



Lleida.net

La Primera Operadora Certificadora

EN https://investors.lleida.net/docs/en/202305509_HRelev.pdf

FR https://investors.lleida.net/docs/fr/202305509_HRelev.pdf

ZH https://investors.lleida.net/docs/zh/202305509_HRelev.pdf

Madrid, 9 de mayo del 2023

Información privilegiada
LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS S.A.

Avance de resultados del primer trimestre del 2023

Conforme a lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, 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 trimestre del 2023 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 BME Growth.

El miércoles 10 de mayo, Sisco Sapena, Ceo de la compañía, junto con Arrate Usandizaga, Cfo de la compañía, realizarán un webinar a las 10,30 horas en donde se comentará el avance del primer trimestre del 2023 y en donde se contestarán a preguntas de los asistentes en la dirección <https://www.lleida.net/es/streaming/1T2023> . Se requerirá registro previo para asistir al webinar.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

En Madrid a 9 de mayo de 2023
Sisco Sapena, Ceo y presidente del consejo



Lleida.net

**PRESENTACIÓN DE
RESULTADOS
PROVISIONALES
DEL PRIMER 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 artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, 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 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

- Incremento del margen bruto en 6% que compensa el descenso de las ventas del 10%, provocado por la disminución de las ventas de SMS
- El margen bruto sobre ventas se sitúa en un 59% respecto al 50% del primer trimestre del 2022.
- Incremento de la línea de otros SaaS en un 31%, 235 mil euros.
- El EBITDA se sitúa en 389 mil euros y se mantiene respecto al 2022 y el EBITDA cash aumenta un 30%.
- El resultado de Explotación es negativo en 161 mil euros derivados de la estacionalidad de los costes, con partidas importantes como es la Mobile Word Congress en este primer trimestre.
- La deuda financiera neta disminuye en 183 mil euros respecto a 31 de diciembre 2022.

PREVISIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

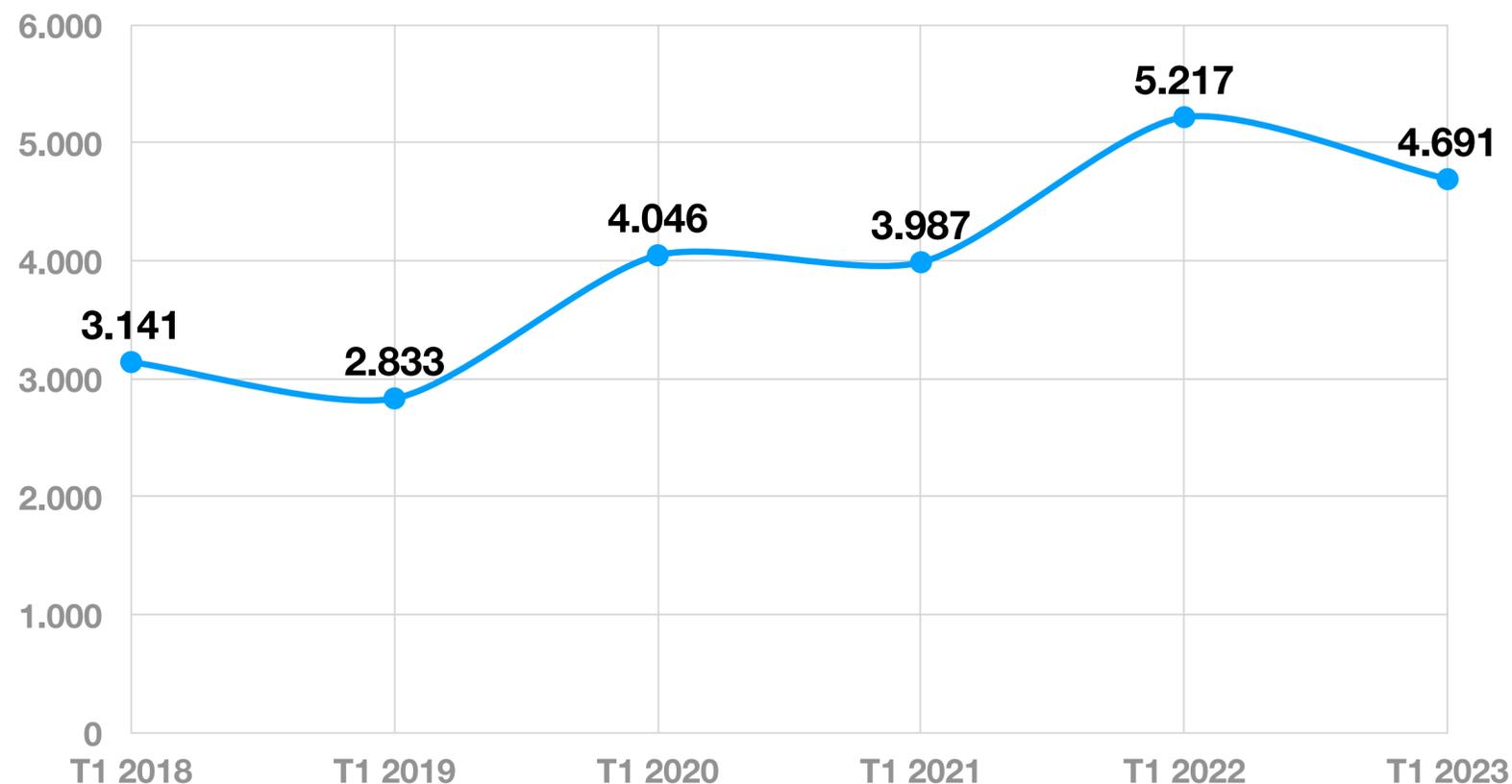
<i>Datos en Miles de Euros Consolidados</i>	T1 2022	T1 2023	Var. €	Var.%
Ventas	5.217	4.691	(526)	-10%
Coste de Ventas	(2.602)	(1.907)	(695)	-27%
Margen Bruto	2.615	2.784	169	6%
<i>% Margen Bruto</i>	<i>50%</i>	<i>59%</i>		
Gastos de Personal	(1.533)	(1.667)	134	9%
Servicios Exteriores	(975)	(983)	8	1%
Otros Ingresos	8	16	8	100%
EBITDA SIN ACTIVACIONES	115	150	35	30%
Activaciones	269	239	(30)	-11%
EBITDA	384	389	5	1%
Provisiones saldos clientes		(24)	(24)	-
Amortización	(518)	(526)	8	2%
Resultado de Explotación	(134)	(161)	(27)	-20%
Resultado Financiero Neto	(46)	(25)	(21)	-46%
Diferencias de Tipo de Cambio	65	(90)	155	-238%
Resultado antes de Impuesto	(115)	(276)	(161)	-140%

PREVISIÓN DE LAS VENTAS POR LINEAS DE NEGOCIO

Datos provisionales en Miles de euros

	T4 2021	T4 2022	Var. €	Var. %
Contratación	762	766	4	1%
Notificación	627	506	-121	-19%
Otros SaaS	754	989	235	31%
SMS COMERCIAL	1.061	797	-264	-25%
SMS ICX	2.013	1.633	-380	-19%
Total	5.217	4.691	-526	-10%

