



Lleida.net

La Primera Operadora Certificadora

EN https://investors.lleida.net/docs/en/20220810_HRelev.pdf

FR https://investors.lleida.net/docs/fr/20220810_HRelev.pdf

ZH https://investors.lleida.net/docs/zh/20220810_HRelev.pdf

Madrid, 10 de agosto del 2022

Información privilegiada
LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS S.A.

Avance de resultados del segundo trimestre y el primer semestre 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 segundo trimestre y el primer semestre 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 11 de agosto, Sisco Sapena, Ceo de la compañía, junto con Arrate Usandizaga, Cfo de la compañía, realizarán un webinar a las 12 de la mañana en donde se comentará el avance del segundo trimestre del 2022 y en donde se contestarán a preguntas de los asistentes en la dirección <https://www.lleida.net/es/streaming/2T2022> . Se requiere registro previo para asistir al webinar.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

En Madrid, a 10 de agosto de 2022.



Madrid, 10 de agosto del 2022

NOTA DE PRENSA
LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS S.A.

Lleida.net registra un nuevo máximo en sus ventas en el primer semestre del 2022

Madrid, 10 de agosto. - En los primeros seis meses del ejercicio 2022, la cotizada española Lleida.net (BME:LLN) (EPA:ALLLN) (OTCQX:LLEIF) registró un incremento del 27 por ciento en sus ventas, superando así los 10,5 millones de euros, un máximo histórico.

Las ventas de todas las líneas de negocio de la compañía crecieron en los primeros seis meses del año.

La facturación internacional y la expansión global del grupo representaron un 55 por ciento de las ventas total espoleadas por un incremento de la actividad comercial en Europa Occidental y América Latina.

La actividad de Lleida.net está directamente vinculada a los vaivenes económicos. Como ya pasó durante la pandemia, la actual crisis energética y el aumento en los impagos ha disparado el uso de los servicios de notificación electrónica certificada, como el resto de SaaS.

Tanto el número de clientes de la compañía, como el ticket promedio, ha crecido de manera importante en el periodo.

En los primeros seis meses del año, el margen bruto creció comparativamente en un 26%, y alcanzó los 5,3 millones de euros.

Las nuevas inversiones han implicado un retroceso en el EBITDA de la compañía del 24 por ciento en la primera mitad del año, que aun así alcanza los 910.000 euros en el semestre.

La dirección de Lleida.net trabaja desde principios de año para preparar a la compañía para una significativa expansión tanto comercial como estratégica en el periodo 2022-2027.

Estos preparativos han llevado aparejados un incremento en los gastos de personal (la empresa ya cuenta con 181 empleados), nueva presencia en Perú, Colombia y nuevas inversiones en el equipo de innovación.

La compañía, fundada en 1995 y que cotiza en BME Growth, Euronext Growth y OTCQX, ha demostrado en los últimos años su capacidad para crecer de manera contracíclica y la efectividad de sus servicios para apoyar a los sectores económicos en momentos complejos.

"Las inversiones que estamos haciendo para acelerar el crecimiento y retorno en los próximos cinco años han afectado el resultado en el corto plazo, pero como en el pasado, van a ser la clave para dar un salto a nivel internacional en los próximos cinco años", explicó su CEO, Sisco Sapena.



Lleida.net

RESULTADOS PROVISIONALES

2T · 1S 2022

(OTCQX:LLEIF · EPA:ALLN · BME:LLN)

Descargo de responsabilidad

Conforme a lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 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 primer semestre y segundo trimestre del 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 S12022 respecto de S12021 de 2,2 millones de euros, 27% respecto al mismo semestre del 2021.
- Incremento importante en T22022 en las ventas de SMS, 36% trimestral en SMS comercial y 14% en Wholesale respecto T12022.
- Dentro de la parte SaaS en S12022 se ha producido un aumento del 11% dentro de la notificación y un 8% dentro de la contratación respecto de S12021.
- En S12022 el margen sobre ventas se mantiene en el 50%, e incrementa un 26% respecto S12021
- Semestre intensivo en costes, que ha generado un EBIDTA S12022 positivo de 910 mil euros.
- Los objetivos para el segundo semestre van dirigidos a una optimización de los recursos, y un incremento de las ventas de SaaS.

PREVISIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

<i>Datos estimados en Miles de Euros Consolidados</i>	T2 2021	T2 2022	Var. €	Var.%	S1 2021	S1 2022	Var. €	Var.%
Ventas	4.308	5.319	1.011	23%	8.295	10.536	2.241	27%
Coste de Ventas	(2.094)	(2.629)	535	26%	(4.078)	(5.231)	1.153	28%
Margen Bruto	2.214	2.690	476	21%	4.217	5.305	1.088	26%
% Margen Bruto	51,39%	50,57%			50,84%	50,35%		
Gastos de Personal	(909)	(1.643)	734	81%	(1.922)	(3.176)	1.254	65%
Servicios Exteriores	(966)	(868)	(98)	-10%	(1.532)	(1.843)	311	20%
Otros resultados	28	11	(17)	61%	31	19	(12)	-
EBITDA SIN ACTIVACIONES	367	190	(177)	-48%	794	305	(489)	-62%
% sobre Margen Bruto	17%	7%			19%	6%		
Activaciones	207	336	129	62%	400	605	205	51%
EBITDA	574	526	(48)	-8%	1.194	910	(284)	-24%
% sobre Margen Bruto	26%	20%			28%	17%		
Amortización	(271)	(508)	237	87%	(536)	(1.026)	490	91%
Deterioro y resultado por enajenación		0			(9)			
Resultado de Explotación	294	18	(276)	-94%	649	(116)	(765)	-118%
Resultado Financiero Neto	(25)	(37)	(12)	-48%	(38)	(83)	(45)	-118%
Deterioro y resultado por enajenación	(1)	13	14	1400%	48	78	30	-63%
Resultado antes de Impuesto	268	(6)	(274)	-102%	659	(121)	(780)	-118%

En los datos de 2022 dentro del perímetro de consolidación se incluyen la cuenta de resultados de Indenova del primer semestre y del segundo trimestre del 2022

PREVISIÓN DE VENTAS POR LÍNEAS DE NEGOCIO

Ventas consolidadas estimadas por líneas de negocio
Miles de euros

	T2 2021	T2 2022	Var. €	Var.%	S1 2021	S1 2022	Var. €	Var.%
Contratación	853	842	-11	-1%	1.491	1.604	113	8%
Notificación	404	498	94	23%	1.017	1.125	108	11%
Otros SaaS	290	696	406	140%	619	1.450	831	134%
Soluciones SMS	665	902	237	36%	1.353	1.963	610	45%
Soluciones ICX WHOLESALE	2.096	2,381	285	14%	3.815	4.394	579	15%
Total	4.308	5.319	1.011	23%	8.295	10.536	2.241	27%

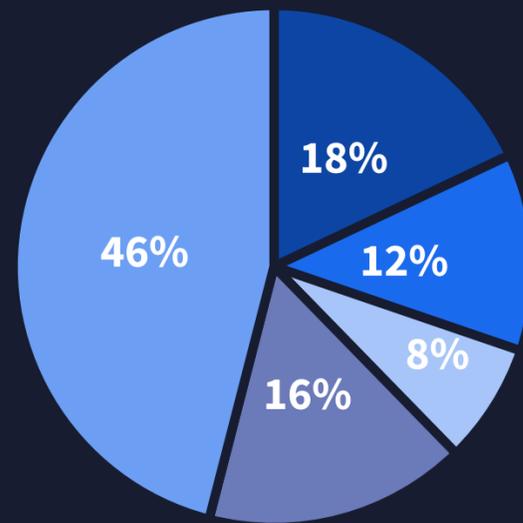


El grupo Lleida.net ha conseguido un máximo histórico en cifras de ventas semestrales superando los 10,5 millones de euros, con incremento en todas su líneas de negocio.

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.

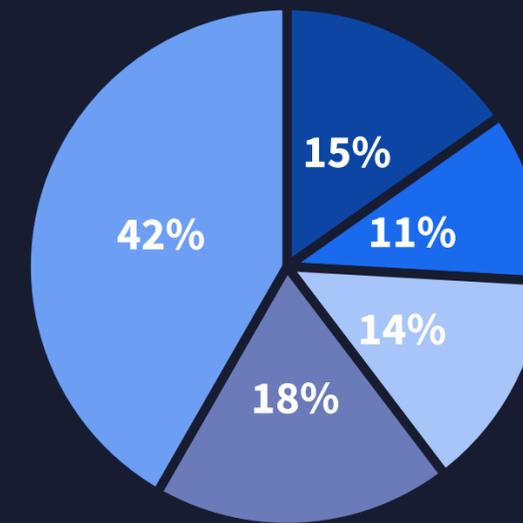
DESCRIPCIÓN DE VENTAS POR LÍNEAS DE NEGOCIO

S1 2021



- Contratación
- Otros SaaS
- Soluciones ICX WHOLESALE
- Notificación
- Soluciones SMS

