

Madrid 21 de julio de 2020

Información Privilegiada:

AVANCE DE RESULTADOS SEGUNDO TRIMESTRE 2020 Y PRIMER SEMESTRE DEL 2020

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 primer trimestre del 2020 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.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas

Atentamente,

Francisco Sapena Soler

CEO y presidente del consejo de administración



AVANCE DE RESULTADOS SEGUNDO TRIMESTRE 2020 Y PRIMER SEMESTRE DEL 2020

Lleida.net

PCiTAL | Edifici H1 2a planta, B À· 25003 Lleida
(Spain)

This document is proprietary and confidential. No part of this document may be disclosed in any manner to a third party without the prior written consent of LleidaNetworks

Serveis Telemàtics, S.A.

PRINCIPALES HITOS

- Crecimiento semestral del 29% de ventas, con un 32% en la línea de SaaS y un 43% en Wholesale.
- Crecimiento trimestral de la línea SaaS del 27% y de Wholesale del 19%.
- Nuevos contratos internacionales en la línea SaaS que generarán nuevos ingresos en T3 y T4 : Management Financial Group (MFG), Zampost, South African Post pero también nacionales como Ibercaja, Alphabet y ALD Automotive
- Aumento del EBITDA semestral en un 25% y del EBITDA Cash en un 118%, siendo el incremento trimestral del 21% y del 86% respectivamente.
- Resultado antes de impuestos semestral positivo en 341 mil euros, un 47% superior al primer semestre del 2019.
- Primer trimestre donde la Tesorería de la compañía supera la deuda financiera.
- Firma de nuevos préstamos con entidades financieras de 1,2 millones de euros.

PREVISIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS:

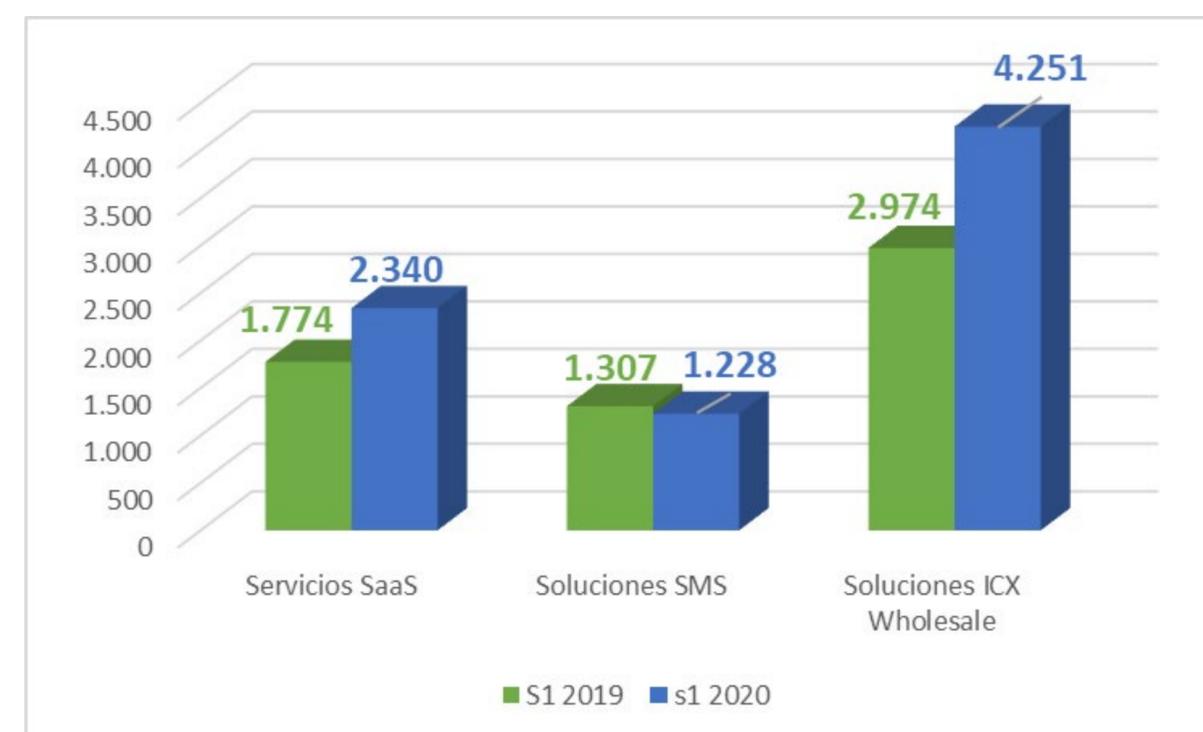
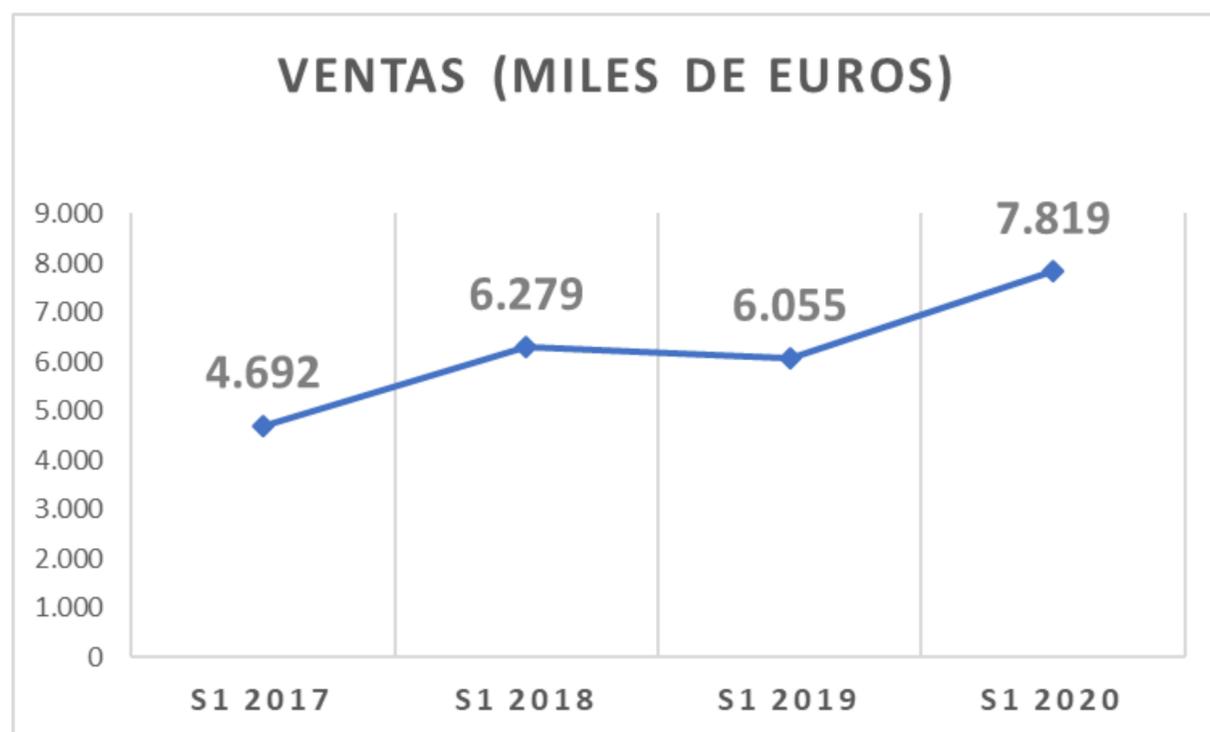
<i>Datos estimados en Miles de Euros Consolidados</i>	T2 2019	T2 2020	Var. €	Var.%	S1 2019	S1 2020	Var. €	Var.%
Ventas	3.222	3.773	551	17%	6.055	7.819	1.764	29%
Coste de Ventas	(1.465)	(1.880)	415	28%	(2.802)	(4.036)	1.234	44%
Margen Bruto	1.757	1.893	136	8%	3.253	3.783	530	16%
Gastos de Personal	(822)	(876)	54	7%	(1.577)	(1.750)	173	11%
Servicios Exteriores	(681)	(544)	(137)	-20%	(1.348)	(1.304)	(44)	-3%
Otros Ingresos	0	0	0 -		6		(6) -	
Activaciones	272	163	(109)	-40%	511	331	(180)	-35%
EBITDA	526	636	110	21%	845	1.060	215	25%
Amortización	(282)	(297)	15	5%	(568)	(585)	17	3%
Deterioro y resultado por enajenación		(10)				(10)		
Resultado de Explotación	244	329	85	35%	277	465	188	68%
Resultado Financiero Neto	(20)	(15)	(5)	-25%	(40)	(34)	(6)	-15%
Diferencias de Tipo de Cambio	(30)	(41)	11	37%	(5)	(90)	85	1700%
Resultado antes de Impuesto	194	273	79	41%	232	341	109	47%

