

Madrid, 5 de mayo del 2025

Información Privilegiada

LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS S.A.

Avance de resultados del primer trimestre del 2025 y comparativa con los resultados del primer trimestre del 2024

Lleida.net registra en el primer trimestre ventas de 5,29 millones de euros y los mejores resultados financieros de su historia

De conformidad con lo dispuesto 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 Mercados de Valores y 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 las 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 de sus administradores. La información detallada en este informe constituye un avance de la Cuenta de Resultados Consolidada de Lleida.net correspondiente al primer trimestre del 2025 y ha sido elaborada a partir de la información contable no auditada de la que dispone el Consejo de Administración.

Lleida.net (BME:LLN) (EPA:ALLLN) (OTCQX:LLEIF) registró el mejor trimestre de su historia entre enero y marzo del 2025, con ventas de 5,29 millones de euros, un 12% por encima que en el mismo periodo del año anterior.

El resultado de explotación, en el periodo, alcanzó los 716.000 euros, o un 387% por encima en el primer cuarto del 2024.

El resultado antes de impuestos, se situó en 641.000 euros, o un 477% por encima del año pasado, y también el mejor de su historia.

Todas las líneas de negocio de la empresa mostraron estabilidad en el trimestre, lideradas por la línea de Contratación Electrónica Certificada, que avanzó en un 31%, y la línea de SMS comercial, que creció en un 29%.

En paralelo a sus ventas y su crecimiento, la empresa redujo en el trimestre un 7% su deuda financiera neta

La compañía adjunta en esta hecho relevante la información detallada relativa al trimestre.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

En Madrid, 5 de mayo de 2025

Francisco Sapena Soler

CEO y presidente del Consejo



Presentación de Resultados del Primer Trimestre del 2025

5 de mayo de 2025

DISCLAIMER

De conformidad con lo dispuesto 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 Mercados de Valores y 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 las 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 de sus administradores.

La información detallada en este informe constituye un avance de la Cuenta de Resultados Consolidada de Lleida.net correspondiente al primer trimestre del 2025 y ha sido elaborada a partir de la información contable no auditada de la que dispone el Consejo de Administración.



Highlights:

El primer trimestre del 2025 ha sido el mejor para Lleida.net en términos financieros.

El mejor en su historia.

Mejores ventas trimestrales 12%

Ingresos totales de 5,29 millones de euros, frente a 4,71 millones en el primer trimestre del 2024.

Mejor EBITDA Trimestral 84%

1,22 millones de euros de EBITDA en el trimestre. 84% por encima de los 0,66 millones del mismo periodo del 2024.

Mejor Margen Bruto  18%

Mejor Resultado antes de Impuestos  477%

**El Plan 2023-25 se ha
ejecutado en gran parte con
nueve meses de adelanto.**

Consolidación

**en todas nuestras líneas
de negocio**

**El control exhaustivo de gastos y el foco
en el margen nos ha permitido cumplir con
éxito muchos de los objetivos planteados
en noviembre del 2023.**

En apenas 15 meses, la compañía ha pasado de varios trimestres de pérdidas a:

- ✓ Volver a crecer a doble dígito.
- ✓ Consolidar todas sus líneas de negocio.
- ✓ Registrar métricas financieras que muestran claramente signos positivos (y esto es solo el 1T).
- ✓ Reducir el ratio DFN/EBITDA por debajo de 2x.
- ✓ Reforzar nuestra visibilidad y expandirnos en Europa y América Latina (que es donde dijimos que íbamos a enfocarnos).
- ✓ Poner en marcha una política de contención de gastos que nos permita incrementar el valor de cara al accionista.

Cotización

Y además, a pesar de la presión correspondiente al momento actual, nuestra cotización refleja un crecimiento sostenido en lo que va de año.

Seguimos infravalorados, con un consenso de tres euros, y un P/E forward (2025e) de 9,9x, un **descuento de alrededor del 65 %** frente a nuestro universo comparado (empresas europeas de SaaS).