S1 2022



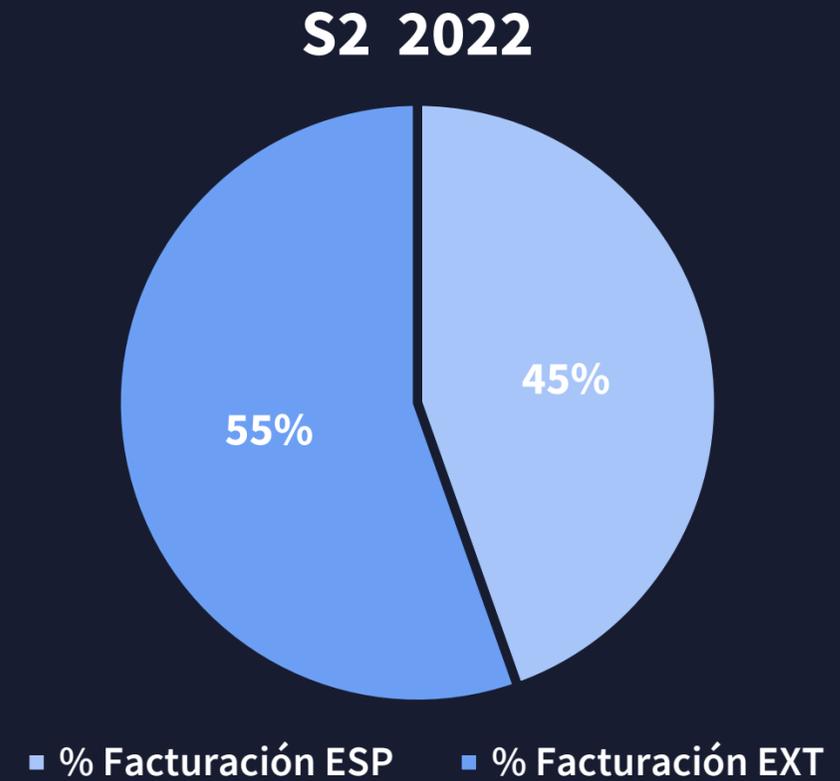
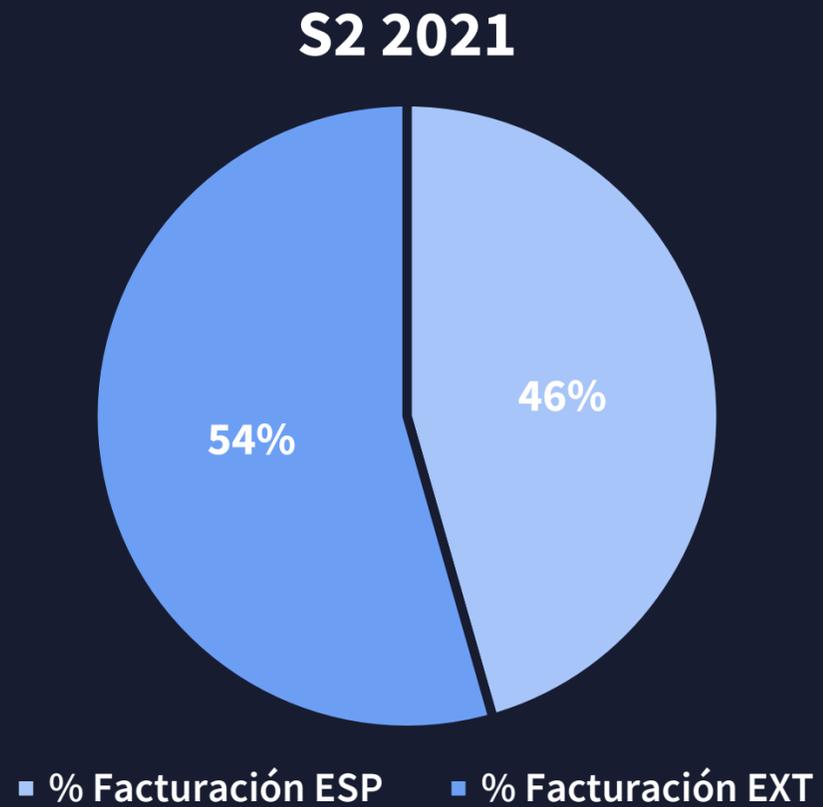
- Contratación
- Otros SaaS
- Soluciones ICX WHOLESALE
- Notificación
- Soluciones SMS

El incremento considerable de las ventas de SMS comercial de este semestre ha conllevado que su peso relativo pase del 16% al 18%.

La parte de SaaS crece un 34%, 1.052 mil euros en el semestre, si agregamos las 3 líneas de servicios, potenciado tanto por la parte de contratación como por el resto de los productos de SaaS y aumenta el peso que tienen en las ventas totales del 38% al 40%.

En relación con la comparativa trimestral, las ventas de SaaS representan el 38% de las ventas totales con un incremento de la parte de otros servicios SaaS y la parte de notificación.

DESCRIPCIÓN DE VENTAS POR LÍNEAS DE NEGOCIO



Seguimos teniendo un peso más importante de las ventas internacionales, que suponen el 55% de las ventas generales del grupo durante este semestre, con un foco principal en Europa y Latinoamérica.

TIPOLOGIA DE LOS CLIENTES EN EL TRIMESTRE

Nº de clientes



Media importe por factura



Lleida.net ha logrado este primer trimestre incrementar el número de clientes diferentes a los cuales se les ha remitido una factura, con un incremento del 9% de la cartera de clientes, respecto al mismo trimestre del 2021. Del mismo modo, la facturación media de la factura se sigue incrementando un 11% respecto al consumo medio del segundo trimestre del 2022. (no incluimos en esta slide los datos de facturación de Indenova).

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

VENTAS CONTRATACIÓN
(Miles de euros)



Lleida.net ha realizado inversiones significativas tanto en I+D+ i como en patentes en los últimos años para poder ser una empresa pionera en el sector de la notificación y contratación electrónica.

