

Lleida, 16 de enero de 2017

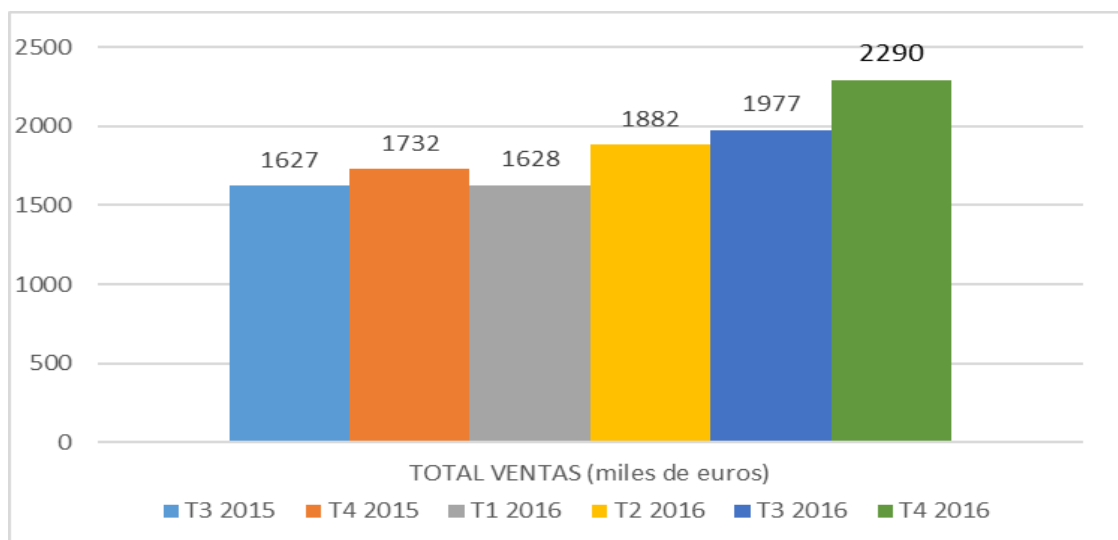
HECHO RELEVANTE: AVANCE RESULTADOS 2016

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 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (MAB), ponemos en su conocimiento que la siguiente información relativa a LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS, S.A (en adelante, “Lleida.net” o la “Compañía”)

La información que se detalla en el presente informe, constituye un avance sobre la cuenta de Resultados individual obtenida por Lleida.net a lo largo del ejercicio 2016 y se ha elaborado a partir de la información contable no auditada de la que dispone el Consejo de Administración. Por tanto, ésta información no sustituye ni equivale en modo alguno al informe financiero anual previsto en la Circular 15/2016 del MAB, el cual se comunicará en el plazo establecido en la referida Circular.

HECHOS DESTACABLES:

- La cifra de ventas trimestral ha aumentado un 14% en el último trimestre en comparación con el tercer trimestre publicado en la Información Financiera publicada el 26 de octubre de 2016. Las ventas del segundo semestre han sido un 26% superior que las del mismo periodo del ejercicio 2015.
- El margen Bruto anual ha aumentado un 29% respecto al ejercicio 2015.
- El margen Bruto del cuarto trimestre ha alcanzado el 56% y supone un 44% superior al mismo periodo del 2015.
- Los servicios considerados como SaaS (Software as a Service), que son las comunicaciones certificadas y los productos de validación de datos, actualmente aportan un 40% del margen bruto total de la sociedad y son 151% de más con respecto del 2015
- El EBITDA del cuarto trimestre ha alcanzado los 410 mil euros, suponiendo un EBITDA en el segundo semestre de 769 mil euros, siendo el segundo semestre consecutivo con EBITDA positivo en 2016



