



Lleida.net

La Primera Operadora Certificadora

EN: https://investors.lleida.net/docs/inversores/en/20260804_HRelev.pdf

Madrid, 4 de agosto del 2026

Otra Información Relevante

LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS S.A.

Avance de resultados del segundo trimestre del 2026, del primer semestre del 2026 acumulados y comparativa con los resultados anteriores

Lleida.net reduce un 27% su EBITDA trimestral en pleno giro al B2C

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 segundo trimestre y primer semestre del 2026 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), operador de telecomunicaciones y prestador cualificado de servicios de confianza digital, registró un EBITDA de 713.000 euros en el segundo trimestre de 2026, un 27% por debajo del mismo periodo de 2025.

Las ventas del trimestre se situaron en 4,519 millones de euros, un 7% menos, mientras la compañía factura a un 52% más de clientes y el resultado antes de impuestos en 101.000 euros. El retroceso mide el coste de un cambio de modelo. La compañía sustituye una facturación concentrada en pocos contratos mayoristas de importe alto por otra repartida entre miles de clientes finales de ticket menor.

Lleida.net cerró junio con 12.545 clientes activos, la cifra más alta de su historia. El relevo avanza más rápido en número de clientes que en volumen de negocio, y ese desfase explica la cuenta de resultados del trimestre.

La compañía facturó a 5.567 clientes únicos en el primer semestre, un 52% más que los 3.673 de un año antes, y emitió 14.002 facturas, un 28% más. El mercado exterior aportó el 50,09% de la facturación semestral, frente al 49,91% de España. Un año antes la proporción era la inversa. En junio registró 791 altas, su récord mensual, más del doble de las 391 de junio de 2025.

La notificación electrónica certificada, la que contrata el cliente directo, creció un 9% en el trimestre, hasta 699.000 euros. Otros SaaS avanzó un 1%, hasta 400.000 euros.



El ICX Wholesale, la línea mayorista y todavía la de mayor facturación, bajó un 7%, hasta 1,622 millones de euros.

Las soluciones SMS cedieron un 12%, hasta 1,005 millones, y la contratación electrónica un 12%, hasta 793.000 euros.

La deuda financiera neta baja hasta 5,222 millones de euros, un 10% menos que al cierre de 2025 y un 17% menos que en junio del año pasado.

La deuda financiera total se reduce un 9%, hasta 6,360 millones de euros. El ratio sobre EBITA se sitúa en 1,64 veces, frente a 1,43 al cierre de 2025.

El próximo miércoles 5 de agosto, Sisco Sapena, Ceo de la compañía, junto con Arrate Usandizaga, Cfo de la compañía, realizarán un webinar a las 12:00 horas en donde se comentarán los datos aportados en el avance de resultados y en donde se contestarán a preguntas de los asistentes en la dirección <https://www.lleida.net/webinar> . Se requiere registro previo para asistir al webinar.

La compañía adjunta en este OIR la información detallada relativa al trimestre.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente, en Madrid el 4 de agosto de 2026

Francisco Sapena Soler

Ceo y Presidente del Consejo de Administración

Lleida.net (BME:LLN) (EPA:ALLN)

REGISTERED DIGITAL COMMUNICATIONS

Evolución sostenida de la compañía.
Consolidación de la transición.

AVANCE DE RESULTADOS SEGUNDO TRIMESTRE Y PRIMER SEMESTRE DE 2026

MADRID, 4 DE AGOSTO DE 2026

Aviso legal



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 segundo trimestre del 2026 y a los resultados acumulados a fecha del primer semestre del 2026 y ha sido elaborada a partir de la información contable no auditada de la que dispone el Consejo de Administración.

En Lleida.net, durante treinta años, hemos construido la infraestructura de la confianza digital, en diferentes mercados y continentes. **La regulación convirtió esa confianza, recientemente, en un requisito procesal.**

Desde abril de 2025, acreditar el intento de solución de controversias es obligatorio para demandar en vía civil o mercantil. El correo electrónico certificado de Lleida.net da fe de ese trámite.

2024



Saneamiento

Reestructuración del negocio, control de costes y vuelta al EBITDA positivo.

2025



Mejor ejercicio en 30 años

EBITDA de 4,05 M€ (+25%) y resultado antes de impuestos de 1,36 M€ (+57%).

2026



Ampliación de la base

5.567 clientes facturados en el semestre (+52%). La transición tiene un coste: el EBITDA cae un 27%, pero nos coloca en una situación de fuerza de mercado.

Las claves del trimestre

Un giro de modelo que ya se lee en la cartera de clientes

CARTERA DE CLIENTES

12.545 clientes activos

Máximo histórico a cierre de junio. La compañía facturó a 5.567 clientes únicos en el primer semestre, un 52% más que los 3.673 de un año antes.

CAMBIO DE MODELO

Del contrato al cliente

Lleida.net sustituye una facturación concentrada en pocos contratos mayoristas de importe alto por otra repartida entre miles de clientes finales de ticket menor.

LÍNEA EN CRECIMIENTO

Notificación +9%

La notificación electrónica certificada, la línea que contrata el cliente directo, crece hasta 699.000 euros en el trimestre y un 15% en el acumulado del semestre.

EL COSTE DE LA TRANSICIÓN

EBITDA de 713.000 €

El EBITDA trimestral cae un 27% y las ventas un 7%. El relevo avanza más rápido en número de clientes que en volumen de negocio, y ese desfase explica el trimestre.

El segundo trimestre del 2026, en seis cifras:

4,519 M€

Ventas del segundo trimestre, un 7% menos que en el 2T 2025. El segundo trimestre del 2025 fue uno de los mejores en toda nuestra historia.