La línea de contratación es un indicador avanzado de los ciclos económicos. Vemos como este trimestre las ventas se mantienen respecto a las del segundo trimestre del 2021. El incremento de los circuitos de Click&Sign API y de Click& Sign Pro han compensado el descenso de los contratos SMS utilizados por las compañías eléctricas y de gas.

VENTAS CONTRATACIÓN
(Miles de euros)



Esperamos un mantenimiento o crecimiento contenido de esta línea de negocio, que se va a compensar con el incremento de notificaciones electrónicas de cara a final de ejercicio.

Con el objetivo de potenciar esta línea de negocio, independientemente del ciclo económico que nos encontremos, Lleida.net está incorporando nuevas funcionalidades al producto estándar, e implementado toda la tecnología adquirida a Indenova.

EVOLUCIÓN VENTAS SERVICIOS DE NOTIFICACIÓN



Las ventas de notificaciones se han incrementado un 23% este trimestre. El incremento viene impulsado por los consumos de SMS certificado que utilizan las entidades bancarias europeas para notificar los saldos deudores en banca y los impagos financieros.



El tráfico de Email certificado se mantiene respecto al trimestre anterior, impulsado por las compañías de seguros Latinoamericanas, utilities y servicios gubernamentales.

EVOLUCIÓN VENTAS OTROS PRODUCTOS SaaS

Otros SaaS (Miles de euros)



Otros 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 el semestre las ventas de Indenova asciende a 940 mil euros. En la línea más tradicional de Lleida.net de la parte de otros SaaS, tenemos una reducción derivada de las menores comprobaciones de portabilidad de números móviles principalmente.

La estrategia para la incorporación de los productos de Indenova, dentro del porfolio de los productos existentes, pasa por la creación de productos híbridos, donde utilizamos por un lado las certificaciones de firma que tiene Indenova, y que estamos ampliando, así como por la utilización de su BPM para poder hacer procesos de contratación de manera más ágil.

Durante este trimestre, la mayor parte de las horas de desarrollo e investigación han ido enfocados a la creación de los proyectos híbridos, que ya hemos empezado a comercializar principalmente en Latinoamérica.

Adicionalmente estamos trabajando en el cambio del sistema de facturación de la cartera de clientes de Indenova, hacía un cobro por uso en lugar de por licenciamientos.

EVOLUCIÓN VENTAS SMS WHOLESAL

ventas Servicios SMS Wholesale
(mlles de euros)



Tal y como se ha comentado en el primer trimestre, la vuelta a los eventos comerciales ha permitido reactivar las alianzas comerciales prepandemia. Este trimestre se ha asistido igualmente a ITW 2022 en Washington y AWC de Miami.

ventas Servicios SMS Wholesale
(mlles de euros)



La presencialidad en eventos ha permitido un incremento de las ventas de Wholesale del 14% hasta los 2,4 millones de euros trimestral.

Los ratios de márgenes son inferiores a los datos que teníamos en 2021, si bien el equipo de desarrollo sigue trabajando en herramientas para poder maximizar el margen bruto unitario.

EVOLUCIÓN VENTAS SMS COMERCIAL

ventas Servicios SMS comercial
(mlles de euros)



Las ventas de SMS siguen la tendencia del primer trimestre del ejercicio, con tasas de crecimiento a doble dígito, un 36% en el trimestre y 45% semestral.

ventas Servicios SMS Comercial
(miles de euros)



Actualmente Lleida.net tiene una estrategia de nicho dentro del sector, donde la mayoría de las ventas son nacionales, y donde nos diferenciamos de la competencia por un servicio asegurado de entrega. No intentamos entrar en la guerra de precios que existe en el sector, y los clientes nos eligen por la fiabilidad del servicio. Sin embargo, hemos visto como los márgenes de estos servicios también van decreciendo, al considerarse un comoditiy para los clientes.

EVOLUCIÓN DEL MARGEN BRUTO

Evolución del Margen Bruto
(miles de euros)



Evolución del Margen Bruto
(miles de euros)



El margen bruto semestral incrementa un 26% respecto al mismo semestre del 2021, alcanzando los 5,3 millones de euros. El margen sobre ventas semestral se mantiene en el 50% y desciende un punto porcentual si comparamos ambos segundos trimestres del 2021 y 2022.

El descenso viene marcado por el incremento de las ventas de Wholesale en mayor proporción que las ventas de SaaS.

