



Lleida.net

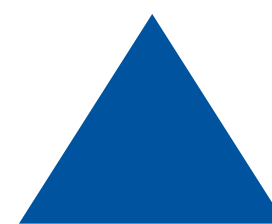
**PRESENTACIÓN DE
RESULTADOS
PROVISIONALES
DEL PRIMER SEMESTRE
Y SEGUNDO TRIMESTRE
DEL EJERCICIO 2023**



DISCLAIMER

Conforme a lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado, y en el texto refundido de la Ley de Mercado de Valores, aprobado mediante artículo 228 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo y disposiciones concordantes, así como en la circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF 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 2023 y se ha elaborado a partir de la información contable no auditada de la que dispone el Consejo de Administración.



PRINCIPALES HITOS

- La línea de contratación y de otros SaaS incrementan su facturación gracias a la utilización de productos estándar de clientes
- Descenso de las ventas del semestre en 1,8 millones de euros, derivado del descenso de las ventas de Wholesale de 1,5 millones de euros
- El margen bruto sobre ventas se sitúa en un 58% respecto al 50% del primer semestre de 2022
- Trimestre con EBITDA negativo a pesar de las reducciones de gastos que se han realizado en servicios exteriores y en la plantilla media del grupo
- El grupo ha logrado nueva financiación para poder seguir invirtiendo en producto estándar.

PREVISIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

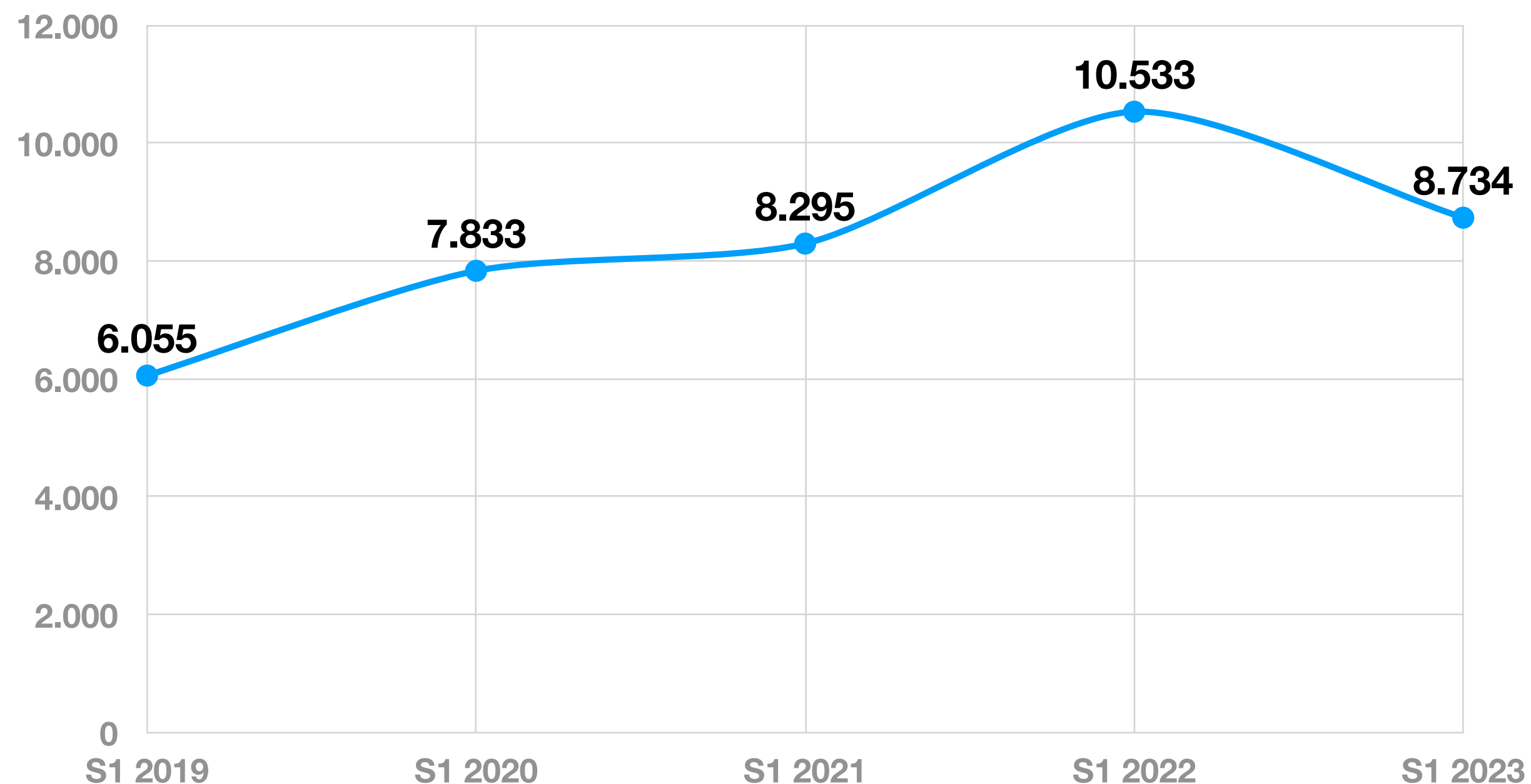
<i>Datos estimados en Miles de Euros Consolidados</i>	T2 2022	T2 2023	Var. €	Var.%	S1 2022	S1 2023	Var. €	Var.%
Ventas	5.316	4.043	(1.273)	-24%	10.533	8.734	(1.799)	-17%
Coste de Ventas	(2.625)	(1.797)	(828)	-32%	(5.227)	(3.704)	(1.523)	-29%
Margen Bruto	2.691	2.246	(445)	-17%	5.306	5.030	(276)	-5%
<i>% Margen Bruto</i>	<i>50,62%</i>	<i>55,55%</i>			<i>50,38%</i>	<i>57,59%</i>		
Gastos de Personal	(1.631)	(1.699)	68	4%	(3.164)	(3.366)	202	6%
Servicios Exteriores	(886)	(799)	(87)	-10%	(1.861)	(1.782)	(79)	-4%
Otros resultados	13	4	(9)	-69%	21	20	(1)	-5%
EBITDA SIN ACTIVACIONES	187	(248)	(435)	-233%	302	(98)	(400)	-132%
<i>% sobre Margen Bruto</i>	<i>7%</i>	<i>-11%</i>			<i>6%</i>	<i>-2%</i>		
Activaciones	337	204	(133)	-39%	606	443	(163)	-27%
EBITDA	524	(44)	(568)	-108%	908	345	(563)	-62%
<i>% sobre Margen Bruto</i>	<i>19%</i>	<i>-2%</i>			<i>17%</i>	<i>7%</i>		
Amortización	(509)	(513)	4	1%	(1.027)	(1.039)	12	1%
Provisiones saldos de clientes		(24)	-	-		(48)		
Resultado de Explotación	15	(581)	(596)	-3973%	(119)	(742)	(623)	-524%
Resultado Financiero Neto	(34)	(41)	(7)	-21%	(80)	(66)	14	18%
Diferencias de Tipo de Cambio	11	55	44	400%	76	(35)	(111)	-146%
Resultado antes de Impuesto	(8)	(567)	(559)	-6988%	(123)	(843)	(720)	-585%

PREVISIÓN DE LAS VENTAS POR LINEAS DE NEGOCIO

Ventas consolidadas estimadas por líneas de negocio Miles de euros

	T2 2022	T2 2023	Var. €	Var.%	S1 2022	S1 2023	Var. €	Var.%
Contratación	842	856	14	2%	1.604	1.622	18	1%
Notificación	498	374	-124	-25%	1.125	880	-245	-22%
Otros SaaS	695	716	21	3%	1.449	1.705	256	18%
Soluciones SMS	901	867	-34	-4%	1.962	1.664	-298	-15%
Soluciones ICX WHOLESALE	2.380	1.230	-1.150	-48%	4.393	2.863	-1.530	-35%
Total	5.316	4.043	-1.273	-24%	10.533	8.734	-1.799	-17%

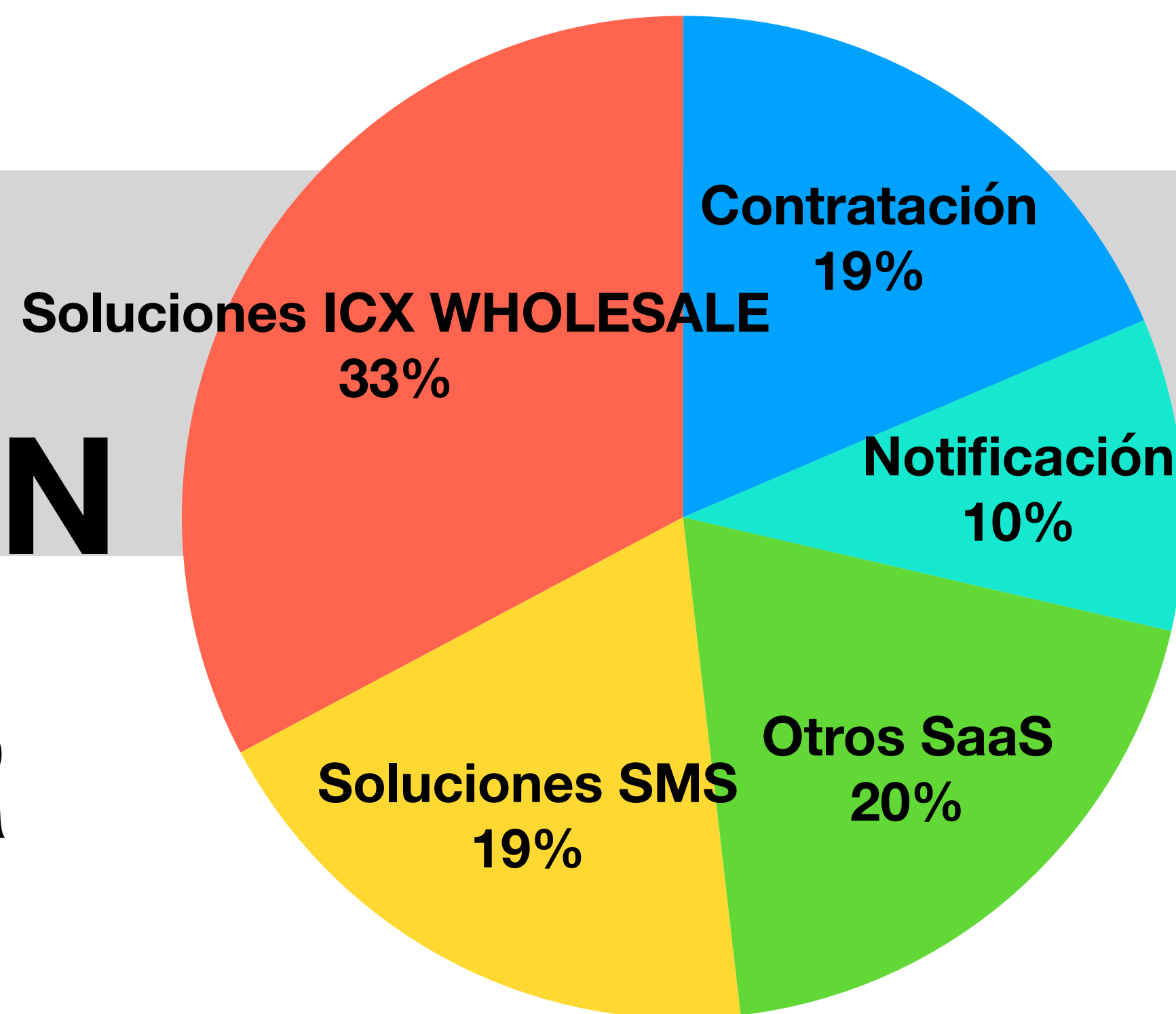
VENTAS ACUMULADAS (Miles de euros)



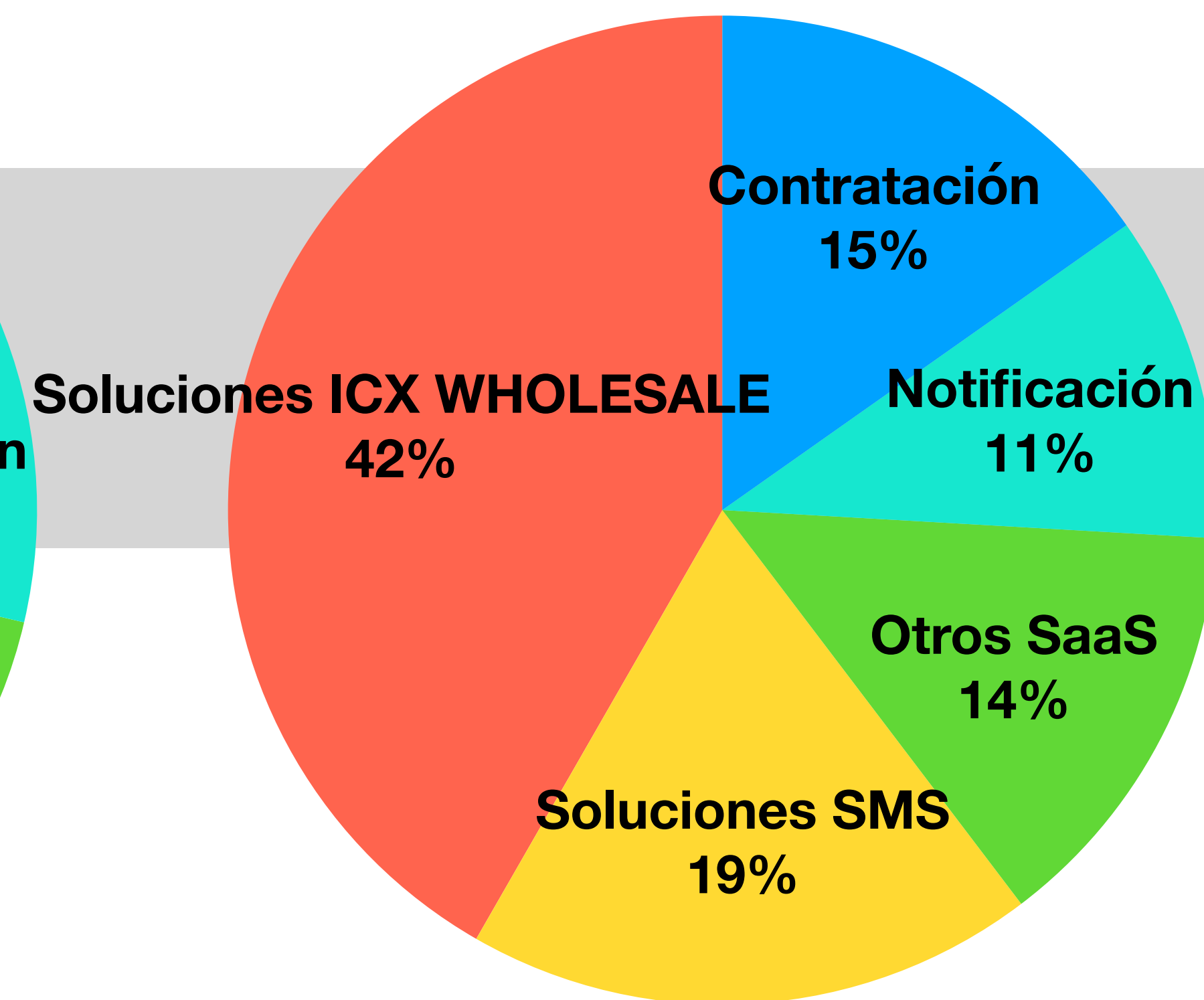
Tenemos un descenso de las ventas del semestre de 1,8 millones que viene marcada principalmente por el descenso de la venta de SMS, en concreto el SMS de Wholesale ha disminuido en 1,5 millones de euros, así como por la parte de notificación que ha decrecido en un 22%.

