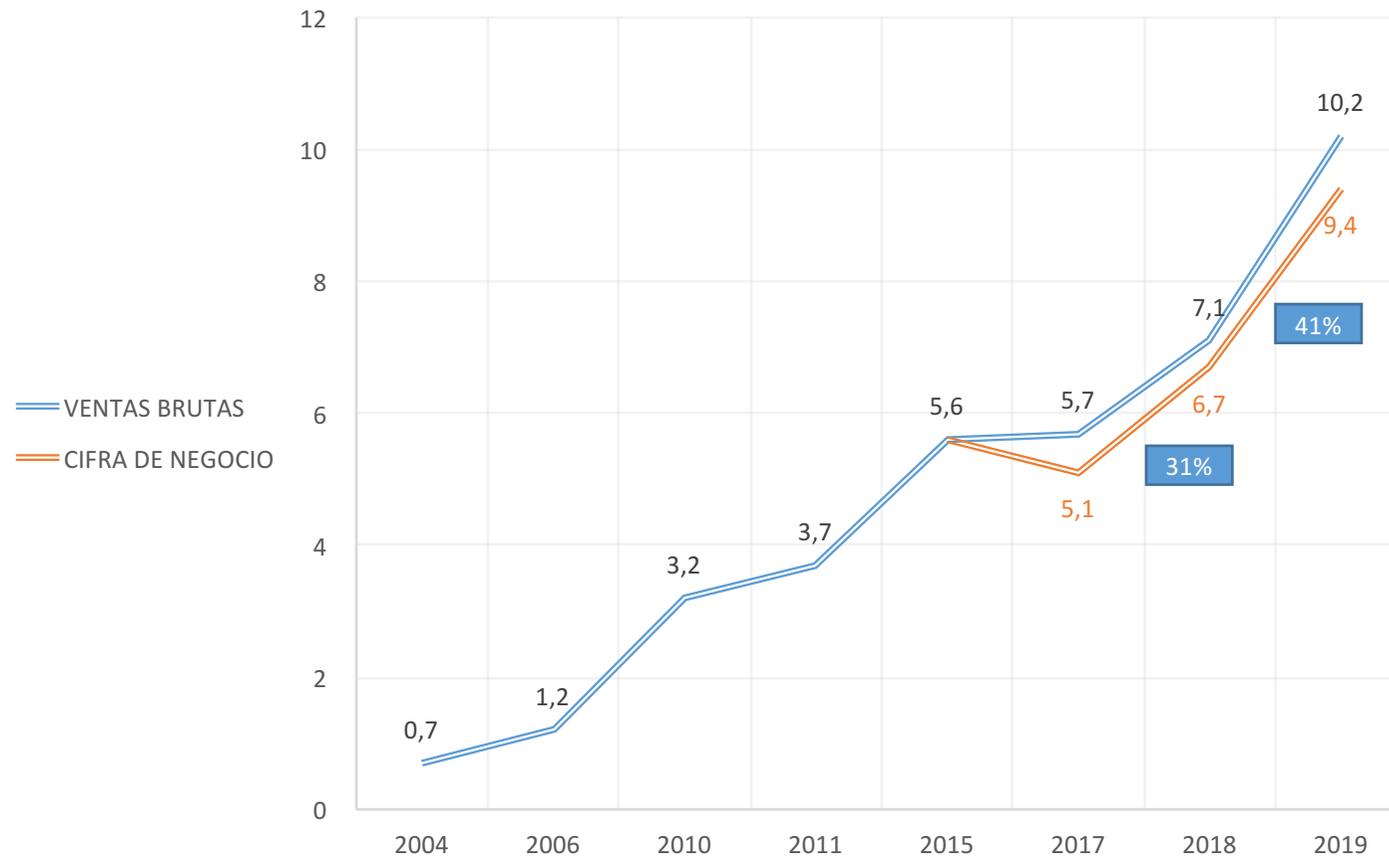
Negocio

41 %

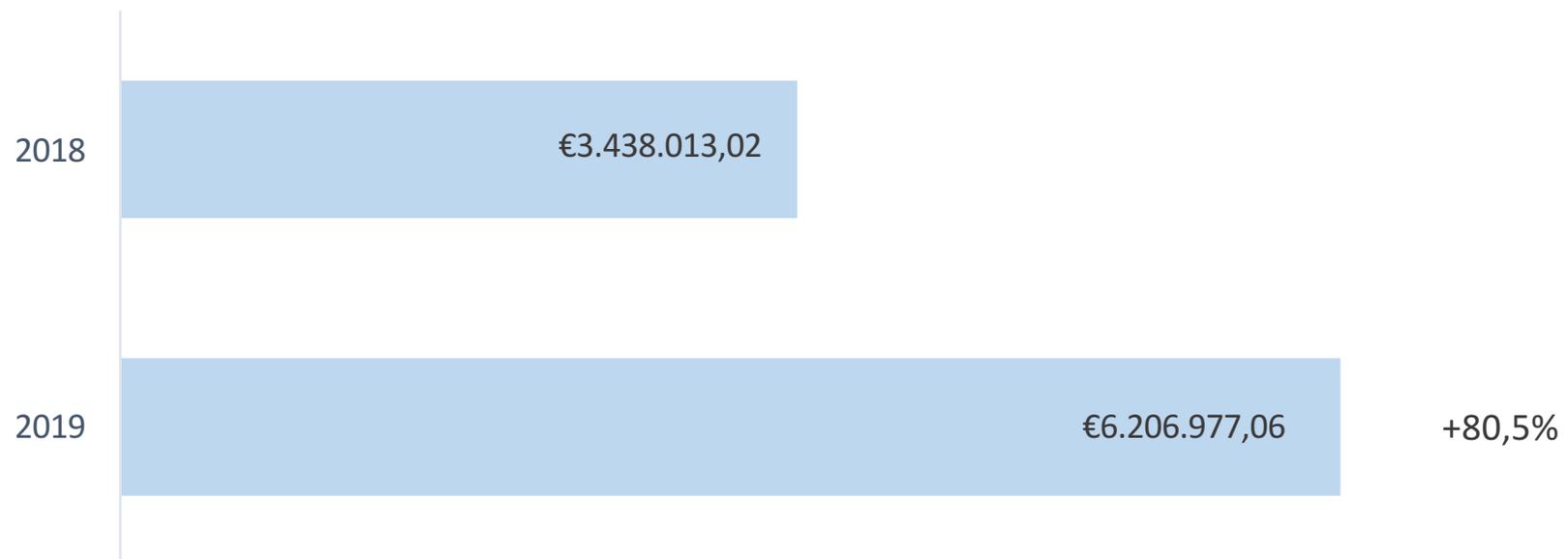
2017-2019 Ventas