PREVISIÓN DE VENTAS POR LÍNEAS DE NEGOCIOS EN MILES DE EUROS

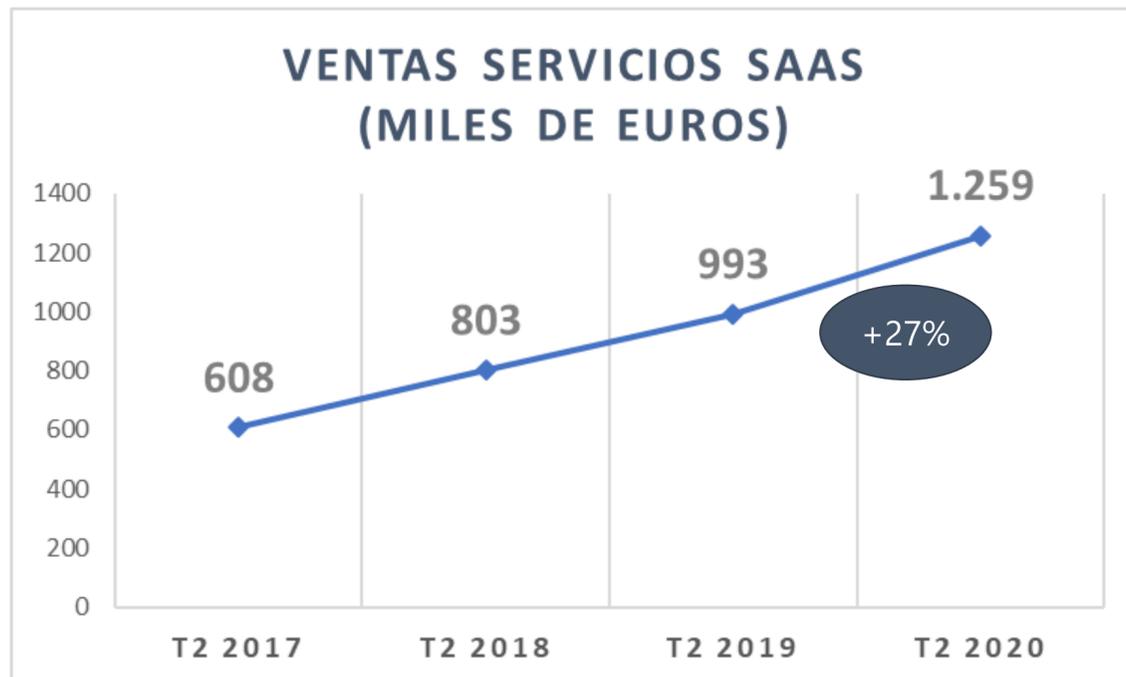
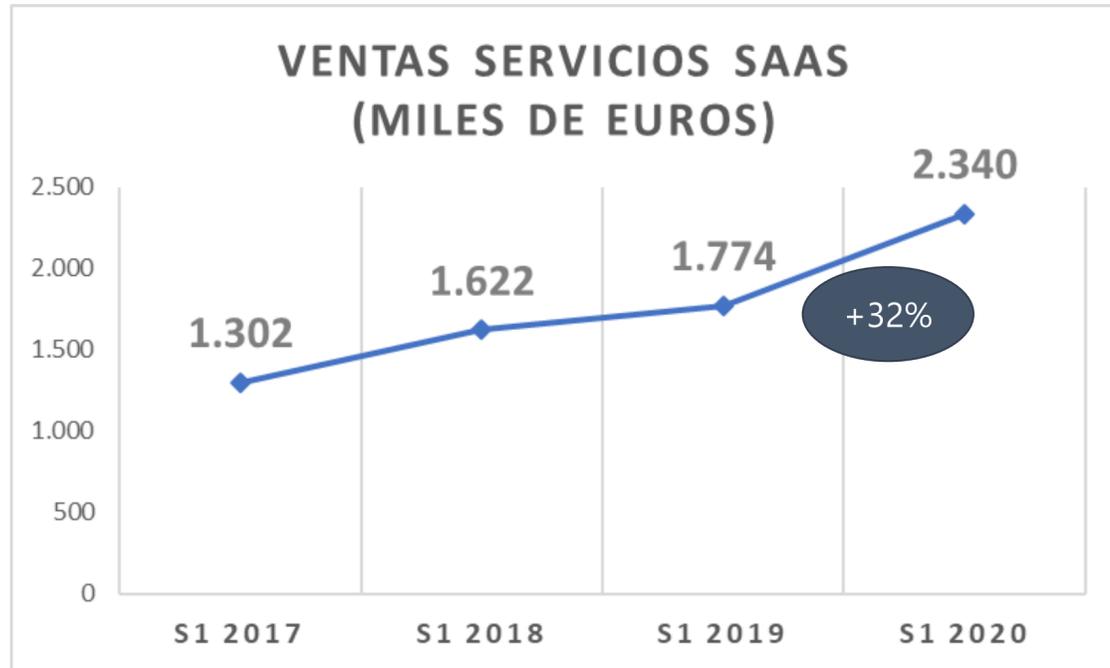
Ventas consolidadas estimadas por líneas de negocio Miles de euros

	T2 2019	T2 2020	Var. €	Var.%	S1 2019	S1 2020	Var. €	Var.%
Servicios SaaS	993	1.259	266	27%	1.774	2.340	566	32%
Soluciones SMS	598	566	-32	-5%	1.307	1.228	-79	-6%
Soluciones ICX WHOLESale	1.631	1.948	317	19%	2.974	4.251	1.277	43%
Total	3.222	3.773	551	17%	6.055	7.819	1.764	29%

Incremento de las ventas del 29% en el ejercicio 2020, hasta los 7,8 millones de euros.



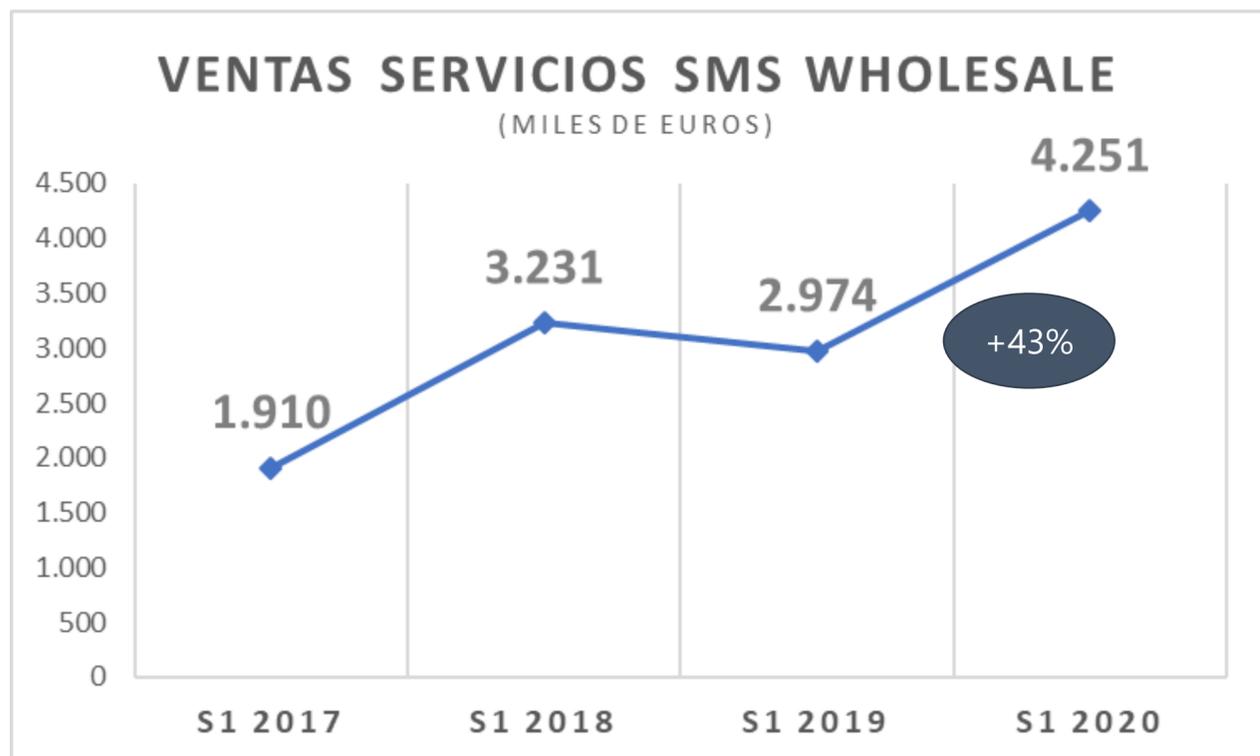
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE LA LÍNEA SaaS



Incremento de las ventas de SaaS en un 32%, derivados de:

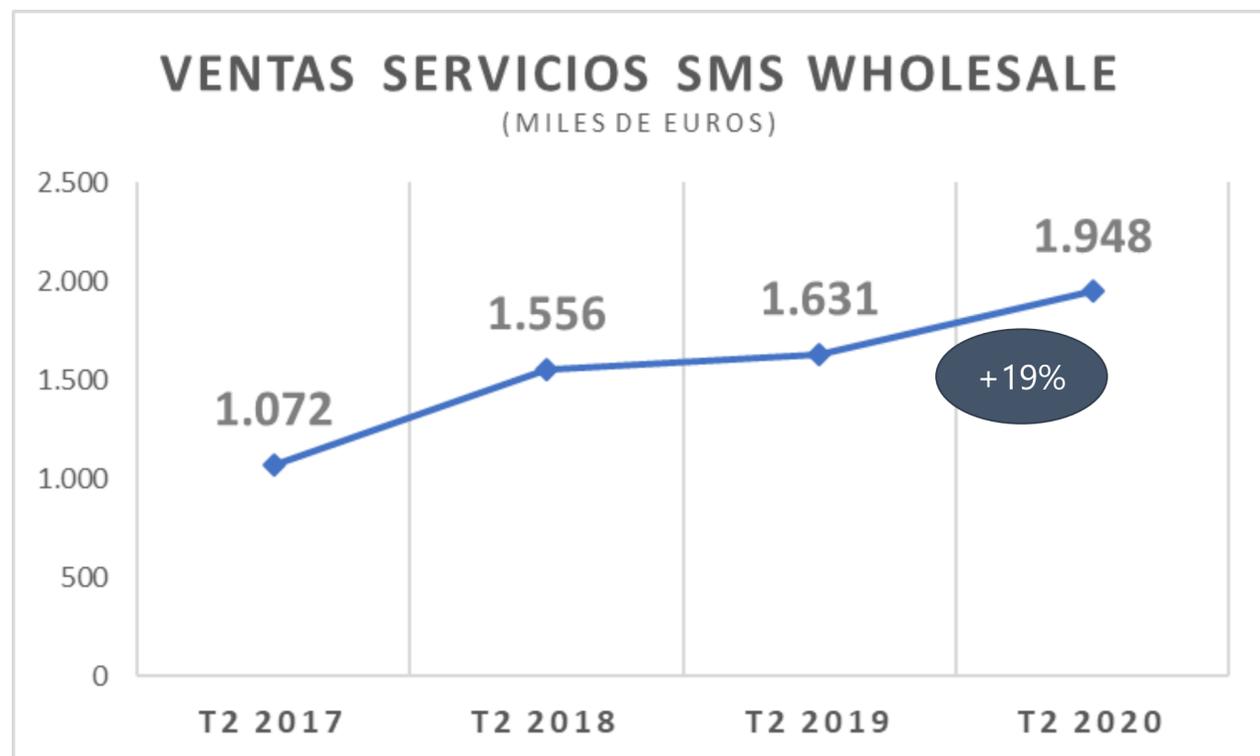
- Se ha creado, a raíz del COVID-19, una nueva demanda, derivado de la necesidades creadas por el teletrabajo.
- La tipología de consumos se ha modificado, con un incremento de los productos de notificación y contratación estándar.
- Se han firmado contratos importantes, en este segundo trimestre que empezaran a generar importantes ingresos en S2 2020 tanto a nivel nacional como internacional.