Market Summary > Lleidanetworks Serveis Telematics SA

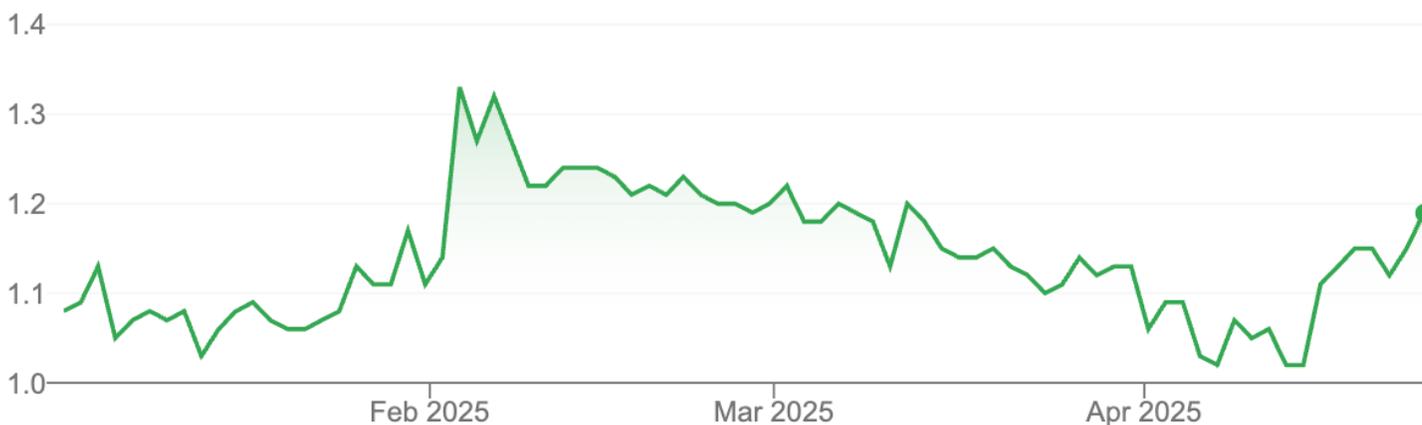
1.19 EUR

+ Follow

+0.11 (10.19%) ↑ year to date

Apr 25, 17:36 GMT+2 • Disclaimer

1D | 5D | 1M | 6M | YTD | 1Y | 5Y | Max

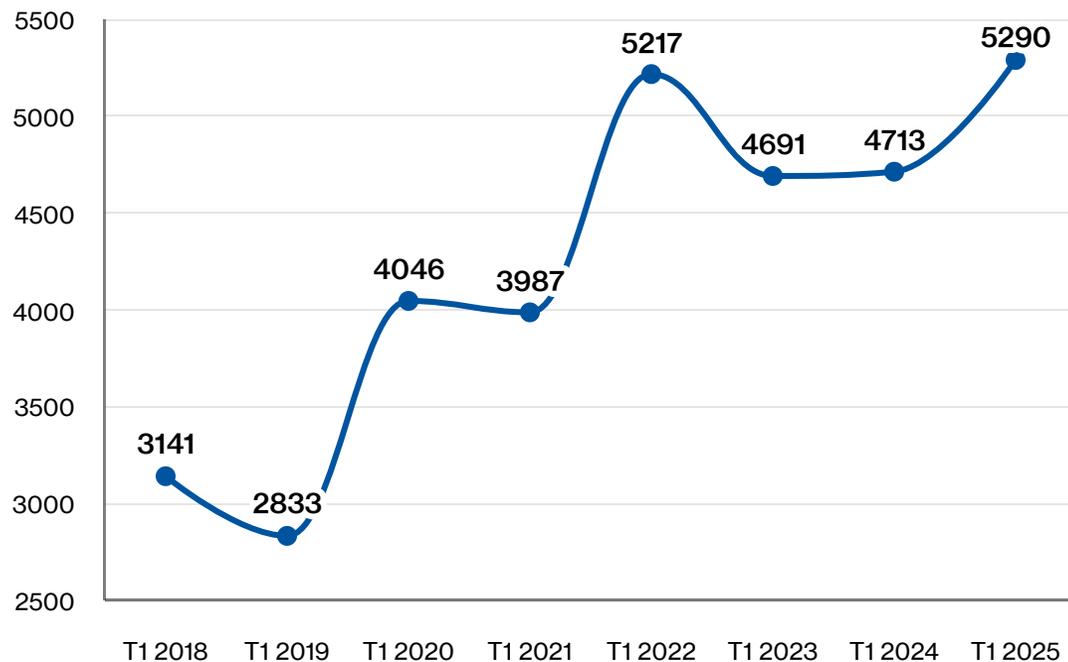


Resultados Financieros

Datos Consolidados (.000)	T1 2024	T1 2025	Var. €	Var.%
Ventas	4.713	5.290	577	12%
Coste de Ventas	(2.174)	(2.290)	116	5%
Margen Bruto	2.539	3.000	461	18%
<i>% Margen Bruto sobre ventas</i>	<i>54%</i>	<i>57%</i>		
Gastos de Personal	(1.428)	(1.409)	(19)	-1%
Servicios Exteriores	(691)	(624)	(67)	-10%
Otros Ingresos de explotación	5	5	0	0%
Otros resultados	(2)	(4)	(2)	-100%
EBITDA sin activaciones	423	968	545	129%
Activaciones	243	257	14	6%
EBITDA	666	1.225	559	84%
Amortización	(519)	(509)	(10)	-2%
Resultado de Explotación	147	716	569	387%
Resultado Financiero Neto	(56)	(43)	(13)	-23%
Diferencias de Tipo de Cambio	20	(32)	(52)	-260%
Resultado antes de Impuesto	111	641	530	477%

Las mejores ventas trimestrales son consecuencia de la reestructuración de nuestra labor comercial.

Datos de VENTAS TRIMESTRALES en miles de euros.