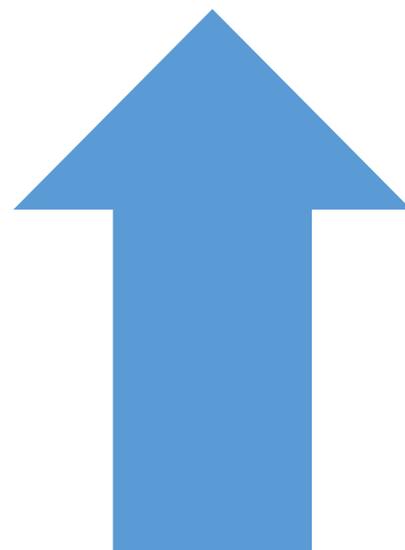


EVOLUCIÓN VENTAS EN MILLONES DE €

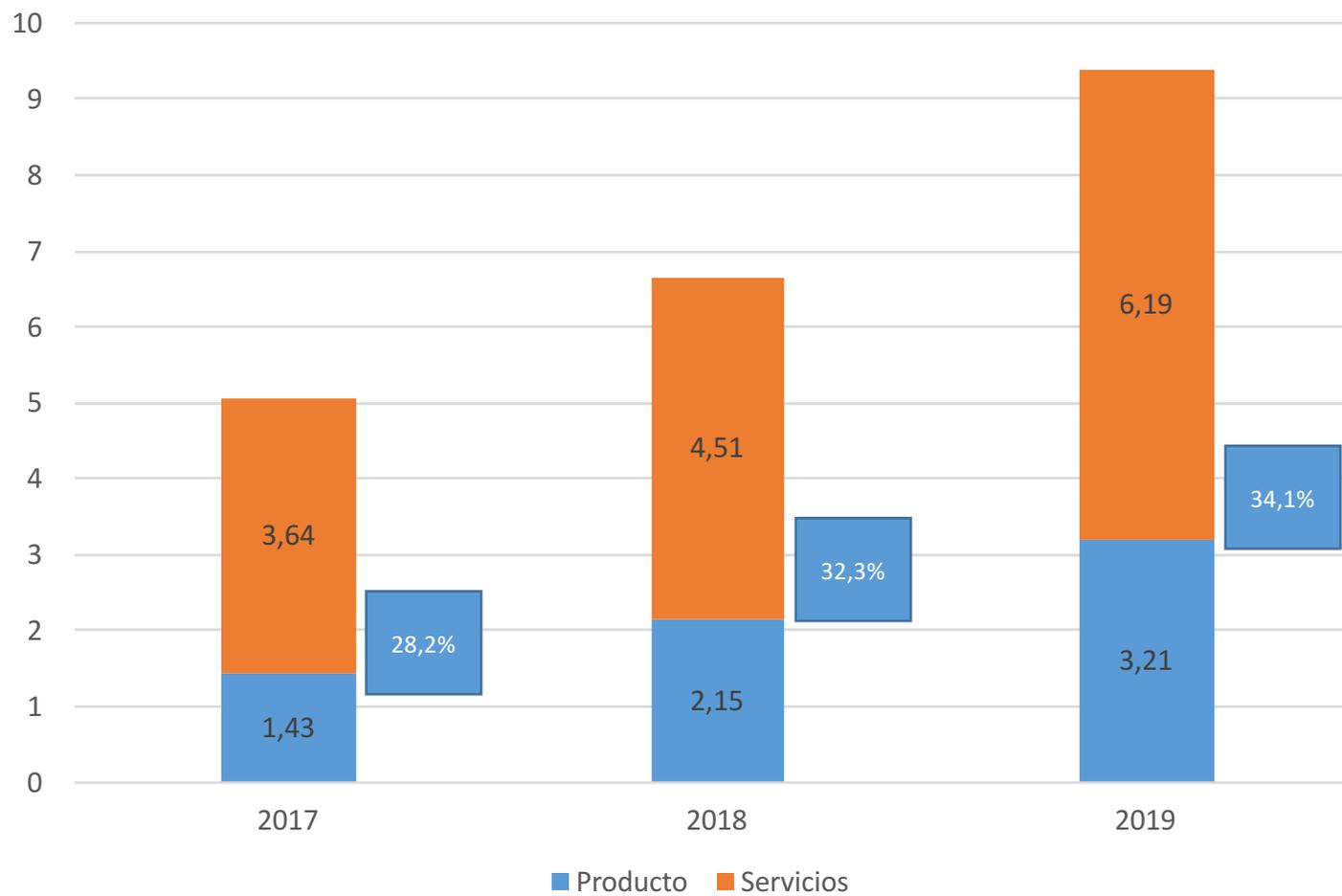


