

Lleida, 17 de abril de 2019

**Hecho relevante:****Avance de resultados consolidados 1T-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 primer 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.

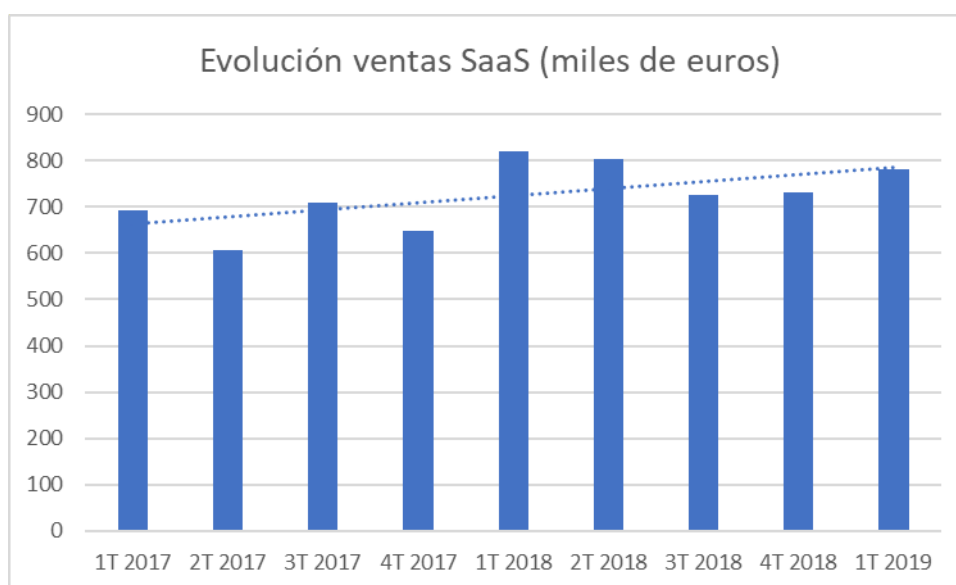
**Hitos relevantes:**

- EBITDA y resultados positivos antes de impuestos, si bien las ventas y margen bruto disminuyen 10% y 3% respectivamente.
- La deuda neta continúa disminuyendo y cae en 105€ mil durante el trimestre.
- El margen bruto sobre ventas aumenta hasta el 53% en el trimestre, comparado con el 49% del primer trimestre del 2018.
- Lleida.net sigue adelante con su plan de crecimiento, con un aumento de la plantilla del 14% (hasta las 71 personas) durante los últimos 12 meses. 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 44% con respecto al primer trimestre de 2018 y sigue siendo un factor diferencial de grupo.

### Cuenta de Resultados consolidados 1T 2018 y 1T 2019

<i>Datos en Miles de Euros Consolidados</i>	<b>T1 2018</b>	<b>T1 2019</b>	<b>Var. €</b>	<b>Var.%</b>
Ventas	3.141	2.833	(308)	-10%
Coste de Ventas	(1.597)	(1.337)	(260)	-16%
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.544</b>	<b>1.496</b>	<b>(48)</b>	<b>-3%</b>
Gastos de Personal	(690)	(755)	65	9%
Servicios Exteriores	(630)	(667)	37	6%
Otros Ingresos		6	6 -	
Activaciones	166	239	73	44%
<b>EBITDA</b>	<b>390</b>	<b>319</b>	<b>(71)</b>	<b>-18%</b>
Amortización	(290)	(286)	(4)	-1%
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>100</b>	<b>33</b>	<b>(67)</b>	<b>-67%</b>
Resultado Financiero Neto	(22)	(20)	(2)	-9%
Diferencias de Tipo de Cambio	17	25	(8)	47%
<b>Resultado antes de Impuesto</b>	<b>95</b>	<b>38</b>	<b>(57)</b>	<b>-60%</b>