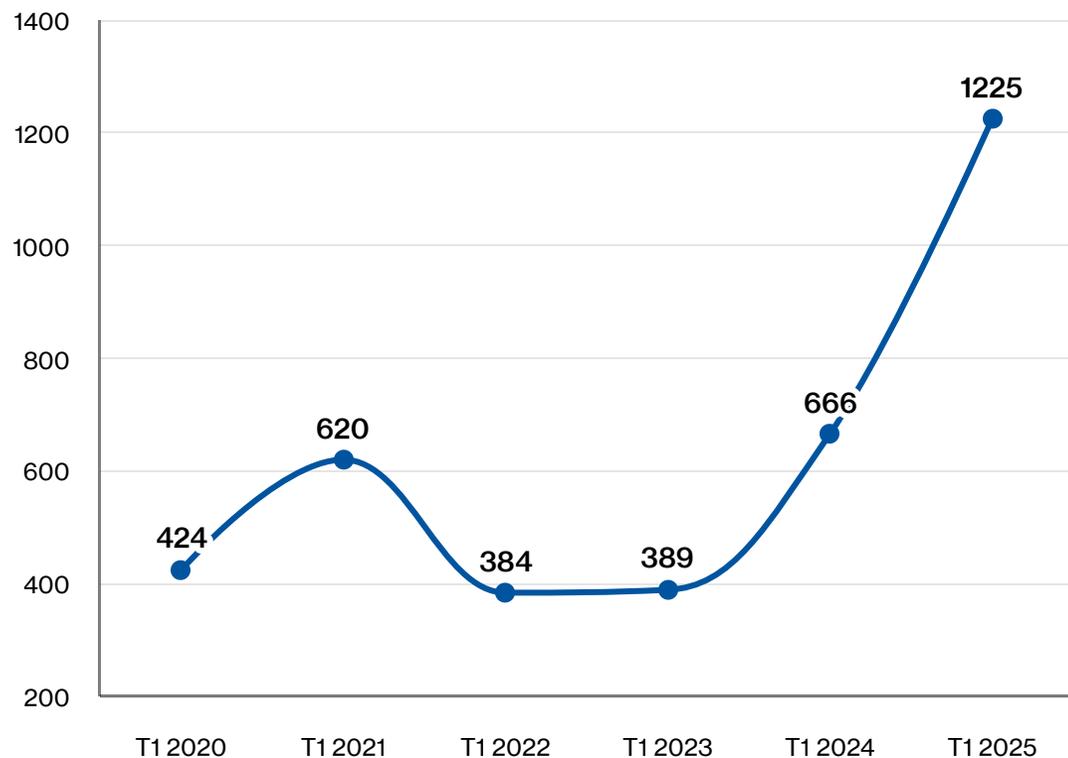


En el primer trimestre del 2025, vendimos servicios por valor de 5,29 millones de euros. Esta cifra representa un crecimiento del 12% frente al primer trimestre del año anterior.

Es nuestro mejor resultado de la serie histórica, y desde que salimos a bolsa, en el 2015.

Nuestro EBITDA del periodo casi duplica el del año pasado.

EBITDA (trimestral), en miles de euros.

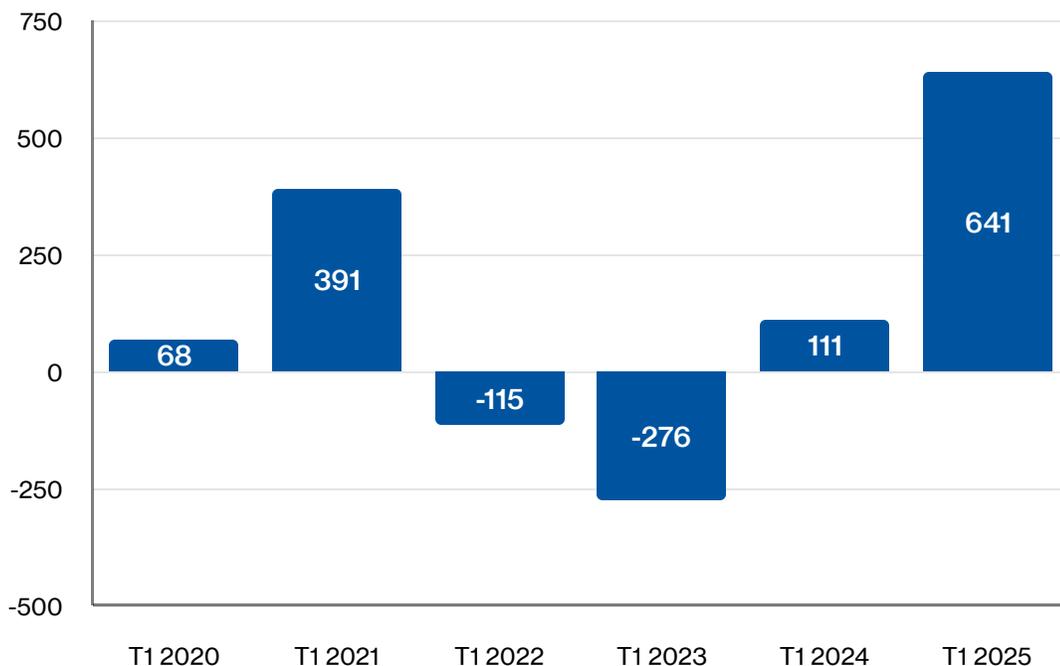


En este trimestre, la empresa ha registrado un EBITDA que prácticamente duplica el del año pasado (84%) y que también es el mejor de los últimos cinco años.

El EBITDA del trimestre supone un 41% del margen bruto. En el 2024 fue del 26% y en 2023 únicamente del 14%.

Nuestro mejor Resultado antes de Impuestos es consecuencia de un trabajo enfocado a mejorar márgenes.

Resultados antes de Impuestos Trimestrales (en miles de euros).