GASTOS DE PERSONAL

Evolución de gastos de Personal
(Miles de euros)



Evolución de Gastos de Personal
(Miles de euros)

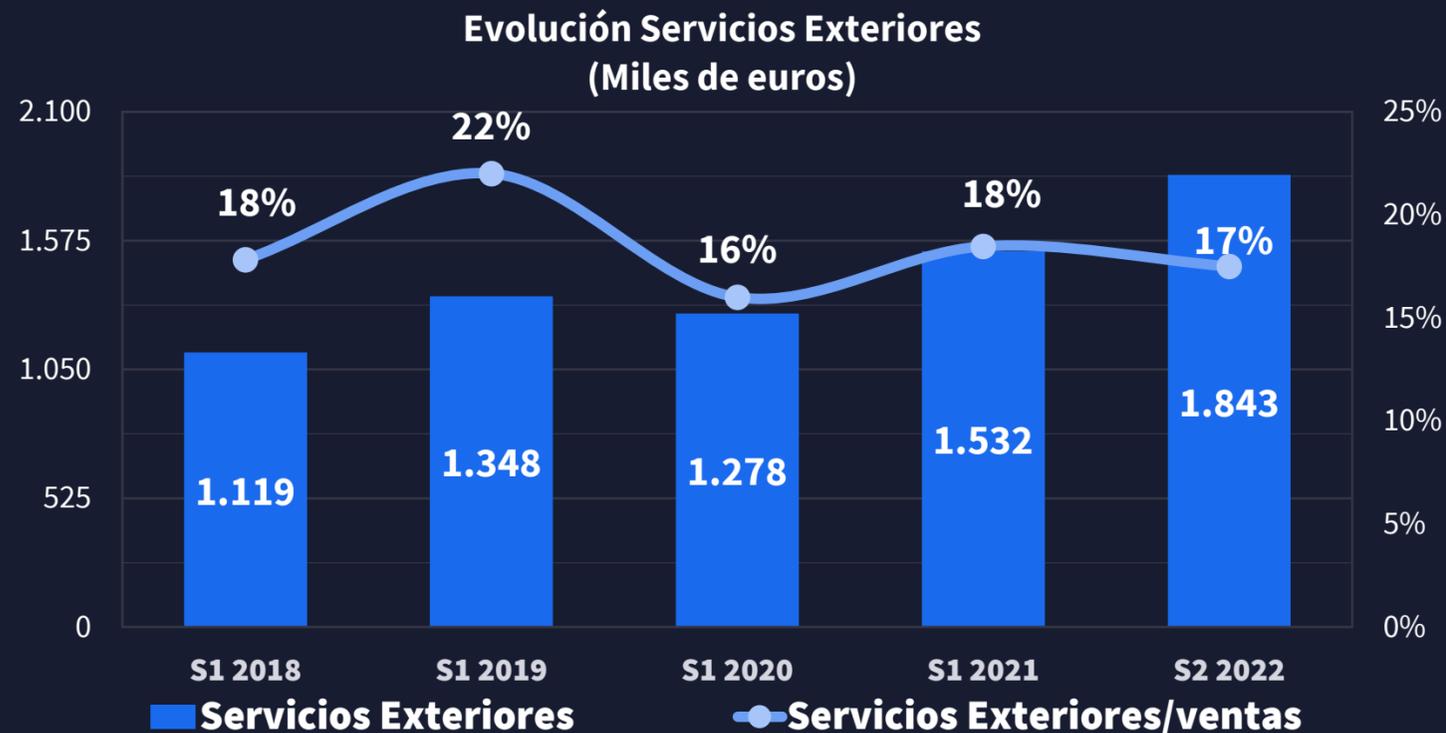


El incremento de gastos de sueldos y salarios se explica por la incorporación del personal de Indenova que supone un gasto adicional en el trimestre de 953 mil euros. El resto de incremento viene marcado por el refuerzo de la plantilla en Latinoamérica, principalmente en Perú, con un equipo de comerciales de 3 personas, en Colombia con la incorporación de personal técnico y de Gestión de proyectos para hacer frente a los horarios del país.

La estrategia de captación de talento, está enfocada en los países donde el grupo tiene mayor actividad comercial. El objetivo es incrementar los clientes nuevos como los consumos de sus clientes recurrentes y dar un mejor servicio a todos ellos a nivel técnico adaptándonos a las necesidades de cada país.

Actualmente somos 181 personas en el Grupo, y mantenemos el descenso de sueldo medio por persona que ha pasado de 36,6 mil euros anuales en el primer semestre del 2021 a 35 mil euros en el primer semestre del 2022, menos 4%.

GASTOS DE SERVICIOS EXTERIORES



Tenemos un incremento respecto al mismo semestre de 2021 de 311 mil euros derivados de los gastos de servicios exteriores de Indenova por un importe de 173 mil euros así como por el aumento de los gastos comerciales y de participación en eventos. Tenemos una reducción del coste en relación con las ventas que se sitúa en un 17% cuando en el primer semestre del 2021 era del 18%.

Dentro de esta partida de costes, tenemos igualmente, el coste de las homologaciones que estamos obteniendo, para la certificación de los productos de Indenova en los países donde tenemos foco comercial.

EVOLUCIÓN DE LAS ACTIVACIONES



Siguiendo el criterio de prudencia, el ingreso imputado en la cuenta de pérdidas y ganancias para el primer semestre del ejercicio 2022 se sitúa en un 6%. El incremento respecto al dato de 2021, se explica por las actividades de desarrollo e innovación que está realizando Indenova para el Grupo.