713 k€

EBITDA trimestral, un 27% por debajo del mismo periodo de 2025. Idem.

12.545

Clientes **activos** a 30 de junio, la cifra más alta de toda nuestra carrera.

101 k€

Resultado antes de impuestos del trimestre (-69% interanual).

50,09%

Peso del mercado exterior sobre la facturación del semestre, con mucha importancia de América Latina y de Europa.

5,222 M€

Deuda financiera neta, lo que representa una **reducción** del 10% **rente** al cierre de 2025

Resultados del segundo
trimestre y primer
semestre del 2026



Cuenta de resultados consolidada, no auditada.

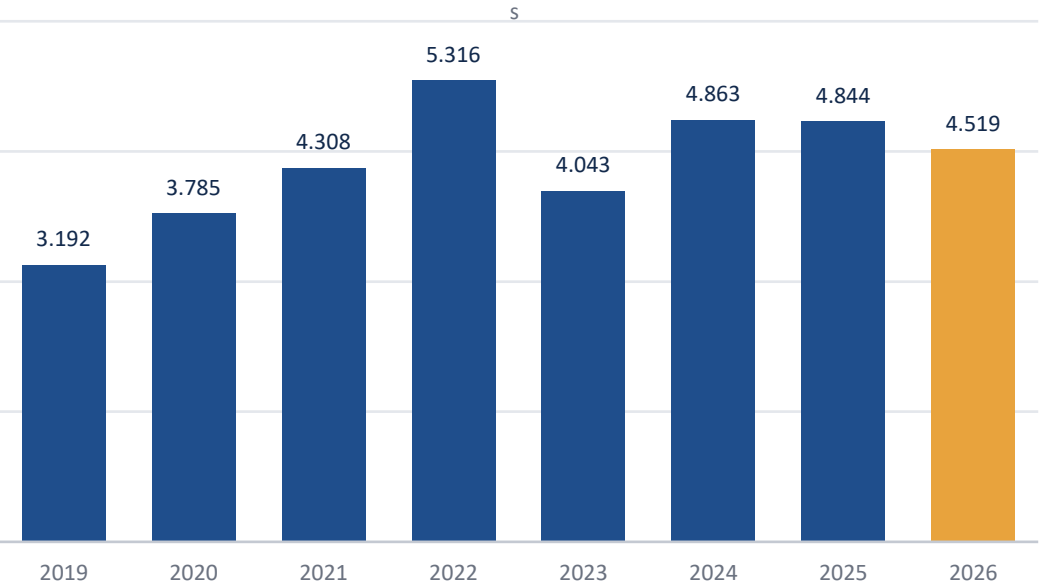
Cifras estimadas en miles de euros.

Datos estimados en miles de euros	T2 2025	T2 2026	Var. €	Var. %	S1 2025	S1 2026	Var. €	Var. %
Ventas	4.844	4.519	(325)	-7%	10.134	9.234	(900)	-9%
Coste de ventas	(2.111)	(2.071)	(40)	-2%	(4.401)	(4.160)	(241)	-5%
Margen bruto	2.733	2.448	(285)	-10%	5.733	5.074	(659)	-11%
% margen bruto	56,42%	54,17%			56,57%	54,95%		
Gastos de personal	(1.484)	(1.343)	(141)	-10%	(2.893)	(2.657)	(236)	-8%
Servicios exteriores	(553)	(633)	80	14%	(1.177)	(1.288)	111	9%
EBITDA sin activaciones	696	472	(224)	-32%	1.663	1.129	(534)	-32%
% sobre margen bruto	25%	19%			29%	22%		
Activaciones	275	241	(34)	-12%	532	465	(67)	-13%
EBITDA	971	713	(258)	-27%	2.195	1.594	(601)	-27%
% sobre margen bruto	36%	29%			38%	31%		
Otros ingresos de explotación	5	3	(2)	-40%	10	15	5	50%
Otros resultados	(20)	(28)	(8)	-40%	(24)	(44)	(20)	-83%
Amortización	(517)	(531)	14	3%	(1.026)	(1.050)	24	2%
Resultado de explotación	439	157	(282)	-64%	1.155	515	(640)	-55%
Resultado financiero neto	(37)	(38)	(1)	-3%	(80)	(70)	10	13%
Diferencias de tipo de cambio	(73)	(18)	55	n.s.	(105)	(11)	94	90%
Resultado antes de impuestos	329	101	(228)	-69%	970	434	(536)	-55%