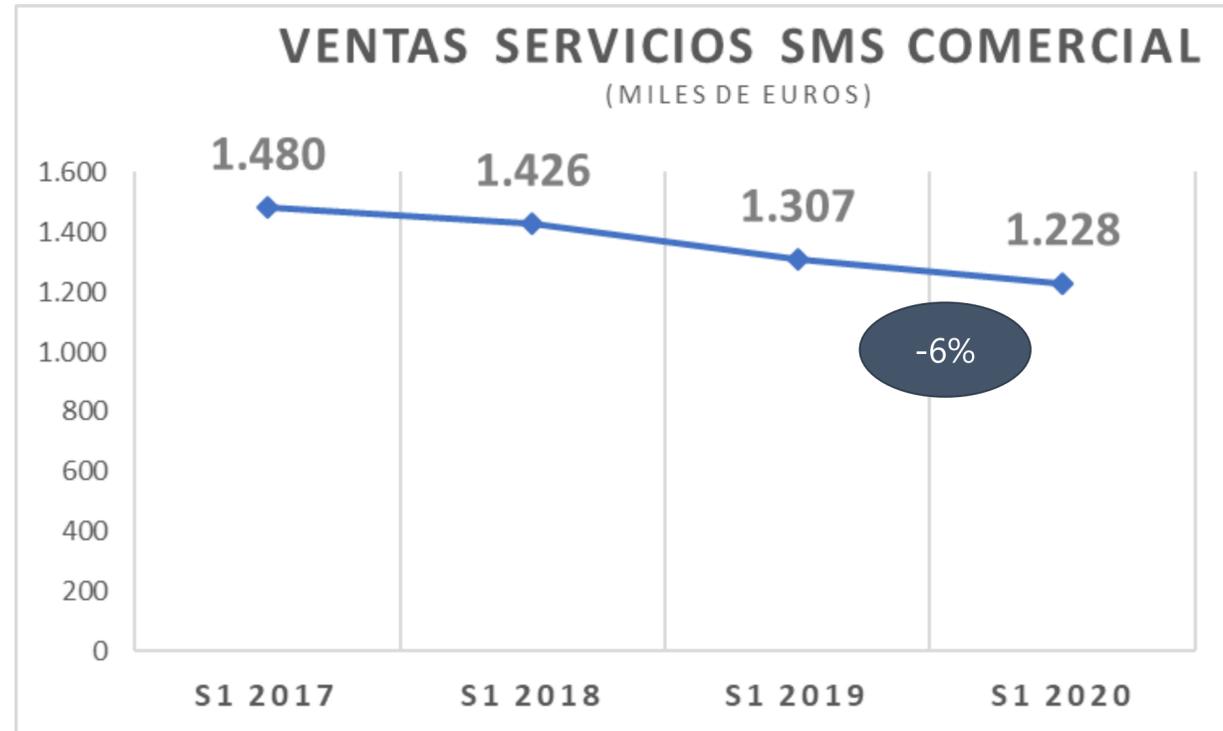
EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE LA LÍNEA DE SMS WHOLESAL



Las ventas de Wholesale, siguen creciendo a doble dígito trimestral y se sitúa en un 43% semestral.

En este segundo trimestre ha desaparecido tráfico de SMS vacacional (también denominado Hospitality: billetes de avión, alquileres de coche, taxis, alquileres de viviendas vacacionales...) derivado del confinamiento y las restricciones de movilidad por el COVID-19 pero se ha sustituido por tráfico laboral, sanitario y transaccional

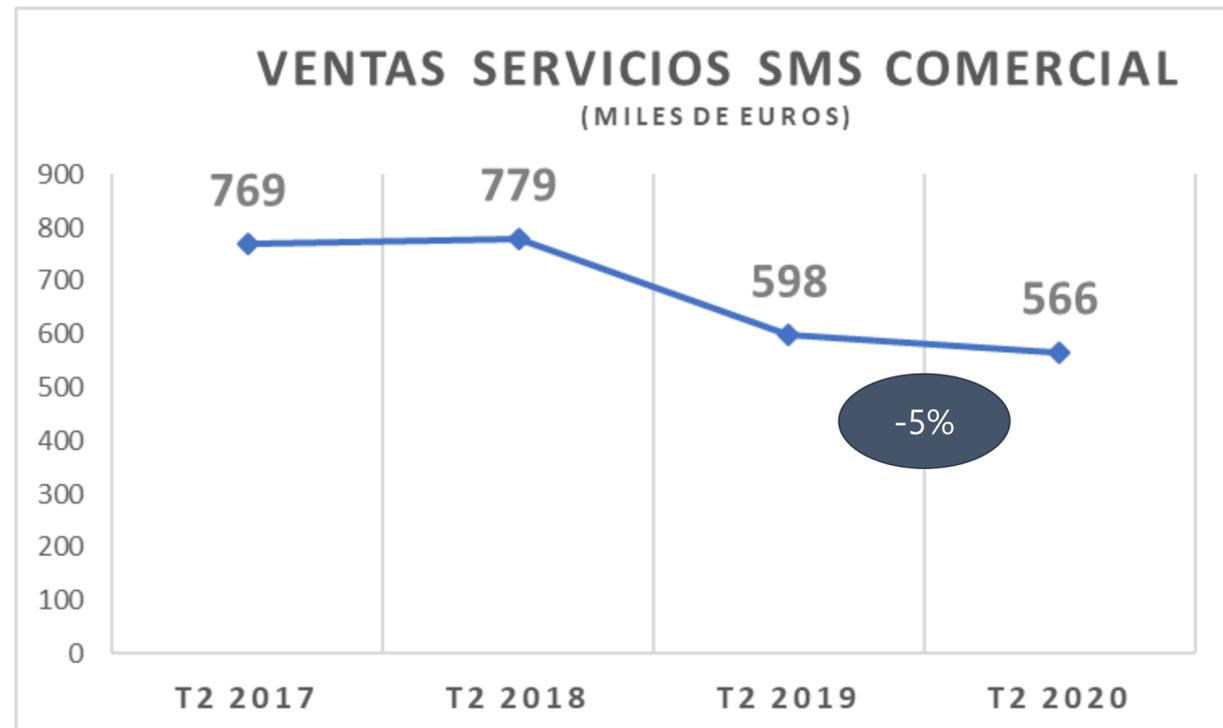




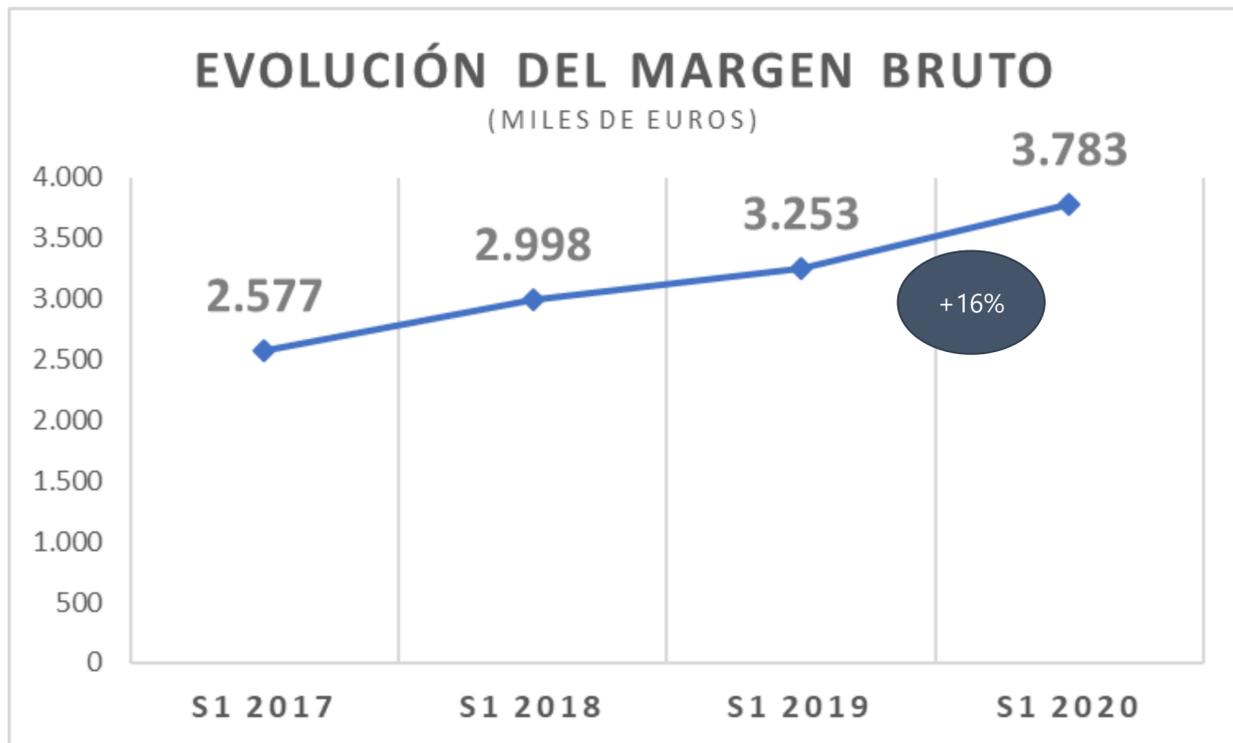
Las ventas de SMS para fines comerciales, son las que menos potencial tienen para la cartera de productos de Lleida.net.