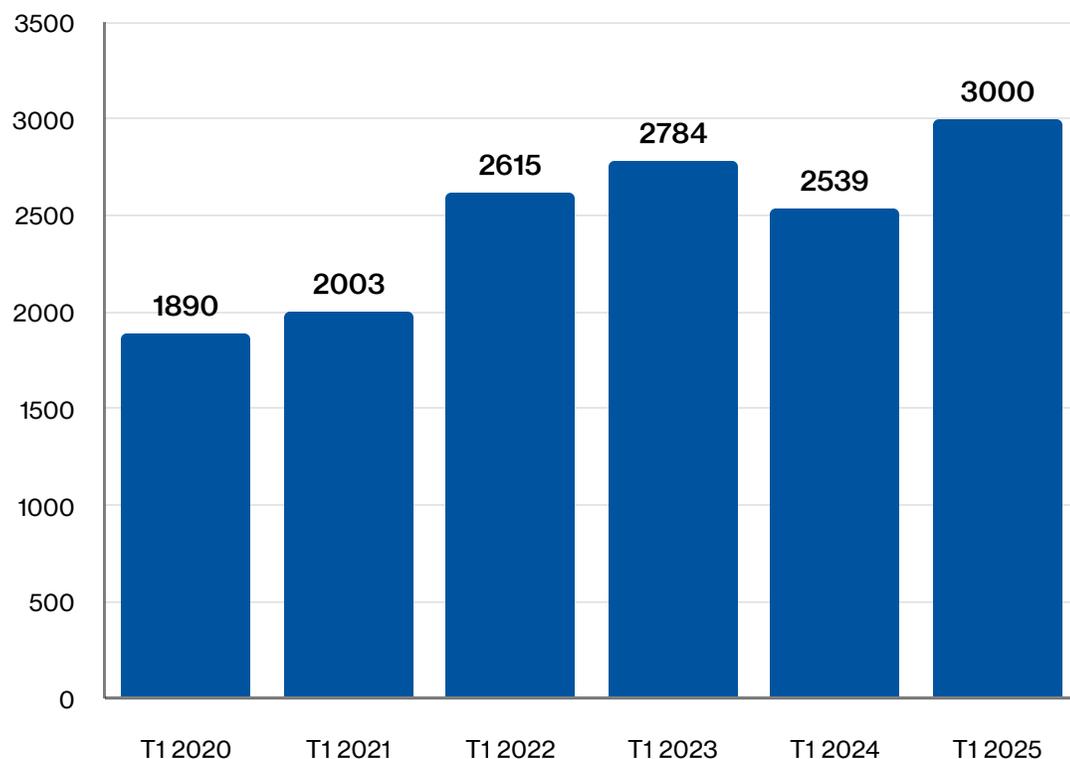


El crecimiento a todos los niveles nos ha permitido registrar **crecimiento del Resultado antes de Impuestos del 477%**, o **641.000 €**, frente al mismo periodo del año anterior.

De cara al futuro, vamos a seguir trabajando en reforzar nuestra labor comercial, y continuar mejorando los márgenes a través de una política de desarrollo de productos estándar, y de optimización de costes.

Evolución del margen bruto

Datos en miles de euros.



Este trimestre, hemos observado el mejor margen bruto en cifras absolutas, que ha alcanzado los tres millones de euros.

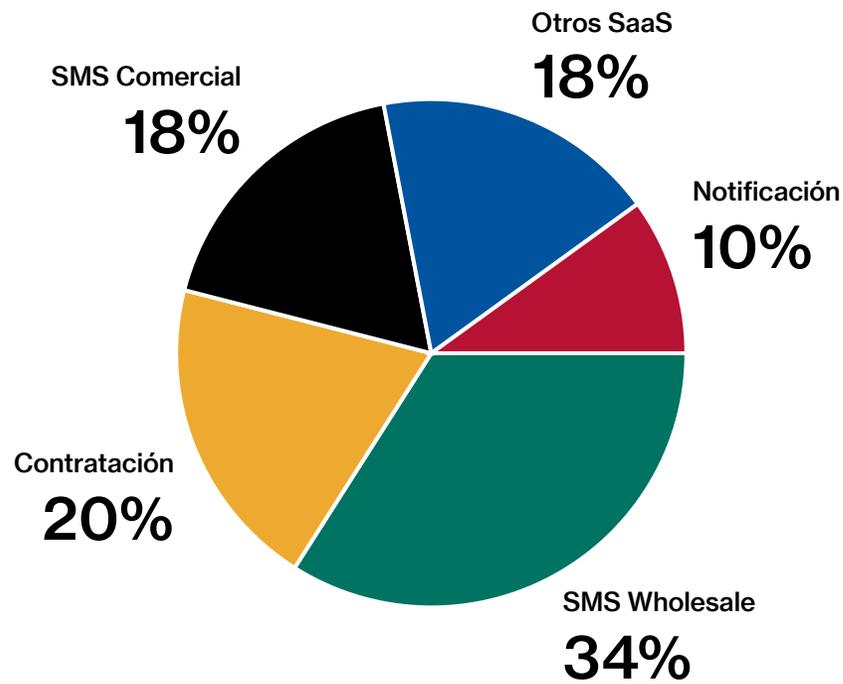
Adicionalmente, hemos conseguido una rentabilidad del **57% sobre ventas**, suponiendo tres puntos porcentuales adicionales a las cifras de primer trimestre del 2024.

Evolución de las Líneas de Negocio

Ventas consolidadas (estimadas) por línea de negocio.

(Datos en miles de euros)	T1 2024	T1 2025	Var. €	Var.%
Notificación	507	507	0	0%
Contratación	804	1.051	247	31%
Otros SaaS	864	967	103	12%
SMS Comercial	757	973	216	29%
SMS Wholesale	1.781	1.792	11	1%
Total	4.713	5.290	577	12%

El Mix de Ventas del 1T 2025 muestra un interesante crecimiento de los servicios de contratación y del SMS Wholesale.



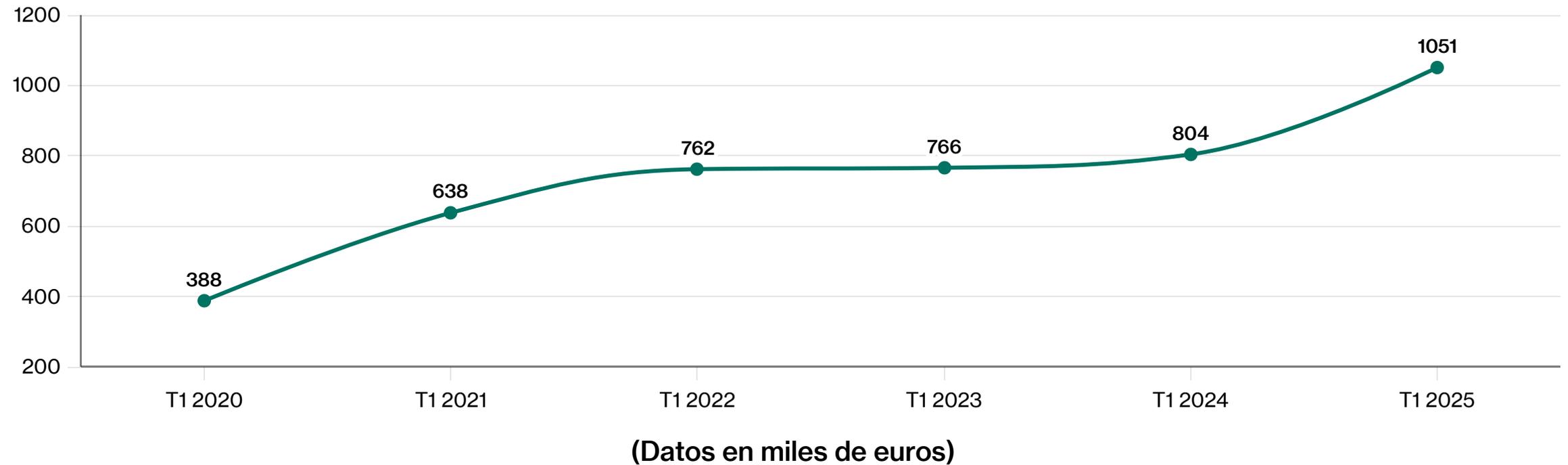
Desde 2023, hemos reforzado el desarrollo de productos estándar. Y ya suponen el 48% de las ventas totales del grupo.