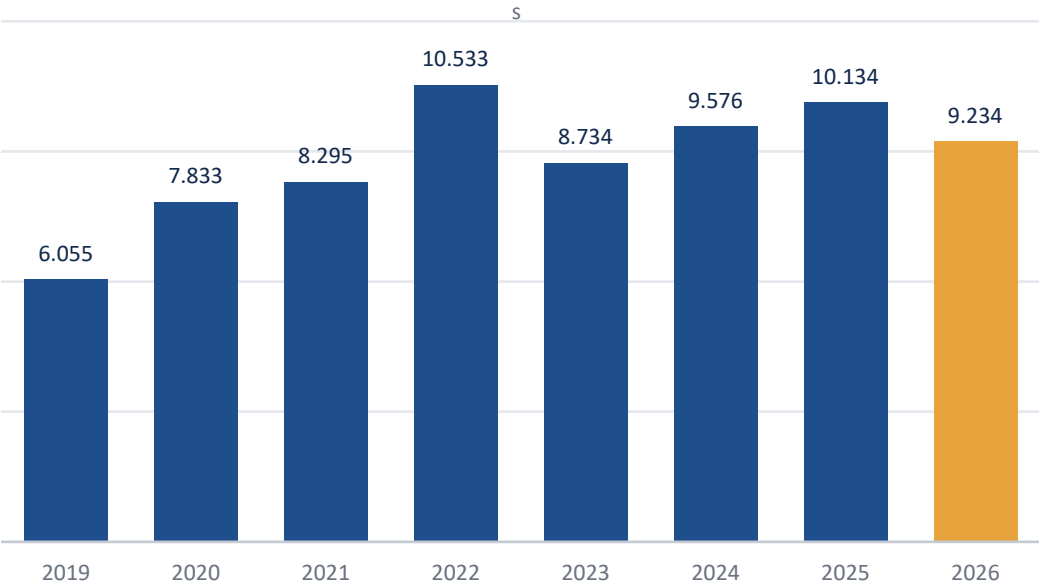
Ventas

El trimestre recoge el coste de sustituir contratos mayoristas por clientes finales

Ventas del segundo trimestre (miles de €)



Ventas del primer semestre (miles de €)

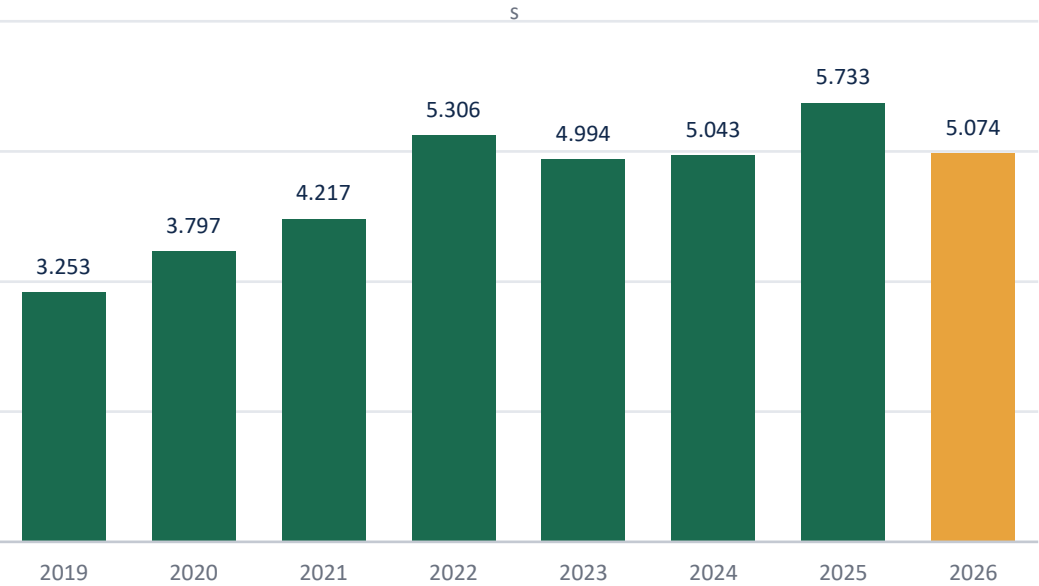


Las ventas del segundo trimestre bajan un 7%, hasta 4,519 millones, y las del semestre un 9%, hasta 9,234 millones. Es el cuarto mejor primer semestre de la serie, por encima de 2023 y de todo el periodo 2019-2021.

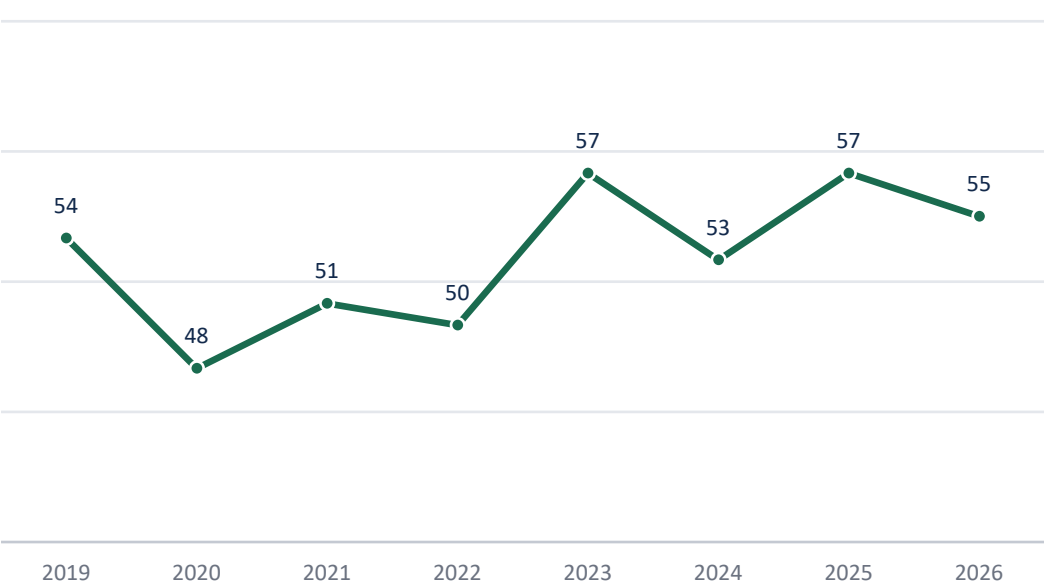
Margen bruto

El margen se mantiene por encima del 54% pese a la caída de ingresos

Margen bruto del primer semestre (miles de €)



Margen bruto sobre ventas (%)