DESCRIPCIÓN DE LAS VENTAS POR LINEAS DE NEGOCIO

S1 2023

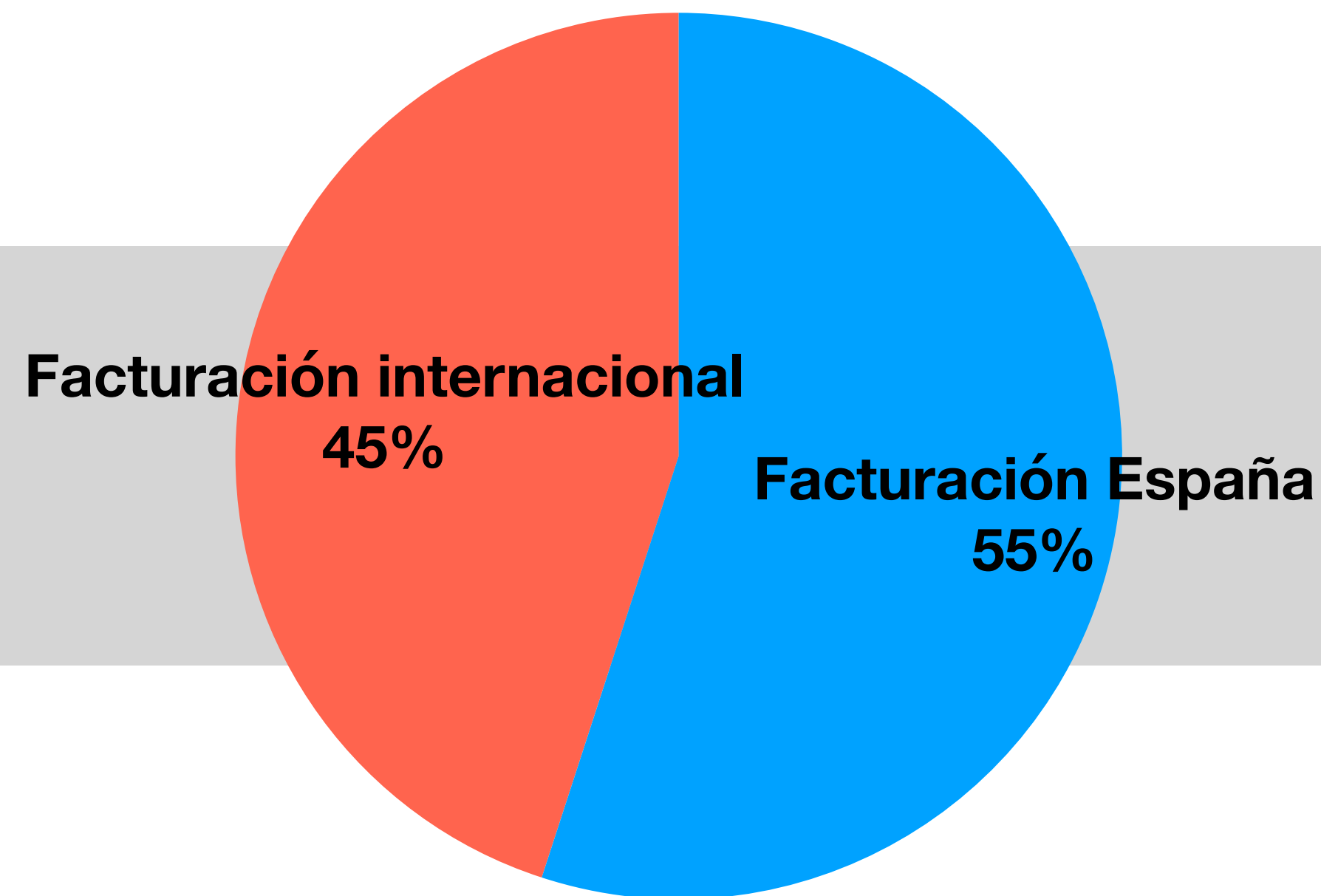


S1 2022

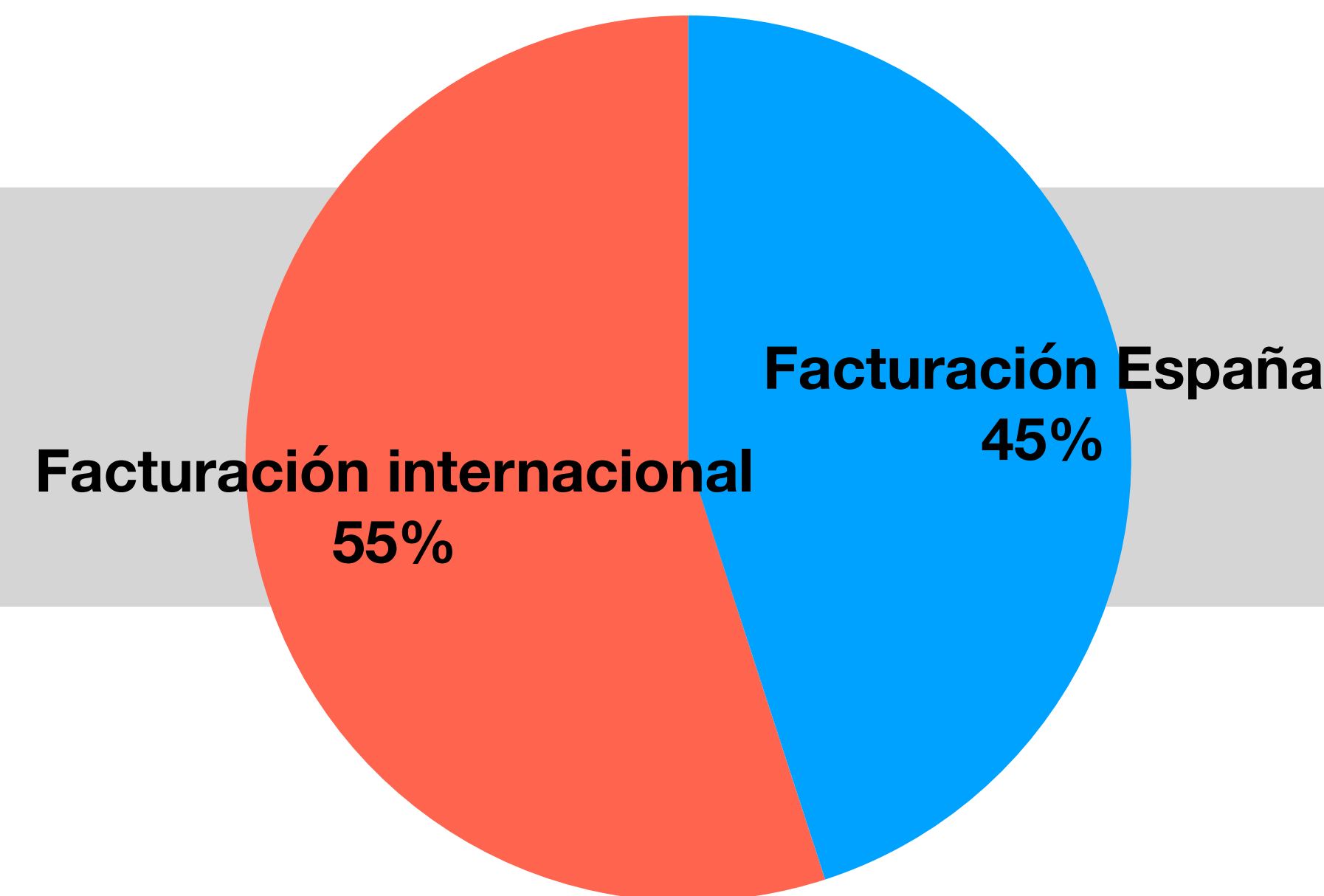


Las ventas SaaS supone el 48% de las ventas totales respecto al 40% que representaban en el primer semestre del 2022. El descenso de las ventas de SMS, ha permitido el incremento del peso relativo que suponen las ventas de contratación hasta el 19% en el primer semestre.

S1 2023



S1 2022

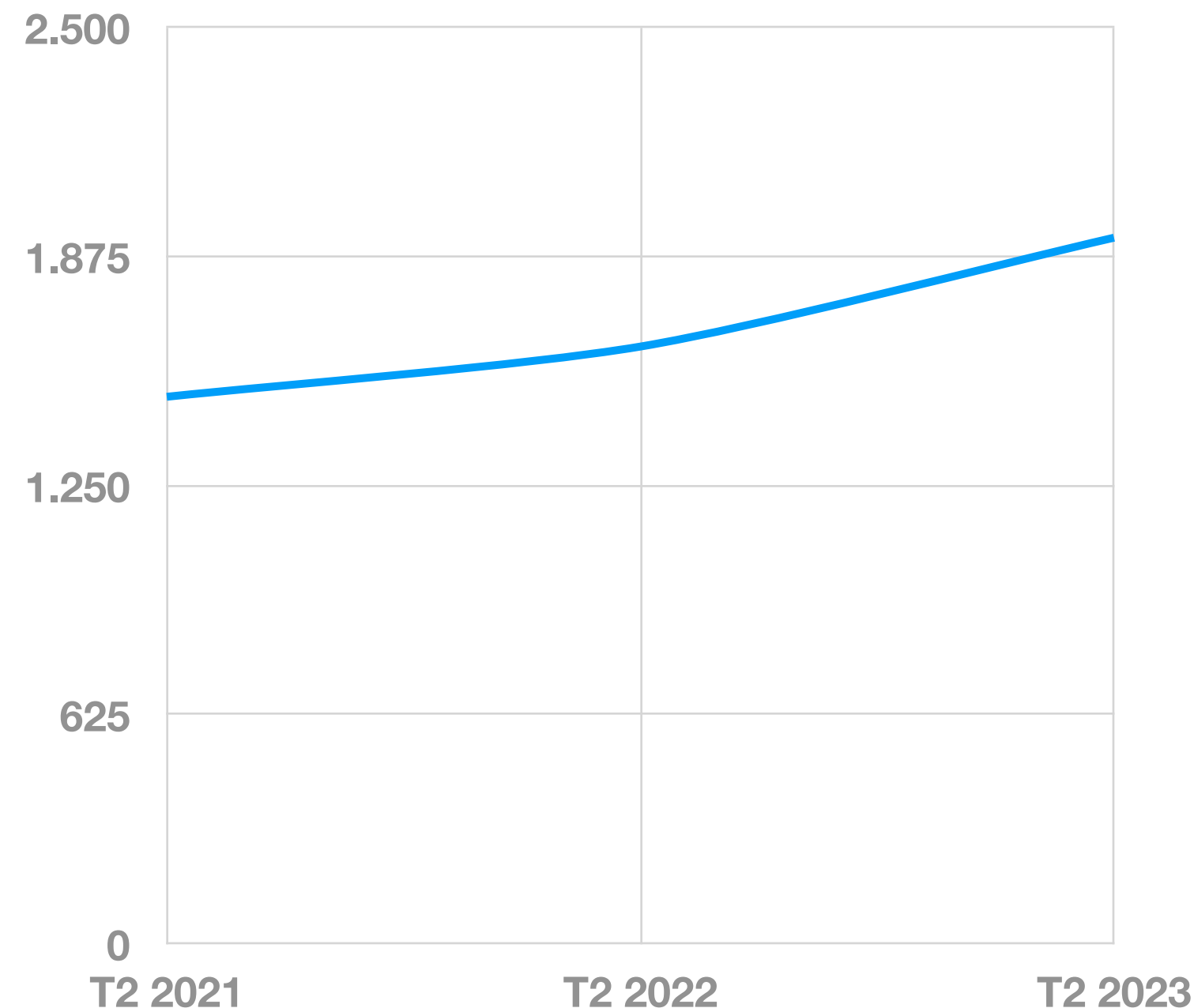


DESCRIPCIÓN DE LAS VENTAS POR TERRITORIO GEOGRÁFICO

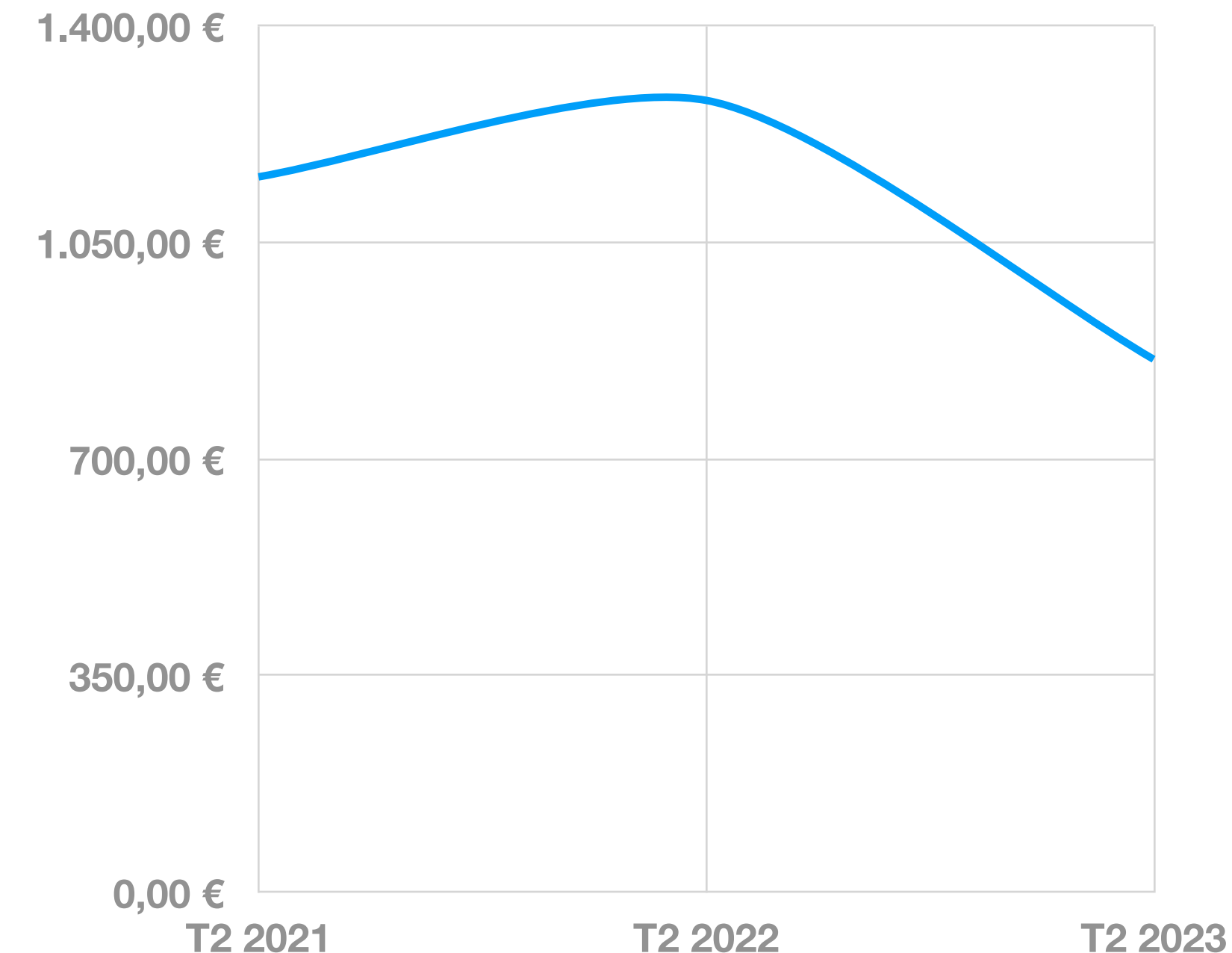
El descenso de las ventas de SMS wholesale han conllevado un cambio en el mix geográfico de las ventas. Las ventas nacionales en este semestre representan un 55% frente al 45% que representaban en 2022.