Como compañía, hemos demostrado que somos capaces de innovar rápidamente y adaptarnos a las necesidades de los mercados en los que operamos (Europa + Latam).

Los servicios SaaS y los SMS han crecido de forma similar, y contribuido a los resultados del trimestre.

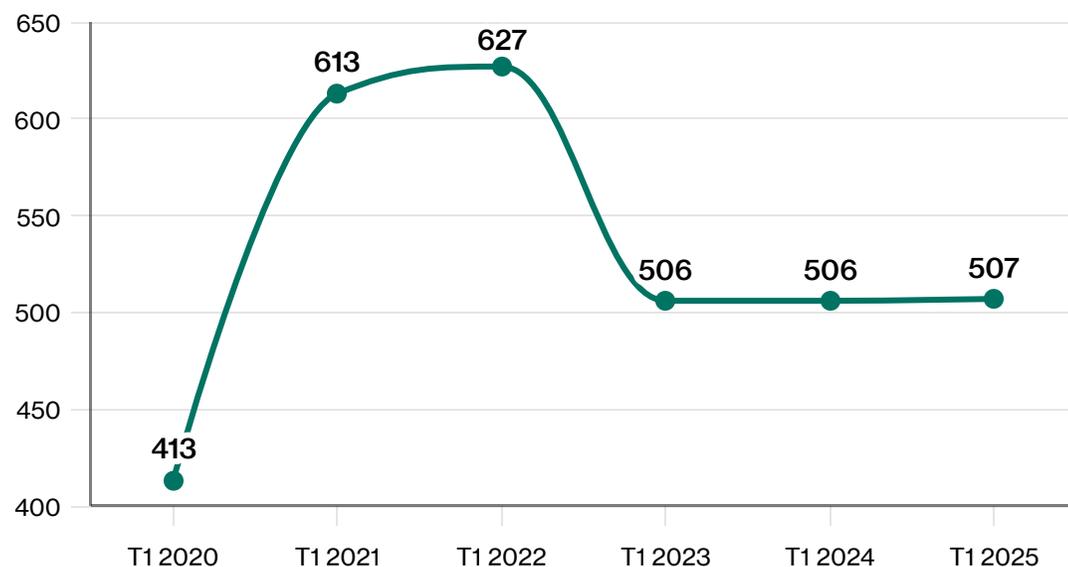
La Contratación sigue siendo clave para el negocio de Lleida.net

La línea de Contratación Electrónica Certificada creció en un 31%



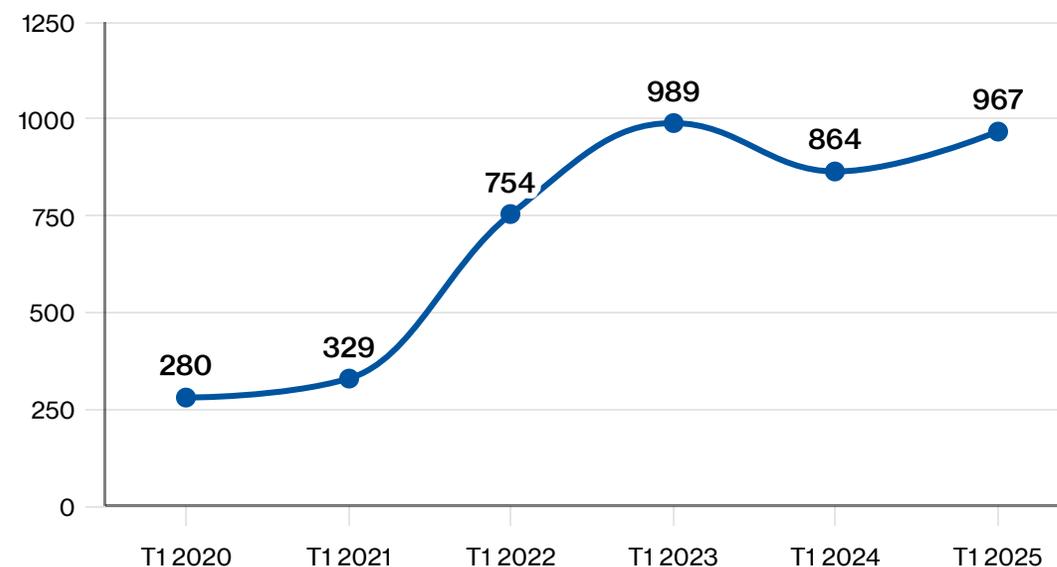
La Notificación y los Otros SaaS se han consolidado en el periodo.

Consolidación de la línea de Notificación.