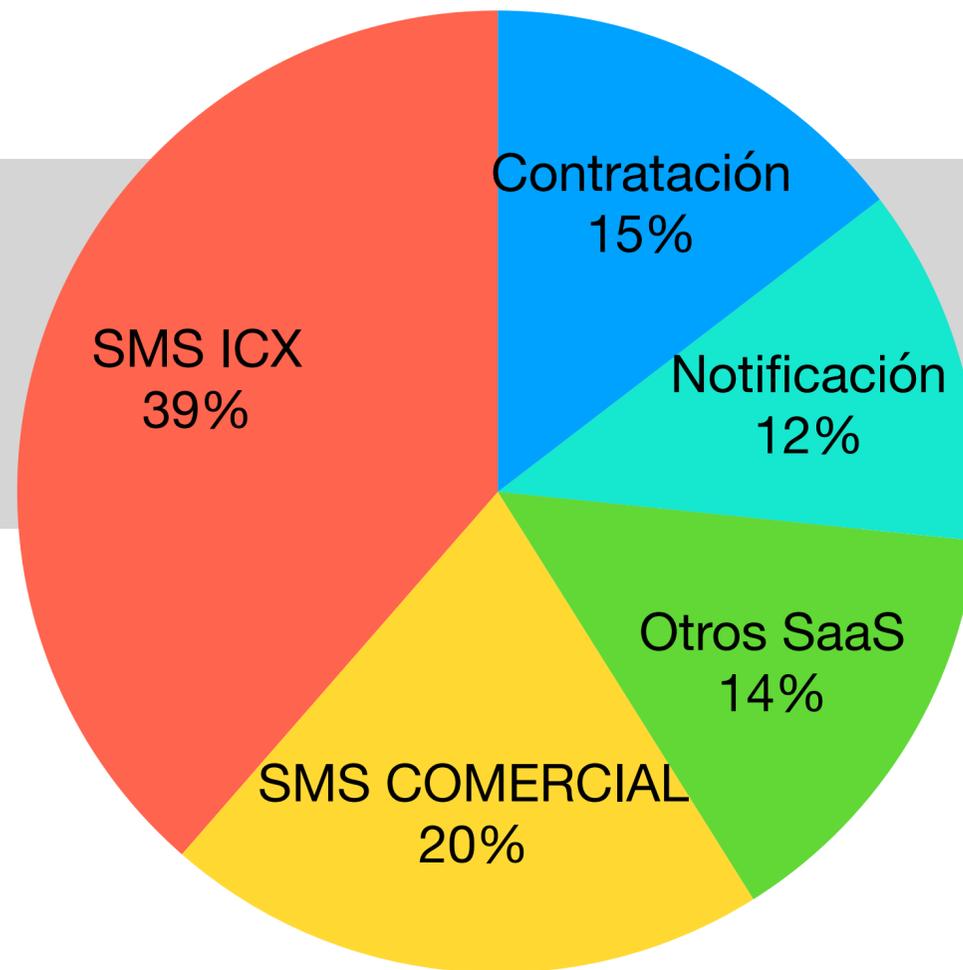
VENTAS ACUMULADAS (Miles de euros)



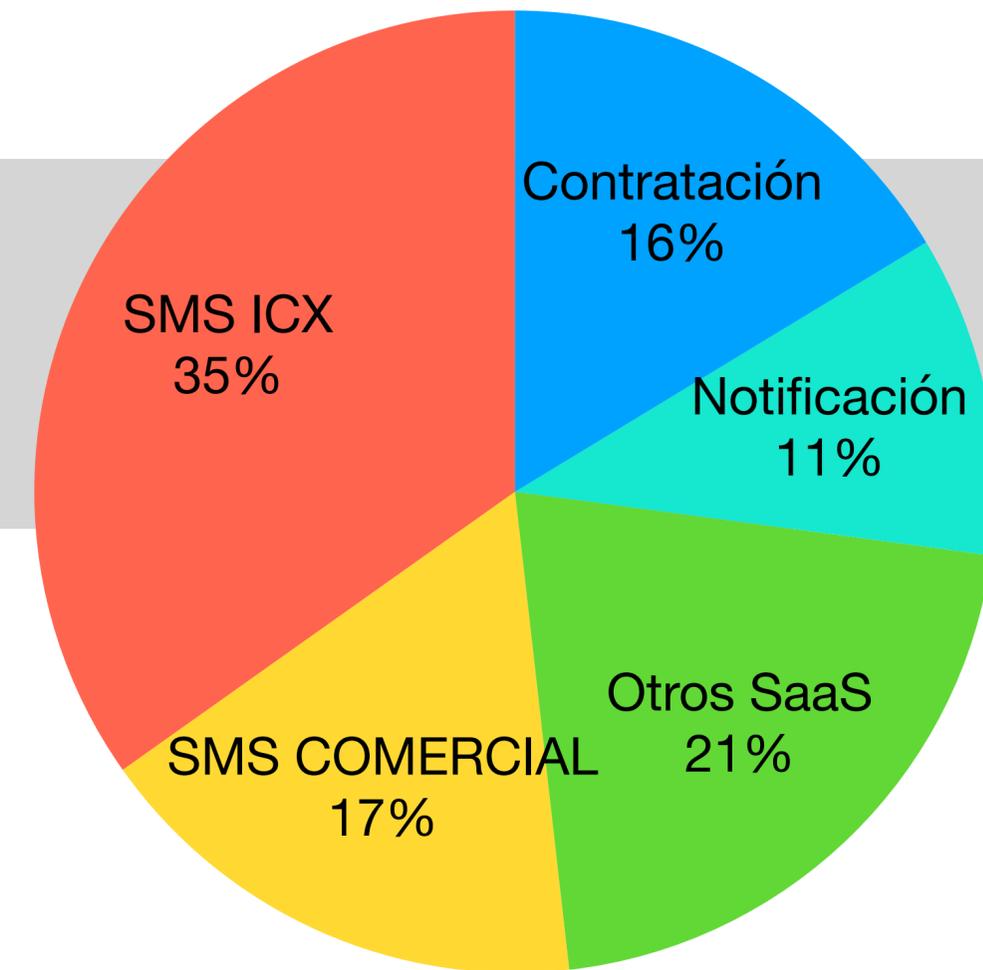
Tenemos un descenso global de las ventas totales de 526 mil euros, un 10% inferior respecto al 2022, que se explica por el descenso de las dos líneas de SMS, un 25% inferior en la parte de SMS comercial y un 19% en la parte de Wholesale.