Cartera de pedidos PARA ESTE AÑO a cierre Q1



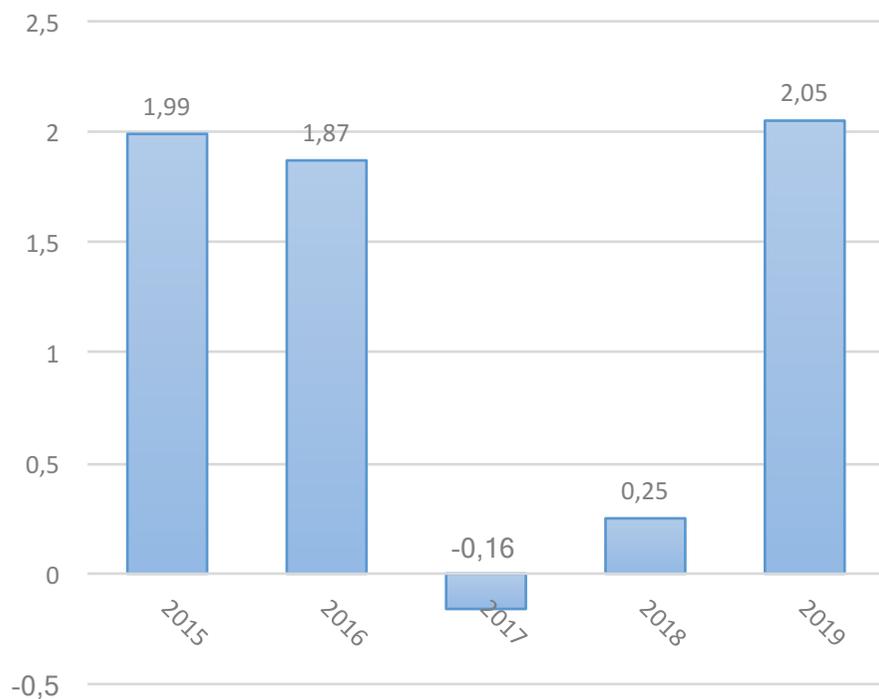


Licencias
49,3 %

