

Lleida, 22 de Julio 2019.

Hecho relevante:

Avance de resultados consolidados 2T-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 06/2018 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS, S.A (en adelante, “Lleida.net”, la “Compañía” o el “Grupo”).

La información que se detalla en el presente informe constituye un avance sobre la cuenta de Resultados consolidada de Lleida.net del segundo trimestre 2019 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 15/2016 del MAB.

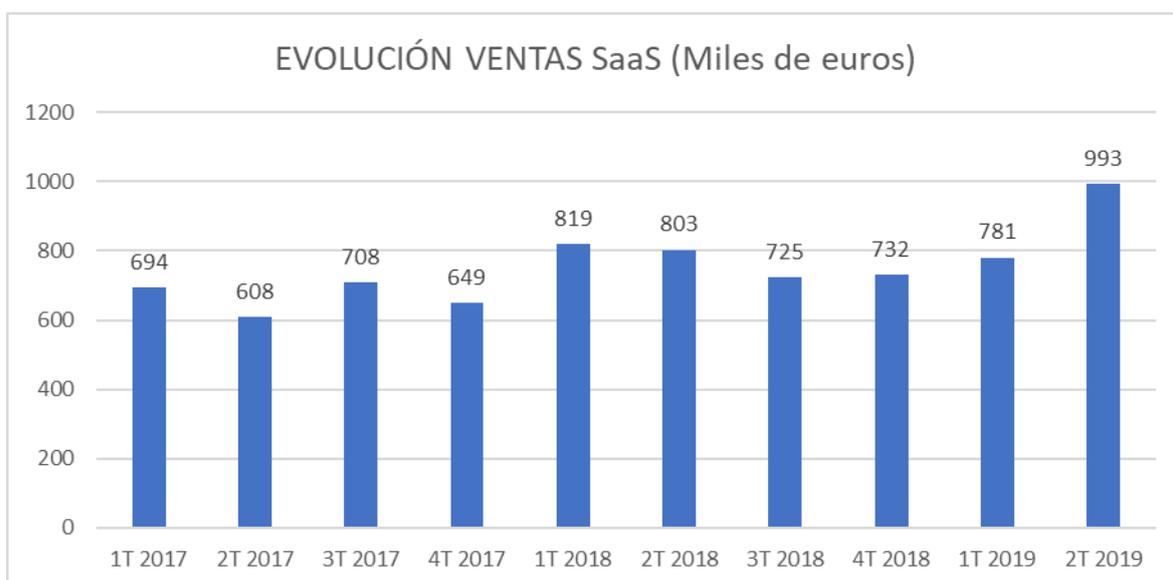
Hitos relevantes:

- EBITDA y resultados antes de impuestos fueron, una vez más, positivos en el 2T19.
- Las ventas y el margen bruto crecieron el 3% y 15% respectivamente.
- El margen bruto sobre ventas aumenta del 46% al 52%, en relación al 2T18, potenciado por las ventas en la línea SaaS que aumentan en un 24%.
- La plantilla creció en un 28%, hasta 83 personas, durante los últimos 12 meses que reafirma el compromiso de Lleida.net con su crecimiento a futuro. Las áreas reforzadas son comerciales para Latinoamérica y Europa, así como personal técnico y de gestión de proyectos.
- El mercado internacional cobra cada vez más importancia en la división SaaS.
- La inversión en I+D+i aumenta en un 63% con respecto al segundo trimestre de 2018 y sigue siendo un factor diferencial de Lleida.net.
- La deuda neta continúa disminuyendo y cae en 300€ mil durante el semestre.

<i>Datos en Miles de Euros Consolidados</i>	T2 2018	T2 2019	Var. €	Var.%	S1 2018	S1 2019	Var. €	Var.%
Ventas	3.138	3.223	85	3%	6.279	6.056	(223)	-4%
Coste de Ventas	(1.684)	(1.544)	140	-8%	(3.281)	(2.881)	400	-12%
Margen Bruto	1.454	1.679	225	15%	2.998	3.175	177	6%
%Margen sobre ventas	46%	52%			48%	52%		
Gastos de Personal	(642)	(823)	(181)	28%	(1.289)	(1.578)	(289)	22%
Servicios Exteriores	(449)	(585)	(136)	30%	(1.122)	(1.253)	(131)	12%
Otros Ingresos	9	(1)	(10)	-111%	9	5	(4)	-44%
Activaciones	162	264	102	63%	328	503	175	53%
EBITDA	534	535	1	0%	924	853	(71)	-8%
Amortización	(283)	(282)	1	0%	(573)	(568)	5	-1%
Otros Resultados	0	0	0	-	0	0	0	-
Resultado de Explotación	251	253	2	-1%	351	285	(66)	-19%
Resultado Financiero Neto	(32)	(20)	12	-38%	(54)	(40)	14	-26%
Diferencias de Tipo de Cambio	(25)	(41)	(16)	-	(8)	(16)	(8)	-100%
Resultado antes de Impuesto	194	192	(2)	-1%	289	229	(60)	-21%

<i>Ventas consolidadas por líneas de negocio Miles de euros</i>	T2 2018	T2 2019	Var. €	Var.%	S1 2018	S1 2019	Var. €	Var.%
Servicios SaaS	803	993	190	24%	1.622	1.774	152	9%
Soluciones SMS	779	599	-180	-23%	1.426	1.308	-118	-8%
Soluciones ICX WHOLESALE	1.556	1.631	75	5%	3.231	2.974	-257	-8%
Total	3.138	3.223	85	3%	6.279	6.056	-223	-4%

Las ventas de SaaS han marcado un máximo histórico, alcanzando prácticamente el millón de euros trimestral. Tenemos un incremento del 24% respecto al segundo trimestre del 2018, donde ya veníamos de un crecimiento del 32%. Las nuevas funcionalidades de nuestro producto estándar de contratación, **Click & Sign**, así como la puesta en marcha de los circuitos de contratación a medida para grandes cuentas, han permitido mantener la tendencia alcista de las ventas de esta línea de negocio.