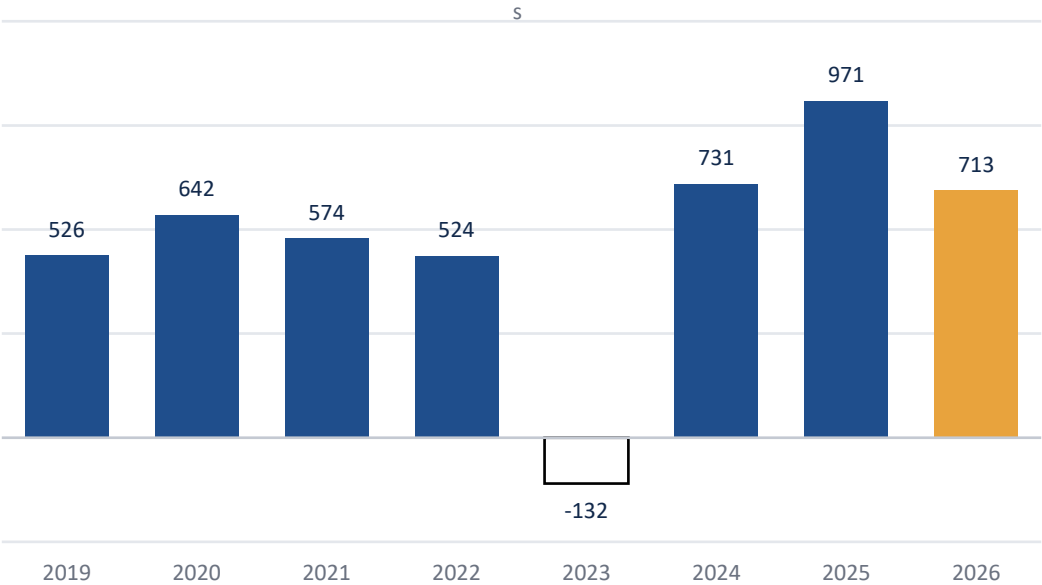


El margen bruto semestral se sitúa en 5,074 millones (54,95% sobre ventas, frente al 56,57% de 2025). En el trimestre, 2,448 millones y un 54,17%.

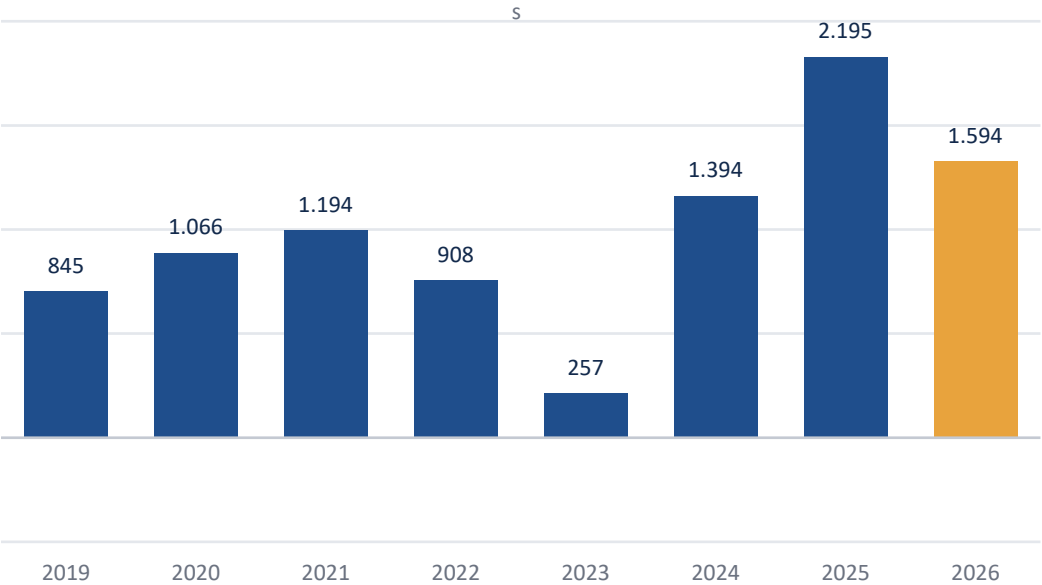
EBITDA

Décimo trimestre consecutivo en positivo, con menor aportación que un año antes

EBITDA del segundo trimestre (miles de €)



EBITDA del primer semestre (miles de €)