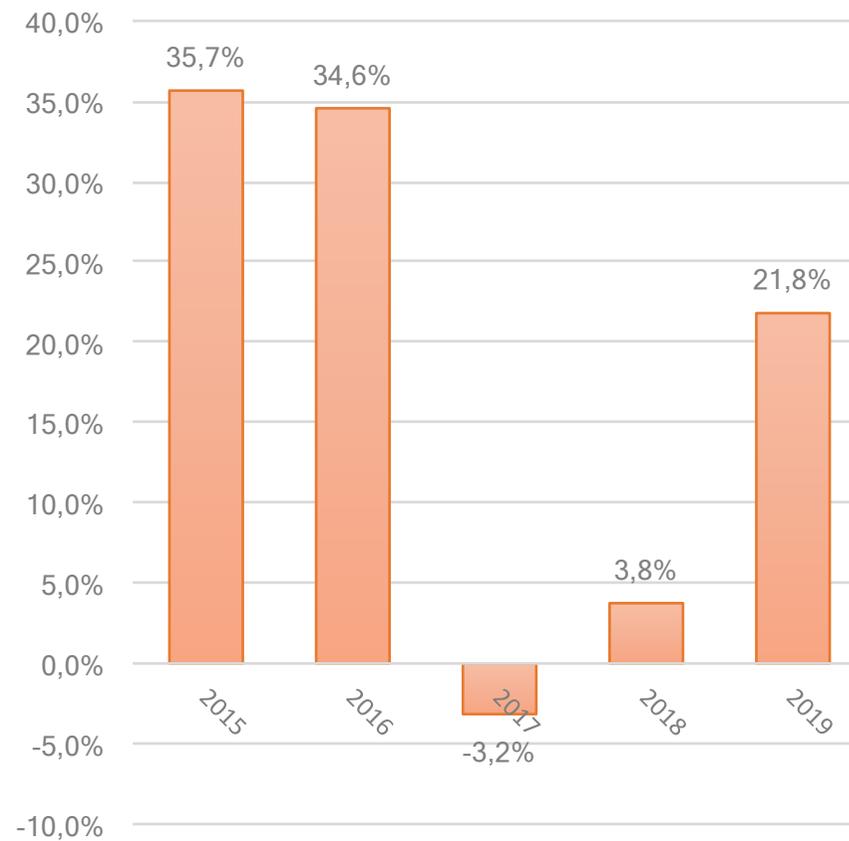


EBITDA

EBITDA en millones de €



EBITDA % ventas





 **netex**
INNOVATIVE LEARNING EXPERIENCES