Como hemos comentado anteriormente, gran parte del trabajo de este trimestre ha ido enfocado a la puesta en producción de productos híbridos, que incorporen tanto tecnología de Lleida.net como la nueva gama de productos que tiene Indenova. Los productos ya han empezado a comercializarse y al estrategia para final de ejercicio es la mejora continua de los mismos e incorporación de nuevas funcionalidades siempre dentro de la parte SaaS del grupo.

Igualmente se está trabajando en proyectos que permiten mejorar la rentabilidad de la parte de SMS, para que pueda ser una línea más rentable en los años a venir.

EVOLUCIÓN DE EBITDA

EBITDA (Miles de euros)



El EBITDA del semestre se sitúa en 910 mil euros, un 24% inferior al primer semestre del 2021. Tenemos actualmente una cifra de ventas que sigue una tendencia ascendente en todas sus líneas, si bien los márgenes de la parte de SMS son menores. El incremento de la inversión tanto en personal como en las ferias y homologaciones principalmente, así como la puesta en marcha de la actividad comercial renovada de Indenova, ha conllevado el descenso en cifras absolutas del EBITDA.

EVOLUCIÓN DE EBITDA

EBITDA (Miles de euros)



Estamos actualmente en un periodo de inversión en nuevos productos, así como en un periodo de recesión económica, lo que conllevará un mayor número de notificaciones electrónicas. Las necesidades de verificar la identidad de los firmantes en los procesos de firma, hace que la inversión que estamos realizando en Indenova, sea un factor diferencial para poder seguir aumentando las ventas de contratación y seguir manteniendo la posición de innovadores y pioneros del sector.

Adicionalmente, Indenova, realiza gran parte de sus ventas en el último trimestre del ejercicio, si bien sus costes son bastante lineales durante el ejercicio, por ello esperamos que su aportación al EBITDA consolidado del segundo semestre sea importante y compense su aportación negativa de este semestre.

EVOLUCIÓN DEL EBITDA SIN ACTIVACIONES

EBITDA SIN ACTIVACIONES
(Miles de euros)

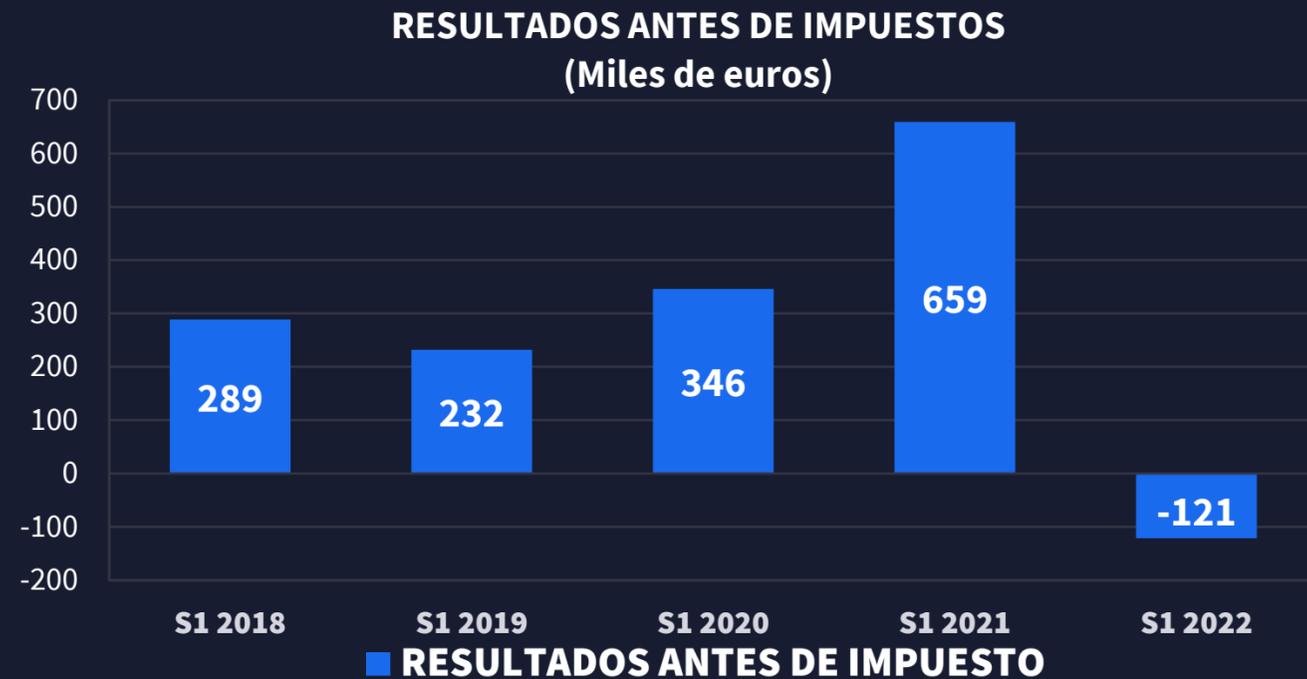


EBITDA SIN ACTIVACIONES
(Miles de euros)



El EBITDA Cash generado por el grupo asciende a 305 mil euros en el semestre. La apuesta por la captación de talento ha conllevado un descenso del 48% en el trimestre, situándolo en 190 mil euros. El grupo ha generado dinero que ha permitido seguir invirtiendo en el CAPEX para ampliar las capacidades de la infraestructura y ha sido capaz de mantener su situación de liquidez gracias a los saldos acumulados en tesorería.

