

Madrid, 14 de octubre 2019.

### **Hecho relevante:**

#### **Avance de resultados consolidados 3T-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 tercer 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 6/2018 del MAB.

#### Hitos relevantes:

- Las ventas crecen un 11%, en relación con el 3T18, apoyadas por el incremento del 18% en ventas de SaaS.
- El margen bruto aumenta un 20% hasta los 1.7 € millones, dado por el aumento en el margen sobre ventas del 47% al 50%.
- El EBITDA ha alcanzado los 631 € mil en este trimestre, un aumento del 52% con respecto al 3T18, y suma ya los 1,5 € millones en cifras acumuladas del año.
- El Resultado Financiero es positivo derivado de la venta de una participación minoritaria y ha supuesto un beneficio de 80 € mil.
- El Resultado antes de Impuestos, se mantiene, un trimestre más, en cifras positivas y supera en un 88% el resultado acumulado a 30 de septiembre de 2018.
- Lleida.net, dentro de su plan estratégico, continúa incorporado personal técnico como comercial para reforzar su expansión internacional y seguir siendo un actor pionero dentro del sector.
- La deuda financiera neta ha disminuido en 650mil euros (-34%) en relación con el cierre del ejercicio 2018 gracias a la amortización continua de los préstamos.

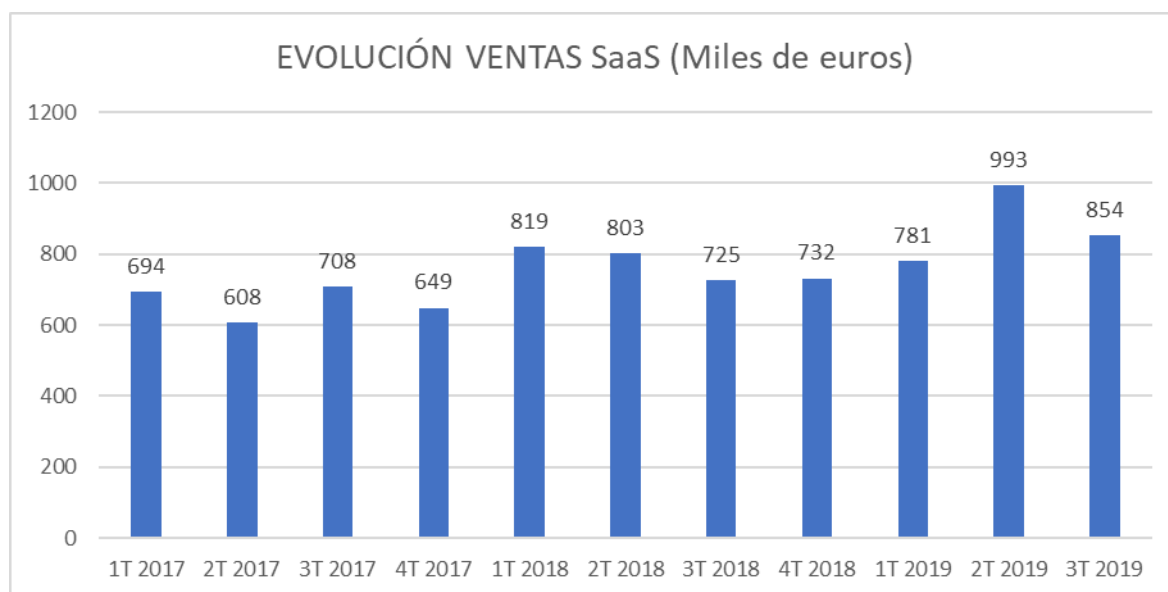
<b>Datos en Miles de Euros Consolidados</b>	<b>3T 2018</b>	<b>3T 2019</b>	<b>Var. €</b>	<b>Var.%</b>	<b>Ac. 30/09/2018</b>	<b>Ac. 30/09/2019</b>	<b>Var. €</b>	<b>Var.%</b>
Ventas	3.058	3.382	324	11%	9.337	9.437	100	1%
Coste de Ventas	(1.632)	(1.675)	43	3%	(4.913)	(4.477)	(436)	-9%
<b>Margen Bruto</b>	<b>1.426</b>	<b>1.707</b>	<b>281</b>	<b>20%</b>	<b>4.424</b>	<b>4.960</b>	<b>536</b>	<b>12%</b>
<b>%Margen sobre ventas</b>	<b>47%</b>	<b>50%</b>			<b>47%</b>	<b>53%</b>		
Gastos de Personal	(847)	(952)	105	12%	(2.058)	(2.423)	365	18%
Servicios Exteriores	(384)	(345)	(39)	-10%	(1.585)	(1.799)	214	14%
Otros Ingresos	(5)	1	6	120%	4	6	2	50%
Activaciones	224	219	5	-2%	552	730	178	32%
<b>EBITDA</b>	<b>414</b>	<b>631</b>	<b>217</b>	<b>52%</b>	<b>1.337</b>	<b>1.475</b>	<b>138</b>	<b>10%</b>
Amortización	(290)	(285)	(5)	-2%	(863)	(853)	(10)	-1%
Otros Resultados	(1)	0	1	-	0	0	0	-
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>123</b>	<b>346</b>	<b>223</b>	<b>182%</b>	<b>474</b>	<b>622</b>	<b>148</b>	<b>31%</b>
Resultado Financiero Neto	(15)	80	95	633%	(69)	40	109	158%
Diferencias de Tipo de Cambio	(34)	27	61	179%	(42)	22	64	152%
<b>Resultado antes de Impuesto</b>	<b>74</b>	<b>453</b>	<b>379</b>	<b>515%</b>	<b>363</b>	<b>684</b>	<b>321</b>	<b>88%</b>