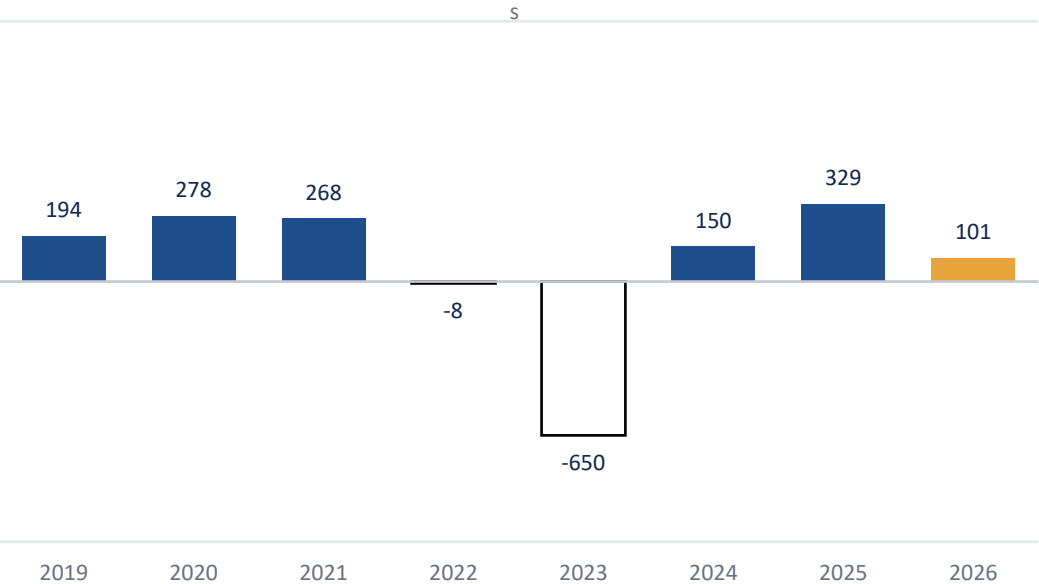


El EBITDA trimestral cae un 27%, hasta 713.000 euros, y el semestral un 27%, hasta 1,594 millones. Aun así, el semestre es el segundo mejor de los últimos ocho años.

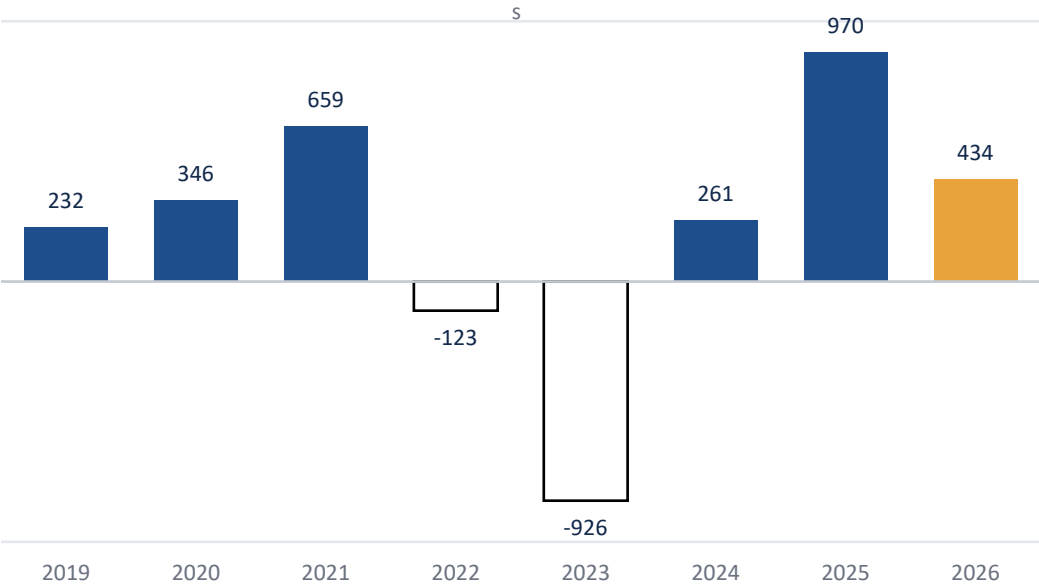
Resultado antes de impuestos

El resultado se mantiene en positivo en los dos periodos

Resultado antes de impuestos: 2T (miles de €)



Resultado antes de impuestos: S1 (miles de €)

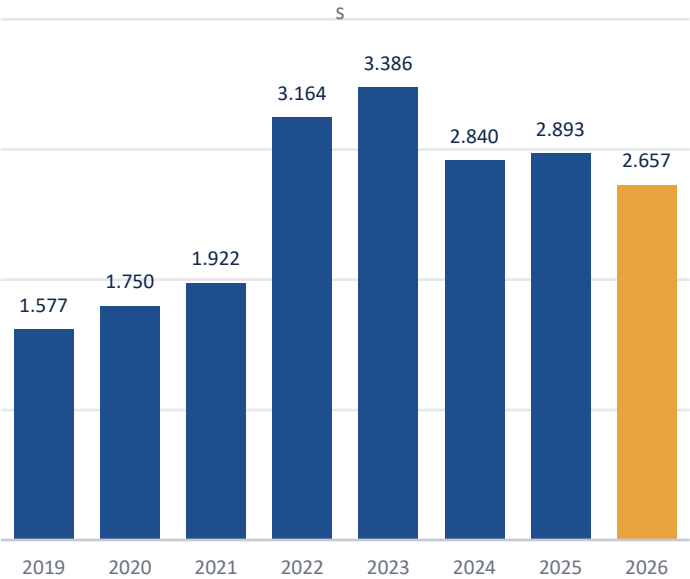


El resultado antes de impuestos del trimestre es de 101.000 euros y el del semestre de 434.000 euros, frente a las pérdidas registradas en 2022 y 2023.