Es un mercado de SMS simple para clientes de pequeño volumen.

No se prevén incrementos en esta línea de negocio a lo largo del ejercicio 2020, únicamente mantener los volúmenes de ventas actuales.

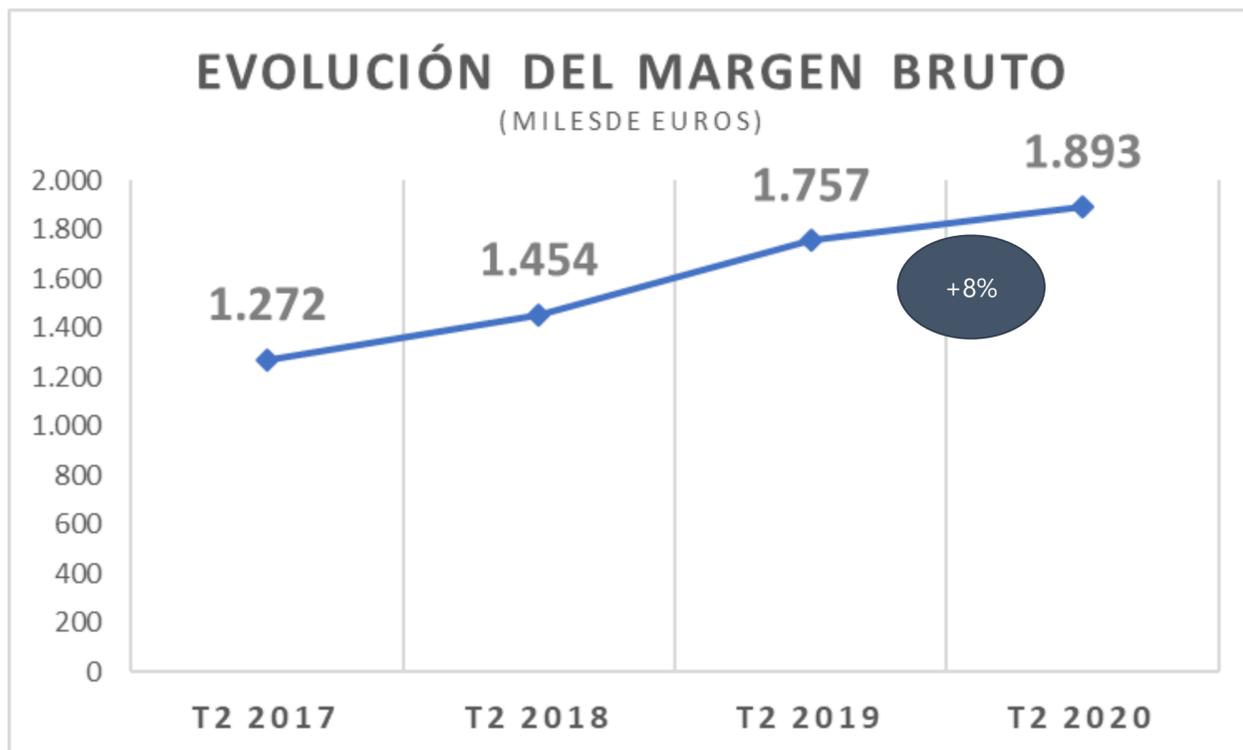


EVOLUCIÓN DEL MARGEN BRUTO

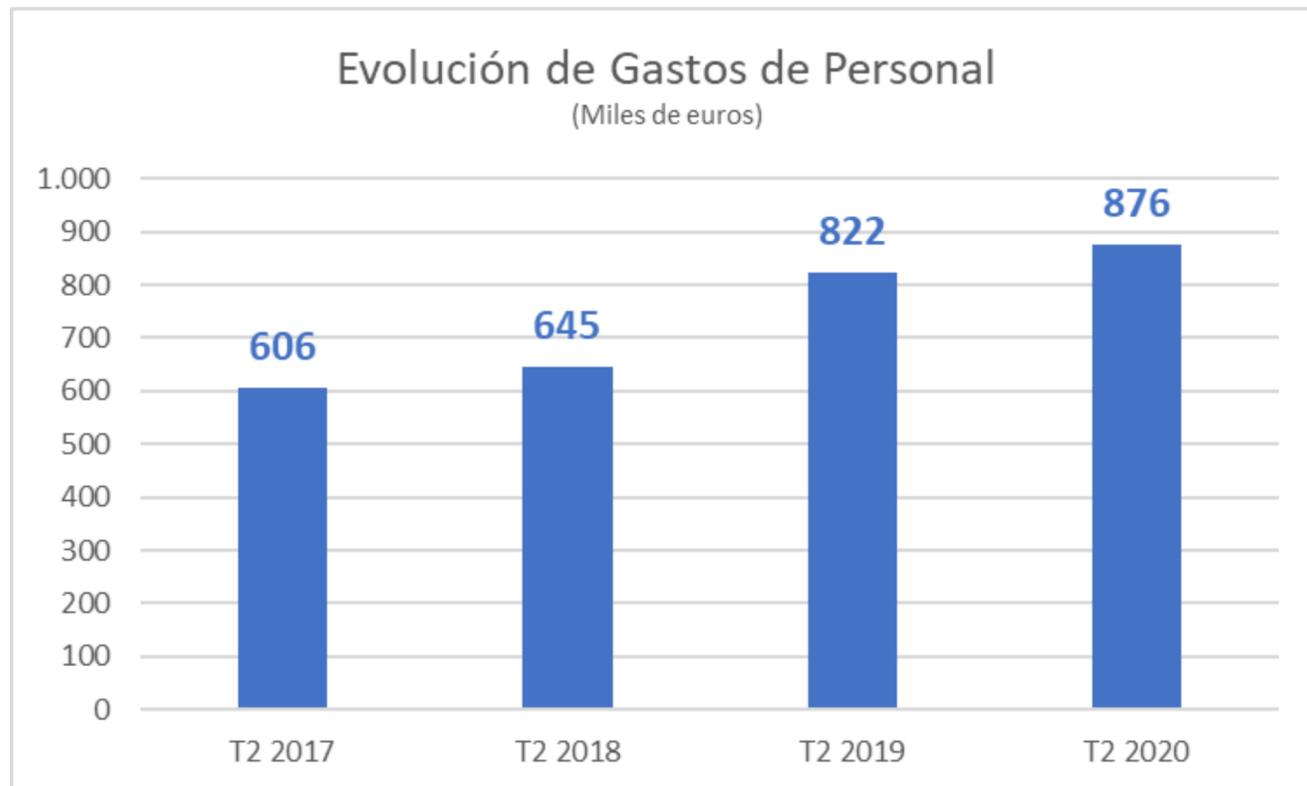
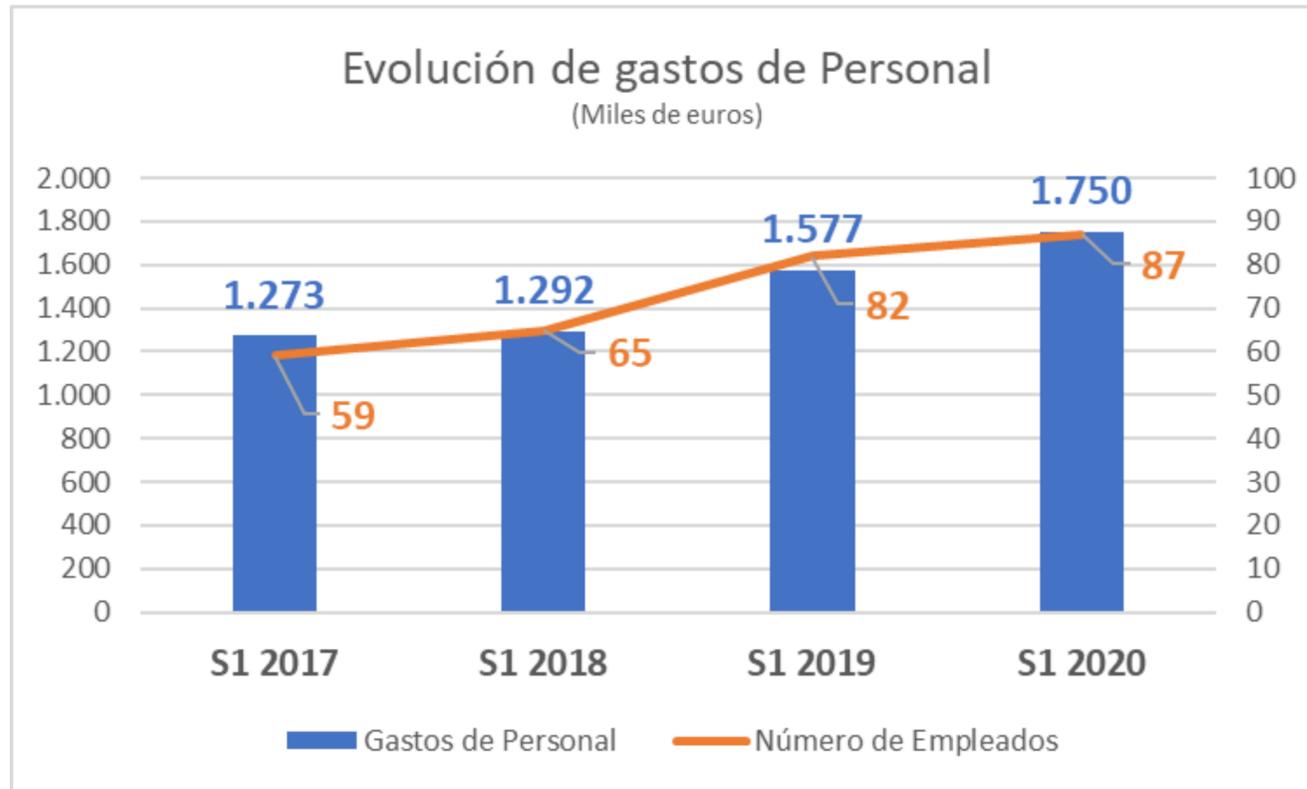