(Datos en miles de euros)

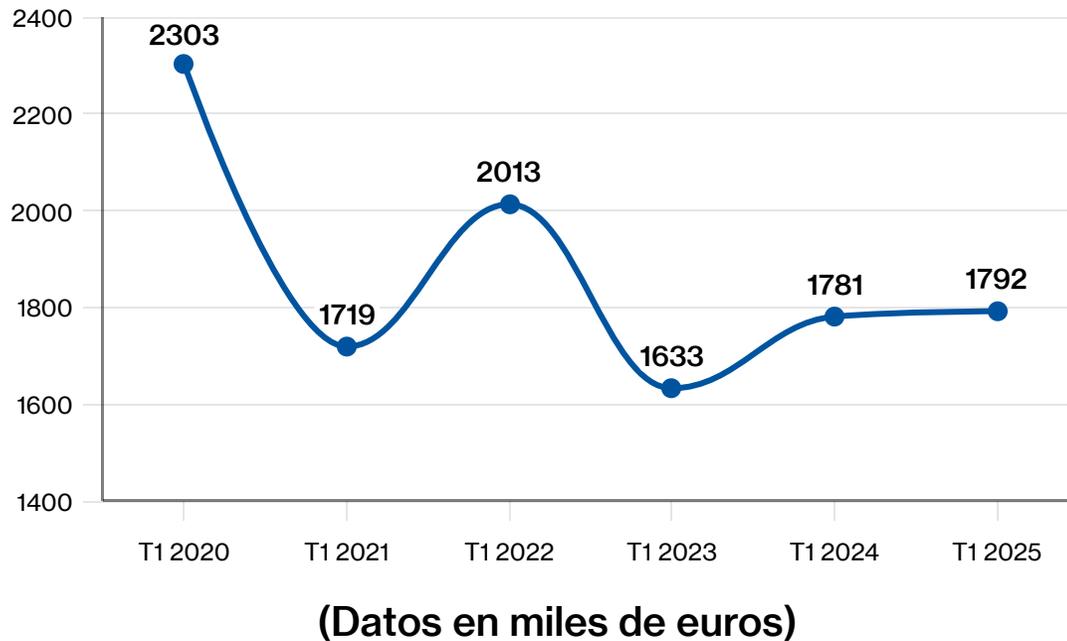
Otros SaaS: continuamos estandarizando productos.



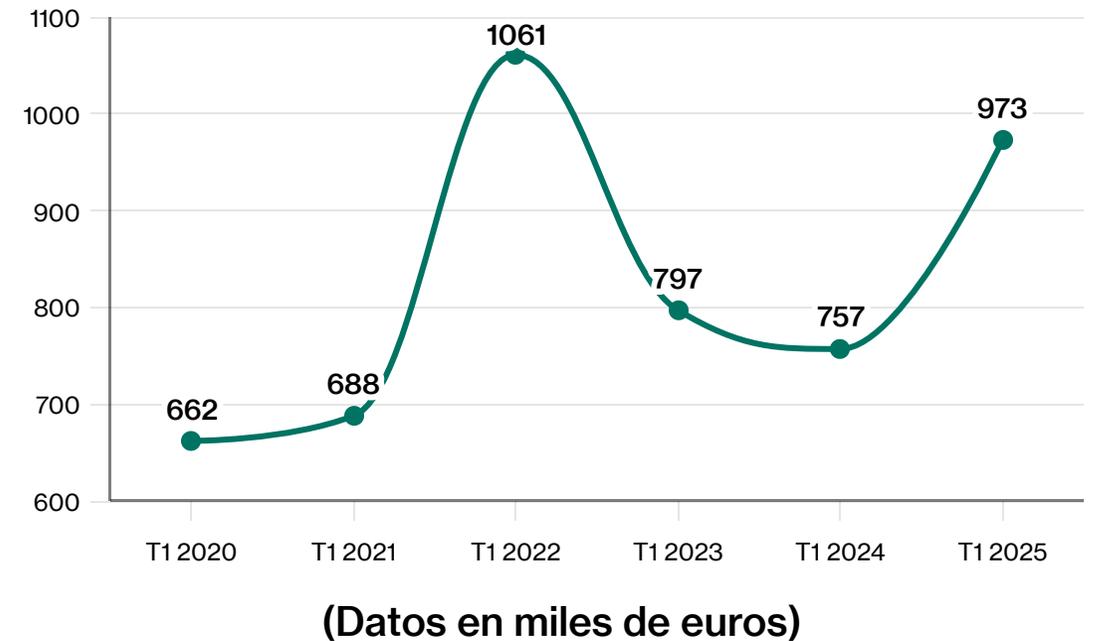
(Datos en miles de euros)

Los servicios tradicionales de SMS aún tienen vida para rato.

El SMS Wholesale continúa estable.



El SMS Comercial creció un 29%

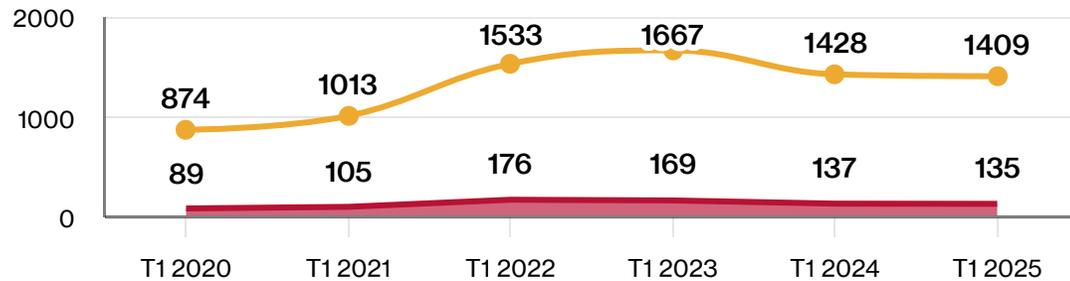


Seguimos apostando por los productos estándar, que son la clave de nuestro crecimiento SaaS.