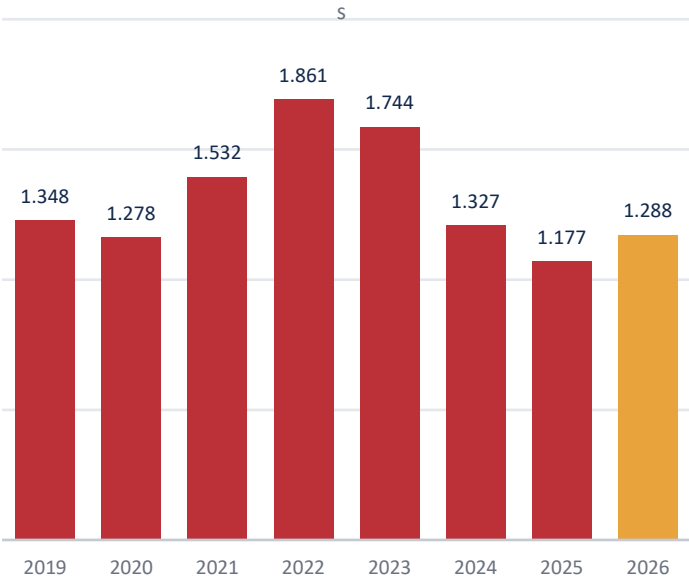
Estructura de costes

Personal y activaciones a la baja; servicios exteriores al alza

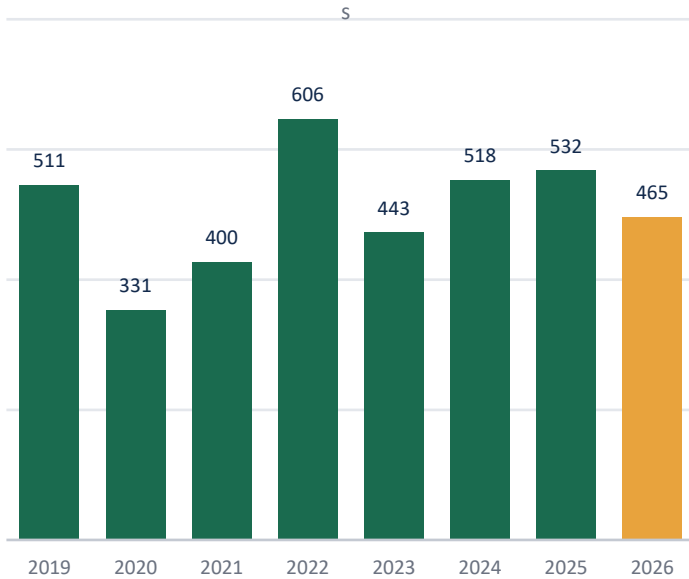
Gastos de personal: S1 (miles de €)



Servicios exteriores: S1 (miles de €)



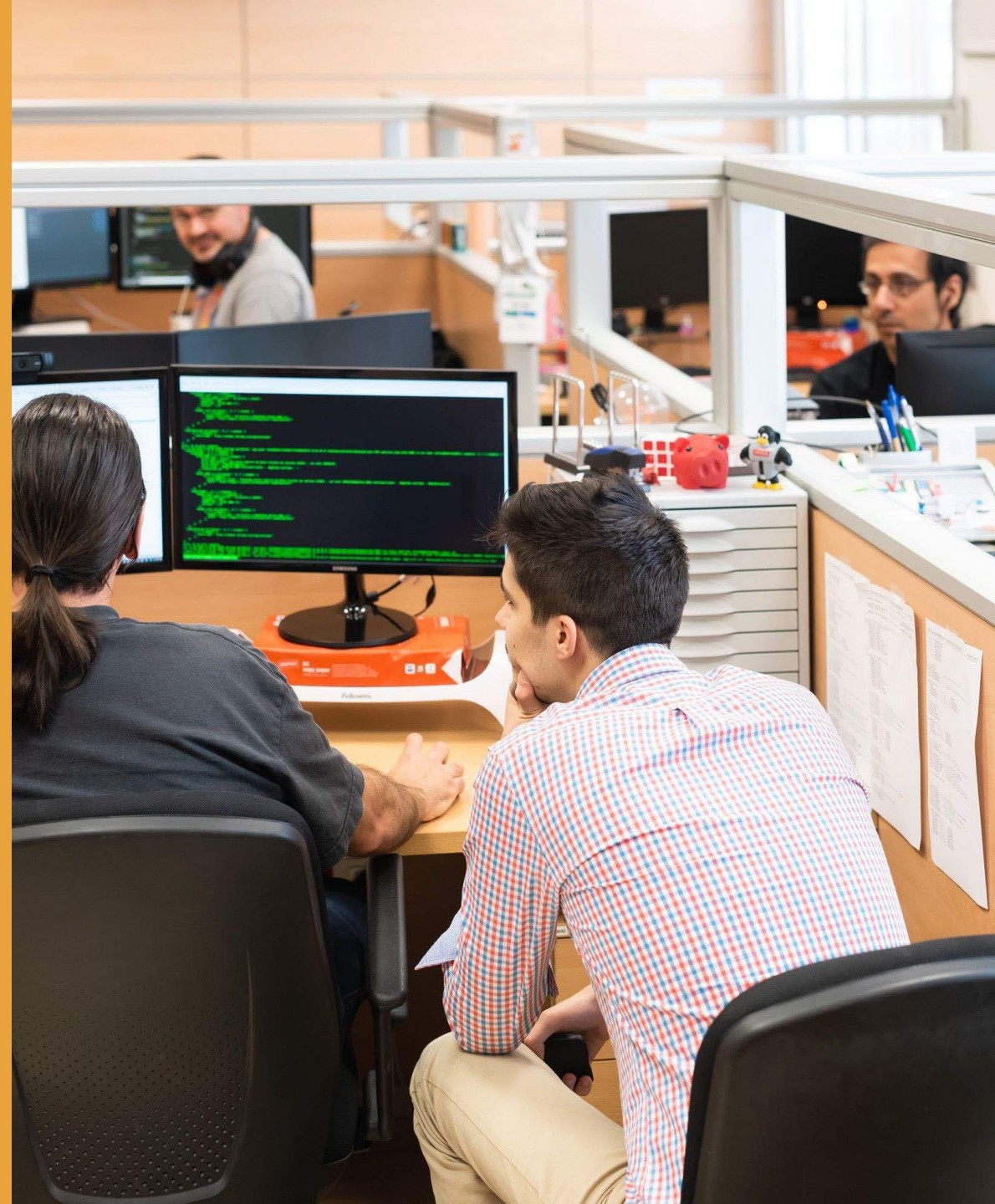
Activaciones: S1 (miles de €)



Los gastos de personal bajan un 8% en el semestre, hasta 2,657 millones, y las activaciones un 13%, hasta 465.000 euros. Los servicios exteriores suben un 9%, hasta 1,288 millones.