DESCRIPCIÓN DE LAS VENTAS POR LINEAS DE NEGOCIO

T1 2022



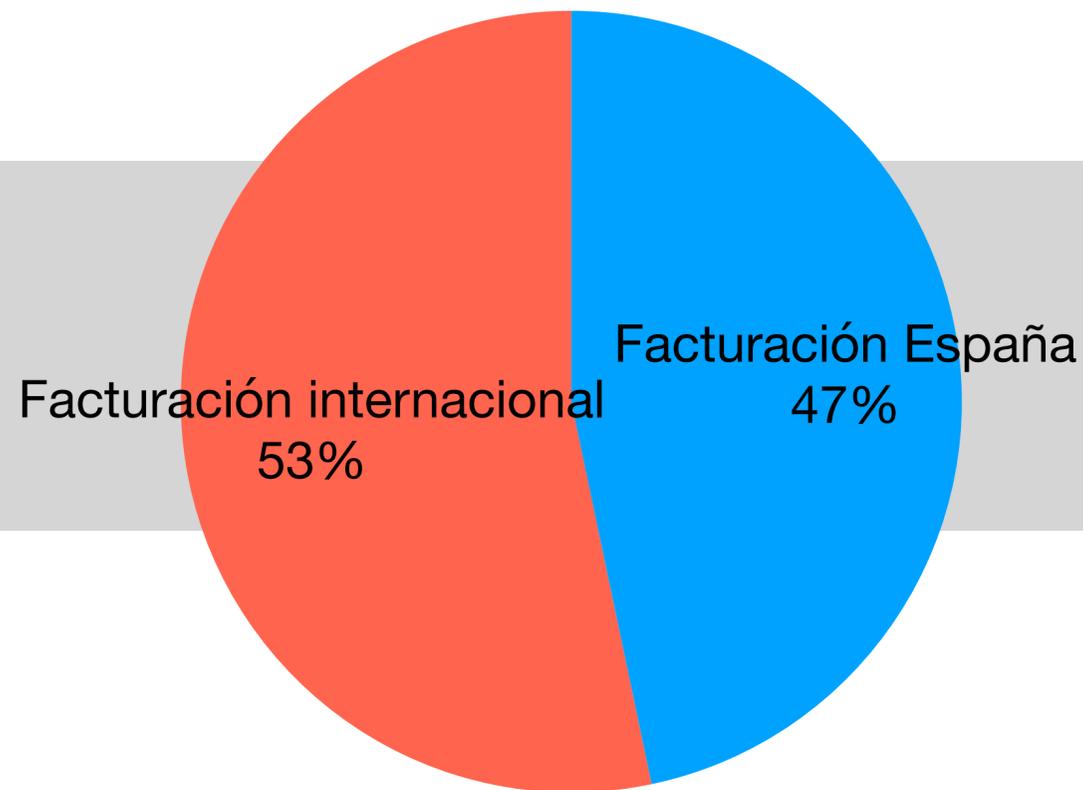
T1 2023



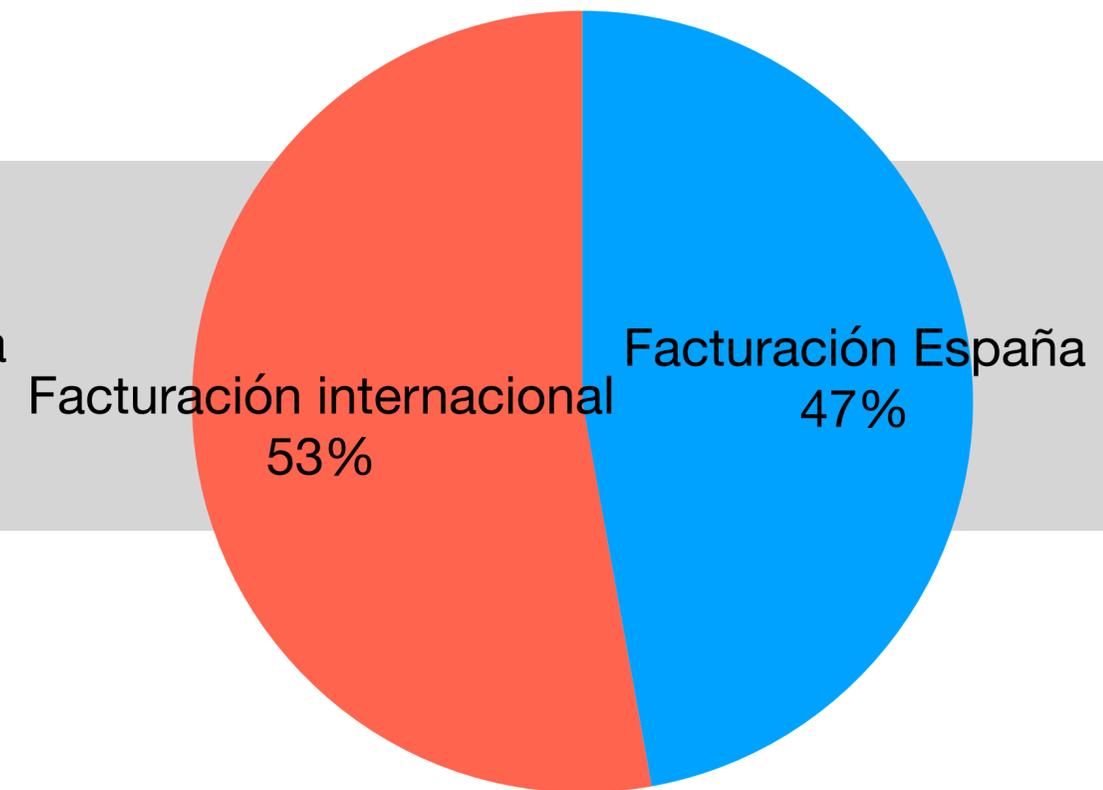
Los otros productos SaaS ha aumentado su peso en las ventas totales hasta el 21% respecto al 14% que representaban en el primer trimestre del 2022. Las ventas SaaS representa el 48% de las ventas totales respecto al 41% que representaban en 2022.

DESCRIPCIÓN DE LAS VENTAS POR TERRITORIO GEOGRÁFICO

T1 2022



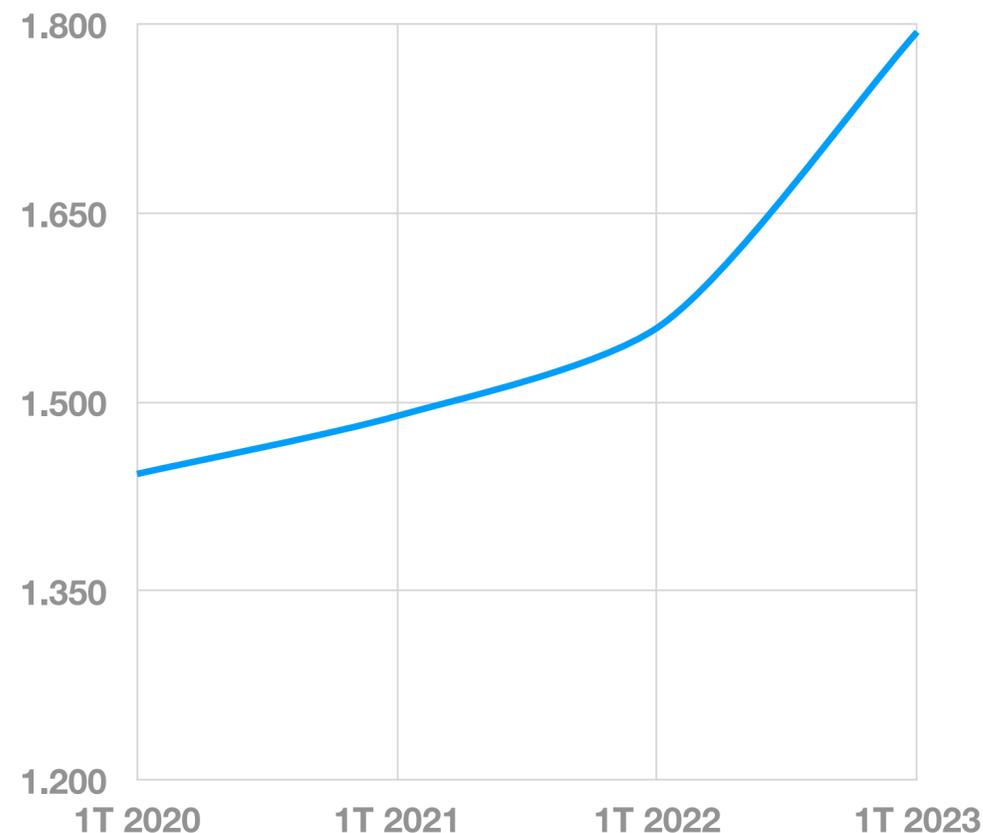
T1 2023



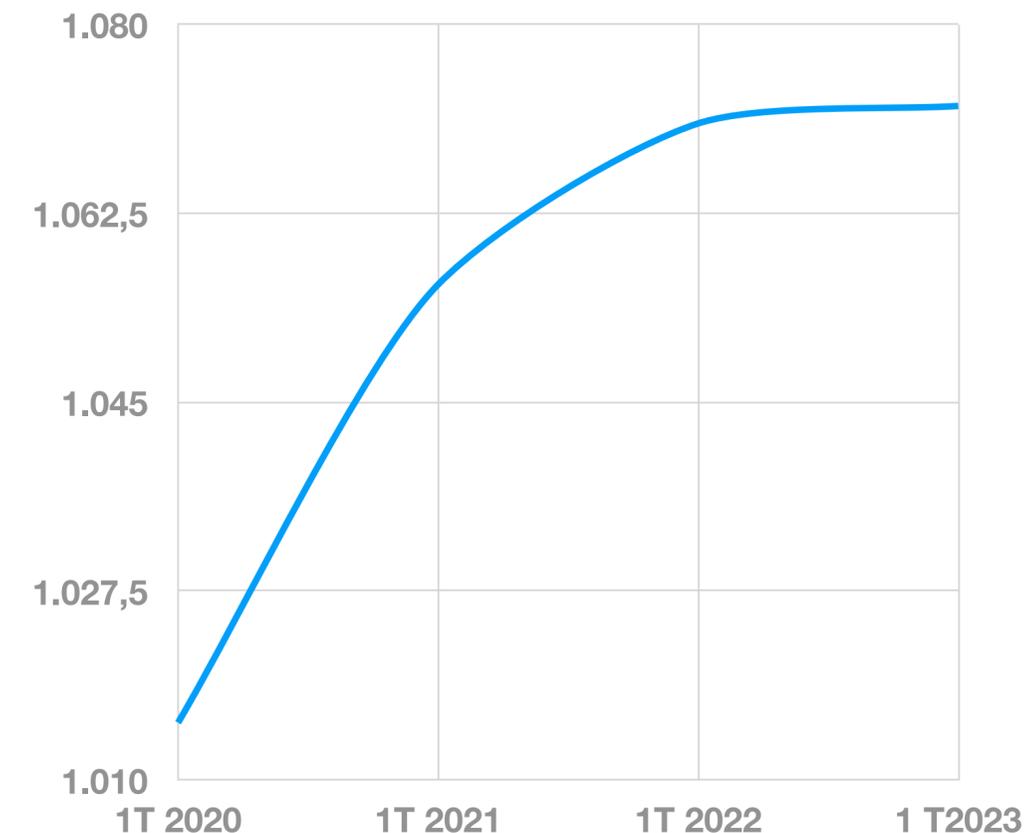
El peso de las ventas internacionales se han mantenido este trimestre, a pesar del corte de servicio a correos postales colombianos, mantenemos un 53% de ventas internacionales como en el primer trimestre del 2022 .