Tenemos un incremento del margen bruto en 530 mil euros semestrales, derivado del incremento de las ventas.

El porcentaje de margen entre ventas se sitúa en un 48% semestral y 50% trimestral.



EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS DE PERSONAL



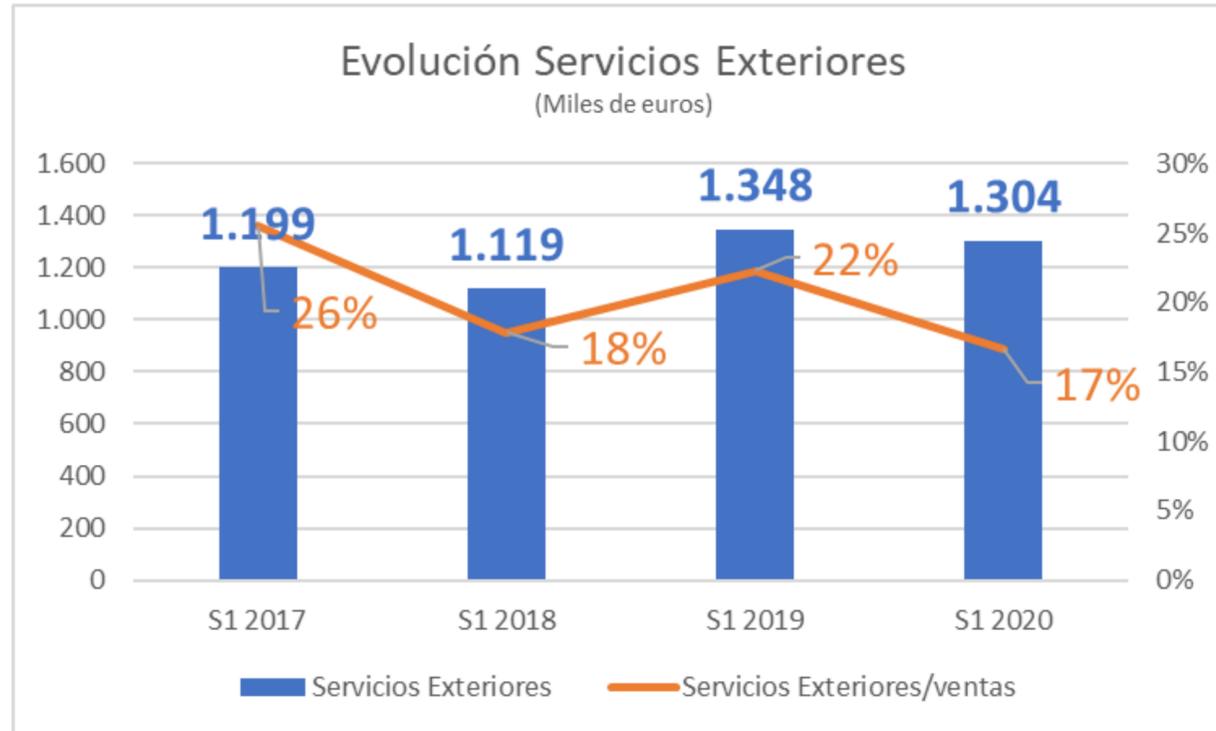
Incremento de los gastos de personal, en 173 mil euros, un 11% respecto al mismo semestre del 2019.

Uno de los pilares de Lleida.net es la incorporación constante de talento, necesario tanto en el desarrollo de nuevos productos como para la captación de nuevos clientes y apertura de nuevos mercados.

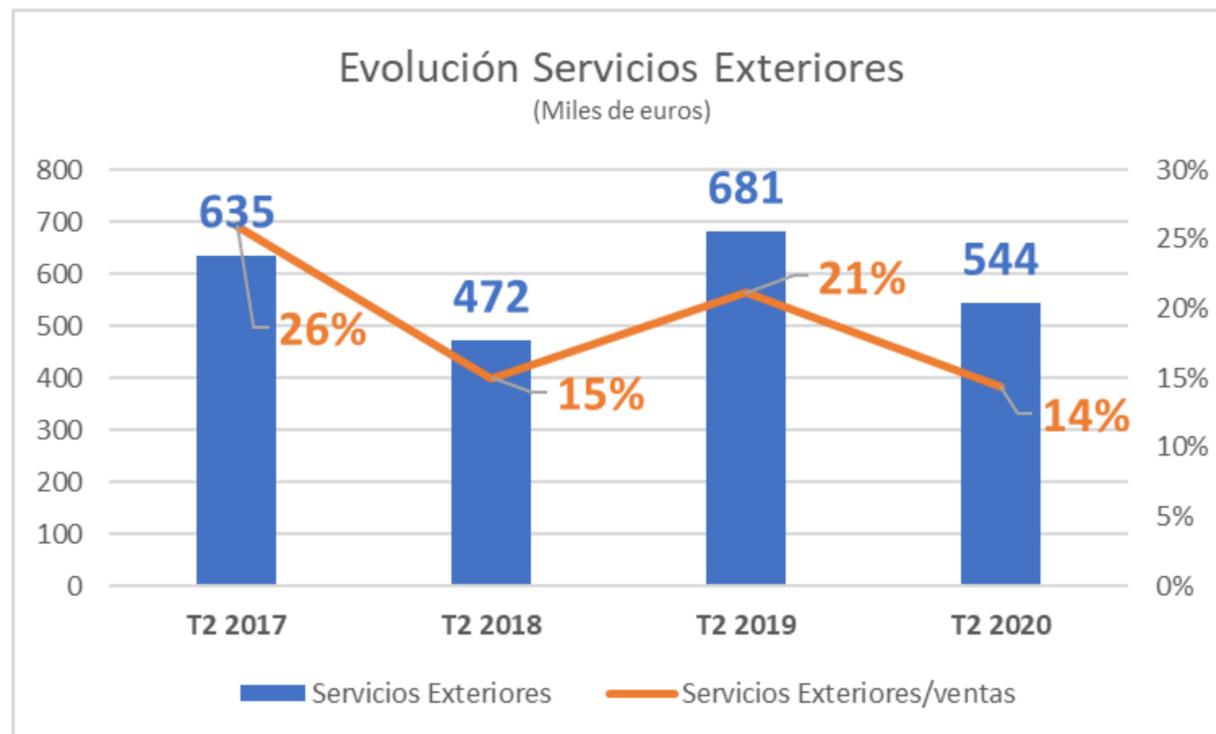
La plantilla de Lleida.net se ha incrementado en un 6% si comparamos los datos interanuales.

Las últimas incorporaciones han sido destinadas a cubrir la demanda de información adicional derivada del COVID.