	Segundo semestre		Primer semestre		Segundo Semestre	Acumulado
	T3 2015	T4 2015	2015	T1 2016	2016	2016
Cuenta de Resultados (miles de euros)						
Cifra de Negocios	1.648	1.751	3.399	1.628	1.882	3.510
Aprovisionamientos	(993)	(978)	(1.971)	(898)	(1.070)	(1.968)
Margen Bruto	655	773	1.428	730	812	1.542
%Margen Bruto sobre ventas	40%	44%	42%	45%	43%	44%
<i>Crecimiento intertrimestral de ventas</i>		6%		-7%	16%	3%
Trabajos realizados para el Inmovilizado	271	266	537	280	257	537
Gastos de Personal	(478)	(572)	(1.050)	(465)	(490)	(955)
Otros gastos operativos	(347)	(704)	(1.051)	(446)	(465)	(911)
Otros gastos Extraordinarios				(100)	(382)	(482)
EBIDTA	101	(237)	(136)	(1)	(268)	(269)
Amortización	(279)	(263)	(542)	(304)	(303)	(607)
Deterioro y resultado por enajenación					(481)	(481)
EBIDT	(178)	(500)	(678)	(305)	(1.052)	(1.357)
Resultado Financiero	(25)	262	237	(42)	(21)	(63)
Resultado antes de Impuestos	(203)	(238)	(441)	(347)	(1.073)	(1.420)

1. EVOLUCIÓN DE LA CIFRA DE NEGOCIO Y DEL MARGEN BRUTO

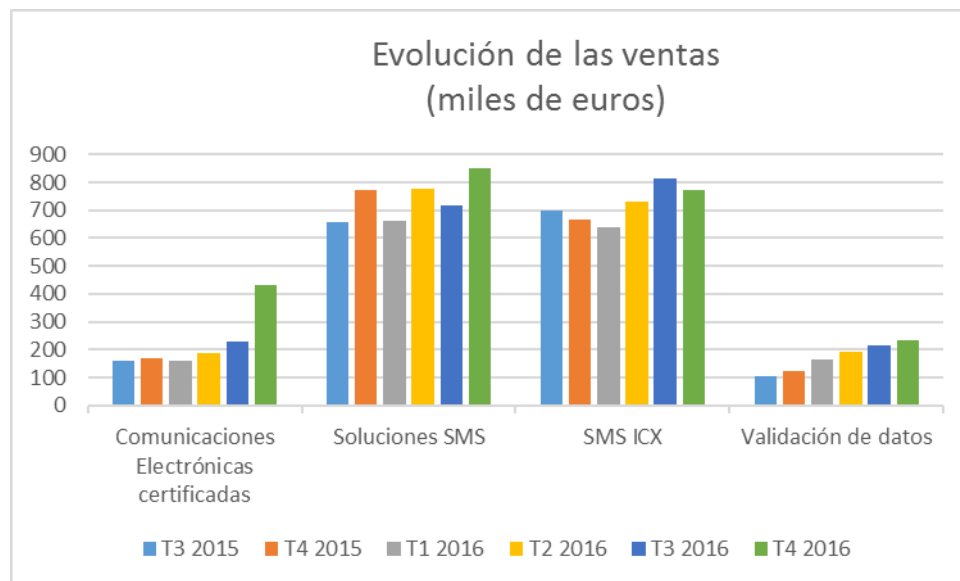
La Compañía ha seguido con la estrategia comercial comentada en el Hecho Relevante de avance de resultados del ejercicio 2016, que se centra en potenciar sus ventas internacionales gracias a ser operadora no sólo en España, sino también en Reino Unido, Francia, Estados Unidos y Colombia.

Tenemos un crecimiento sostenido de las ventas que se explica tanto por el mayor número de clientes como por el aumento de los consumos de los existentes.

El detalle de las ventas por producto es el siguiente:

Ventas por línea de negocio (miles de euros)	T3 2015	T4 2015	T1 2016	T2 2016	T3 2016	T4 2016
Comunicaciones Electrónicas certificadas	160	167	161	186	230	431
Soluciones SMS	659	774	662	776	719	849
SMS ICX	701	667	640	730	814	774
Validación de datos	107	124	165	190	214	236
Otras operaciones	21	19				
TOTAL VENTAS	1.648	1.751	1.628	1.882	1.977	2.290

La facturación del último trimestre del ejercicio 2016 de 2,3 millones de euros, supone un incremento del 14% respecto al trimestre anterior.