Las ventas de SMS de la división de Wholesale se han recuperado el descenso del primer trimestre de 2019, e incrementan en un 5% respecto al segundo trimestre del 2018. La división de Wholesale sigue siendo una parte estratégica de la compañía, donde la volatilidad tanto de la demanda como del precio hace fluctuar la cifra de ventas. El factor determinante es el margen que cada operación deja en el grupo.



El margen bruto sobre ventas de Lleida.net aumenta hasta el 52% gracias al peso más importante de las ventas en SaaS sobre las ventas globales.

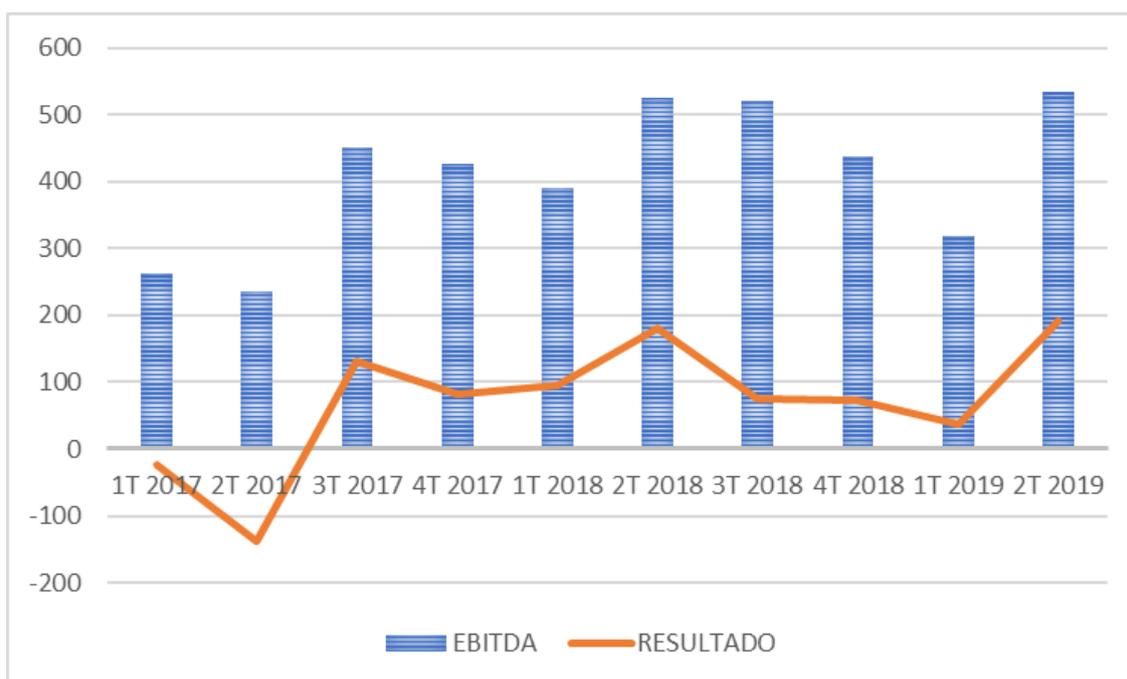
Esperamos que la tendencia se mantenga ya que los productos que estamos potenciando para 2019, están centrados en **áreas de alto valor añadido** como son los sistemas de reconocimientos y verificación de la identidad mediante videoconferencia (eKYC).

Nuestro un plan de crecimiento se sigue apoyando en una estrategia de captación del talento. **El personal incorporado durante los últimos 12 meses se ha focalizado en personal comercial en Perú, Colombia y México sumado a el área técnica con la incorporación de titulaciones superiores e ingenieras.** Este aumento del 28% en el personal contratado ha supuesto un aumento en el gasto de personal del 22% durante el primer semestre de 2019.

Asimismo, el proyecto de Lleida.net conlleva una inversión constante e intensa en i+D+i, con un incremento de 175 mil euros respecto al mismo periodo del 2018.

Los costes de servicios exteriores se incrementan en un 12% durante el semestre, derivado de los gastos inherentes de la incorporación de personal, así como por la participación en un mayor número de eventos comerciales a nivel mundial.

Tanto el EBITDA como el resultado antes de impuestos siguen en cifras positivas, el aumento de las ventas y del margen bruto, han permitido seguir con el plan estratégico de la compañía mediante la captación de talento.



La **deuda financiera neta ha disminuido en 503 mil euros** en relación con el primer semestre de 2018 y se ha focalizado en una reducción de la deuda a corto plazo.

En este segundo trimestre, se han acordado nuevos préstamos bancarios a medio y largo plazo, que apoyarán el crecimiento orgánico del grupo.

El ratio DFN/EBITDA anualizado se sitúa en 0,8 en el primer semestre del 2019.

Miles de euros	S1 2018	S1 2019	Var. €	Var. %
Deudas a l/p	1.023	2.053	1030	101%
deudas a c/p	2.338	1.634	-704	-30%
DeudaTotal	3.361	3.687	326	10%
Tesorería+ inversiones Financieras cp	1.373	2.202	829	60%
DFN	1.988	1.485	-503	-25%

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas

Atentamente,

Francisco Sapena Soler

CEO y presidente del consejo de administración