TIPOLOGIA DE LOS CLIENTES EN EL TRIMESTRE

Número de clientes



Media importe por factura

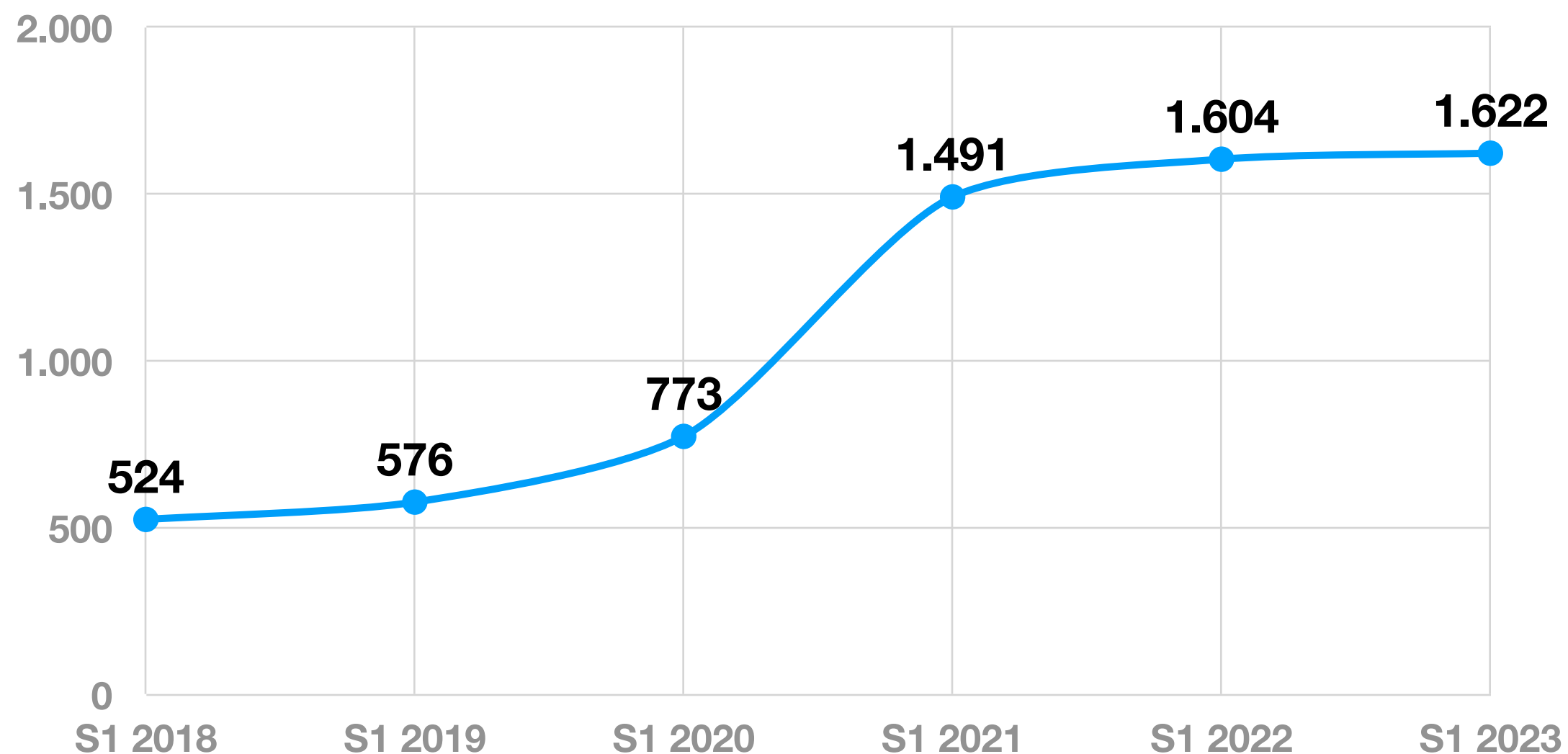


Lleida.net ha logrado este segundo trimestre incrementar el número de clientes diferentes a los cuales se les ha remitido una factura, con un incremento del 18% de la cartera de clientes, respecto al mismo trimestre del 2022. La tipología de cliente se ha modificado, incrementándose cliente con consumos pequeños que tienen producto SaaS estándar y un menor peso de clientes que son operadoras con consumos de SMS más importantes.

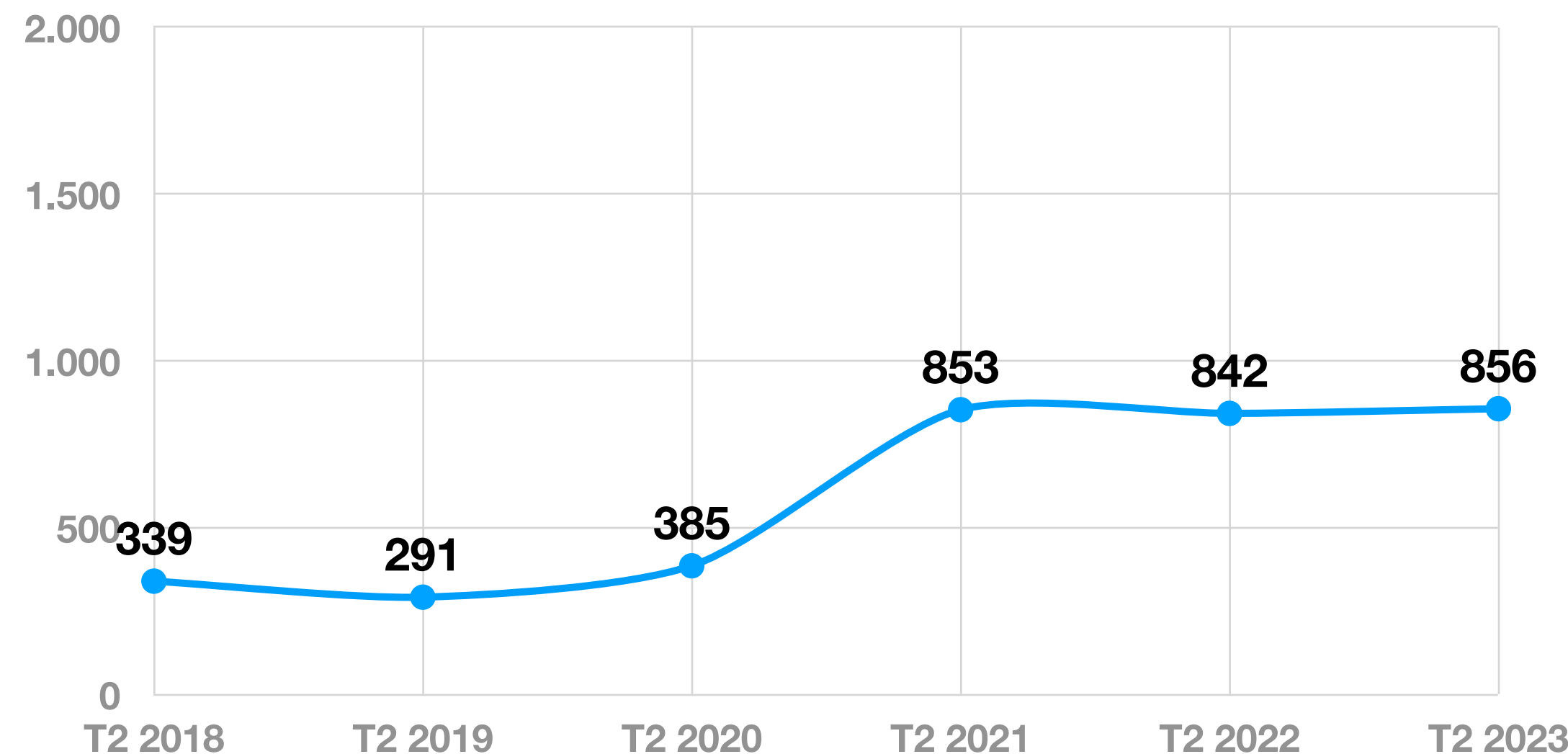
El importe de la factura media de los clientes ha disminuido debido a este cambio de tipología, teniendo menos dependencia de clientes grandes.

EVOLUCIÓN VENTAS SERVICIOS DE CONTRATACIÓN

Contratación (miles de euros)



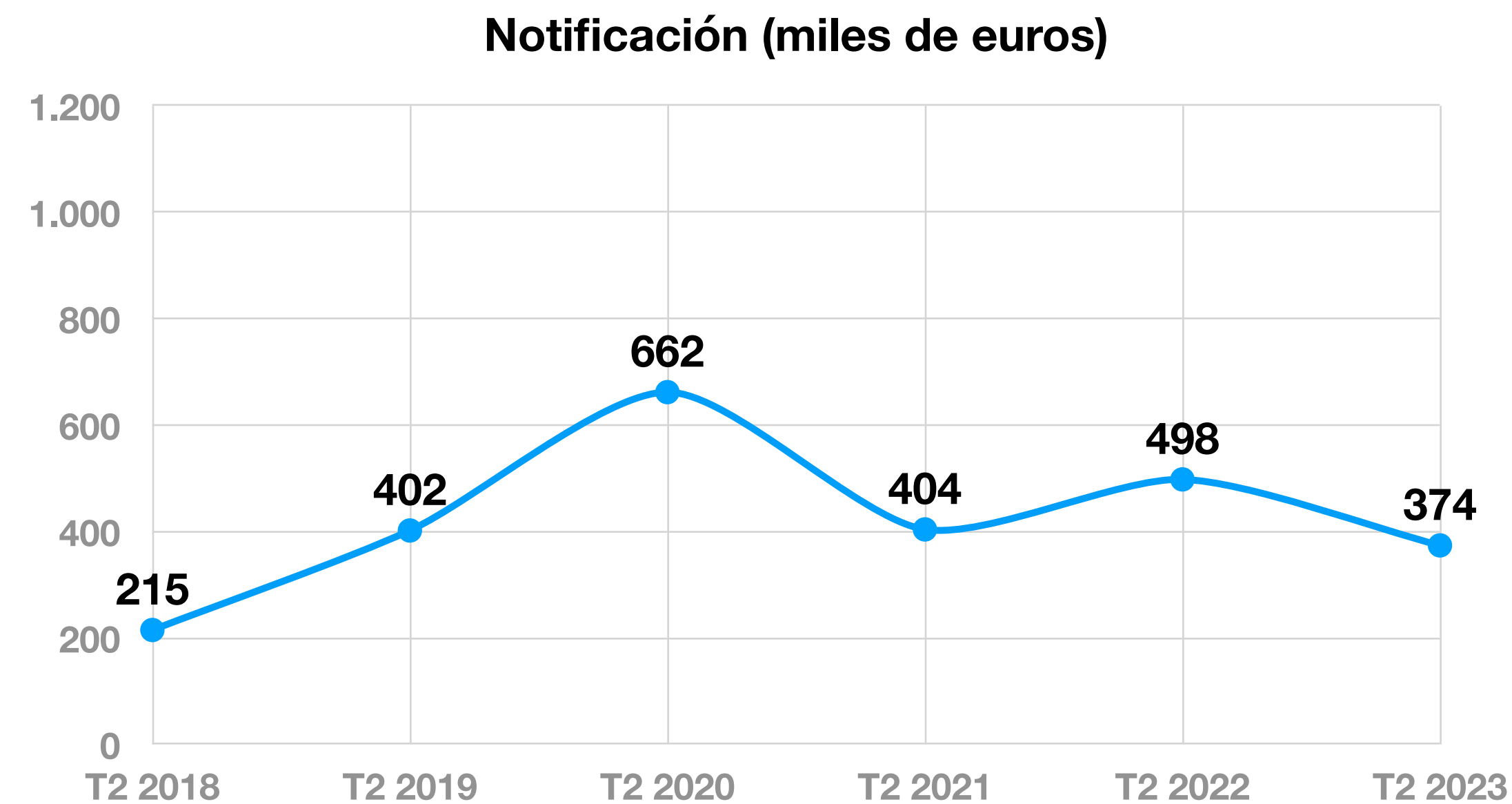
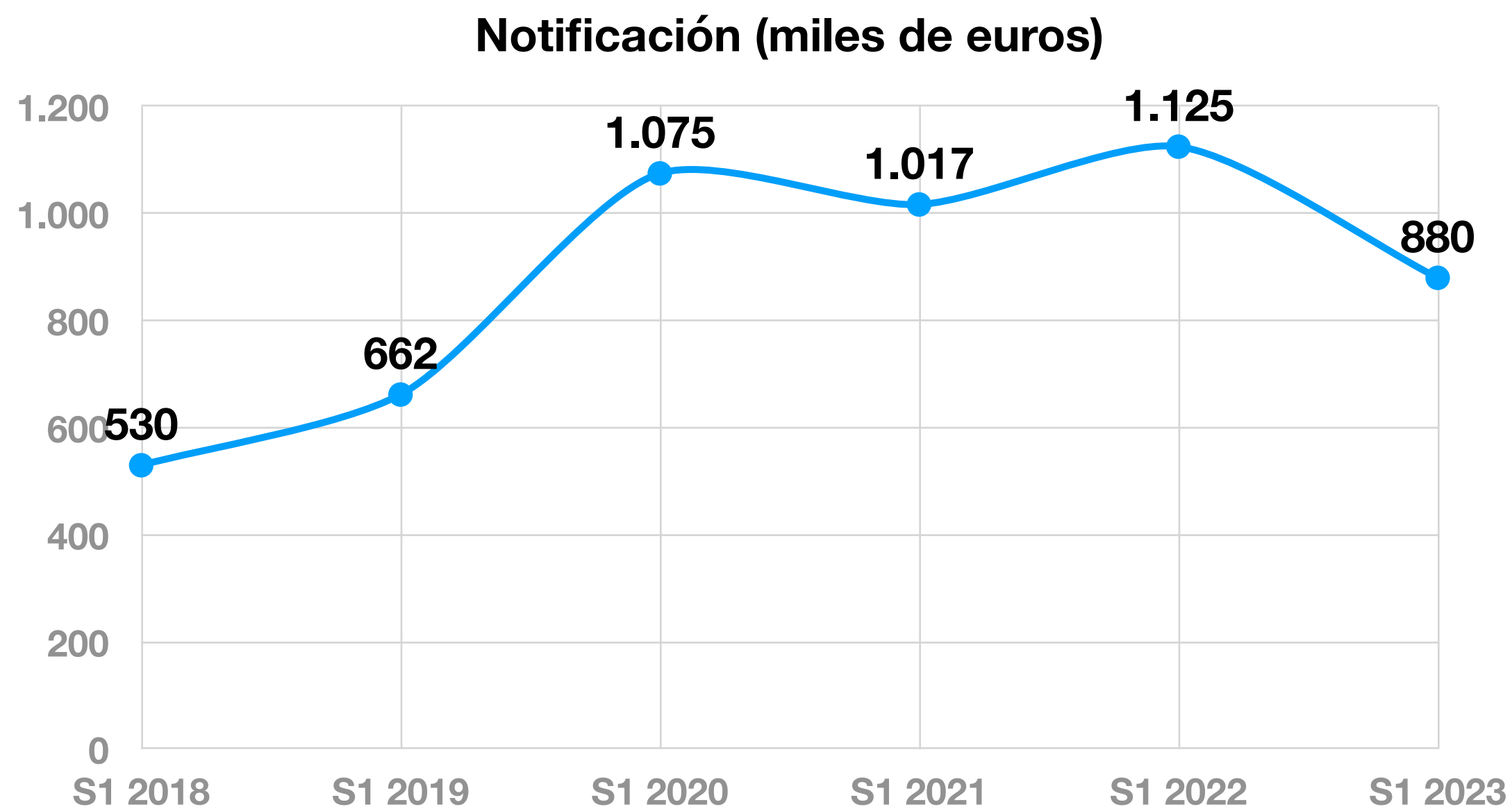
Contratación (miles de euros)



Las ventas de contratación alcanzan los 1,6 millones de euros, potenciada por la ventas de circuitos estándares, que el cliente se puede configurar individualmente. La estrategia del grupo va focalizada en crear un mayor número de usuarios estándar, que requieren menos recursos técnicos, y permiten tener una mayor rentabilidad.

El grupo focaliza la estrategia comercial en verticales sectoriales, a quien ofrecemos los Click & Sign estándar y nos permite replicar los procesos en multitud de transacciones. El impacto en la cifra de ventas es progresivo, al ser procesos más sencillos que tienen un precio inferior al precio de un desarrollo realizado a medida pero las tasas de crecimiento esperadas son elevadas.