<i>Ventas consolidadas por líneas de negocio Miles de euros</i>	<b>T1 2018</b>	<b>T1 2019</b>	<b>Var. €</b>	<b>Var.%</b>
Servicios SaaS	819	781	-38	-5%
Soluciones SMS	647	709	62	10%
Soluciones ICX WHOLESALE	1.675	1.343	-332	-20%
<b>Total</b>	<b>3.141</b>	<b>2.833</b>	<b>-308</b>	<b>-10%</b>



Las ventas SaaS mostraron una caída del 5% con respecto al primer trimestre de 2018, si bien fueron superiores en un 8% y 7% al tercer y cuarto trimestre del 2018. La tendencia de crecimiento trimestre a trimestre se consolida.

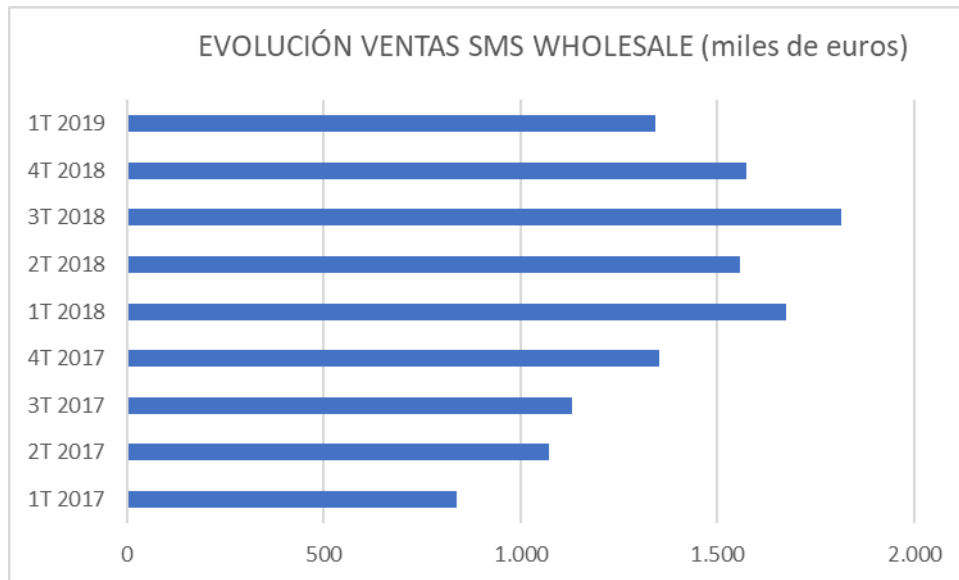
El número de circuitos de contratación en explotación (SaaS), como indicador adelantado de las ventas, mantienen su tendencia alcista. En el primer trimestre, han aumentado en un 247% hasta los 238 con respecto al primer trimestre de 2018.

El esfuerzo comercial continúa dando sus frutos tanto en el mercado de Sudáfrica, con la captación de los principales call centers del país, como en Europa, donde hemos sido el primer proveedor homologado de España dentro de la cualificación eIDAS en eDelivery.

Las ventas internacionales suponen ahora el 52% de las ventas totales, con un aumento del peso relativo de las ventas internacionales con respecto al nacional.



Las ventas de la división de Soluciones ICX Wholesale cayeron un 20% durante el trimestre, después de crecer un 51% durante todo el 2018. La naturaleza de corto plazo de los contratos en esta división redonda en una mayor volatilidad en los resultados, y a pesar del retroceso Lleida.net continúa bien posicionado para seguir creciendo.



El margen Bruto sobre ventas de Lleida.net aumenta hasta el 53% gracias al peso más importante que tienen las ventas de la línea SaaS sobre las ventas globales.