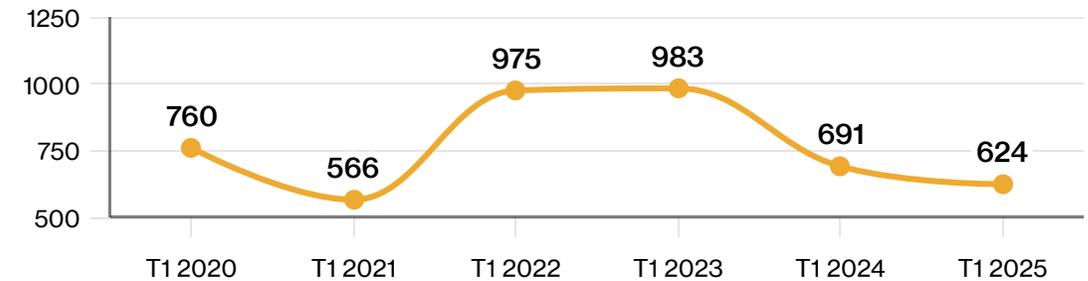
- ✓ Seguimos apostando por los desarrollos **Click&Sign**, nuestra plataforma de contratación.
- ✓ Hemos integrado herramientas de comunicación como **WhatsApp Business**.
- ✓ En nuestros Otros SaaS, hemos innovado hacia plataformas de **BPM estándar**, nuestro propio **Click & Automate**, que nos permite dar una solución integral a nuestros clientes.
- ✓ Otras herramientas, como **Certvalidator** y los modelos de identificación de nuestros usuarios, nos han permitido ofrecer un **eKYC** con integración aún más sencilla.

Costes y gastos

Reducción de gastos / Número de empleados.



Reducción de gasto en servicios exteriores.



El plan de recuperación de Lleida.net contemplaba un control exhaustivo de los gastos. Hemos logrado, mediante procesos de automatización y la revisión de los ciclos de producción, mejorar la eficiencia en el gasto de personal.

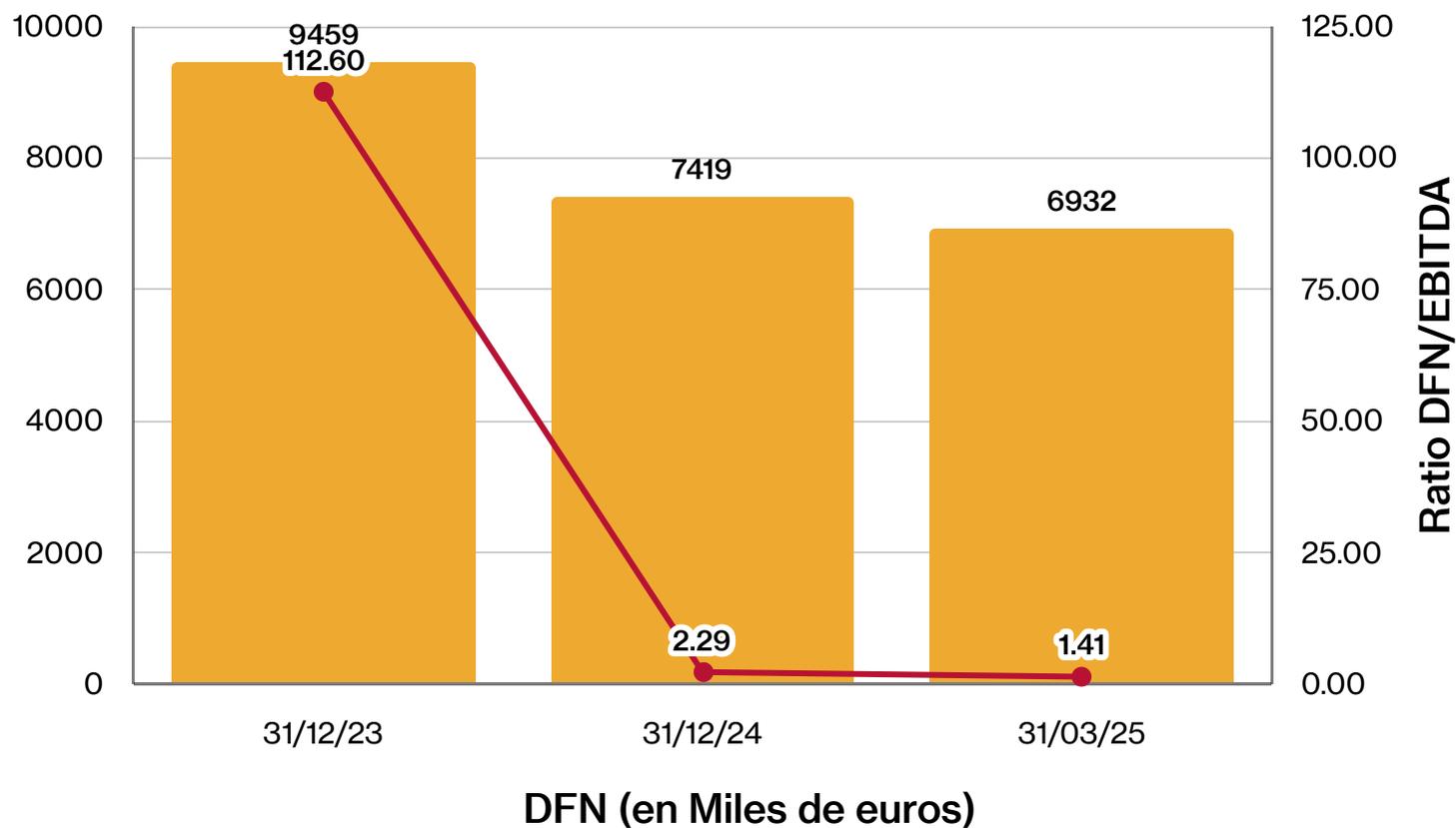
Actualmente el gasto supone el 26% de las ventas del trimestre mientras que en el ejercicio 2023 suponía un 35% de las ventas totales.