Los principales hitos conseguidos por las diferentes líneas de negocio son:

- Las ventas de las Comunicaciones Electrónicas Certificadas han aumentado un 88% respecto al trimestre anterior, y 158% respecto al mismo trimestre del año 2015. El crecimiento viene principalmente marcado por la implantación de los servicios en grandes corporaciones tales como el Banco Pichincha, Bankinter Consumer Finance, Zurich Insurance Plc y otros que han aumentado los servicios de contrataciones. El total de ventas certificadas para el ejercicio 2016, asciende a un millón de euros, y actualmente suponen entorno al 20% del margen bruto de la Sociedad.

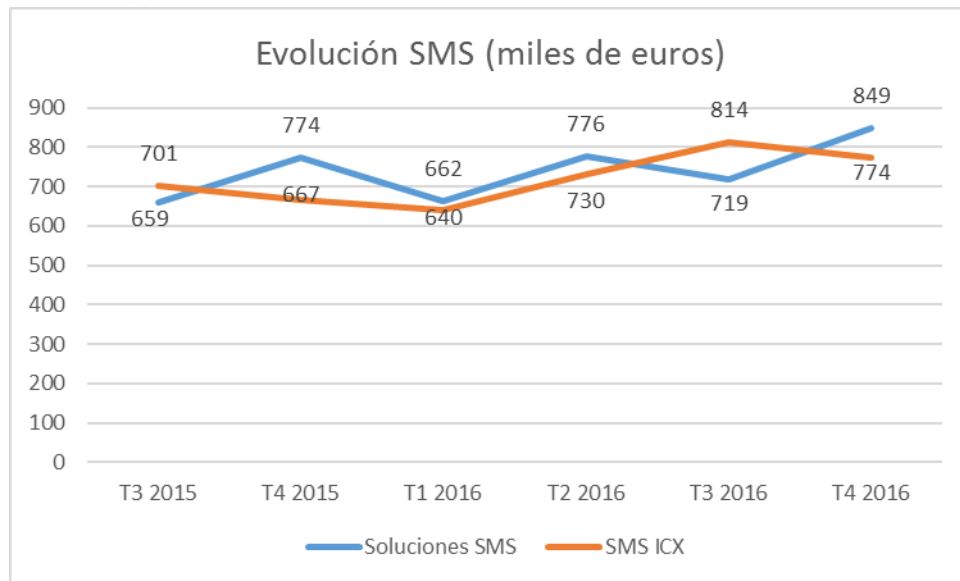


- Las ventas de SMS en cifras acumuladas han aumentado de 1.533 miles de euros en el tercer trimestre a 1.623 miles de euros en el último trimestre del ejercicio 2016, lo que supone un incremento del 6%. Supone igualmente un incremento del 12% respecto a las cifras del cuarto trimestre del ejercicio 2015.

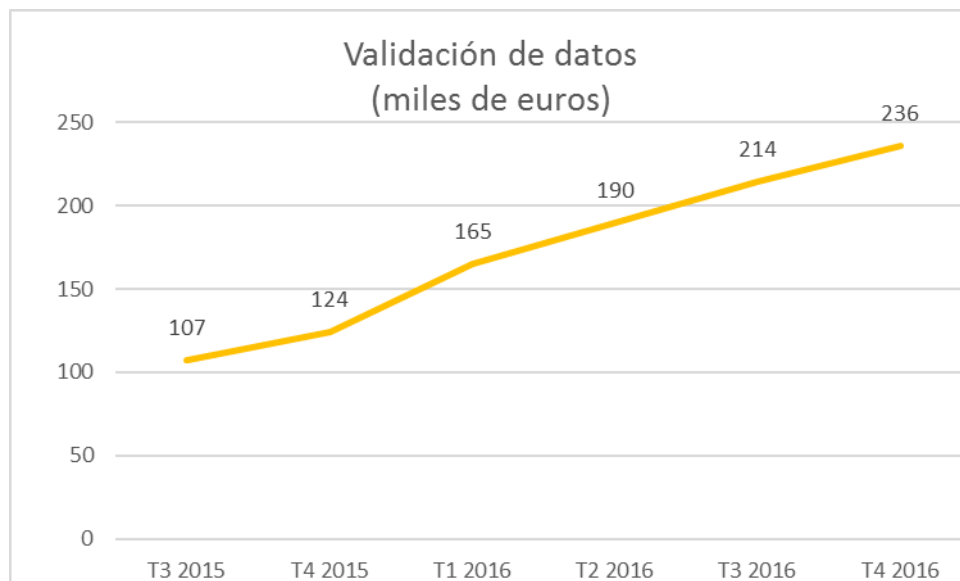
Si bien la tendencia sigue siendo alcista, se trata de una línea de servicios con un menor margen. Durante el ejercicio 2016, la estrategia de la Compañía se ha focalizado a la mejora de margen en lugar de incrementar exponencial las ventas de servicios con márgenes reducidos.