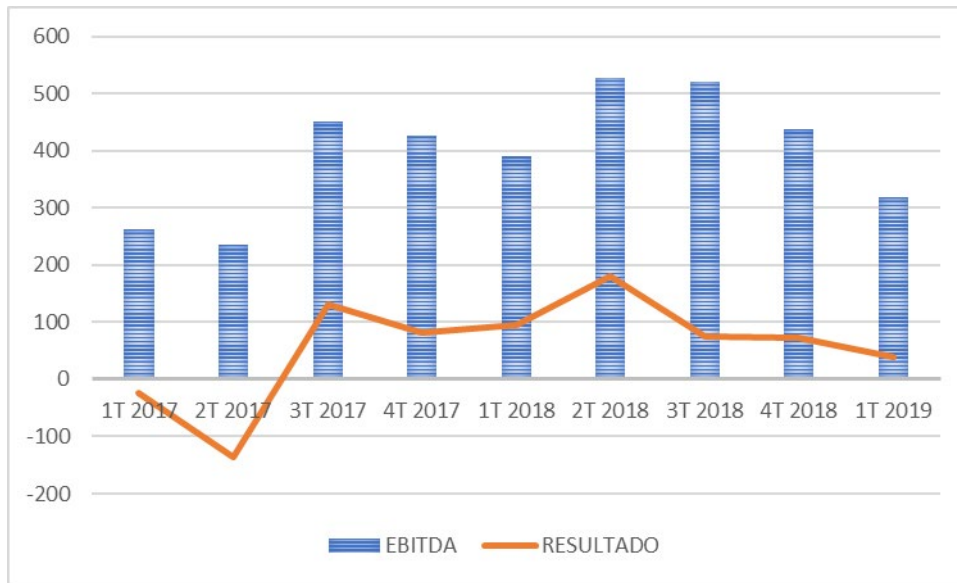
Esperamos que la tendencia se mantenga ya que los productos que estamos potenciando para 2019, están centrados en áreas de alto valor añadido como son los sistemas de reconocimientos y verificación de la identidad mediante videoconferencia (eKYC).

Nuestro 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 14% en el personal contratado ha supuesto un aumento en el gasto de personal del 9% durante el primer trimestre de 2019.

Asimismo, el proyecto de Lleida.net conlleva una inversión constante e intensa en i+D+i, con un incremento de 73 mil euros respecto al mismo periodo del 2018.

Los costes de servicios exteriores se incrementan en un 6%, siendo la inversión en el Mobile World Congress la partida más significativa.

Tanto el EBITDA como el resultado antes de impuestos siguen en cifras positivas, por lo que, a pesar de descenso de las ventas y de la puesta en marcha de costes estratégicos para los años futuros, la compañía ha sido capaz de generar cash y beneficios.



Dentro de las políticas del grupo, un foco importante es la reducción de la deuda financiera neta. En este trimestre se ha conseguido reducir en más de 100 mil euros, esta ratio, y se ha focalizado concretamente en el peso de la deuda a corto plazo, para poder tener más capacidad financiera con los planes estratégicos que existen.

En este primer trimestre, se han acordado nuevos préstamos bancarios, que apoyaran el crecimiento orgánico del grupo. La ratio DFN/EBITDA anualizado se sitúa en 1,4 en el primer trimestre del 2019.

Miles de euros	2.017	2.018		Diferencia 2018-2019	
		T1	T1 2019	Miles de euros	Porcentaje
Deuda a corto Plazo	2.810	2.346	2.168	(178)	(8%)
Deuda a Largo Plazo	1.143	1.374	1.440	66	5%
<b>Deuda Financiera Total</b>	<b>3.953</b>	<b>3.720</b>	<b>3.608</b>	<b>(112)</b>	<b>(3%)</b>
Inversiones Financieras a corto plazo	1.012	703	1.003	300	30%
Tesorería	530	1.127	820	(307)	(37%)
<b>Disponible</b>	<b>1.542</b>	<b>1.830</b>	<b>1.823</b>	<b>(7)</b>	<b>(0%)</b>
<b>DFN</b>	<b>2.411</b>	<b>1.890</b>	<b>1.785</b>	<b>(105)</b>	<b>(6%)</b>

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas

Atentamente,  
Francisco Sapena Soler  
CEO y presidente del consejo de administración