EVOLUCIÓN VENTAS SERVICIOS DE NOTIFICACIÓN

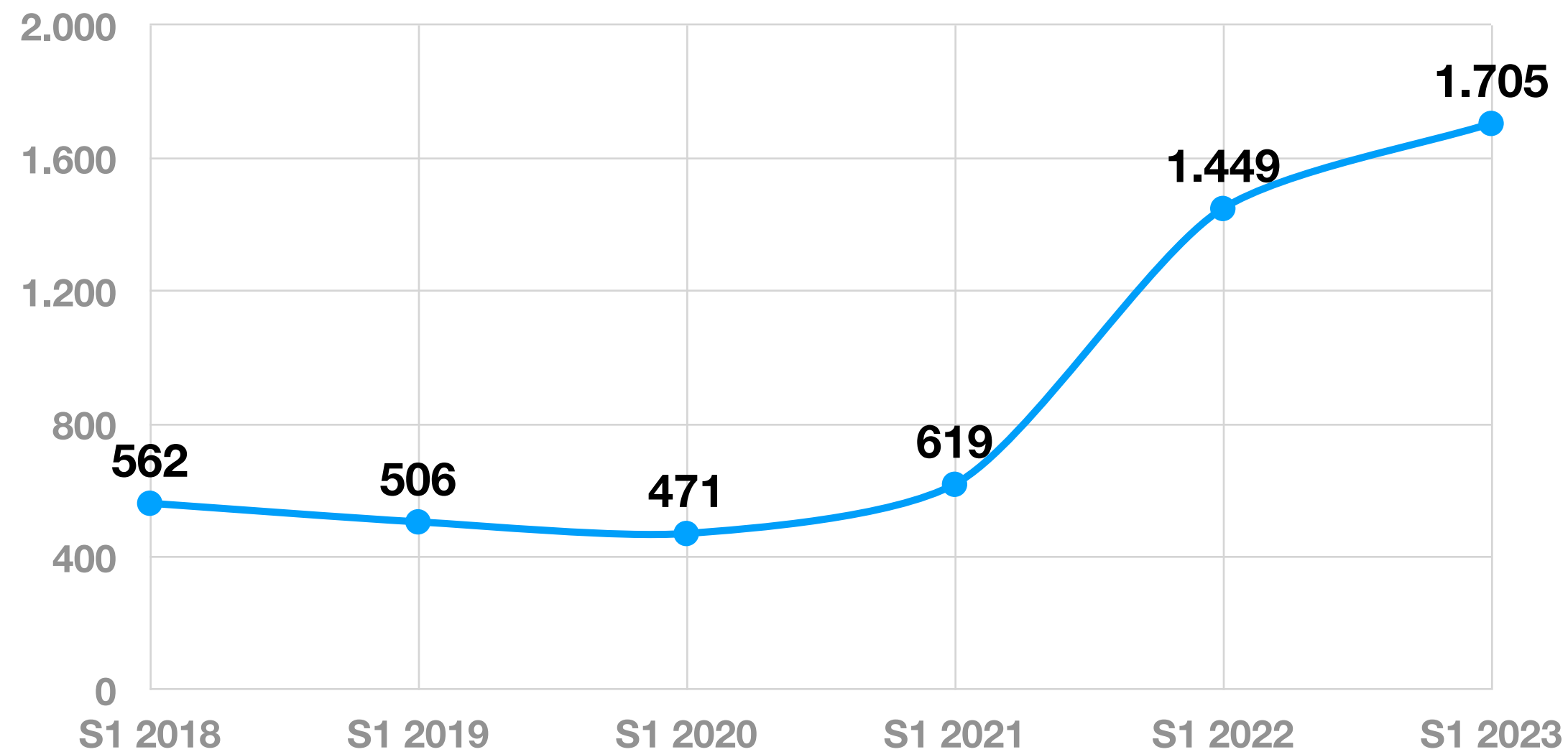


El descenso de la línea de notificación viene marcado por el corte que se realizó a Correos postales de Colombia, 472, y que sigue sin servicio al no haber realizado el pago de la totalidad de la deuda a fecha actual.

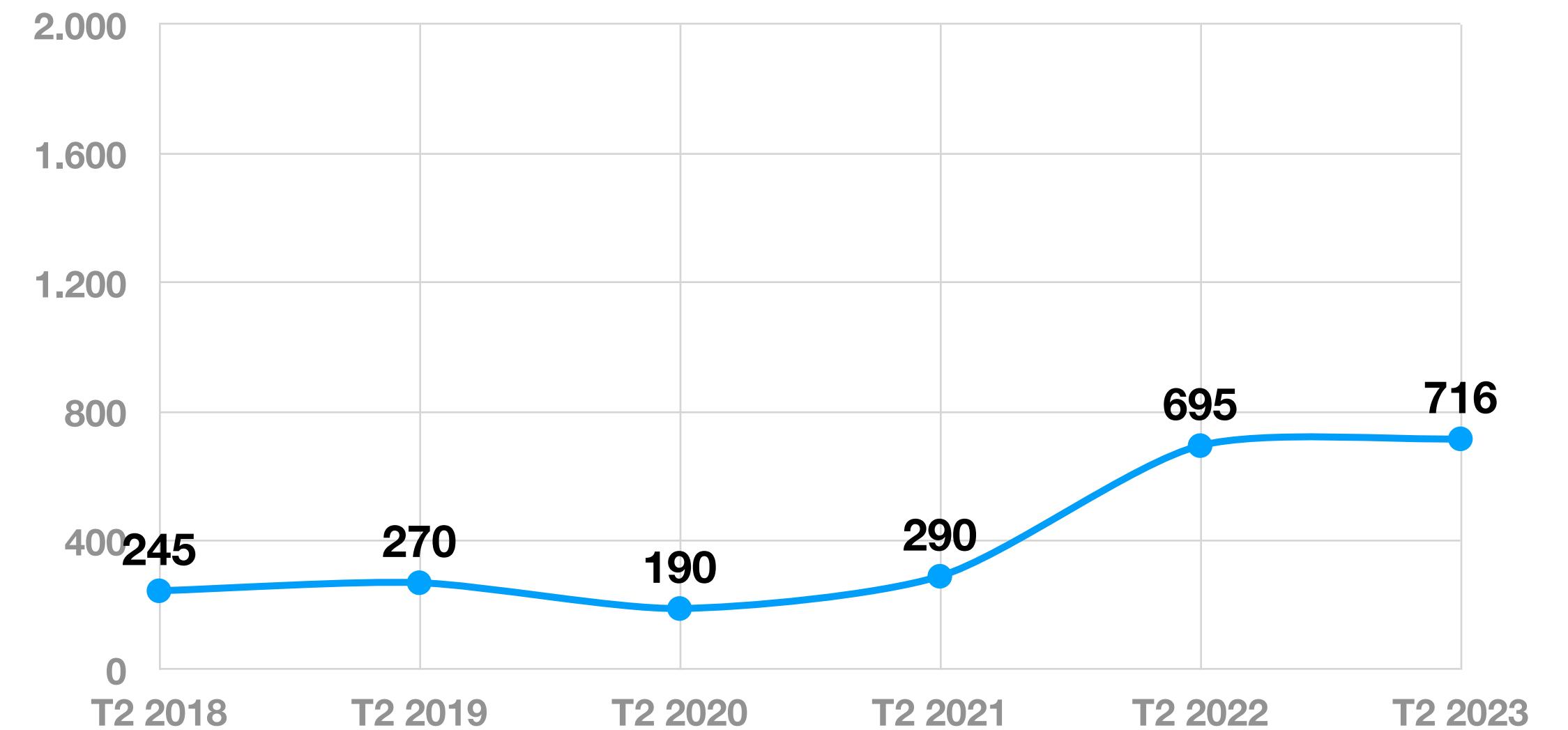
En el trimestre tenemos un descenso de 124 mil euros, que es inferior al consumo de un trimestre de los correos postales, derivado de la captación de nuevas cuentas comerciales en Latinoamérica, concretamente en Perú y Colombia.

EVOLUCIÓN VENTAS OTROS PRODUCTOS SaaS

Otros productos SaaS (miles de euros)

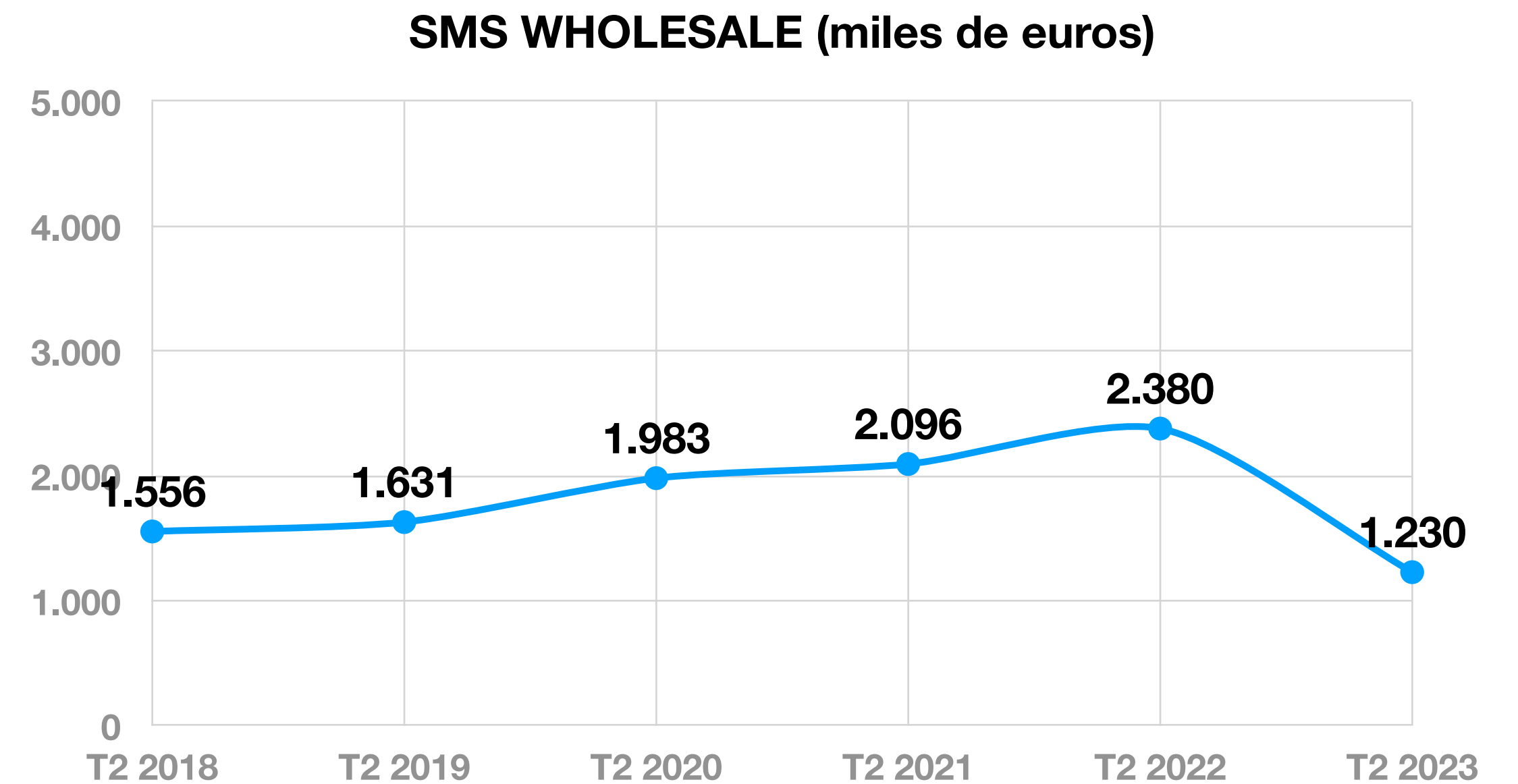
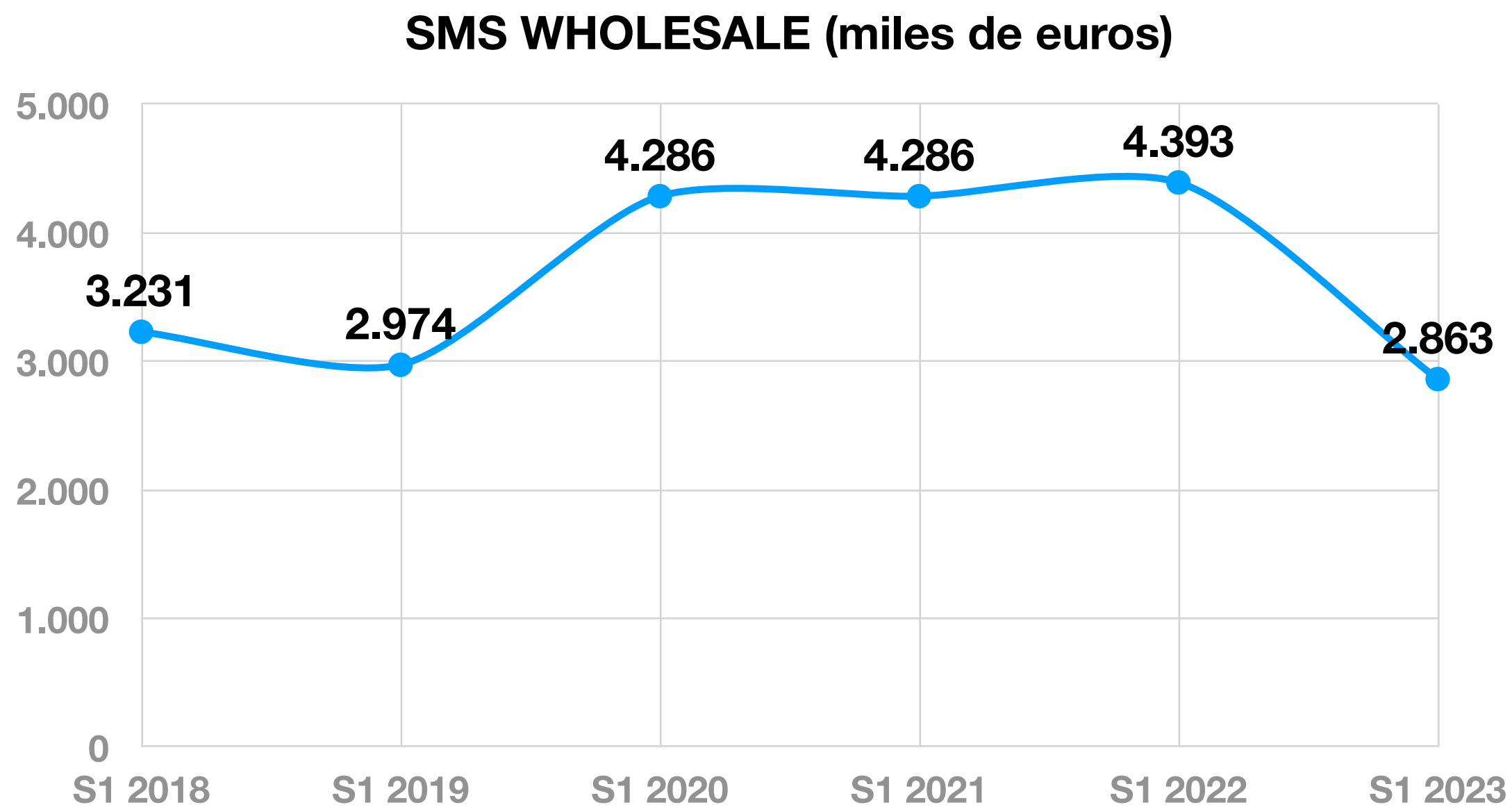


Otros productos SaaS (miles de euros)



Dentro de Otros SaaS incluimos las licencias de servicios, así como todas las transacciones de comprobación de email, sellos de tiempo, número de teléfono e identidad. Tenemos un incremento este semestre del 18%, 256 mil euros, gracias a las renovaciones que se han realizado de clientes recurrentes, así como la captación de nuevas cuentas. Las renovaciones ya incluyen un cambio de método de facturación donde hemos incluido parte de facturación por SaaS y que se irá incluyendo en la línea de contratación o notificación en los siguientes trimestres.