La contención de gastos se ha realizado igualmente en los gastos de servicios exteriores.

A pesar de que el primer trimestre es un trimestre intensivo en gastos de ferias (principalmente el Mobile World Congress), hemos conseguido que los gastos exteriores se reduzcan al 10% del total de gastos.

Reducción de la Deuda

Deuda Financiera Neta



- La DFN se redujo en un 7%, o unos 500.000 euros, tan sólo en este periodo.
- El ratio DFN/EBITDA se sitúa en un ratio de 1,4 veces anualizado. A finales del 2024 era de 2,29 veces.

DEUDA FINANCIERA NETA

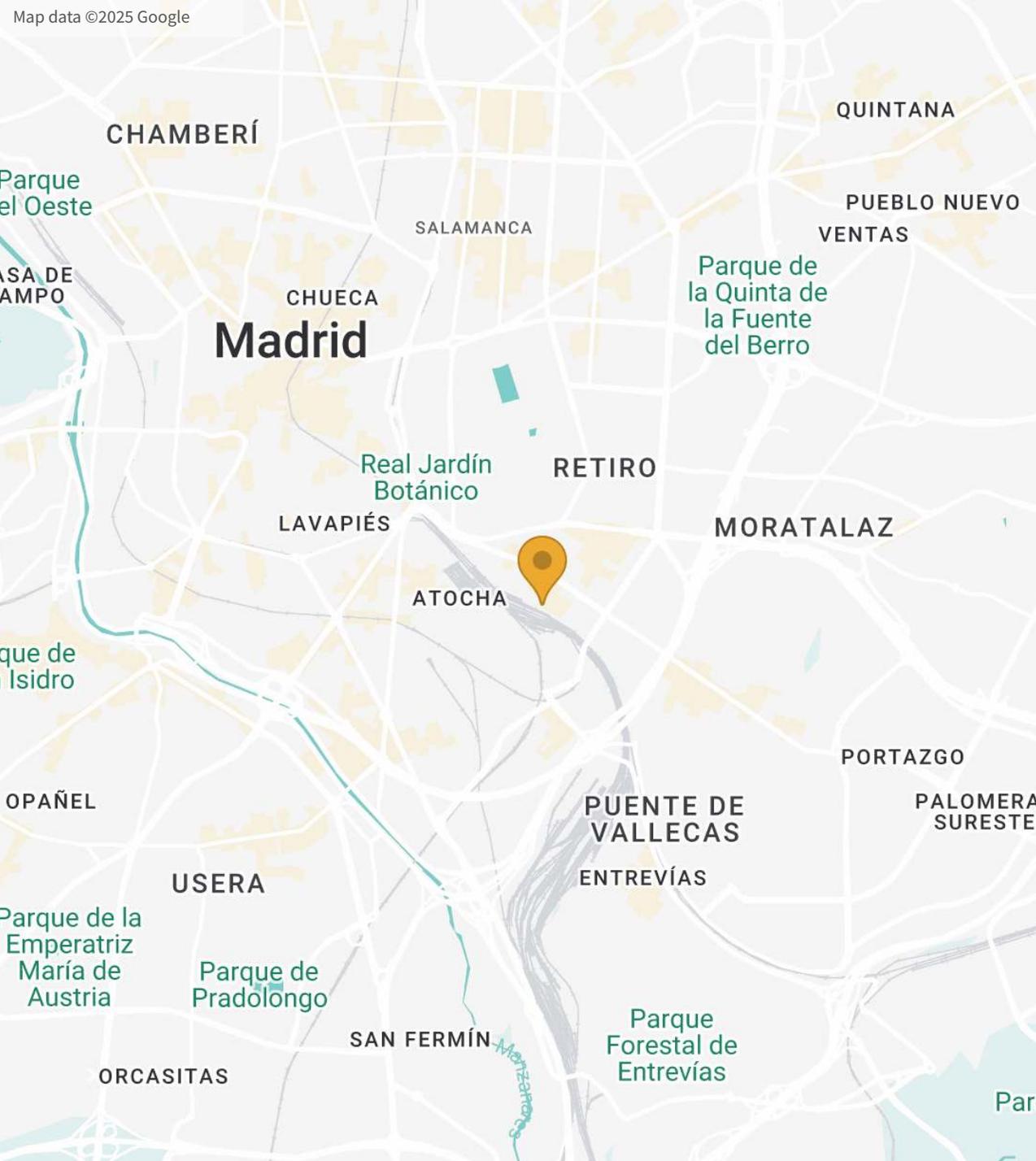
(Datos en miles de euros)	31/12/23	31/12/24	31/03/25	Dif. 31/12/24 - 31/03/25	
				Miles de euros	Porcentaje
Deuda a corto Plazo	5.357	4.748	4.408	(340)	(8%)
Deuda a Largo Plazo	5.481	3.695	3.354	(341)	(10%)
Deuda Financiera Total	10.838	8.443	7.762	(681)	(9%)
Caja Disponible + IFT	1.379	1.024	830	(194)	(23%)
Total Disponible	1.379	1.024	830	(194)	(23%)
DFN	9,459	7.419	6.932	(487)	(7%)

La nueva Ley Orgánica 1/2025 representa una gran oportunidad para la empresa.

La nueva Ley Orgánica 1/2025, que entró en vigor el pasado tres de abril, regula que en cualquier proceso, las partes deberán acreditar fehacientemente que han intentado una negociación previa antes de acudir a los tribunales.

Esto implica documentar y certificar de manera confidencial los procesos de negociación, así como los acuerdos propuestos y alcanzados.

Pocas empresas en el mercado español están tan preparadas para ayudar a las empresas a dar cumplimiento a esta Ley como Lleida.net.



Gracias.

Lleida.net

Calle Tellez, 56, 28007, Madrid (España)



ir@lleida.net



<https://investors.lleida.net/>