TIPOLOGIA DE LOS CLIENTES EN EL TRIMESTRE

Número de clientes



Media importe por factura

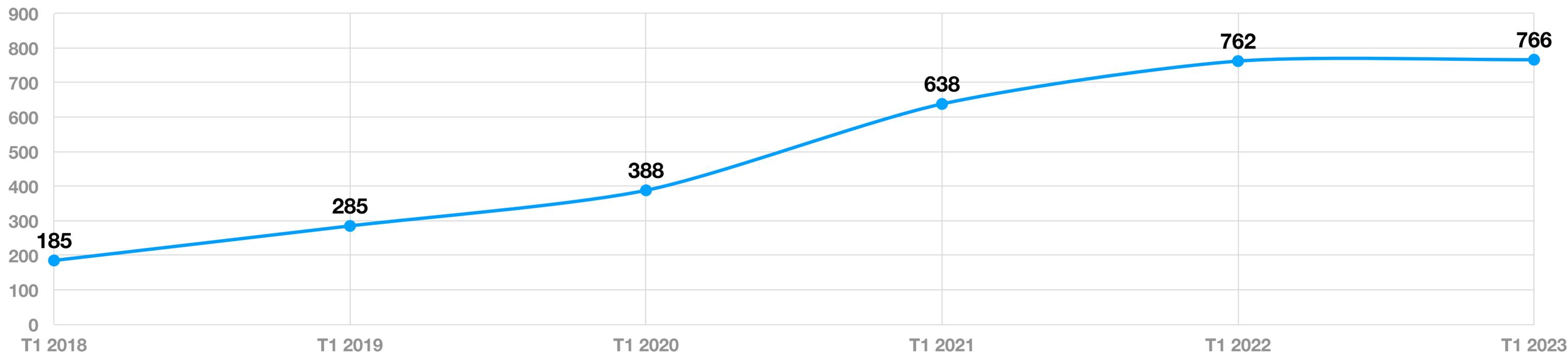


Lleida.net ha logrado este primer trimestre incrementar el número de clientes diferentes a los cuales se les ha remitido una factura, con un incremento del 15% de la cartera de clientes, respecto al mismo trimestre del 2022. Del mismo modo, la facturación media de la factura se sigue incrementando.

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

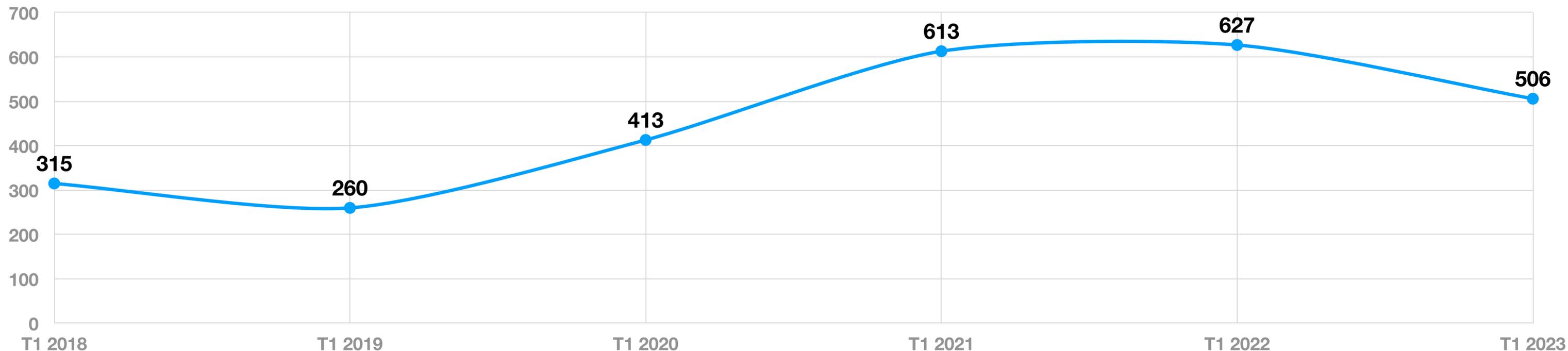
Contratación (miles de euros)



Los servicios de contratación se están estandarizando dentro del grupo, siendo el peso cada vez más importante de los clientes que tienen circuitos estándar y no específicos. Nos permite tener un mayor eficiencia por circuito y una mayor rentabilidad. El crecimiento es inferior a las unidades vendidas derivado del incremento de las ventas que se producen en Latinoamérica en moneda local, que impactan en menor medida en las cifras consolidadas por la evolución del tipo de cambio.

EVOLUCIÓN VENTAS SERVICIOS DE NOTIFICACIÓN

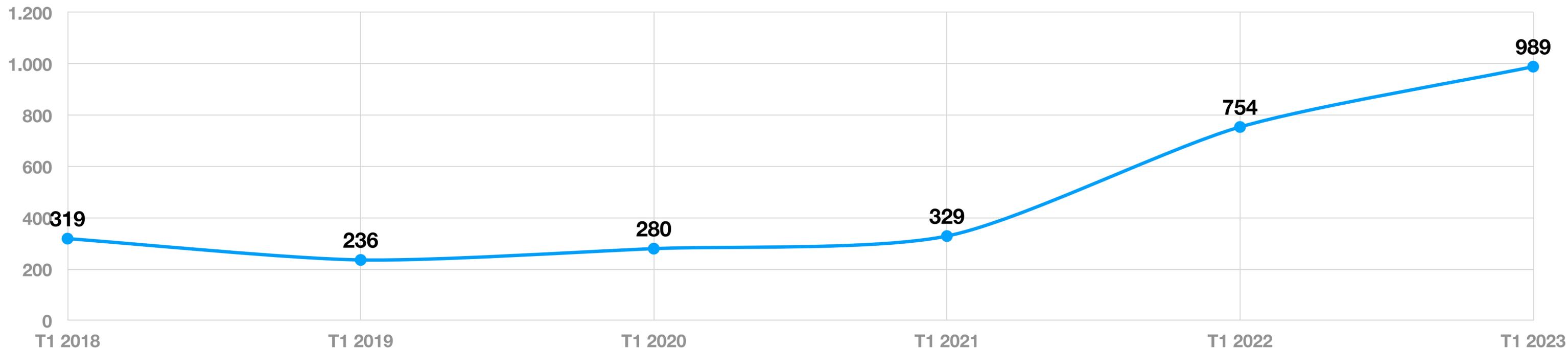
Notificación (miles de euros)



En el avance de producción, veíamos como las ventas de correo electrónico certificado habían descendido por el corte de servicios a correos postales colombianos, 472 por el impago. En euros, vemos que hemos tenido un descenso de 121 mil euros, que se compensa parcialmente con el incremento de ventas de SMS certificados. Los esfuerzos comerciales en Colombia van enfocados a la recuperación del volumen de ventas anterior al corte, con la captación de nuevas cuentas con mayor rentabilidad unitaria.

EVOLUCIÓN VENTAS OTROS PRODUCTOS SaaS

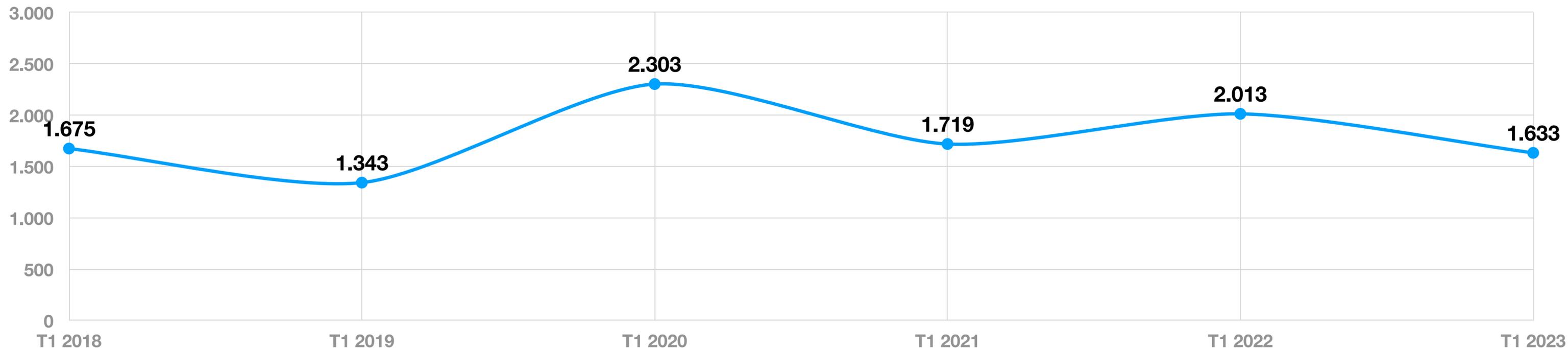
Otros productos SaaS (miles de euros)



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 trimestre del 35%, 231 mil euros, gracias a las renovaciones que se han realizado de clientes recurrentes, así como la captación de nuevas cuentas de licencias bajo el método SaaS.