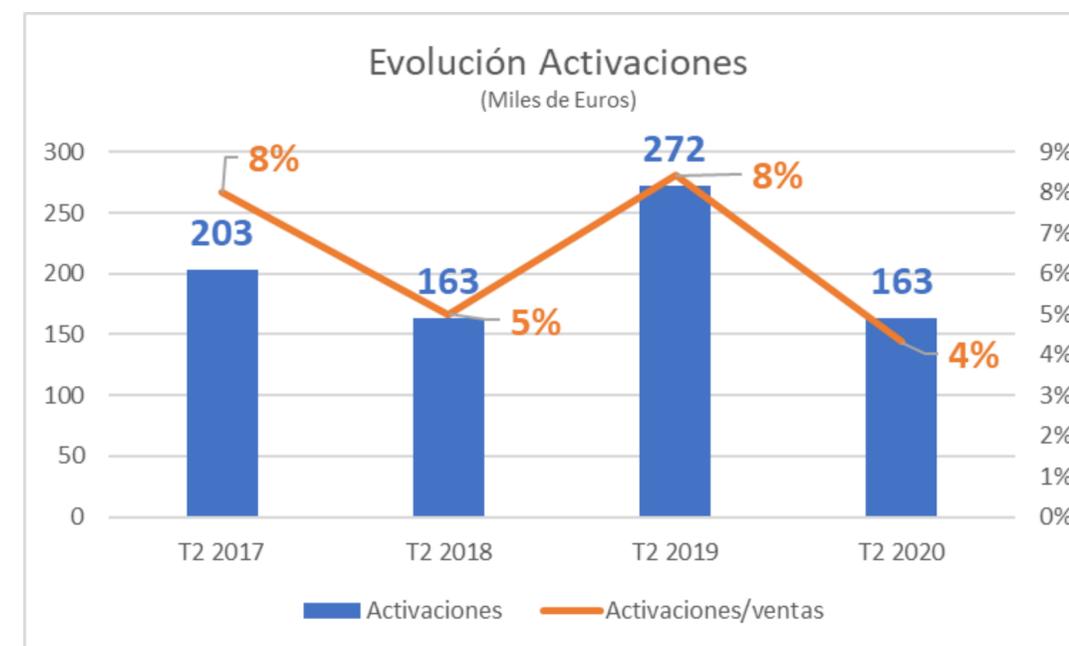
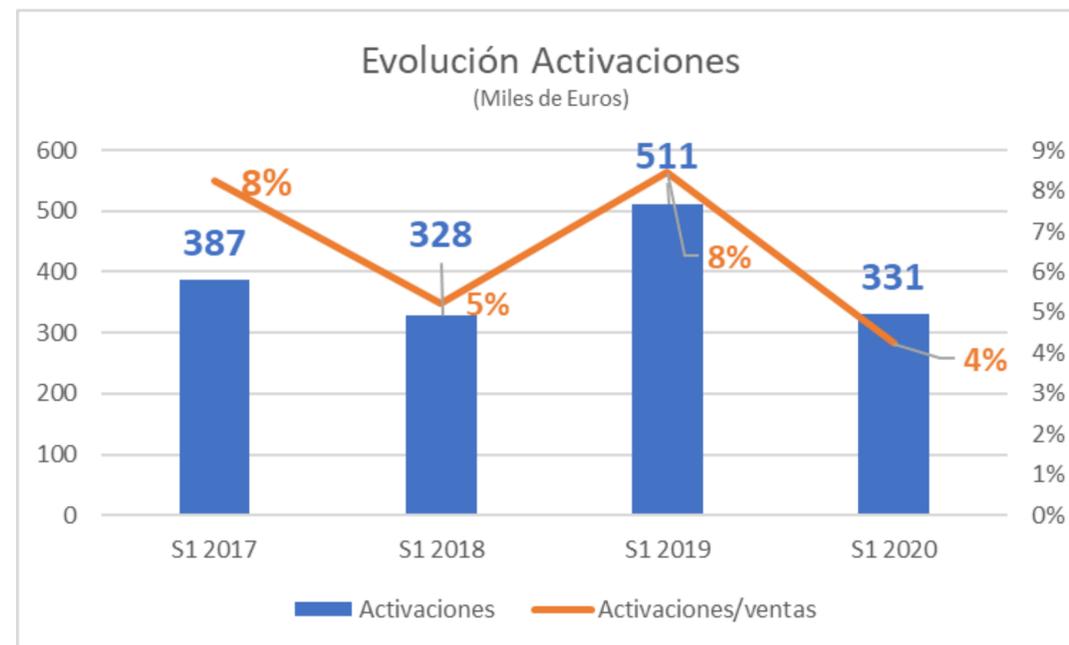
EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS DE SERVICIOS EXTERIORES



La disminución del gasto de servicios Exteriores, tanto a nivel semestral como trimestral viene marcado por el “frenazo” de los gastos y viajes comerciales por el confinamiento global.

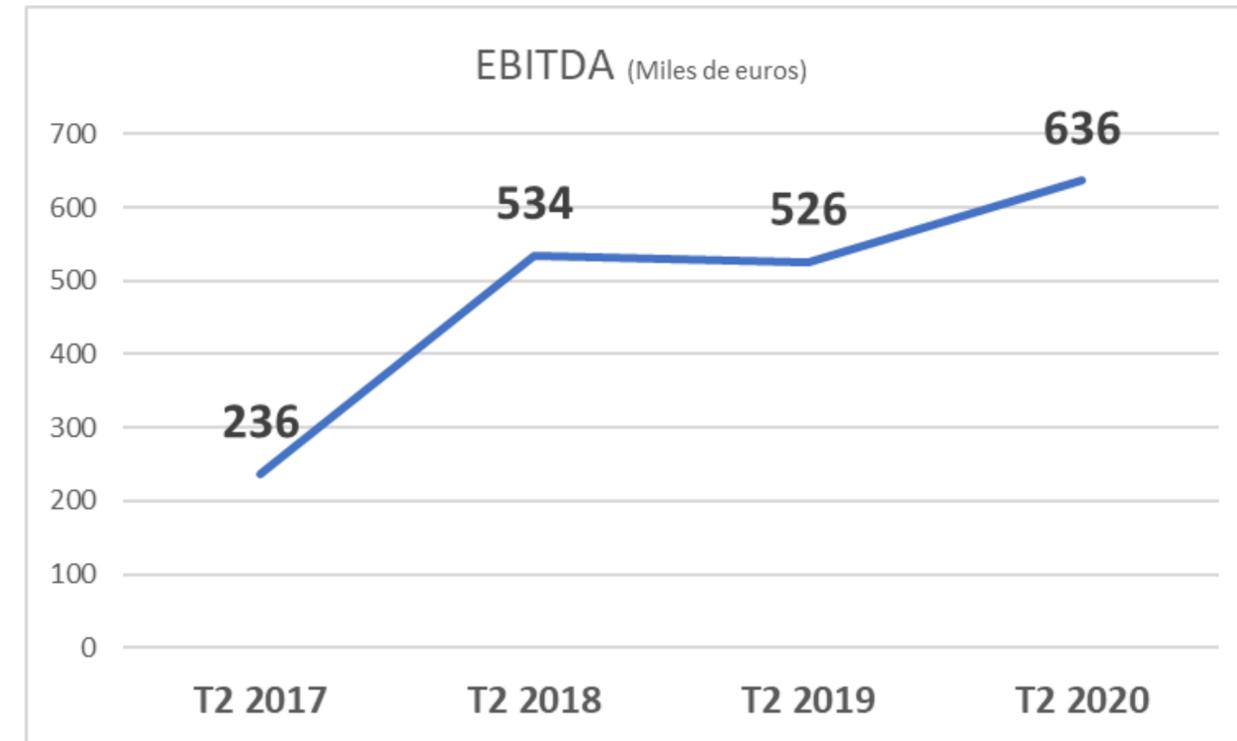
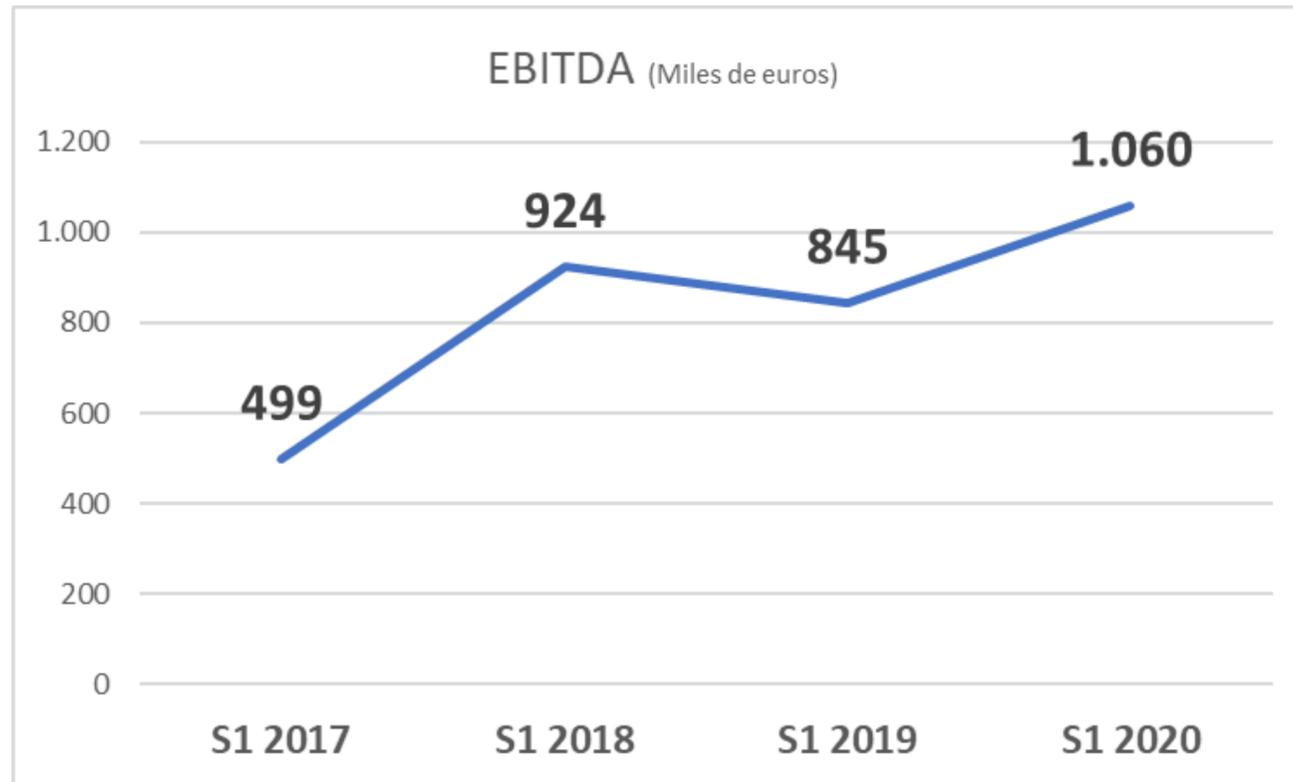