EVOLUCIÓN DE RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS



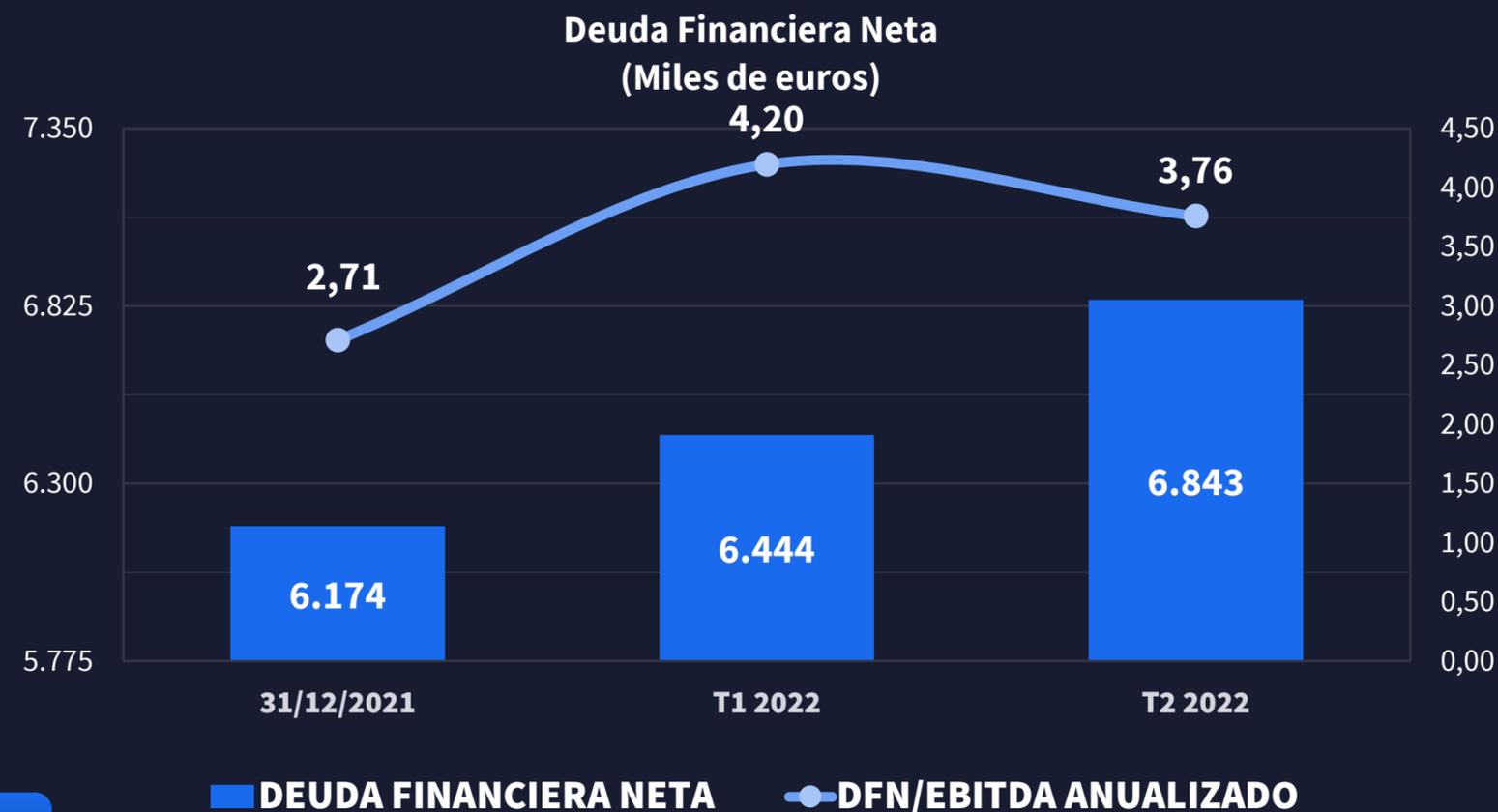
Este trimestre el grupo ha generado un resultado negativo antes de impuestos de 6 mil euros, finalizando el semestre en resultado negativo de 121 mil euros.

El resultado viene marcado por el incremento del gasto amortización que ha pasado de 536 mil euros a 1.026 mil euros por la incorporación del gasto de amortización de Indenova 240 mil euros y 234 mil euros del Fondo de comercio.

Tenemos un incremento de los gastos financieros de 53 mil euros, por los nuevos préstamos firmados para la compra de Indenova, así como los costes de la propia financiación que tiene Indenova por 42 mil euros.