EVOLUCIÓN VENTAS SMS WHOLESAL

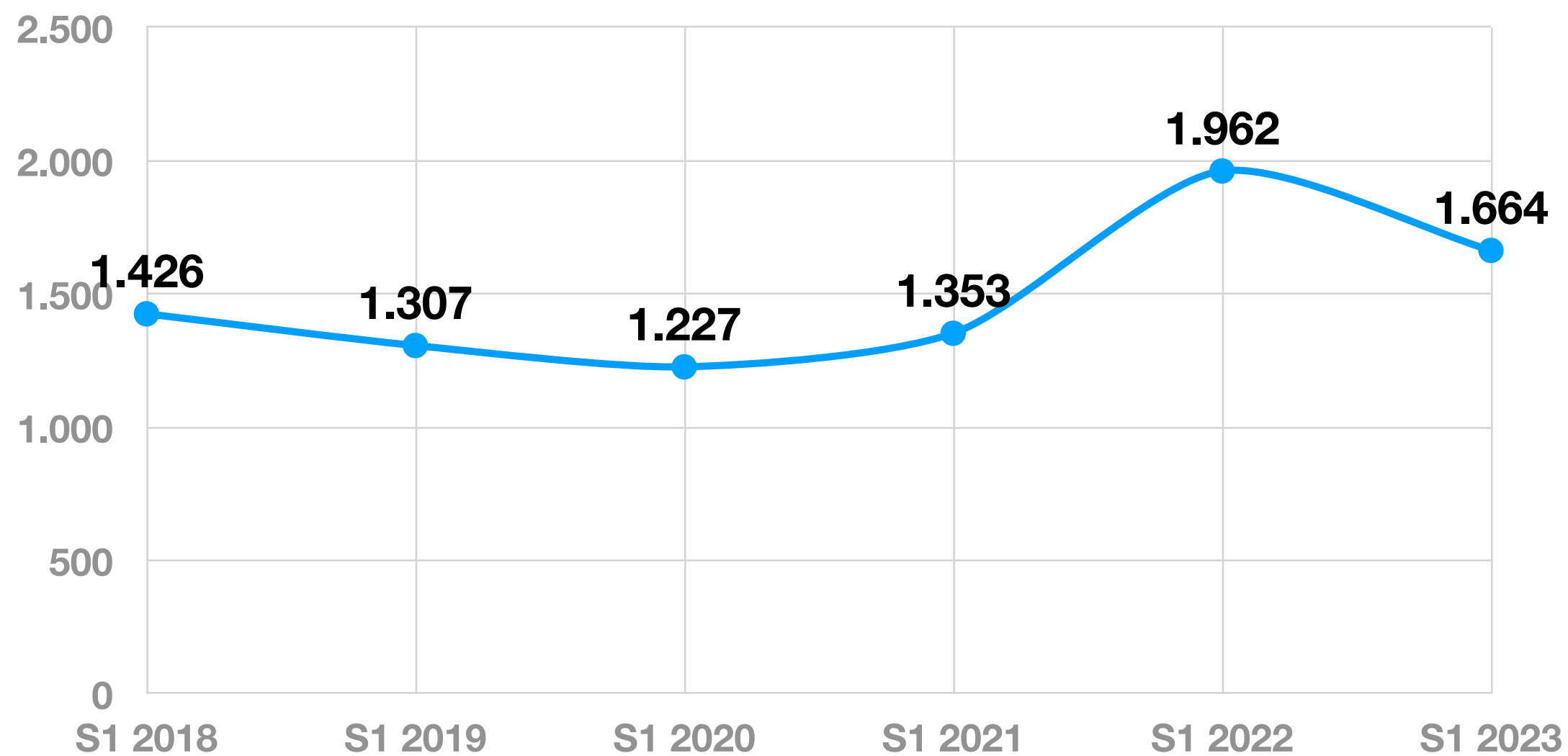


El mercado de Wholesale mantiene el descenso que veíamos en el primer trimestre con un descenso de las ventas en unidades, pero también con un descenso de los precios de terminación.

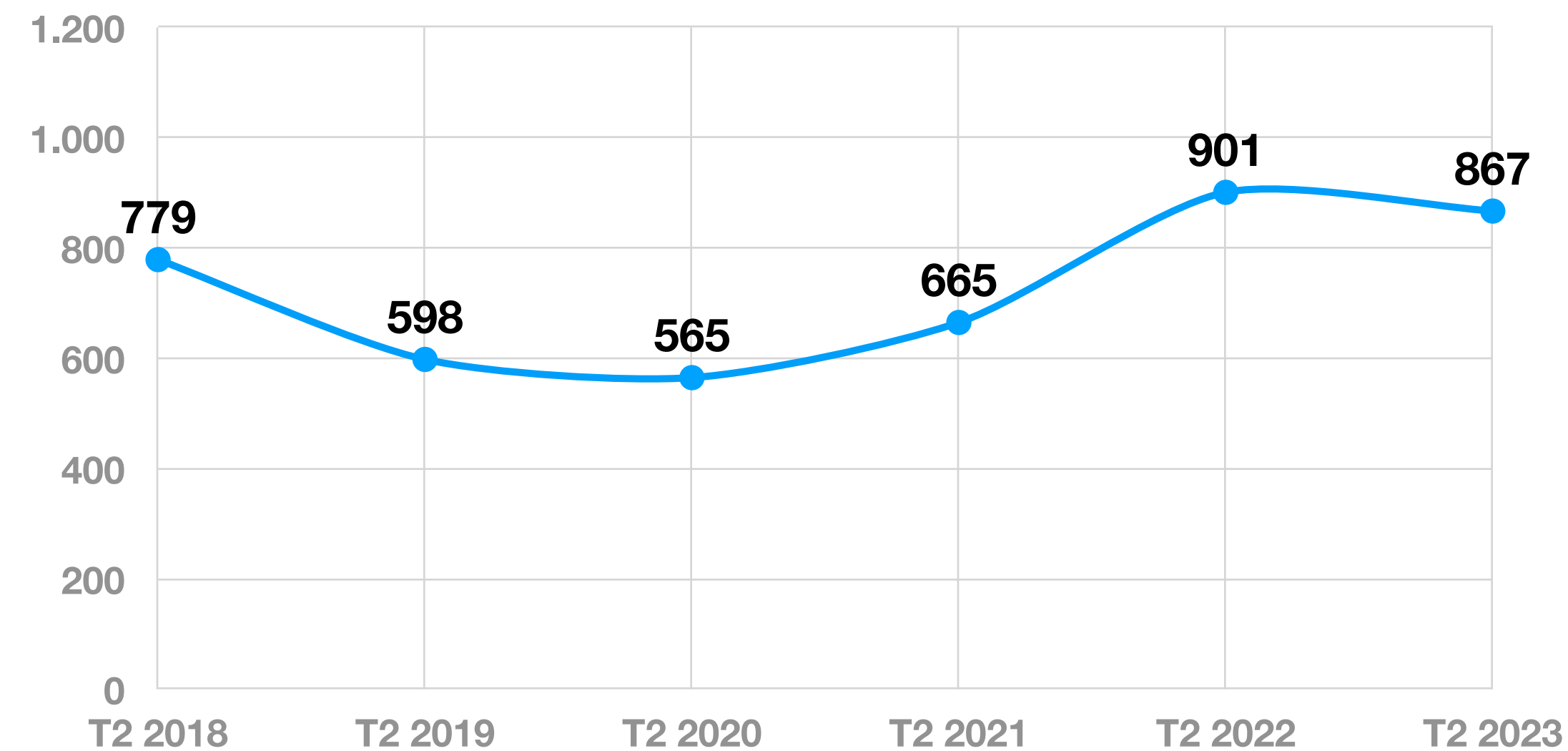
En el trimestre tenemos un descenso del 48%, que se traduce en 1.151 mil euros menos de facturación, que se explica principalmente por los destinos a los que hemos enviado tráfico, que tienen un precio de terminación inferior a los del 2022.

EVOLUCIÓN VENTAS SMS COMERCIAL

SMS COMERCIAL (miles de euros)



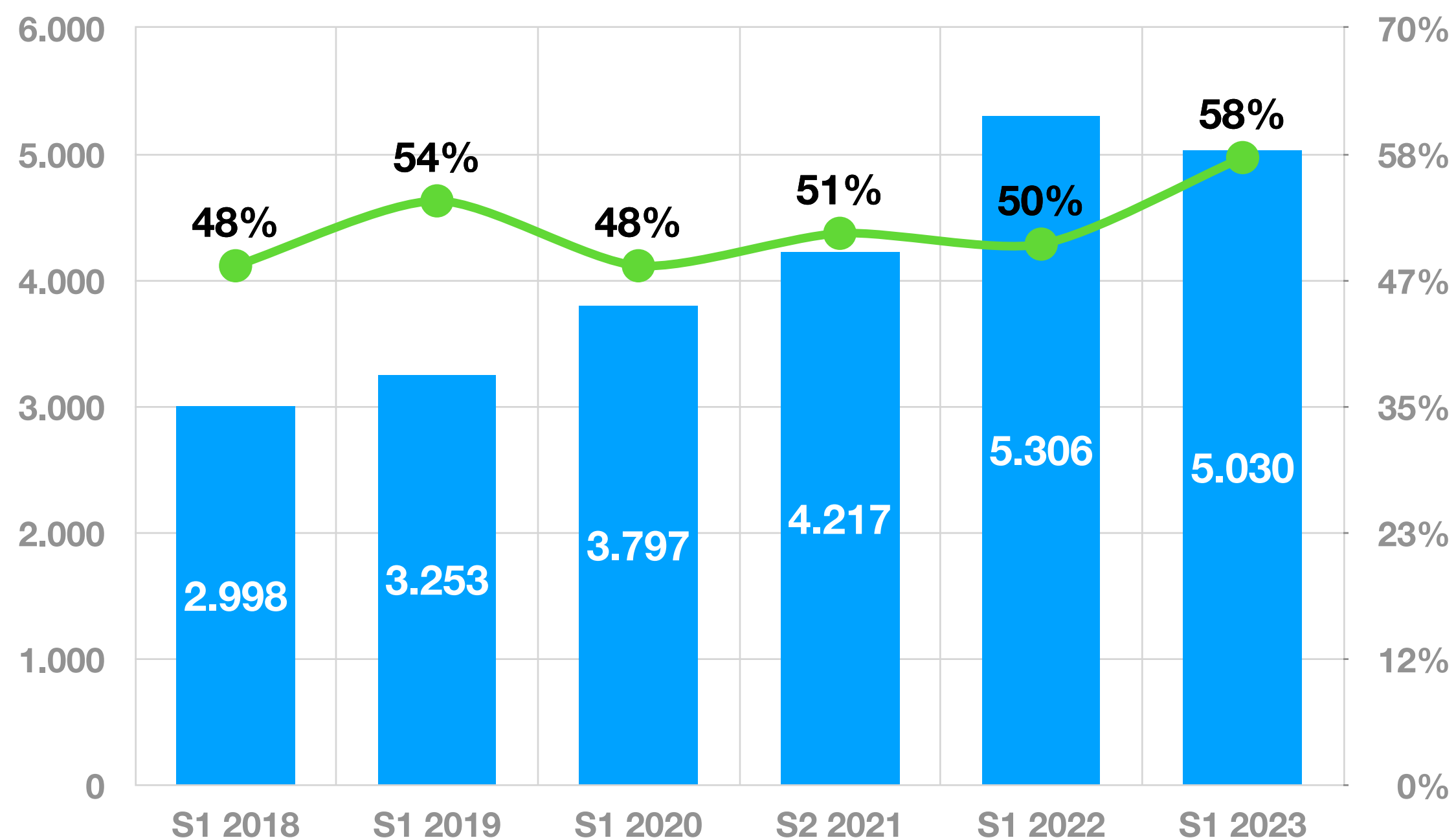
SMS COMERCIAL (miles de euros)



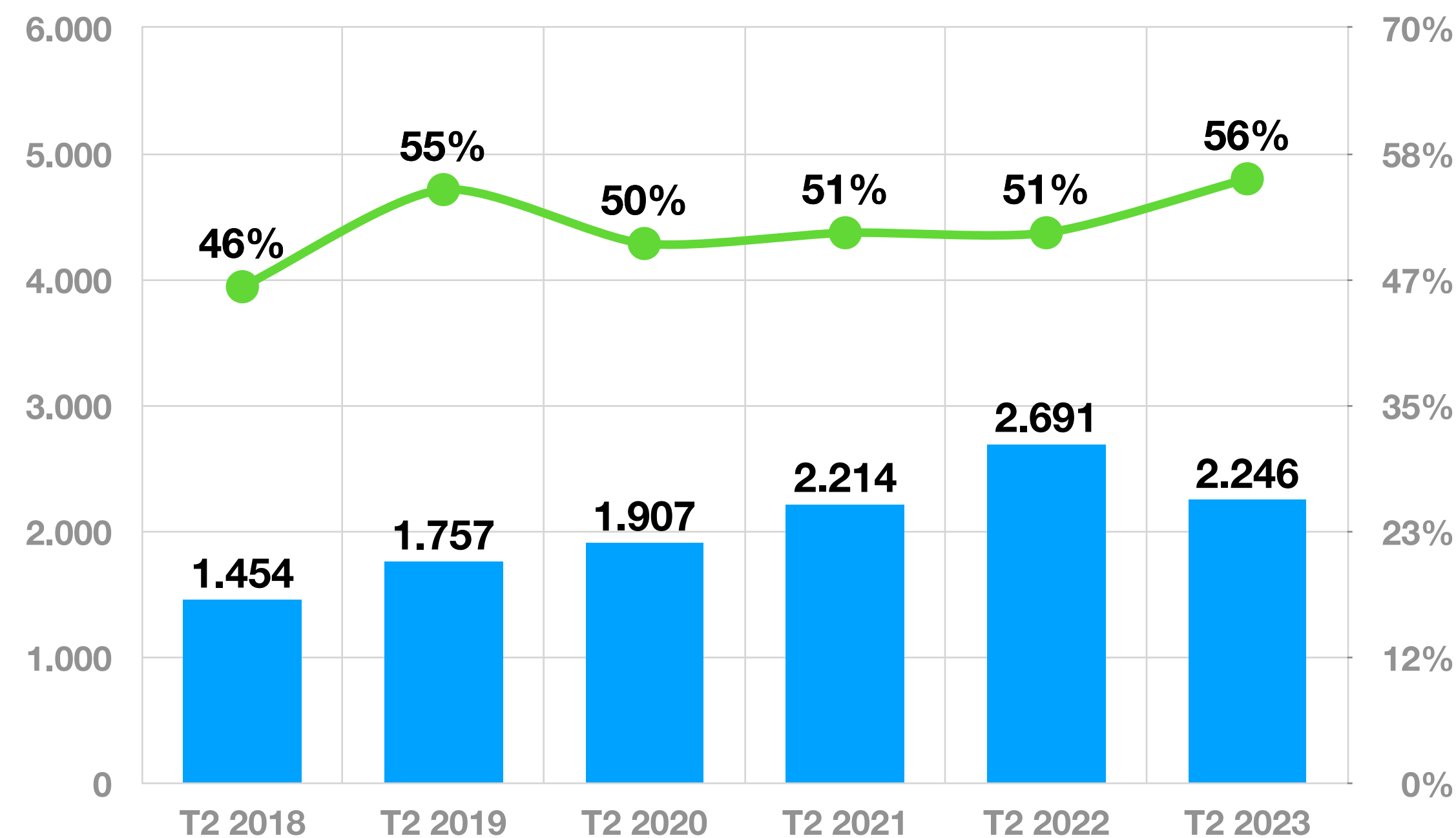
Las ventas de SMS han tenido un descenso en el trimestre del 4%, 34 mil euros, se ha recuperado frente al primer trimestre del 2023, derivado de comunicaciones prevacacionales de clientes nacionales. En el segundo trimestre del 2022, veníamos de un año excepcional con un crecimiento del 36%, que no se ha mantenido en 2023, pero se sitúa por encima de las cifras de 2021.