Líneas de negocio

Dónde crece y dónde cede la facturación



Ventas por líneas de negocio

Cifras estimadas en miles de euros: solo notificación crece en el trimestre

Ventas estimadas en miles de euros	T2 2025	T2 2026	Var. €	Var. %	S1 2025	S1 2026	Var. €	Var. %
Contratación	904	793	(111)	-12%	1.955	1.606	(349)	-18%
Notificación	643	699	56	9%	1.150	1.318	168	15%
Otros SaaS	397	400	3	1%	1.364	1.198	(166)	-12%
Soluciones SMS	1.148	1.005	(143)	-12%	2.121	1.977	(144)	-7%
Soluciones ICX Wholesale	1.752	1.622	(130)	-7%	3.544	3.135	(409)	-12%
Total	4.844	4.519	(325)	-7%	10.134	9.234	(900)	-9%

LA QUE CRECE

Notificación

Único avance del trimestre: +9%, hasta 0,699 M€. Es la línea que contrata el cliente directo.

LA QUE MÁS PESA

ICX Wholesale

Sigue siendo la mayor por facturación con 1,622 M€, pero cede un 7% en el trimestre.

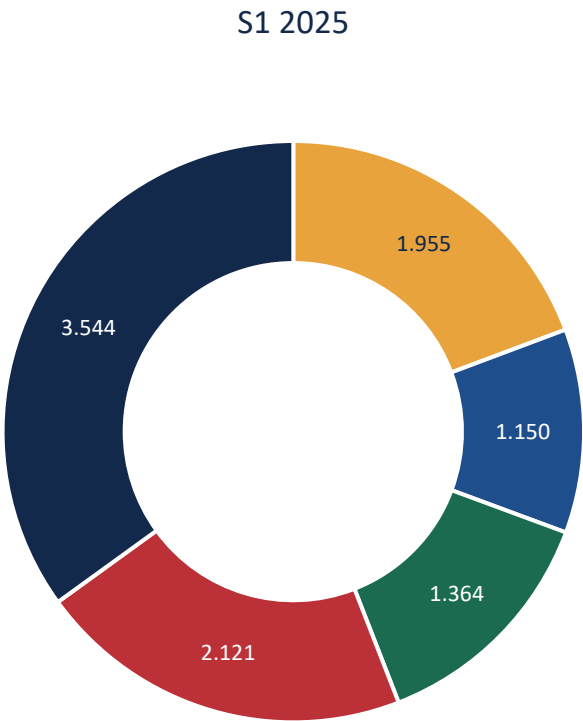
LAS QUE CEDEN

Contratación y SMS

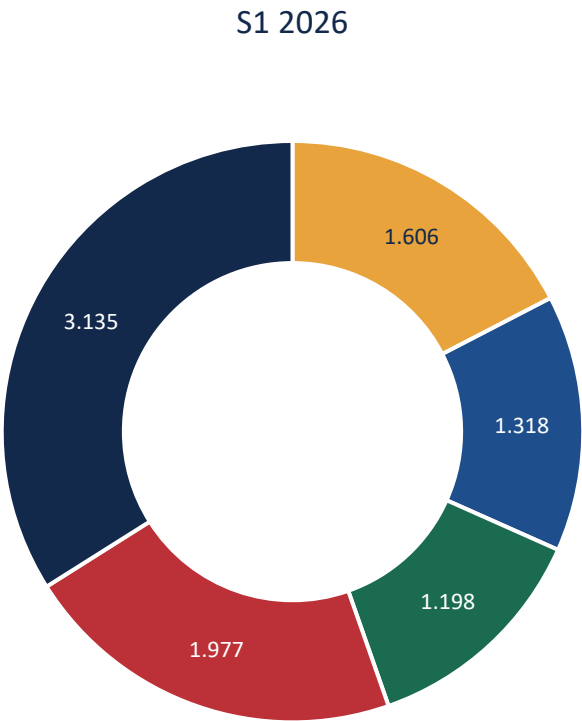
Contratación baja un 12%, hasta 0,793 M€, y las soluciones SMS un 12%, hasta 1,005 M€.

Mix de ventas del semestre

El peso de los servicios SaaS gana terreno frente al mayorista



Importes dentro de cada porción en miles de euros



PESO SOBRE VENTAS

	S1 25	S1 26
Contratación	19%	17%
Notificación	11%	14%
Otros SaaS	13%	13%
Soluciones SMS	21%	21%
ICX Wholesale	35%	34%