EVOLUCIÓN VENTAS SMS WHOLESAL

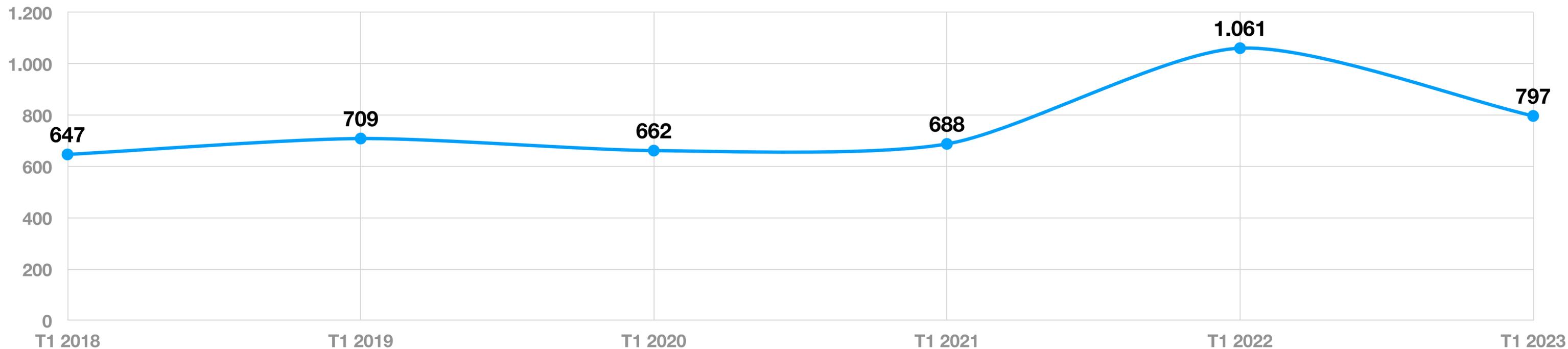
SMS WHOLESAL (miles de euros)



El mercado de Wholesale ha sufrido un retroceso en el primer trimestre del 2023, con un descenso de las ventas de grupo del 19% que se explica tanto por una bajada de los precios de los destinos donde se envían, así como por una bajada de volumen. Sin embargo, la estrategia va enfocada a mejorar los márgenes brutos unitarios de cada SMS transitado.

EVOLUCIÓN VENTAS SMS COMERCIAL

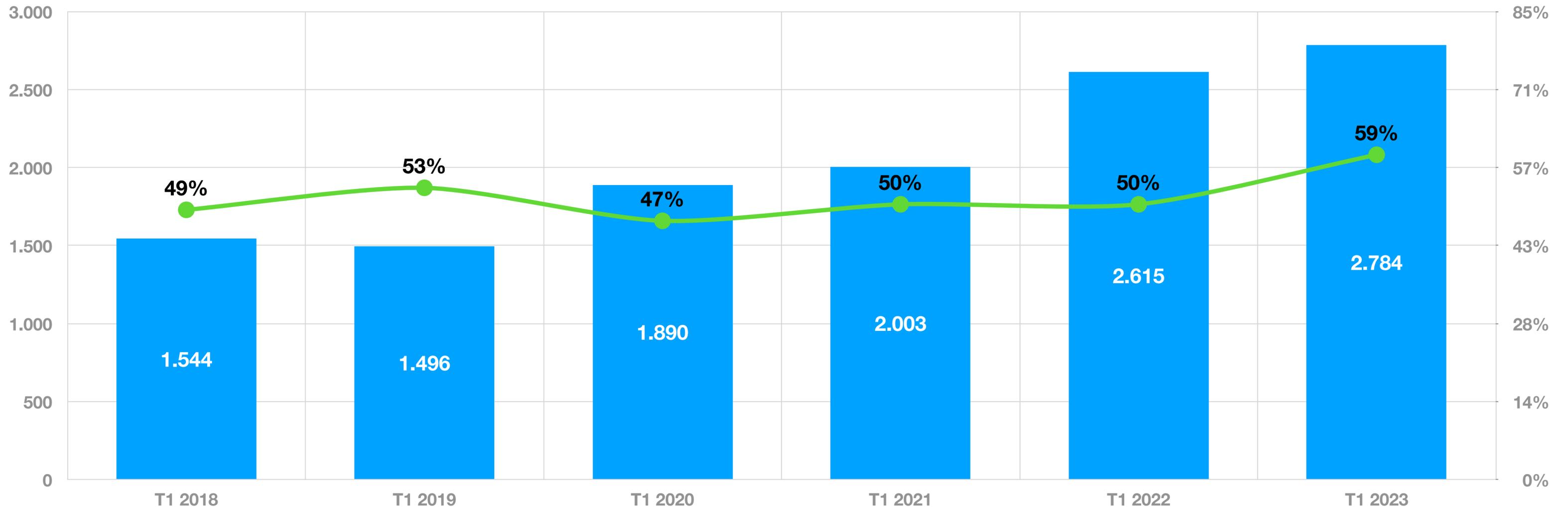
SMS COMERCIAL (miles de euros)



Las ventas de SMS comercial no ha sido un eje de crecimiento estratégico para el grupo. En el ejercicio 2022, se marcaron máximos de ventas, que no se están manteniendo en este 2023. Actualmente tenemos un descenso de las ventas del 25%, 264 mil euros, principalmente derivado de la disminución de la unidades vendidas.

EVOLUCIÓN DEL MARGEN BRUTO

MARGEN BRUTO (miles de euros)

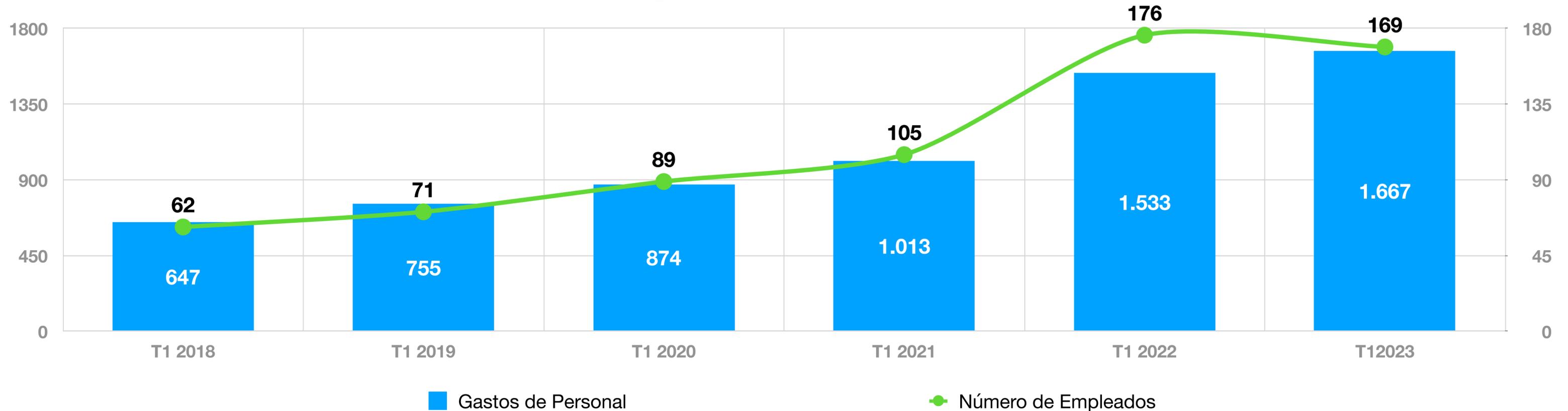


Este primer trimestre del ejercicio 2023, marcado el máximo margen bruto de los últimos 6 años, hasta alcanzar los 2,8 millones de euros, suponiendo un incremento del 6% respecto al 2022.

La composición del mix de ventas, con un incremento del peso de las líneas SaaS del Grupo, permite alcanzar un 59% de rentabilidad sobre ventas.