EVOLUCIÓN DEL MARGEN BRUTO

MARGEN BRUTO (miles de euros)



MARGEN BRUTO (miles de euros)



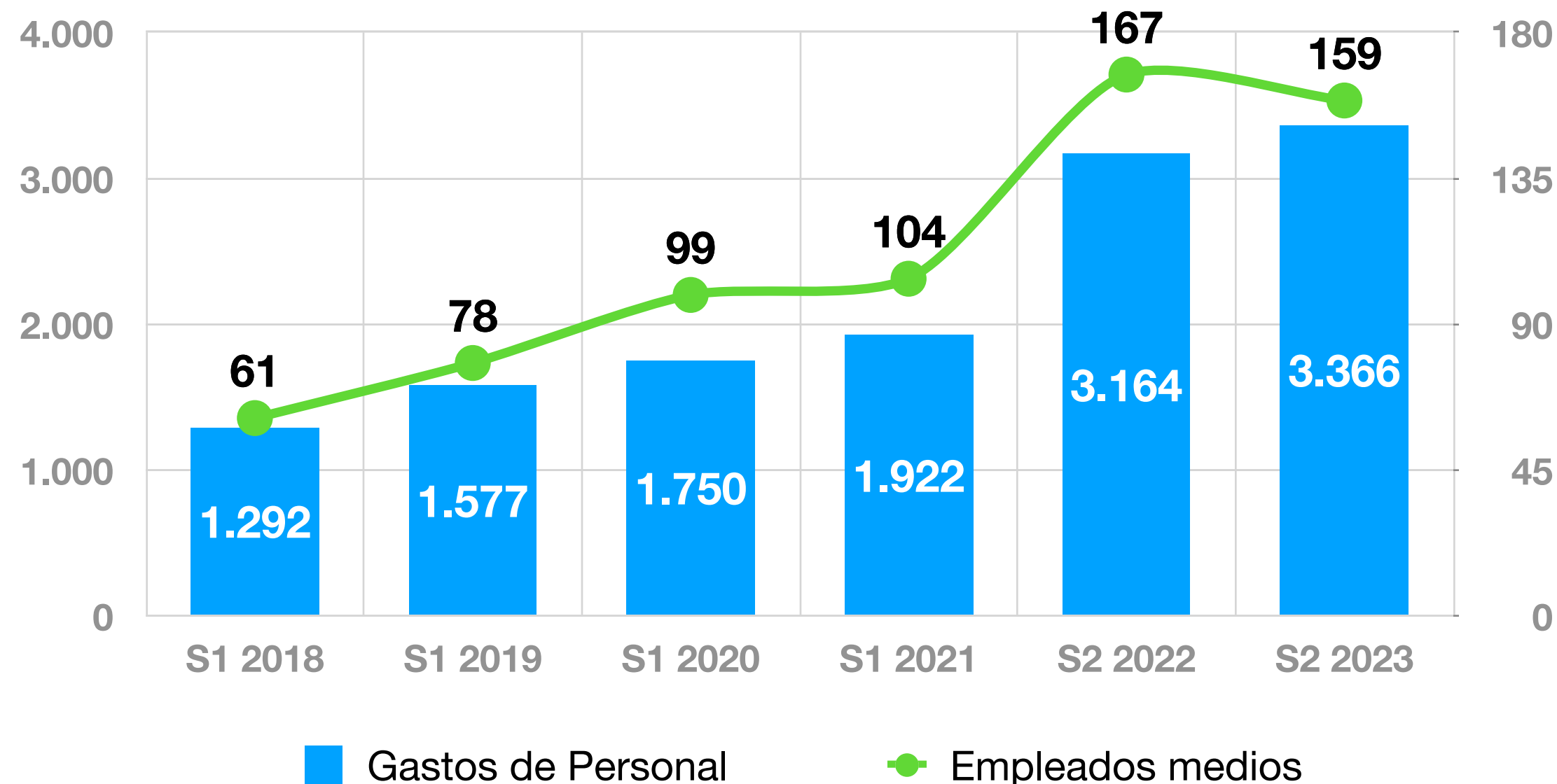
El margen bruto se sitúa en un 58% respecto a las ventas, derivado del mayor peso de las ventas SaaS. En cifras absolutas, tenemos un descenso del 5%, derivado del descenso de las ventas del 17%.

El descenso en unidades absolutas viene marcado por el descenso de las ventas de Wholesale.

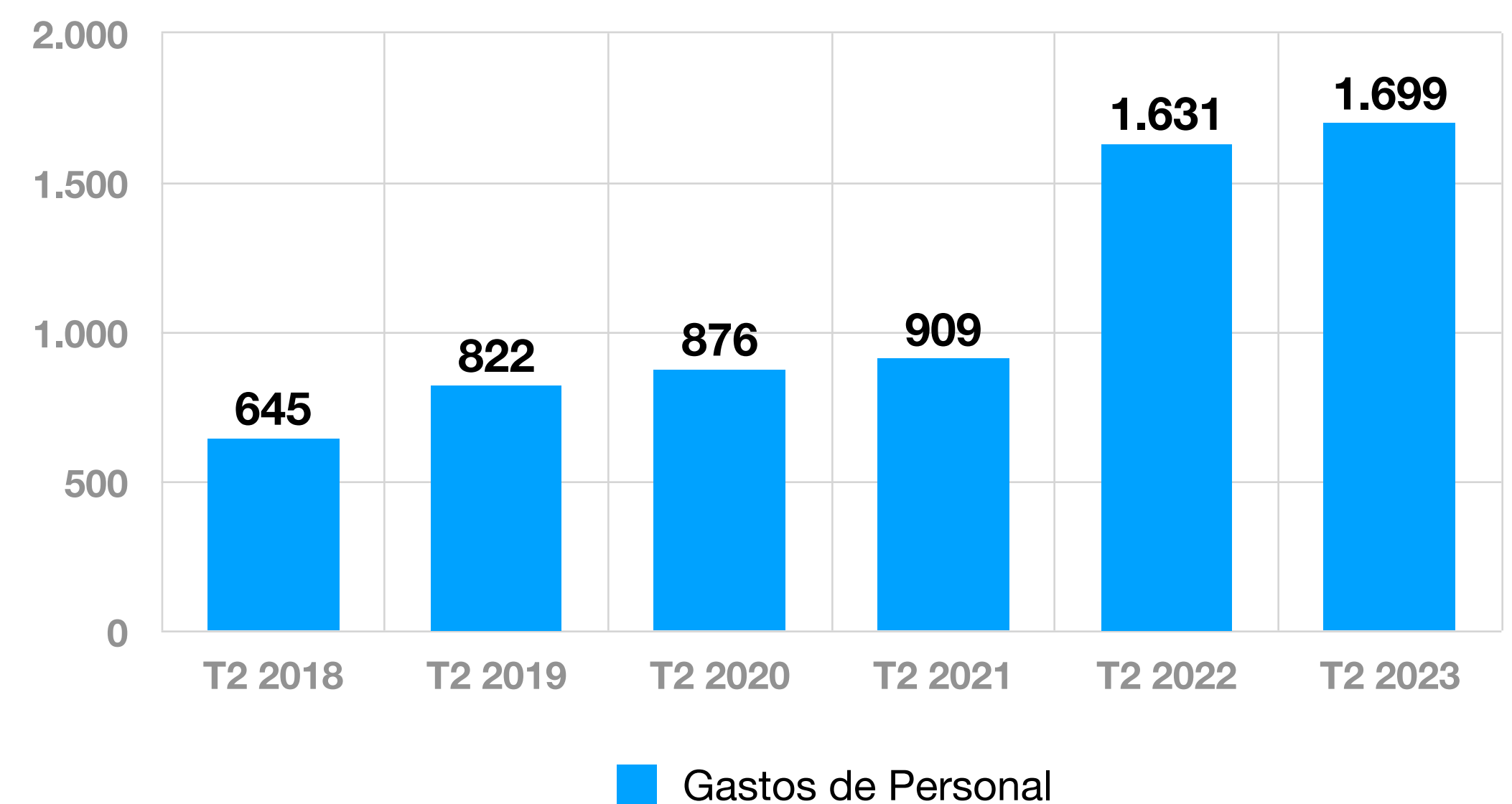
En el trimestre el margen bruto sobre ventas se sitúa en un 56%, 5 puntos superiores a las cifras de 2022, derivado de la estrategia de ventas de producto estándar.

GASTOS DE PERSONAL

Evolución gastos de personal (miles de euros)



Evolución gastos de personal (miles de euros)

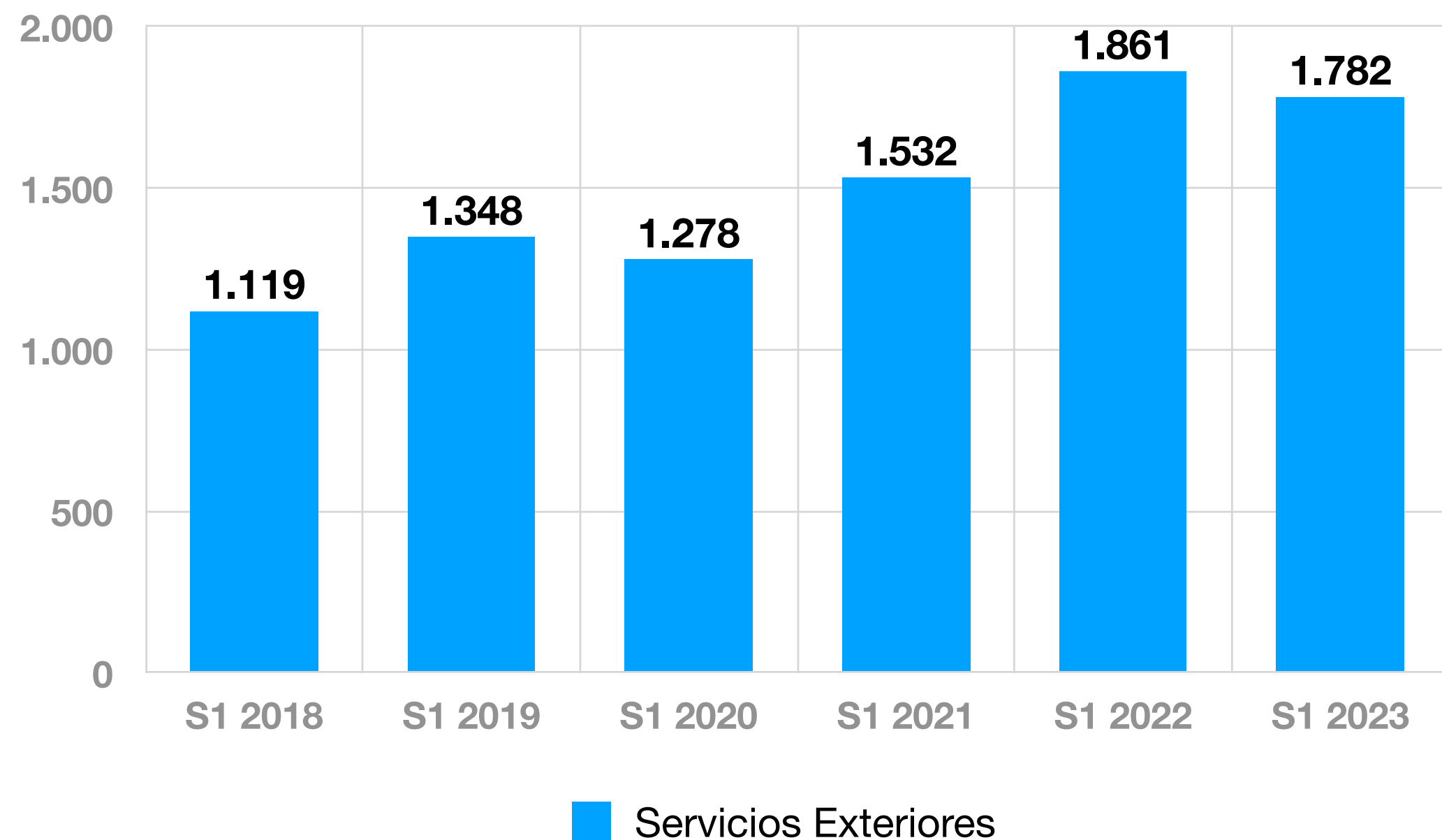


La búsqueda de la optimización de procesos y de personal se traduce en un descenso de la plantilla media en el semestre de 4,9% respecto al mismo semestre de 2022. Los trabajos realizados a medida son los más intensivos en personal. La estrategia a largo plazo es reducir la facturación de estos procesos compensando paulatinamente con el incremento de productos estándar. Liberaremos de esta manera recursos para desarrollar nuevas funcionalidades al producto y ser más eficientes.

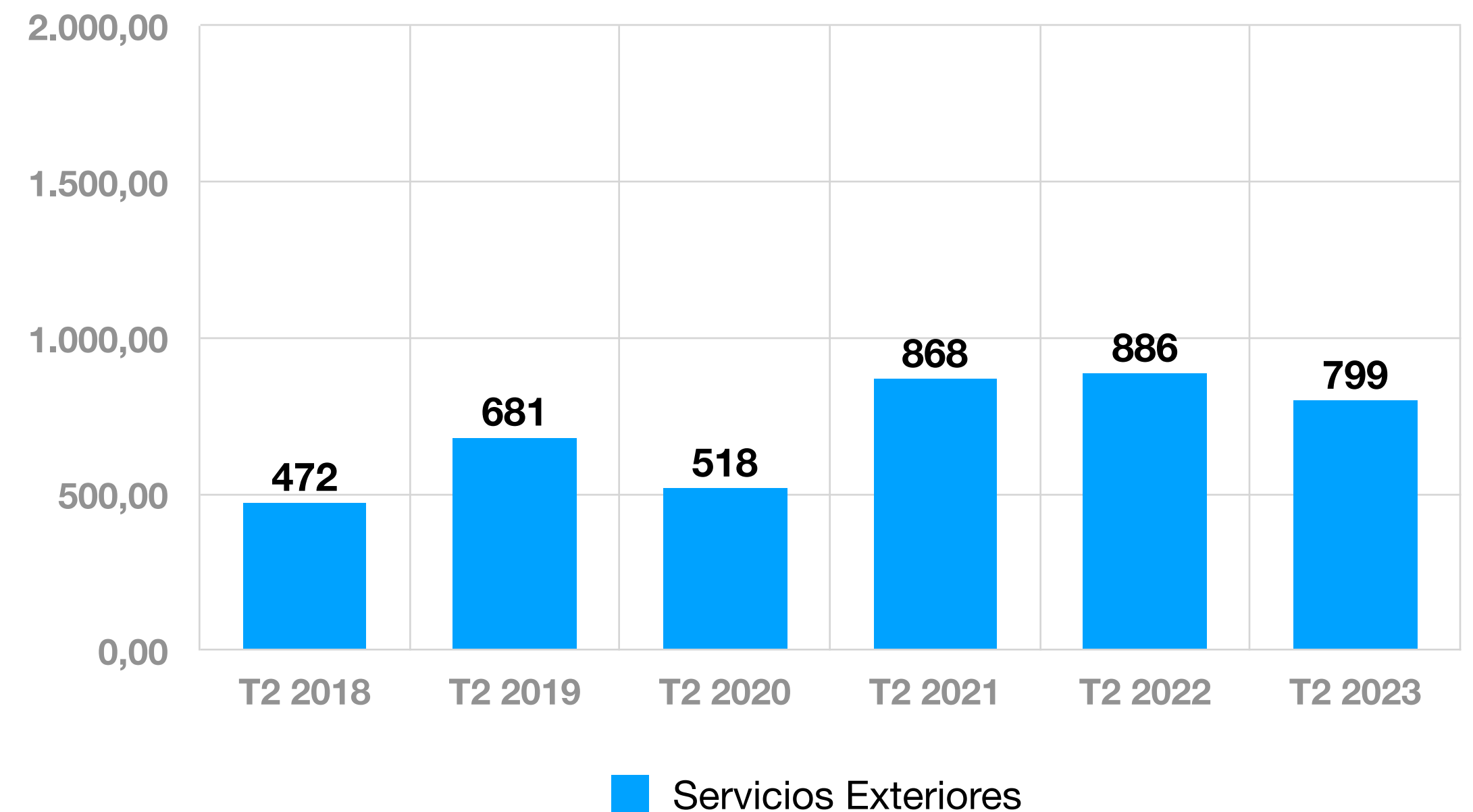
Los incrementos en importes absolutos se derivan de los incrementos salariales que se realizaron a principio de ejercicio.