El aumento del margen se explica por el mayor peso de los destinos internacionales, donde Lleida.net está en continua negociación con el resto de agentes de mercado para poder aprovechar las mejores oportunidades, así como por las mejoras de las rentabilidades de las rutas existentes.

Los desarrollos realizados en I+D+i han permitido que Lleida.net cuente actualmente con una plataforma más dinámica y rápida que permite instalar las mejores tarifas en menos tiempo, que se traduce en un mayor tráfico SMS y un incremento de los márgenes.



- La facturación de la línea de Validación de Datos ha aumentado un 10% respecto al tercer trimestre del ejercicio 2016. El importe total de las ventas para el ejercicio 2016 asciende a 805 mil euros, lo que refleja la tendencia alcista, con un aumento del 58% respecto a 2015, impulsada por la captación de nuevos clientes.

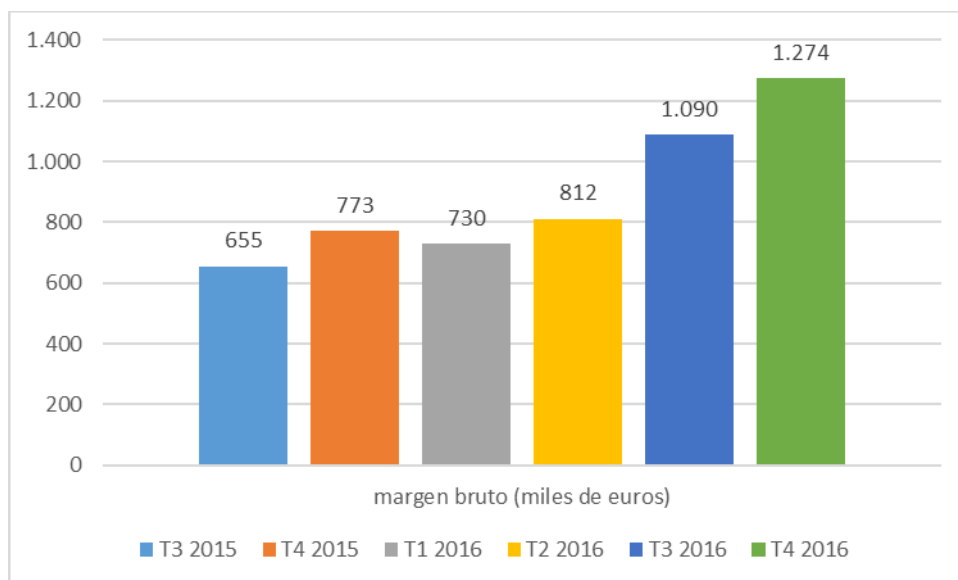


2. EVOLUCIÓN DEL MARGEN BRUTO

El margen Bruto de la Compañía ha aumentado hasta el 56% en el último trimestre del 2016, y el 50% para el conjunto del ejercicio, con un total de 3.906 mil euros.

El crecimiento del margen Bruto viene marcado por los siguientes factores:

- El cambio de mix de las ventas, con un peso relativo cada vez más importante de las ventas de productos certificados como de validación de datos.
- La optimización de los procesos a través de los proyectos de I+D que han permitido una gestión más eficiente de los tráficos de SMS.
- La internacionalización tanto en la parte de Soluciones ICX como de comercial han dado acceso a nuevos clientes y proveedores potenciales



3. EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS OPERATIVOS Y GASTOS DE PERSONAL:

En relación a los gastos de personal, no ha existido variación de plantilla significativa a lo largo del último trimestre. El descenso respecto al tercer trimestre viene marcado por un gasto operativo extraordinario correspondiente a una indemnización que tuvo lugar en el tercer trimestre.