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA NETA

Miles de euros				Diferencia T2 2022-T1 2022	
	31/12/2021	T1 2022	T2 2021	Miles de euros	Porcentaje
Deuda a corto Plazo	4.565	4.474	4.148	(326)	(8%)
Deuda a Largo Plazo	7.478	7.261	6.628	(633)	(10%)
Deuda Financiera Total	12.043	11.735	10.776	(959)	(9%)
Caja disponible+ IFT	3.912	3.334	1.976	(1.358)	(69%)
Caja retenida	1.957	1.957	1.957	0	0%
Disponible	5.869	5.291	3.933	(1.358)	(35%)
DFN	6.174	6.444	6.843	399	6%



Actualmente la deuda financiera Neta, tras los desembolsos realizados para la adquisición inorgánica y la inclusión de la deuda de Indenova asciende a 6,8 millones de euros. Hemos incorporado dentro de la deuda los desembolsos en cash pendiente para los plazos aplazados de Indenova que ascienden a 1,9 millones de euros, que hemos igualmente incluido como caja retenida en el disponible del grupo. Se han modificado los avances del primer semestre para reflejar esa deuda pendiente y mantener los mismo comparables.

Adicionalmente no tenemos incluidos los pagos que se realizan en acciones que ascienden a 1.139 mil euros, debido a que el grupo considera que mantiene en cartera acciones suficientes para hacer frente al pago comprometidos.

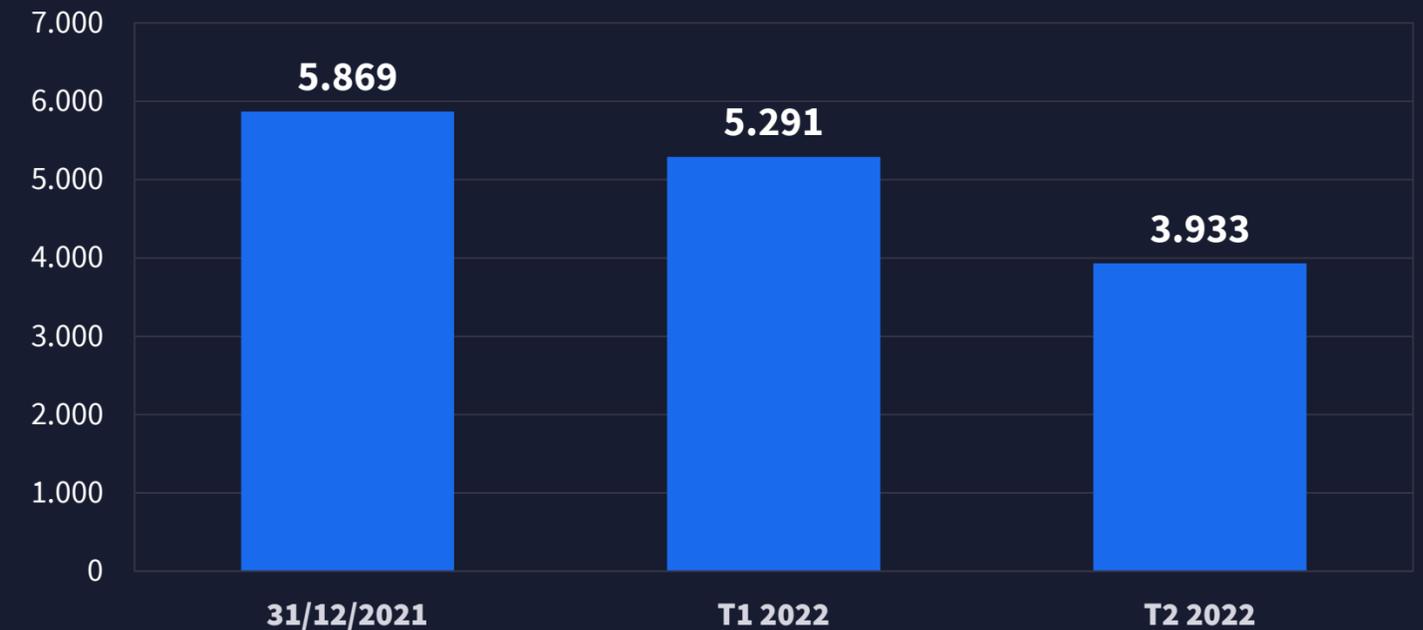
EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA NETA

Evolución de la deuda
(Miles de euros)



Tenemos un descenso de la deuda financiera a corto plazo, por un menor utilización de las pólizas. No se han firmado nuevos préstamos en este trimestre dentro del grupo.

Disponible
(Miles de euros)



La disminución de la caja se debe a la menor utilización de las pólizas con el objetivo de minimizar los costes de saldos acreedores.



Lleida.net

(OTCQX:LLEIF · EPA:ALLN · BME:LLN)

ir@lleida.net

investors.lleida.net

Lleida · Madrid · London · Miami · Paris · Santiago de Chile · Bogotá · São Paulo ·
Tokyo · Santo Domingo · Cape Town Montevideo · Johannesburg · San José · Lima ·
Beirut · Dubai · Ciudad de México · Gaborone