GASTOS DE SERVICIOS EXTERIORES

Evolución servicios exteriores (miles de euros)



Evolución servicios exteriores (miles de euros)



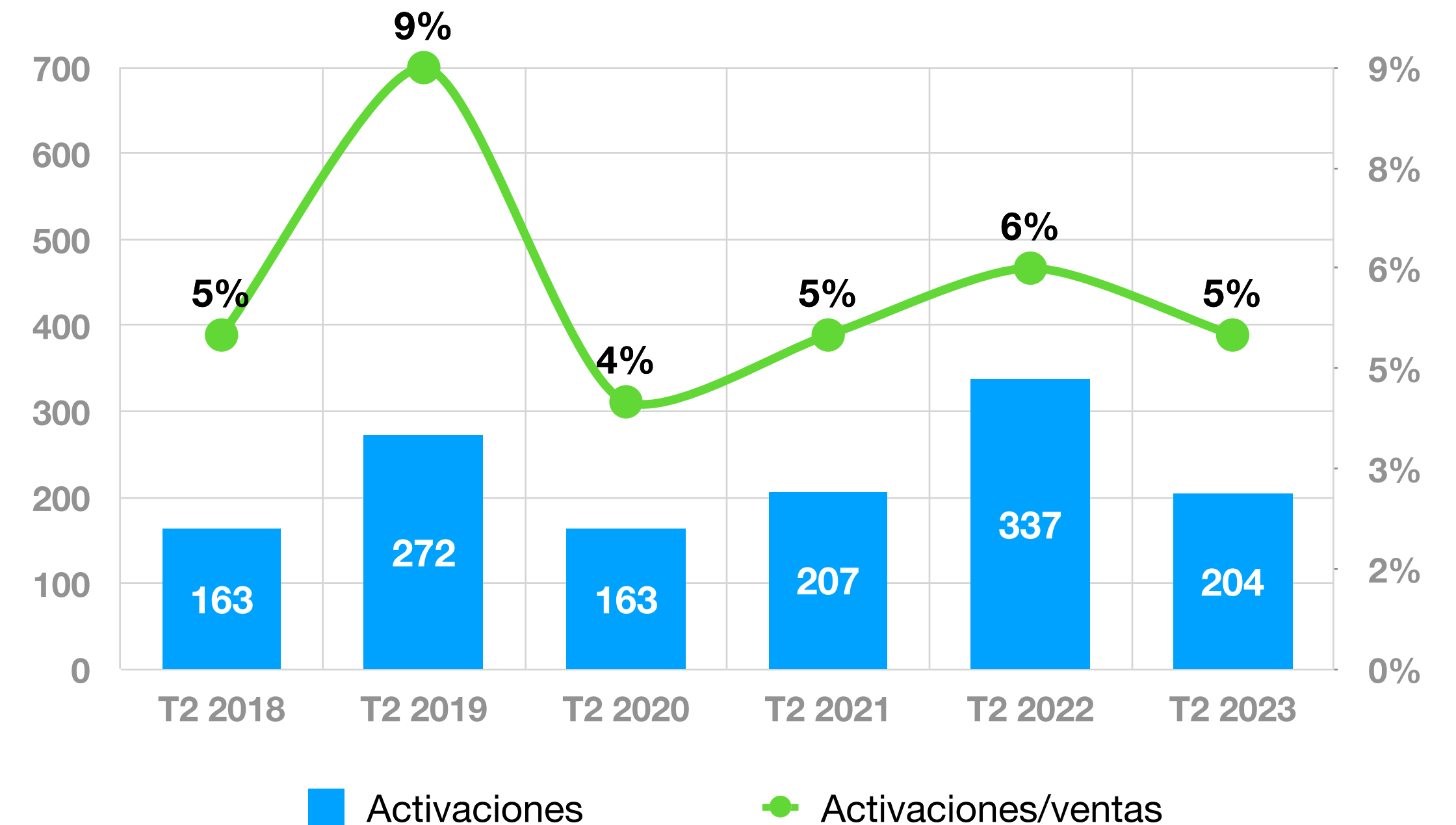
Tenemos un descenso de los gastos de servicios exteriores este trimestre de 87 mil euros, potenciado por el análisis exhaustivo que se está realizando de las ferias a las que asistimos, y los gastos inherentes que aportan poco valor a corto plazo. Se ha cambiado la estrategia de asistencia a eventos, con eventos organizados por el propio grupo, donde se congregan a clientes potenciales por verticales y se ha reducido la presencia en ferias con stands propios y más masivos.

EVOLUCIÓN DE LAS ACTIVACIONES

Evolución activaciones



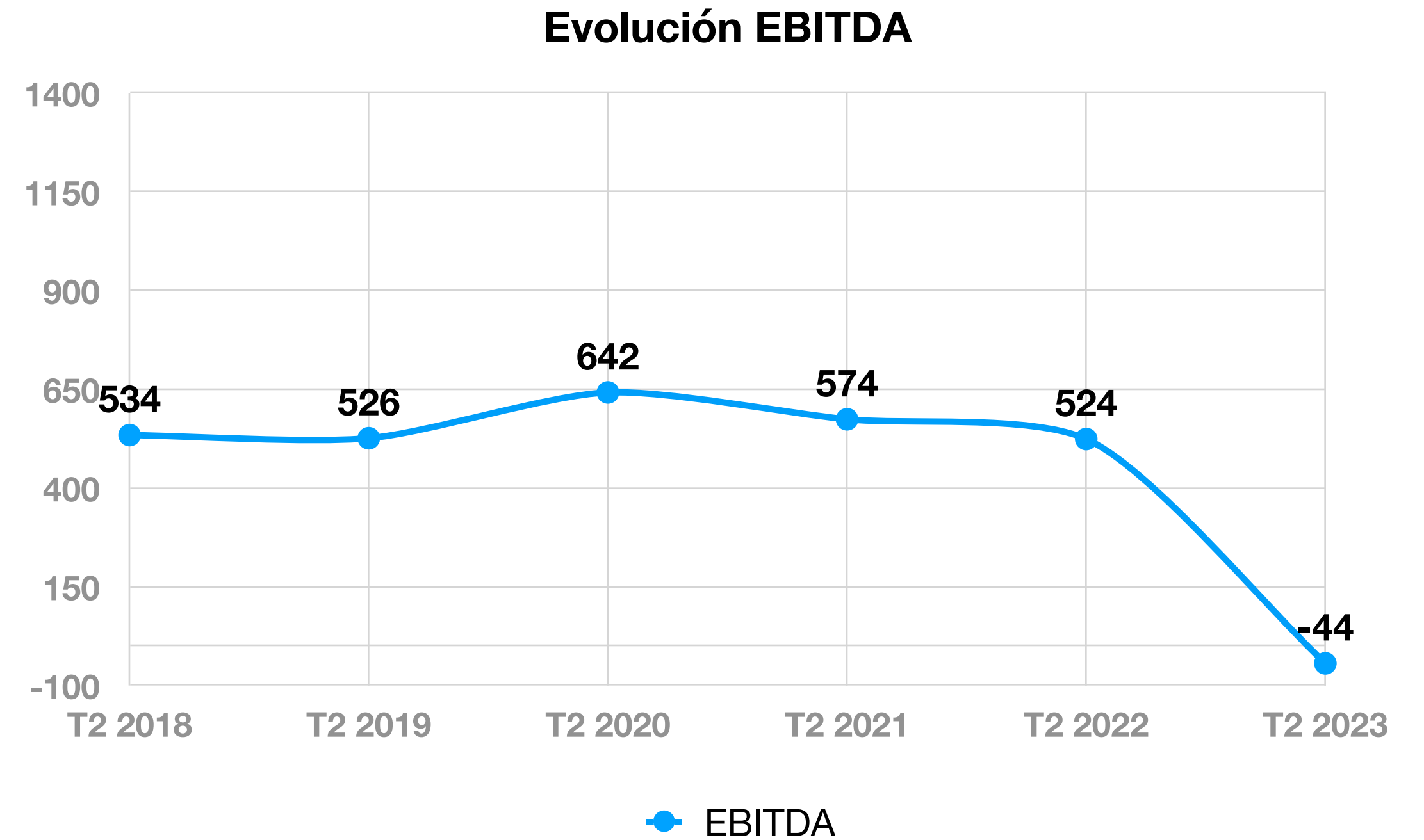
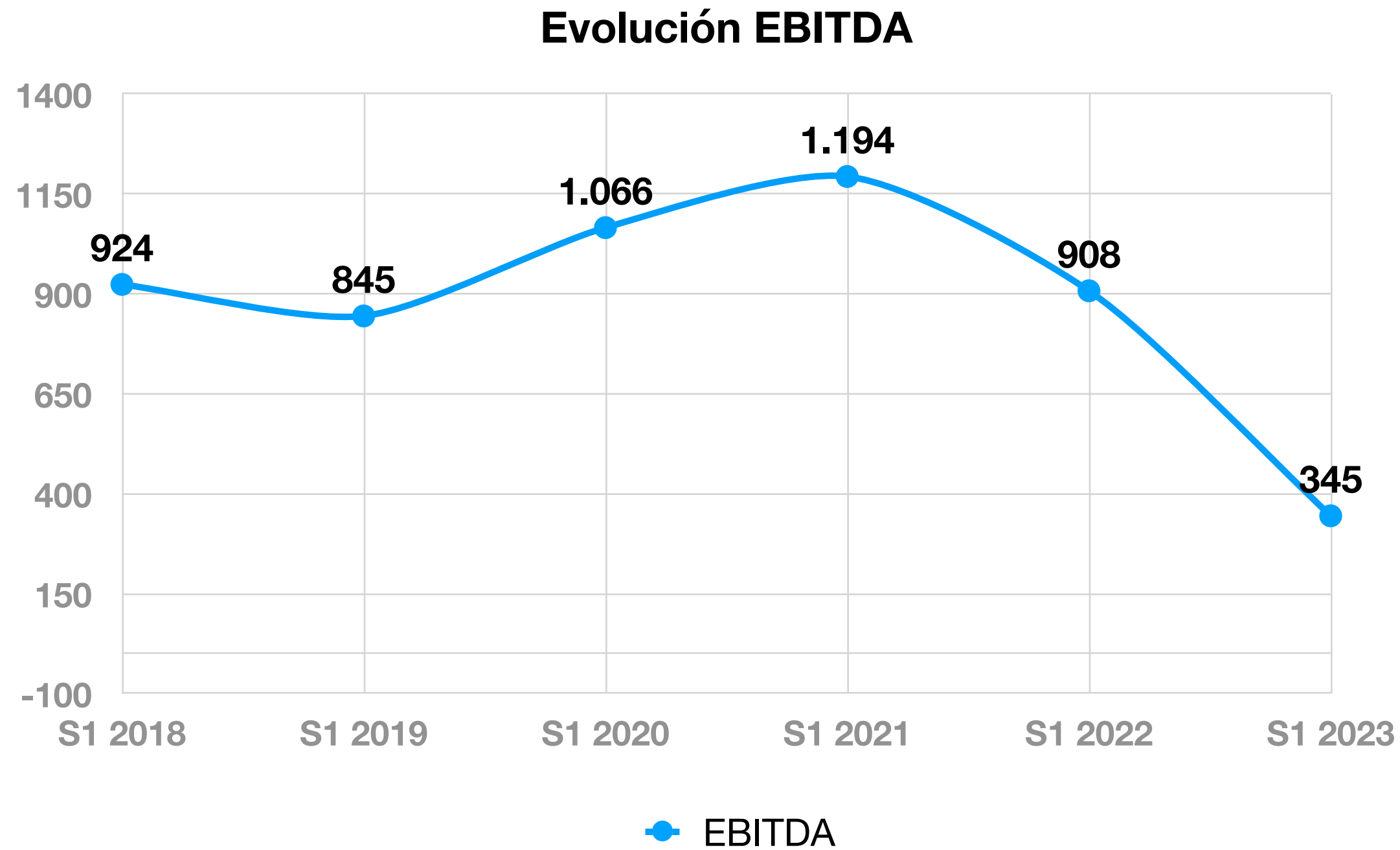
Evolución activaciones



Siguiendo el criterio de prudencia, el ingreso imputado en la cuenta de pérdidas y ganancias para el ejercicio 2023, se mantiene en un 5% sobre ventas como en el 2022.

El descenso del importe en cifras absolutas se debe al descenso del 17% de las ventas. El Grupo sigue realizando labores de I+D sobre todo enfocadas en la evolución de nuestros productos estándar que nos permitan tener un mayor público objetivo.