GASTOS DE PERSONAL

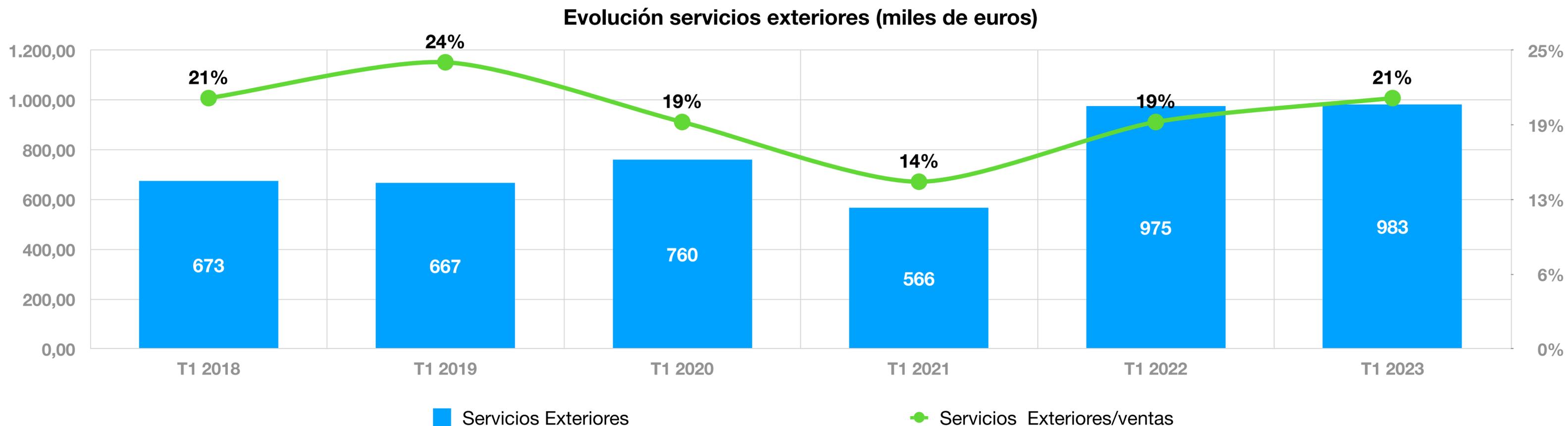
Evolución gastos de personal (miles de euros)



El grupo Lleida.net está trabajando en la optimización del talento. Por ello, tenemos un descenso de la plantilla del Grupo del 4%, contando actualmente con 169 personas en las diferentes delegaciones alrededor del mundo.

Los incrementos salariales han sido necesarios para retener las personas consideradas clave dentro de la estrategia global, así como para focalizar los esfuerzos comerciales internacionales, principalmente en Latinoamérica.

GASTOS DE SERVICIOS EXTERIORES



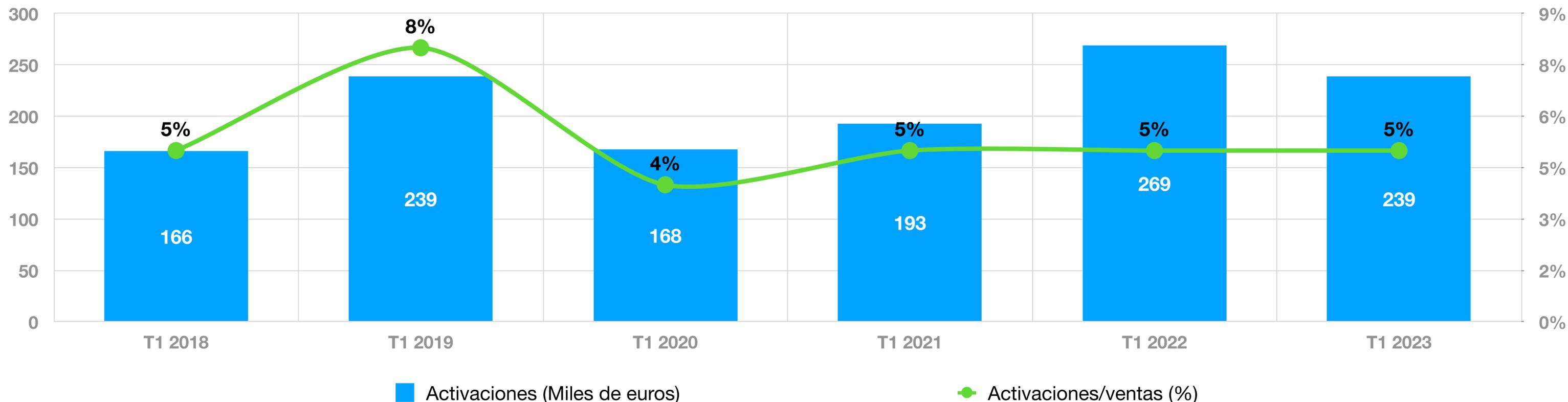
Los gastos de servicios exteriores se mantienen este trimestre a pesar del incremento global de precios que hemos visto en todos los prestadores de servicios del grupo. Para contener este aumento de los precios, el grupo ha optado por sinergias de costes, unificando las oficinas de Perú, eliminando costes no estratégicos y optimizando los costes de los viajes.

El primer trimestre siempre tiene un alto coste de servicios exteriores, derivados de la participación de la Mobile World Congress, que es el evento donde el Grupo dedica más recursos.

Igualmente el aumento de la homologación de los servicios en los diferentes países donde actuamos, conllevan gastos de asesores y auditores mayores que en 2022.