Los otros gastos operativos han aumentado por la incorporación de Manuel Gallo como Director de Ventas Internacionales de EMEA, así como por las inversiones realizadas en ferias y desarrollo de productos.

4. EVOLUCIÓN DEL EBITDA:

El EBITDA de la Compañía del cuarto trimestre ha sido positivo de 408 mil euros, y ascienden a un total de 769 mil euros a nivel del segundo semestre del ejercicio 2016.

Esto representa un aumento del 385% respecto al primer semestre donde estaba penalizado por gastos extraordinarios como es la sanción del operador francés.

El EBITDA para todo el ejercicio 2016 asciende a 500 mil euros y alcanzaría los 982 mil euros si no tenemos en cuenta los gastos extraordinarios del primer semestre.

5. PRINCIPALES MAGNITUDES DE BALANCE

Datos en Miles de Euros	31/12/2015	30/06/2016	30/09/2016	31/12/2016
INMOVILIZADO INTANGIBLE	4.292	3.843	3.843	3.819
INMOVILIZADO MATERIAL	424	395	384	447
INVERSIONES EN EMPRESAS DEL GRUPO Y ASOCIADAS	1.849	1.715	1.724	1.773
INVERSIONES FINANCIERAS A LARGO PLAZO	30	30	35	34
ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	138	138	138	138
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	6.733	6.121	6.124	6.211
ANTICIPOS A PROVEEDORES	33	5	-	-
DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A COBRAR	2.190	1.875	2.082	2.204
INVERSIONES EN EMPRESAS DEL GRUPO Y ASOCIADAS A CORTO PLAZO	35	57	57	79
INVERSIONES FINANCIERAS A CORTO PLAZO	250	1.050	1.053	1.253
PERIODIFICACIONES A CORTO PLAZO	156	165	201	220
EFFECTIVO Y OTROS ACTIVOS LIQUIDOS EQUIVALENTE	4.033	2.018	1.662	1.299
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	6.697	5.170	5.055	5.055
TOTAL ACTIVO	13.430	11.291	11.179	11.266
CAPITAL	321	321	321	321
PRIMA DE EMISIÓN	5.244	5.244	5.244	5.244
RESERVAS	1.378	1.509	1.408	1.508
(ACCIONES Y PARTICIPACIONES EN PATRIMONIO PROPIA)	(696)	(866)	(781)	(898)
RESULTADOS NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-	(394)	(394)	(394)
RESULTADO DEL EJERCICIO	(394)	(1.420)	(1.354)	(1.232)
TOTAL PATRIMONIO NETO	5.853	4.394	4.444	4.549
DEUDAS A LARGO PLAZO	2.692	2.593	2.593	1.924
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	2.692	2.593	2.593	1.924
PROVISIONES A CORTO PLAZO	-	219	177	159
DEUDAS A CORTO PLAZO	3.823	3.067	2.787	3.174
ACREEDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS A PAGAR	1.062	1.018	1.180	1.460
TOTAL PASIVO CORRIENTE	4.885	4.304	4.144	4.793
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	13.430	11.291	11.181	11.266

Las principales variaciones respecto al tercer trimestre son:

- La variación en Inmovilizado Material viene marcada por las nuevas adquisiciones de maquinaria para mejorar la eficiencia y los servicios de Lleida.net
- Las inversiones en empresas del grupo han aumentado respecto al tercer trimestre por los nuevos préstamos que se han dado a la filial de Brasil para poder conseguir la licencia de operadora en el país.
- El incremento de la cifra de deudores se debe al aumento de la cifra de ventas de los últimos meses.
- En la parte del pasivo, tenemos un descenso de la deuda de la Compañía, a 31 de diciembre el importe de deuda asciende a 5,1 millones de euros, por debajo de los 5,4 millones de euros reflejados en el trimestre anterior.
- El incremento de acreedores y otras cuentas a pagar se explica por el aumento de las compras y no por un alargamiento del plazo de pago.

El objetivo de la Compañía para el ejercicio 2017 es seguir con la tendencia alcista de las ventas de estos últimos trimestres, manteniendo los actuales niveles de margen brutos y reforzar la internacionalización de Lleida.net.

Atentamente en Lleida a 16 de enero de 2017

LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS S.A.
Francisco Sapena Soler
CEO y Presidente del Consejo de Administración