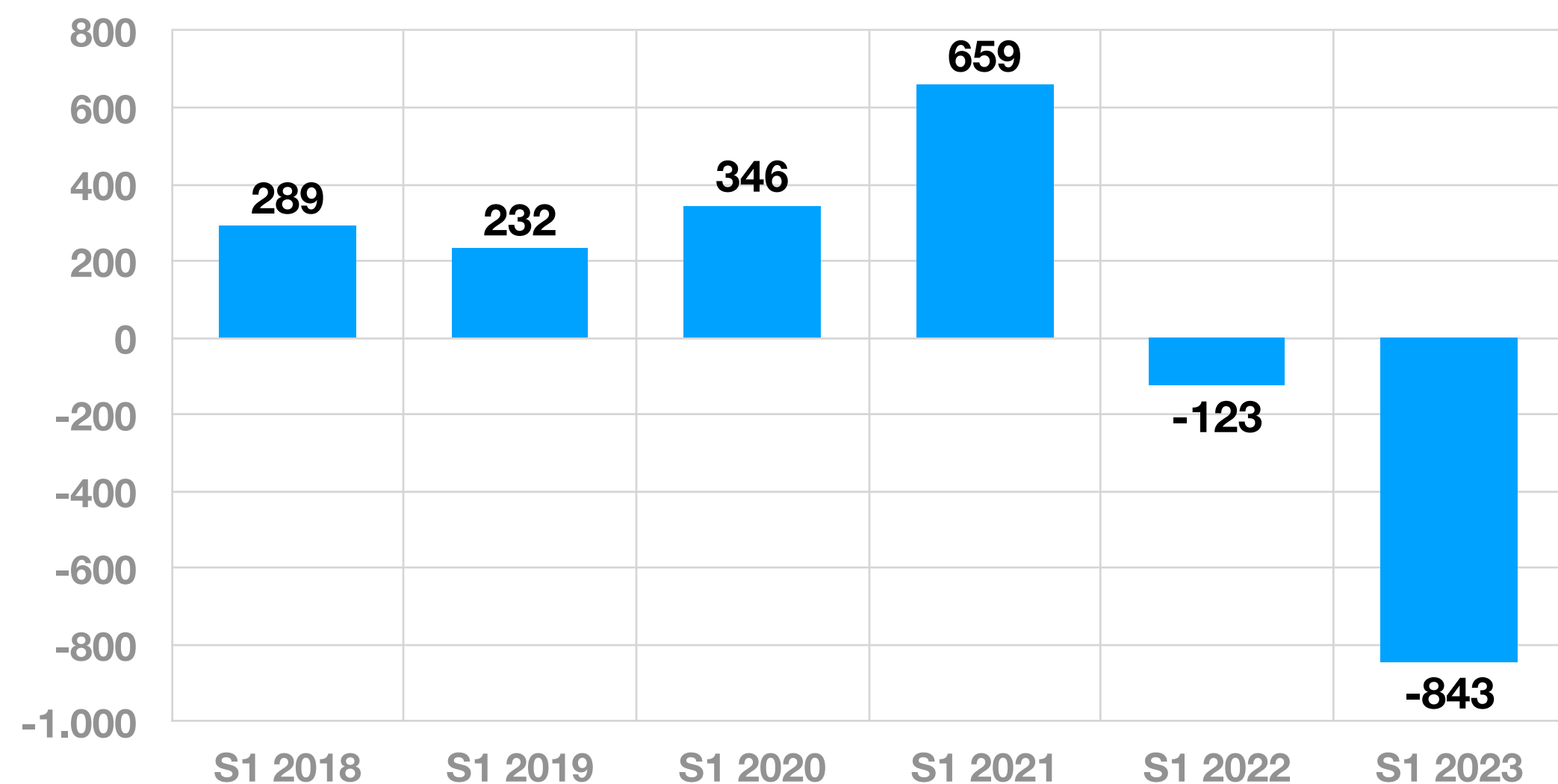
EVOLUCIÓN EBITDA



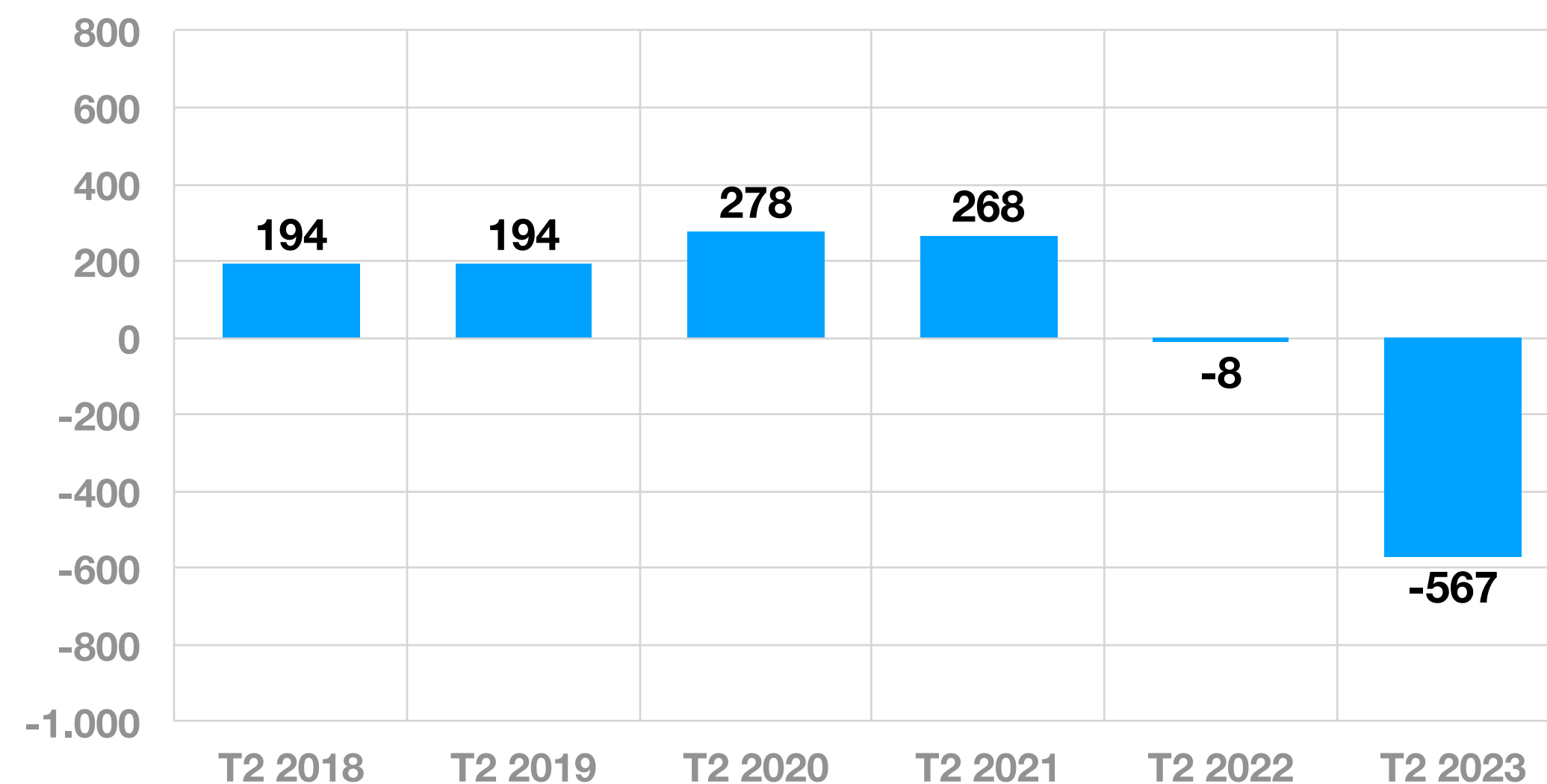
Tenemos un trimestre con EBITDA negativo derivado del descenso de las ventas. La estacionalidad de los proyectos de Lleida.net PKI, que se renuevan la mayoría en el último trimestre de 2023 y la optimización de costes que se está trabajando será el camino para volver a la senda de EBITDAs positivos.

EVOLUCIÓN DEL RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS (miles de euros)



RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS (miles de euros)



El resultado antes de impuestos es negativos en 843 mil euros en el semestre, derivado principalmente de las pérdidas del segundo trimestre de 567 mil euros.

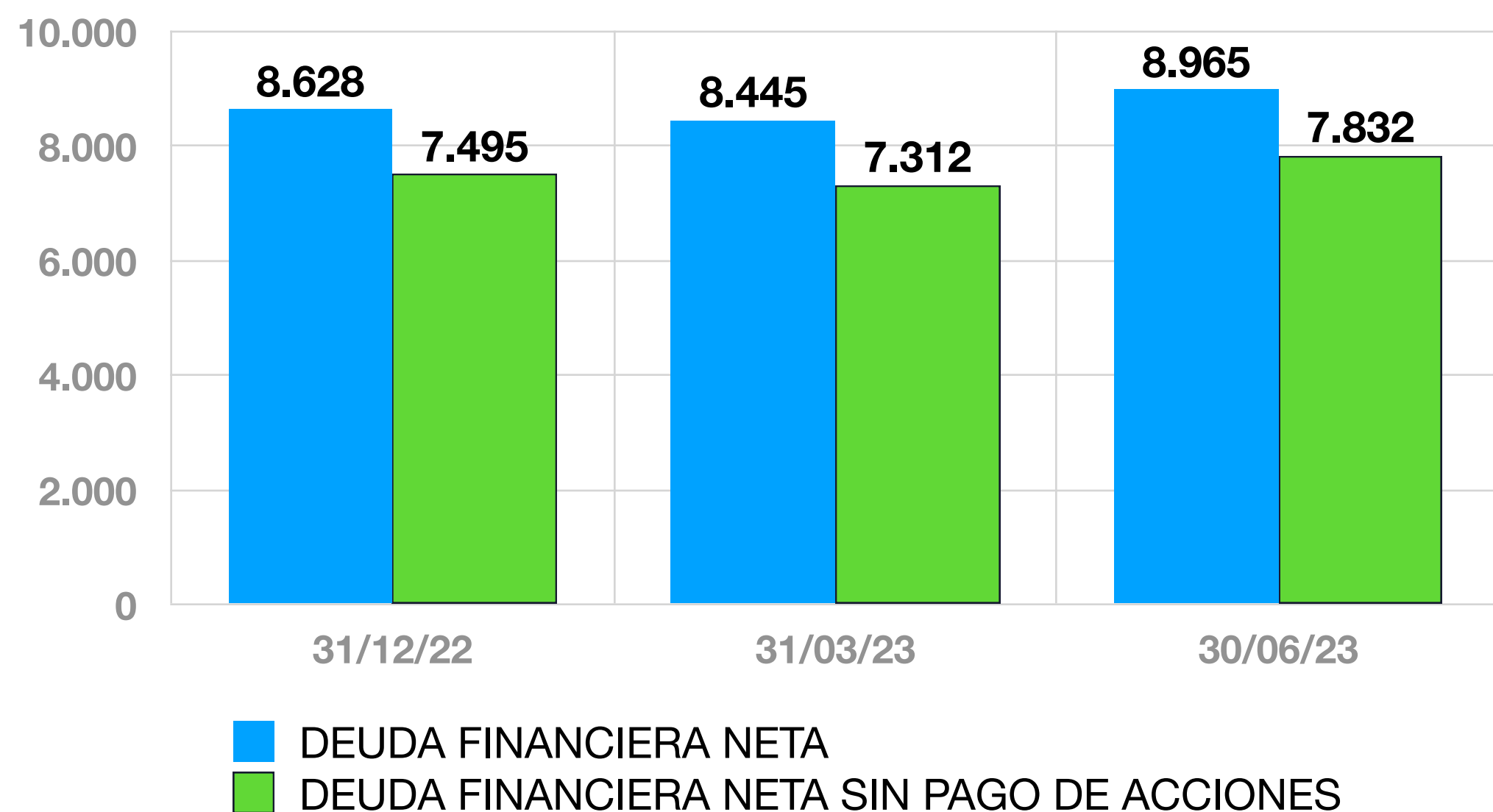
Tenemos un impacto de la amortización de 1.039 mil euros, una provisión de saldos de clientes de 48 mil euros, y un gasto financiero de 66 mil euros.

En el trimestre el gasto financiero se ha incrementado por la mayor utilización de las pólizas de crédito, así como por los nuevos préstamos que se han firmado.

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA NETA

Miles de euros	31/12/22	31/3/23	30/6/23	Diferencia T2 2023-T1 2023	
				Miles de euros	Porcentaje
Deuda a corto Plazo	4.286	4.381	4.759	378	8%
Deuda a Largo Plazo	6.814	6.337	6.317	(20)	0%
Deuda Financiera Total	11.100	10.718	11.076	358	3%
Inversión Financiera a corto plazo	812	812	812	0	0%
Caja Disponible	1.660	1.461	1.299	(162)	(12%)
Total Disponible	2.472	2.273	2.111	(162)	(8%)
DFN	8.628	8.445	8.965	520	6%

Evolución Deuda Financiera Neta

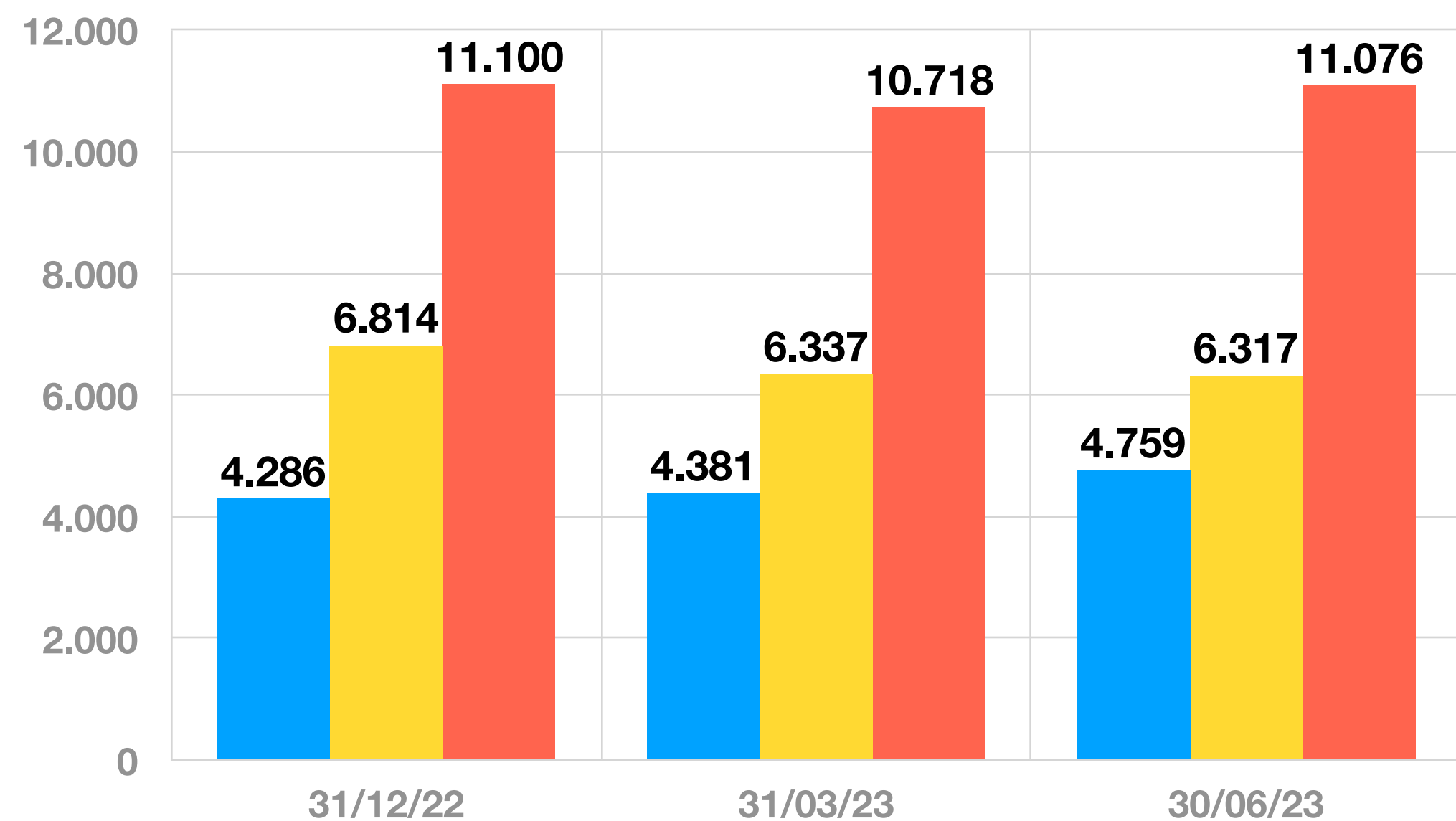


La deuda financiera neta se ha incrementado en 520 mil euros este trimestre derivado de los nuevos préstamos que se han firmado. Tal y como hemos comentado, este trimestre el Grupo ha afrontado mayores gastos que ingresos, y ha imposibilitado reducir la deuda financiera neta.

Dentro de la deuda y corto plazo tenemos los pagos pendientes por la compra de Indenova que se realizarán en acciones por un importe de 1,1 millones de euros. La deuda financiera neta sin el pago en acciones se sitúa en 7,8 millones de euros.

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA

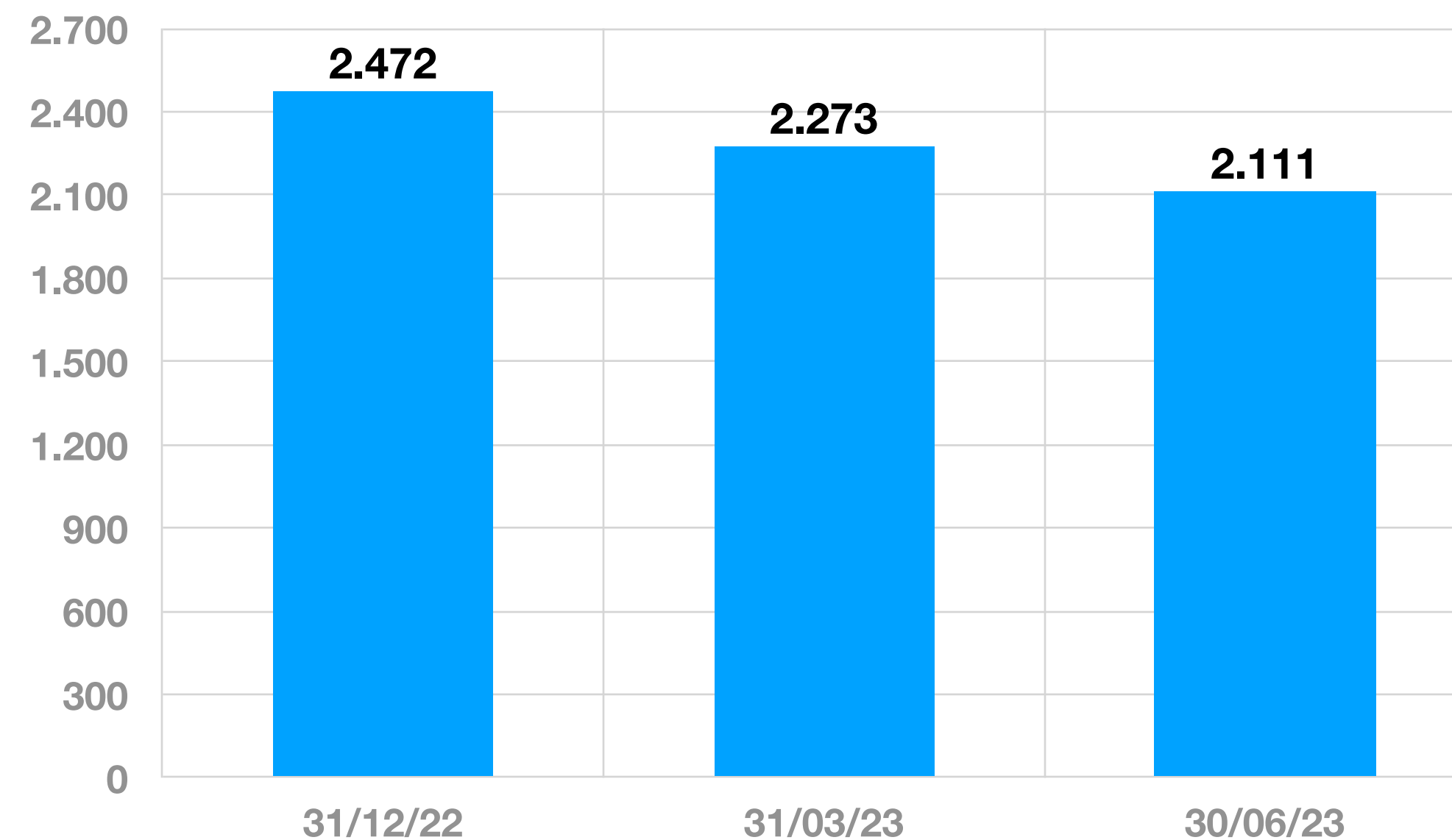
Evolución Deuda



■ Deuda a corto Plazo
 ■ Deuda a Largo Plazo
 ■ Total Deuda

Tenemos un incremento de la deuda derivada de dos nuevos préstamos. El primero se ha firmado con la matriz por un importe de 330 mil euros y el segundo con Indenova por 200 mil euros.

Evolución liquidez



La liquidez del grupo ha disminuido en 162 mil euros que ha sido necesario para hacer frente a los pagos de actividades ordinarias y devoluciones de cuotas de préstamos.



Lleida.net

The First Registering Operator

OTCQX: **LLEIF** · EPA: **ALLLN** · BME: **LLN**

ir@lleida.net

investors.lleida.net