EVOLUCIÓN ACTIVACIONES



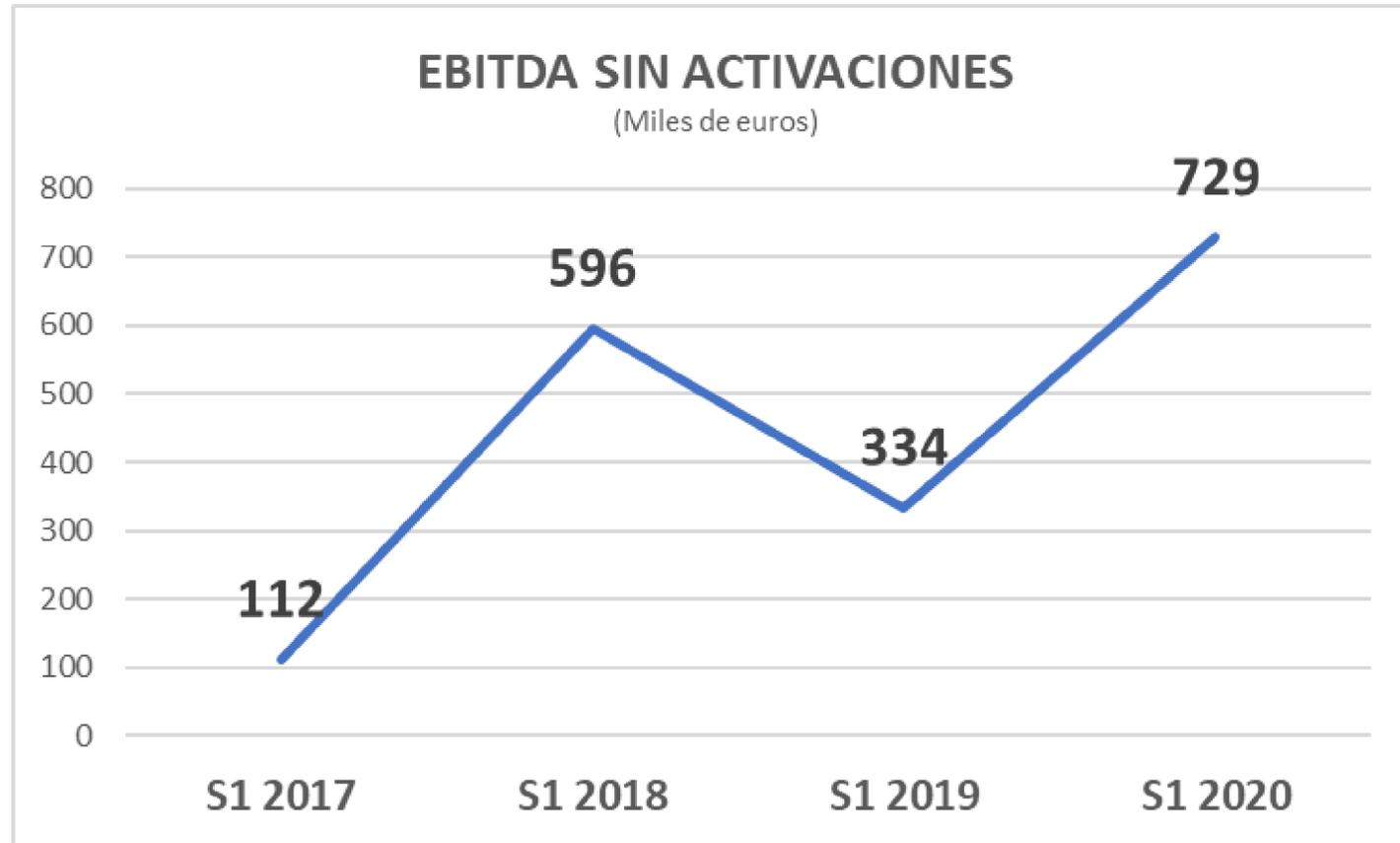
Hay que destacar que el grupo, independientemente del cambio de criterio contable, sigue realizando el mismo trabajo intensivo en esta área para seguir desarrollando los productos, principalmente de la línea SaaS, siendo la innovación un pilar básico dentro de la estrategia de la compañía y reforzando su plantilla con talento continuamente.

EBITDA



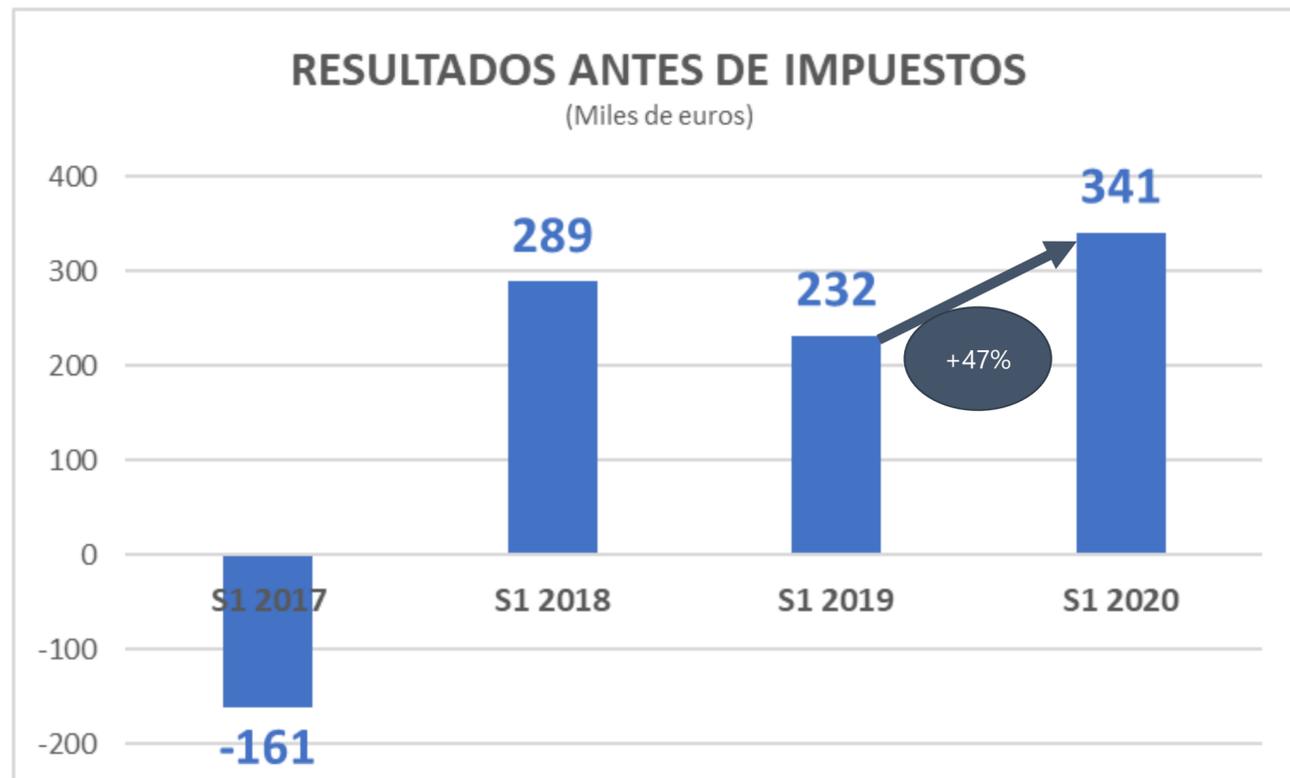
El EBITDA semestral supera el millón de euros, supone un incremento del 25% respecto al mismo periodo del ejercicio 2019.

EBITDA SIN ACTIVACIONES

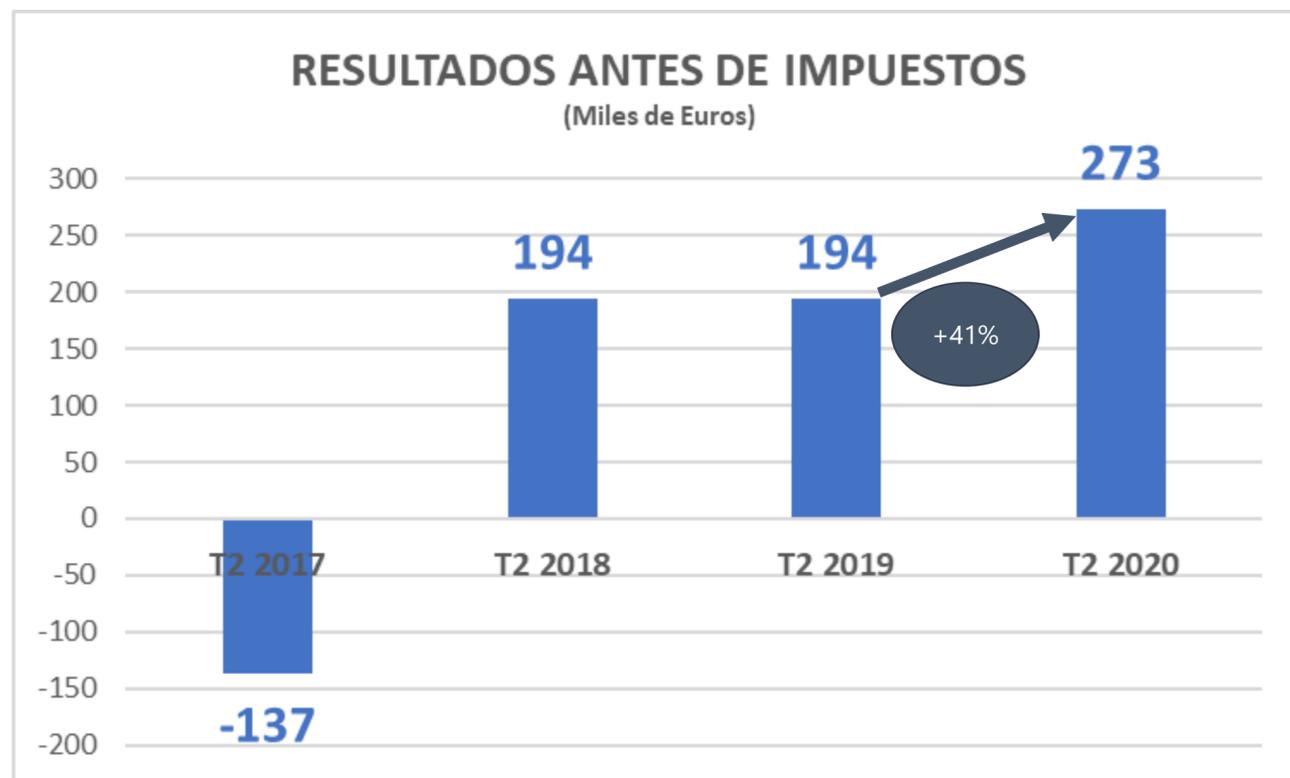


El EBITDA sin activaciones se multiplica por dos respecto al mismo semestre del 2019, y el EBITDA trimestral se incrementa en un 86% respecto al segundo trimestre del 2019.

RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

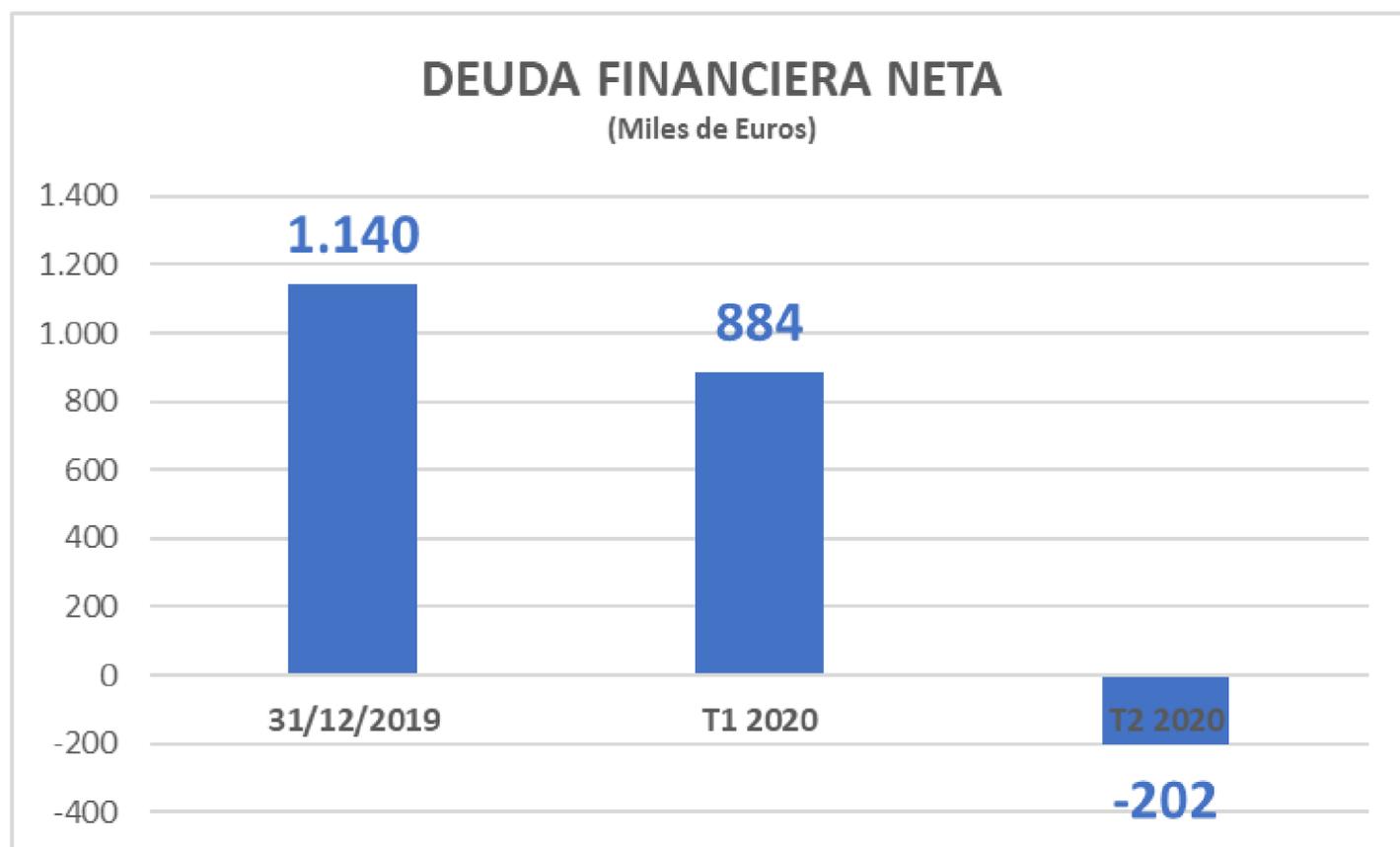


El resultado semestral es positivo en 341 mil euros, supone un incremento del 47%, a pesar de las diferencia de tipo de cambio que suponen un gasto de 90 mil euros por la evolución de las monedas de América Latina.



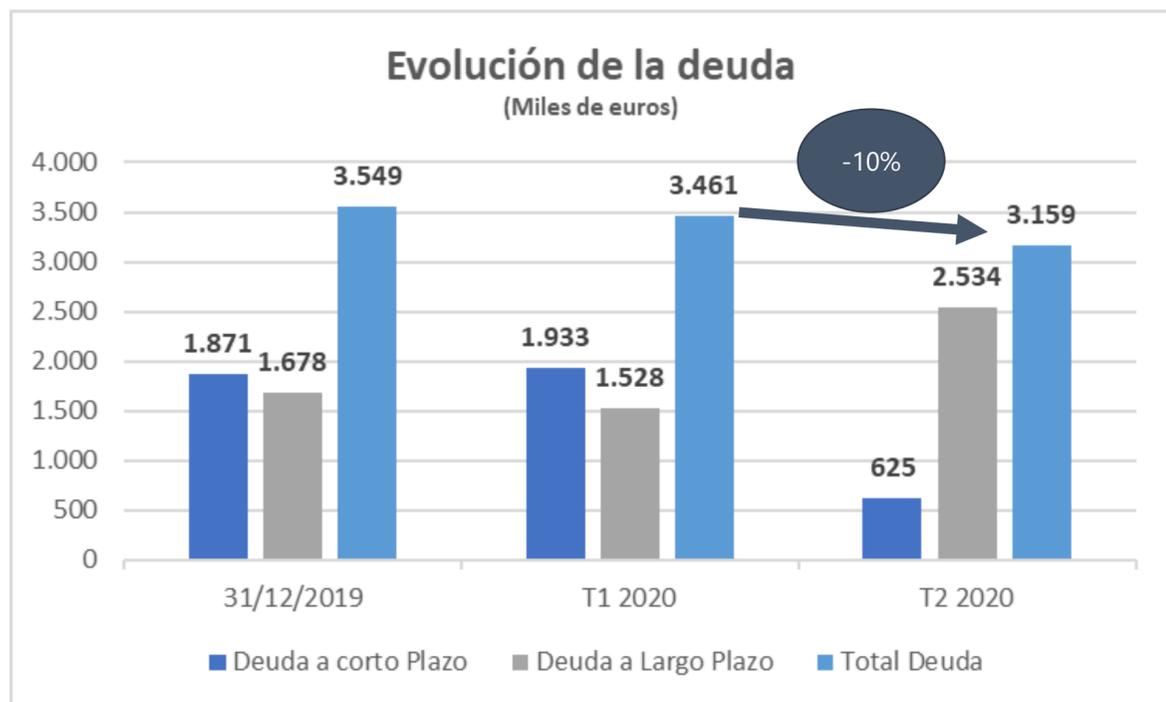
DEUDA FINANCIERA NETA

Miles de euros	2.019	T1 2020	T2 2020	Diferencia T1 2020-T2 2020	
				Miles de euros	Porcentaje
Deuda a corto Plazo	1.871	1.933	625	(1.308)	(209%)
Deuda a Largo Plazo	1.678	1.528	2.534	1.006	40%
Deuda Financiera Total	3.549	3.461	3.159	(302)	(10%)
Disponible	2.409	2.577	3.361	784	23%
DFN	1.140	884	-202	(1.086)	538%



La deuda financiera neta sigue decreciendo y actualmente tenemos un exceso del disponible respecto a la deuda total que supera los 200 mil euros.

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA Y DE LA TESORERIA DISPONIBLE



Se han firmado contratos de préstamos bancarios nuevos por un importe de 1,2 millones de euros, que permite, tener una posición a corto de devolución de deuda menos exigente.



Incremento del disponible (Tesorería+ Inversiones financieras a corto plazo) que tiene la compañía en 784 mil euros derivados de:

- Cash generado por la actividad de la propia compañía
- Venta de autocartera por el proveedor de liquidez.



Parc Científic i
Tecnològic

Agroalimentari de Lleida
PCiTAL | Edifici H1 2a
planta, B
25003 Lleida (SPAIN)

(+34) 973 282 300
info@lleida.net



www.lleida.net

25 years
anniversary



Lleida · Madrid · London · Miami · Paris · New Delhi · Santiago de Chile · Bogotá · São Paulo · Tokyo
Santo Domingo · Cape Town · Montevideo · Panamá · Asunción · Andorra la Vella · Johannesburg · Brussel