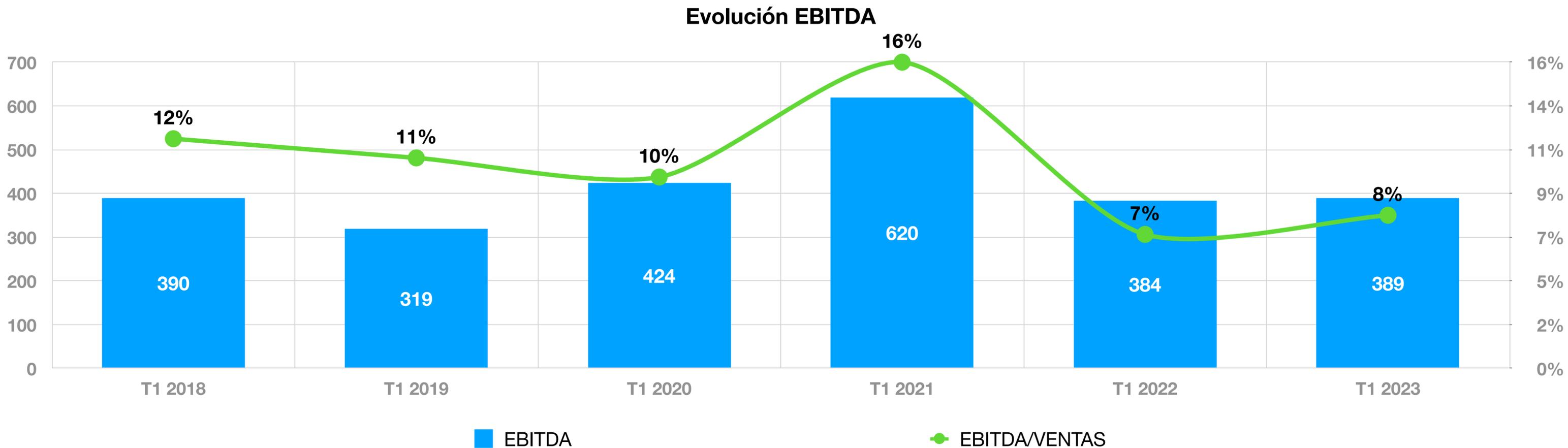
EVOLUCIÓN DE LAS ACTIVACIONES

Evolución activaciones



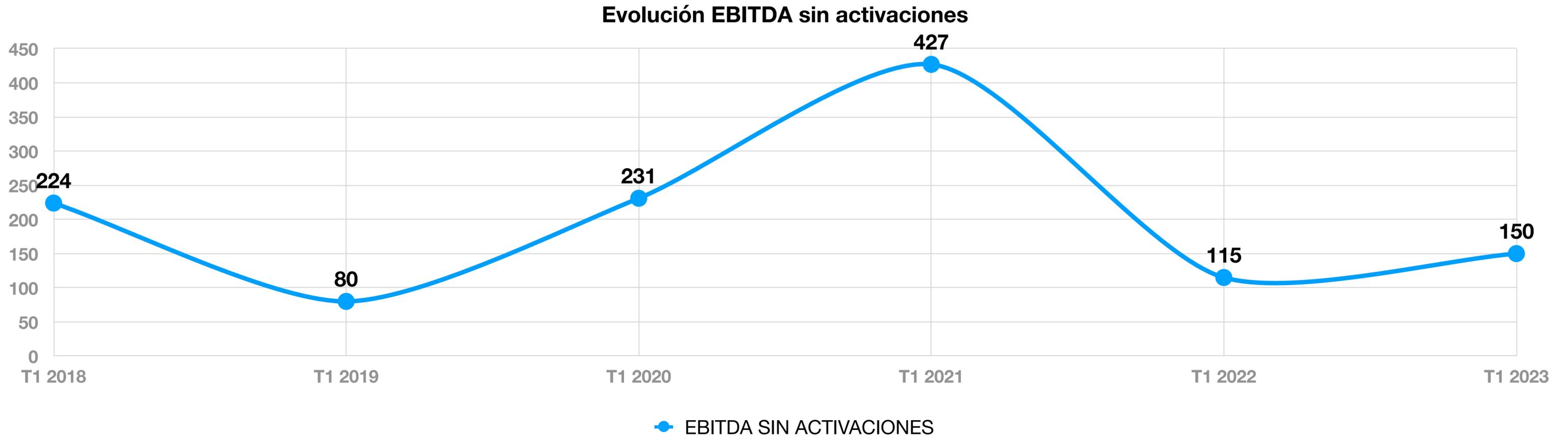
Siguiendo el criterio de prudencia, el ingreso imputado en la cuenta de pérdidas y ganancias para el ejercicio 2023, se mantiene en un 5% sobre ventas como en el 2022.

Lleida.net apuesta por la innovación tanto de productos como de procesos como estrategia a largo plazo. El desarrollo de nuevos productos y nuevas funciones aseguran ser pioneros en el sector, y tener ventajas competitivas respecto a los competidores. En la MwC se comercializó el primer producto híbrido USVC, que permitirá incrementar las ventas de SaaS en los periodos futuros.



El EBITDA del trimestre se sitúa en 389 mil euros, se mantiene en niveles del primer trimestre del 2022. La estacionalidad de las ventas del Grupo es importante, en un primer trimestre donde las ventas de las partes de SaaS son siempre inferiores, y la mayoría de los costes de ferias se concentran en el primer trimestre.

EVOLUCIÓN EBITDA SIN ACTIVACIONES

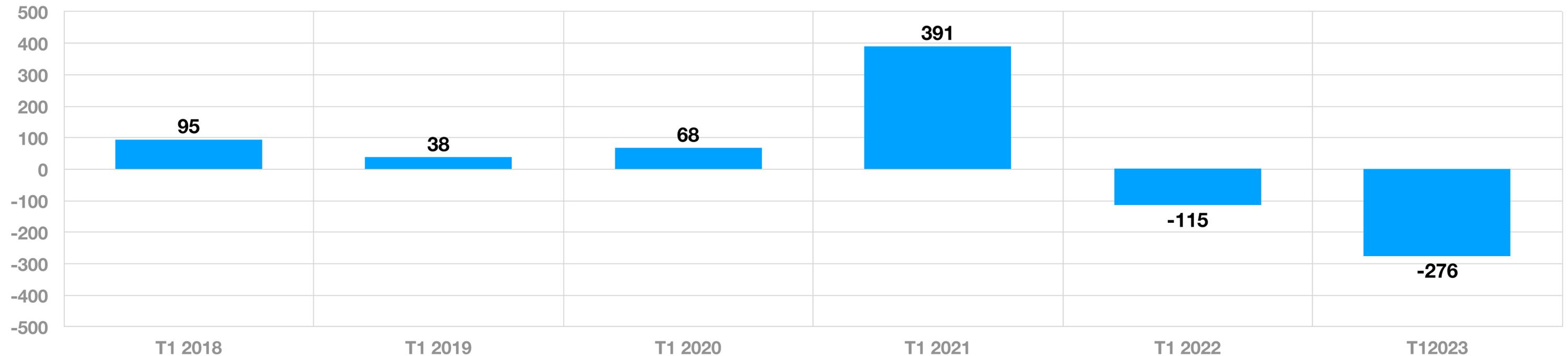


El EBITDA sin activaciones, o EBITDA cash, asciende a 150 mil euros. El Grupo este trimestre ha logrado generar un 30% adicional al primer trimestre del 2022.

El grupo tiene como objetivo que su propio crecimiento orgánico financie los préstamos vigentes, y permita reducir la deuda financiera neta total.

EVOLUCIÓN DEL RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS (miles de euros)



El resultado antes de impuestos es negativo en 276 mil euros, 161 mil euros inferior al resultado del primer trimestre del 2022 derivado principalmente del efecto de la actualización de los préstamos de filiales, explican gran parte de las pérdidas por diferencias de cambio de 90 mil euros, y varían en 155 mil euros respecto a las ganancias del primer trimestre del 2022.

Tenemos una reducción del gasto financiero de 21 mil euros, que se explica por la amortización de los préstamos de los anteriores socios de Indenova, SLU, con tasas de interés superiores a los costes de la financiación bancaria que tiene el grupo.

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA NETA

Miles de euros	2022	31/03/2023	Miles de euros	Porcentaje
Deuda a corto Plazo	4.286	4.381	95	2%
Deuda a Largo Plazo	6.814	6.337	(477)	(8%)
Deuda Financiera Total	11.100	10.718	(382)	(4%)
Inversiones Finacieras a corto plazo	812	812		
Caja Disponible+IFT	1.660	1.461	(199)	(14%)
Total disponible	2.472	2.273	(199)	(9%)
DFN	8.628	8.445	(183)	(2%)

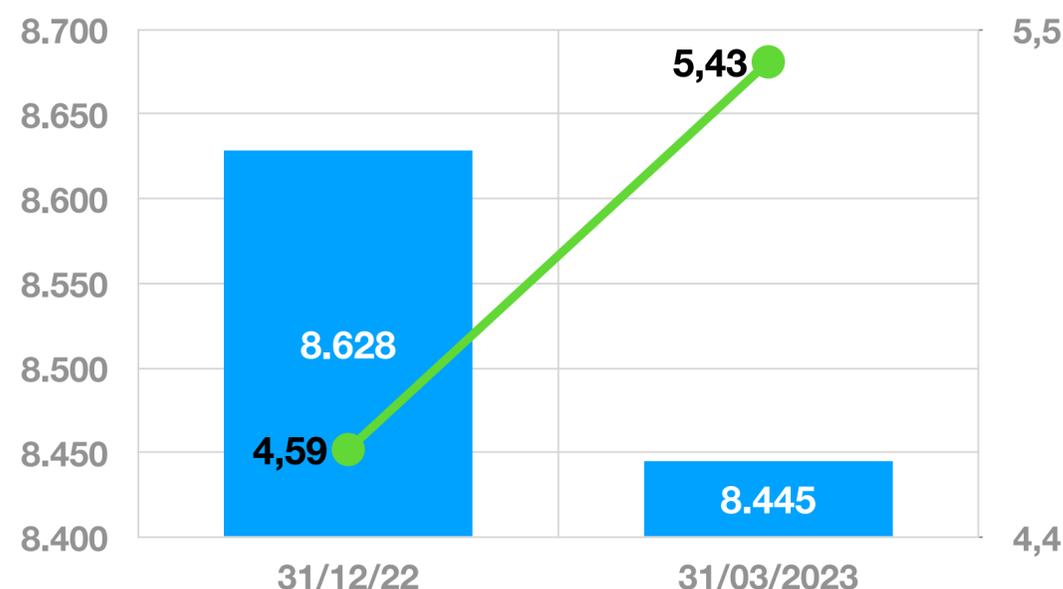
La deuda financiera del grupo ha descendido este trimestre en 183 mil euros, derivados de la amortización de los préstamos que se ha realizado gracias al cash de la propia actividad orgánica del grupo.

Dentro de la deuda y corto plazo tenemos los pagos pendientes por la compra de Indenova que se realizaran en acciones por un importe de 1,1 millones de euros.

La deuda financiera neta representa 5,4 veces el EBITDA del primer trimestre anualizado. Si bien a cierre de 2022 se situaba en 4,59. La diferencia se debe a la estacionalidad que tiene el grupo en el EBITDA del primer trimestre que no representa el 25% del EBITDA anual.