<b>Ventas consolidadas por líneas de negocio Miles de euros</b>	<b>3T 2018</b>	<b>3T 2019</b>	<b>Var. €</b>	<b>Var.%</b>	<b>Ac. 30/09/2018</b>	<b>Ac. 30/09/2019</b>	<b>Var. €</b>	<b>Var.%</b>
Servicios SaaS	723	854	131	18%	2.345	2.628	283	12%
Soluciones SMS	518	592	74	14%	1.944	1.900	-44	-2%
Soluciones ICX WHOLESALE	1.817	1.935	118	6%	5.048	4.909	-139	-3%
<b>Total</b>	<b>3.058</b>	<b>3.381</b>	<b>323</b>	<b>11%</b>	<b>9.337</b>	<b>9.437</b>	<b>100</b>	<b>1%</b>

**Las ventas de SaaS siguen la tendencia alcista con el incremento del 18% respecto al 3T18.**

Cabe destacar que se han firmado acuerdos importantes para la expansión internacional, como es el acuerdo con The Professional Courier para distribuir nuestra cartera de producto en los Emiratos Árabes Unidos y un contrato con la filial de BNP en Polonia que utilizará nuestros productos para la reclamación y recuperación de deuda.

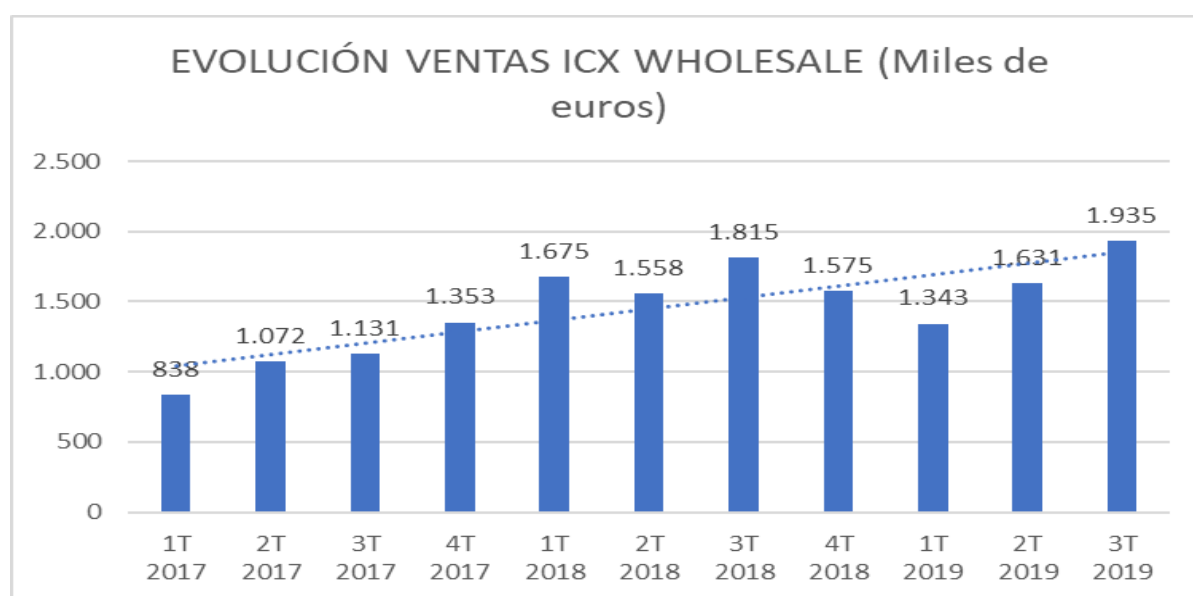
Continua en términos generales, la captación de clientes gracias a las nuevas y mejores funcionalidades incluidas en nuestros productos estándar de contratación, como Click&Sign.



**Las ventas SMS Wholesale han marcado el mejor trimestre de los últimos 3 años, alcanzado los 1,9 € millones en 3T19.**

La división de SMS Wholesale ha firmado un acuerdo directo de interconexión y tránsito a terceros con las operadoras China Mobile, a través de su filial China Mobile International con base en Hong Kong y simultáneamente con China Telecom a través de su filial China Telecom Global. Ambas operadoras suman más de mil millones de clientes, 713 millones China Mobile y 303 China Telecom, según el informe del Q4 de 2018 del GSMA Intelligence.

SMS sigue siendo una parte estratégica de la compañía, siendo el factor determinante para Lleida.net el margen bruto de cada operación y no tanto las ventas que pueden ser menos predecibles y que dependen de la demanda puntual de nuestros clientes.



**El margen bruto sobre ventas, acumulado del año, aumenta hasta el 53%** debido al mayor peso de la división SaaS sobre las ventas globales.

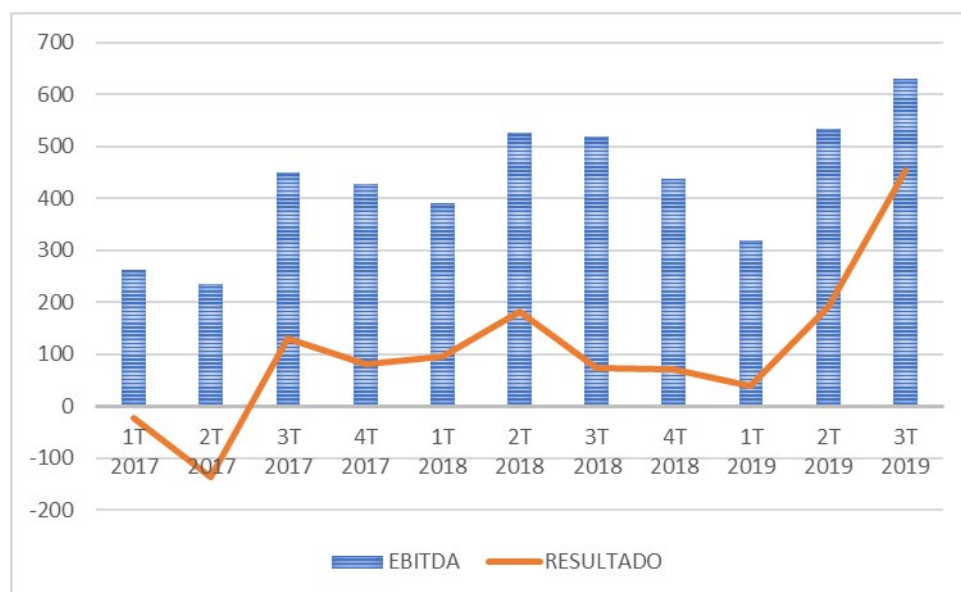
Esperamos que la tendencia se mantenga, ya que los productos que estamos potenciando para 2019-2020 están centrados en **áreas de alto valor añadido** como son los sistemas de reconocimientos y verificación de la identidad mediante videoconferencia (eKyC). Este compromiso, conlleva una inversión constante e intensa en i+D+i, con un incremento de 178 € mil respecto al mismo periodo del 2018.

Nuestro un 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 al área técnica con la incorporación de titulaciones superiores e ingenieras.** El incremento del 26% en el personal contratado ha supuesto un aumento en el gasto de personal del 18%, durante estos primeros nueve meses del 2019.

Los costes de servicios exteriores se incrementan en un 14% durante este ejercicio, derivado de los gastos inherentes de la incorporación de personal, así como por la participación en un mayor número de eventos comerciales a nivel mundial.

**Tanto el EBITDA como el resultado antes de impuestos siguen en cifras positivas y han marcado una cifra máxima histórica de los últimos 3 años**, el aumento de las ventas y del margen bruto, han permitido seguir con el plan estratégico de la compañía mediante la captación de talento.

El resultado financiero, ha incorporado un resultado positivo de 100 mil euros, derivados de la venta de una participación minoritaria no estratégica.



**La deuda financiera neta ha disminuido en 650mil euros (-34%)** con relación al cierre del ejercicio 2018 gracias a la amortización continua de los préstamos

La ratio DFN/EBITDA anualizado se sitúa en 0,63 en tercer trimestre del 2019.

Miles de euros	31/12/2018	30/09/2019	Var. €	Var. %
Deudas a l/p	1.373	1.864	491	36%
deudas a c/p	2.346	1.700	-646	-28%
DeudaTotal	3.719	3.564	-155	-4%
Tesorería+ inversiones Financieras cp	1.830	2.325	495	27%
<b>DFN</b>	<b>1.889</b>	<b>1.239</b>	<b>-650</b>	<b>-34%</b>

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas

Atentamente,

Francisco Sapena Soler

CEO y presidente del consejo de administración