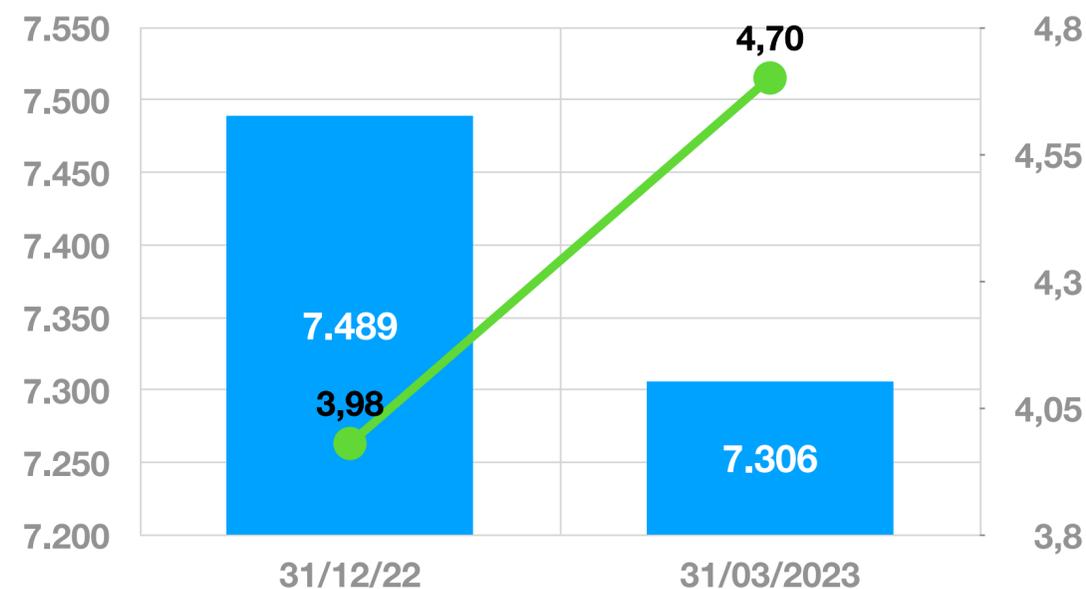
Si no tenemos en cuenta el pago en acciones, que el grupo considera cuenta con acciones suficientes en autocartera para hacer frente, la deuda financiera neta se situaría en 7,3 millones de euros, 4,7 veces el EBITDA anualizado.

Evolución Deuda Financiera Neta



■ Deuda Financiera Neta ● DFN/EBITDA anualizado

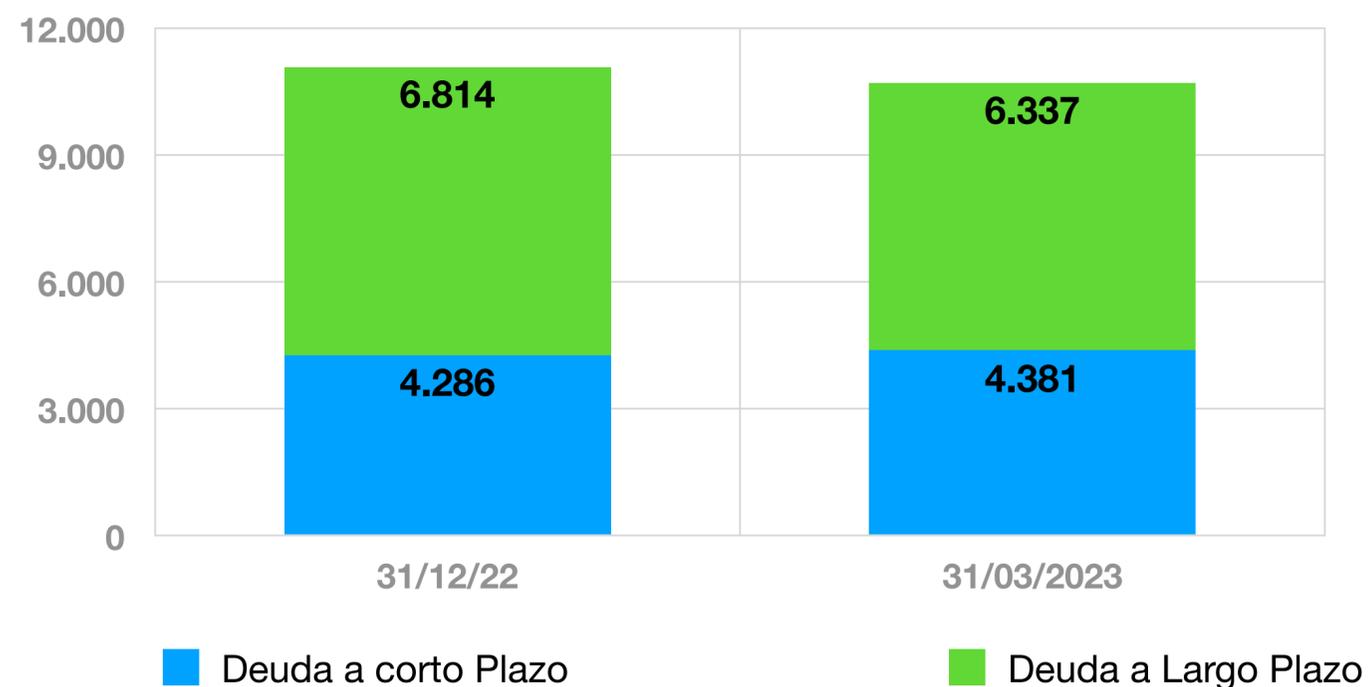
Deuda Financiera sin Pago en acciones



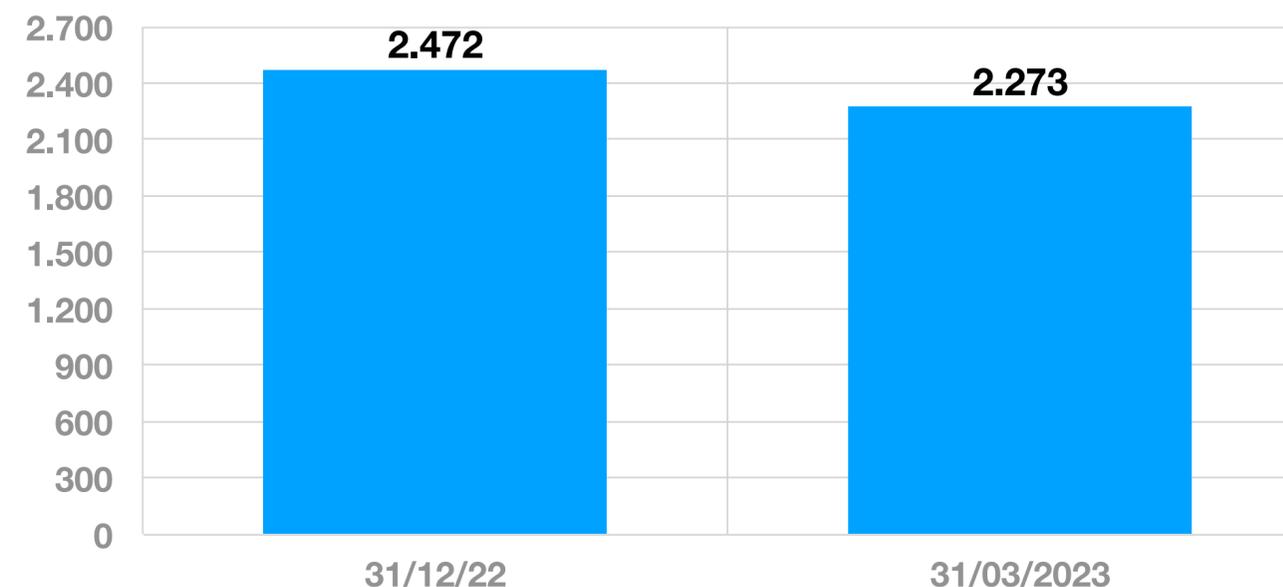
■ Deuda Financiera neta sin pago en acciones ● DFN/EBITDA anualizado

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA

Evolución Deuda



Evolución liquidez



La reducción de la deuda, se explica por el descenso de la deuda a largo plazo. Este primer trimestre no se han firmado acuerdos de préstamos nuevos y se han renovado las pólizas a corto plazo que cuenta el grupo.

La liquidez se ha visto disminuida tanto por la amortización de la deuda bancaria, como por el menor impacto que tiene la caja de las filiales latinoamericanas por la fluctuación del tipo de cambio. El grupo siempre analiza la evolución de las monedas para poder realizar el cambio a monedas de mayor estabilidad cuando las condiciones son propicias.



Lleida.net

The First Registering Operator

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

ir@lleida.net

investors.lleida.net