SERVICIOS SAAS

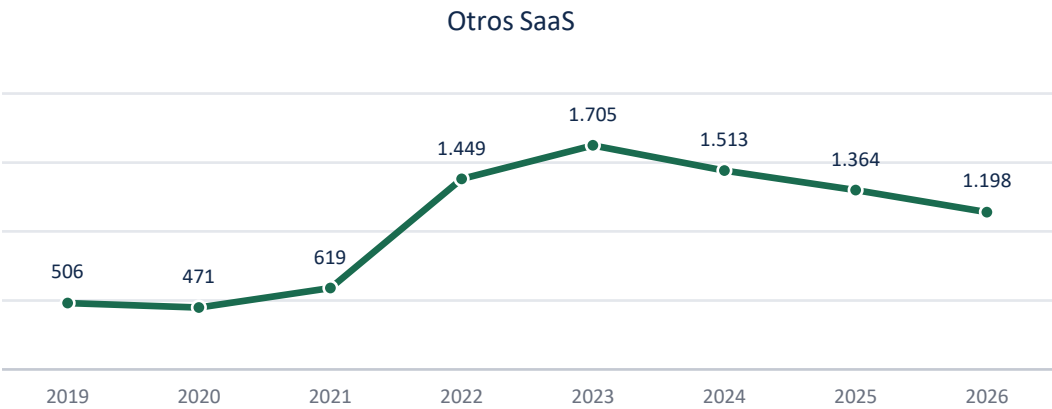
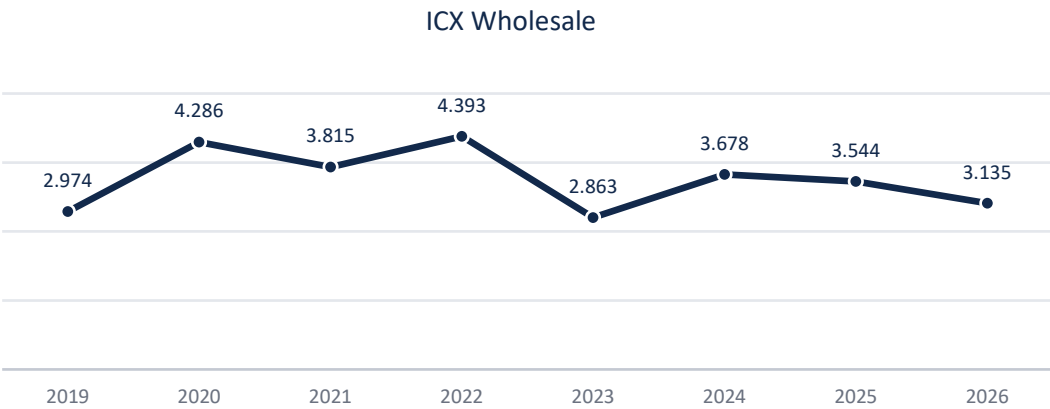
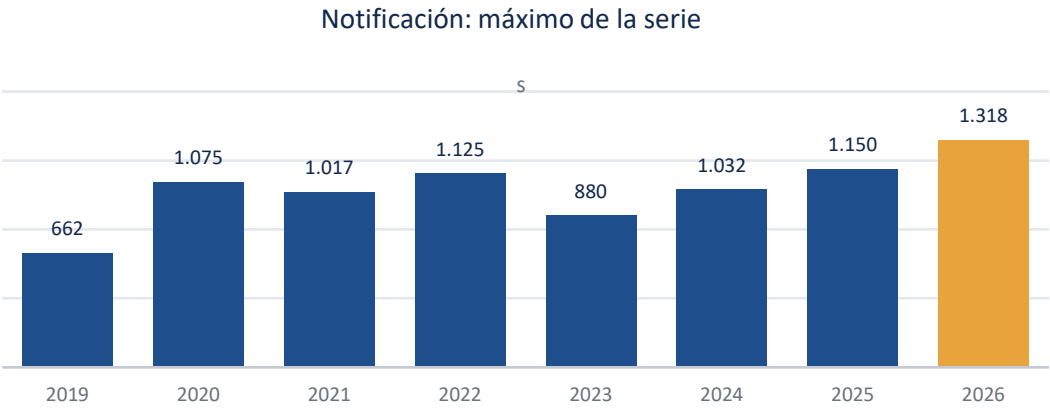
44,6%

Contratación, notificación y otros SaaS sobre el total, frente al 44,1% de 2025

Evolución de las líneas de negocio



Acumulado del primer semestre, en miles de euros



La notificación electrónica certificada encadena su mejor semestre, impulsada por la Ley Orgánica 1/2025.

El giro al cliente final

De unos pocos contratos a miles de clientes cada mes



Lleida.net ha dejado de ser una compañía que depende de un puñado de grandes contratos para convertirse en otra que **factura a miles de clientes cada mes**. Esa va a ser la base desde la que crecer en los próximos trimestres.

SISCO SAPENA

Fundador y consejero delegado

“Llevamos años construyendo un modelo más amplio y más resistente, con miles de clientes en lugar de unos pocos contratos y con la mitad del negocio fuera de España. Ese es el camino para seguir creando valor para nuestros accionistas.”

Marco regulatorio

La Ley Orgánica 1/2025 convierte la comunicación certificada en un trámite obligatorio

QUÉ EXIGE LA NORMA

Desde el 3 de abril de 2025, el Título II de la Ley Orgánica 1/2025 exige acreditar el intento de un medio adecuado de solución de controversias antes de presentar una demanda civil o mercantil.

QUÉ APORTA LLEIDA.NET

El correo electrónico certificado de Lleida.net acredita ese trámite y da fe de la identidad del remitente, del contenido, de la entrega y del momento en que se produce.

QUIÉN ES EL NUEVO CLIENTE

Despachos de abogados, profesionales colegiados y pequeñas empresas que deben acreditar el trámite cada vez que preparan una reclamación. De ahí el salto en número de clientes y la caída del ticket medio.

RESPALDO JUDICIAL

6 sentencias

De cinco Audiencias Provinciales entre octubre de 2025 y marzo de 2026

AUDIENCIAS PROVINCIALES

Palma, Navarra y Gipuzkoa

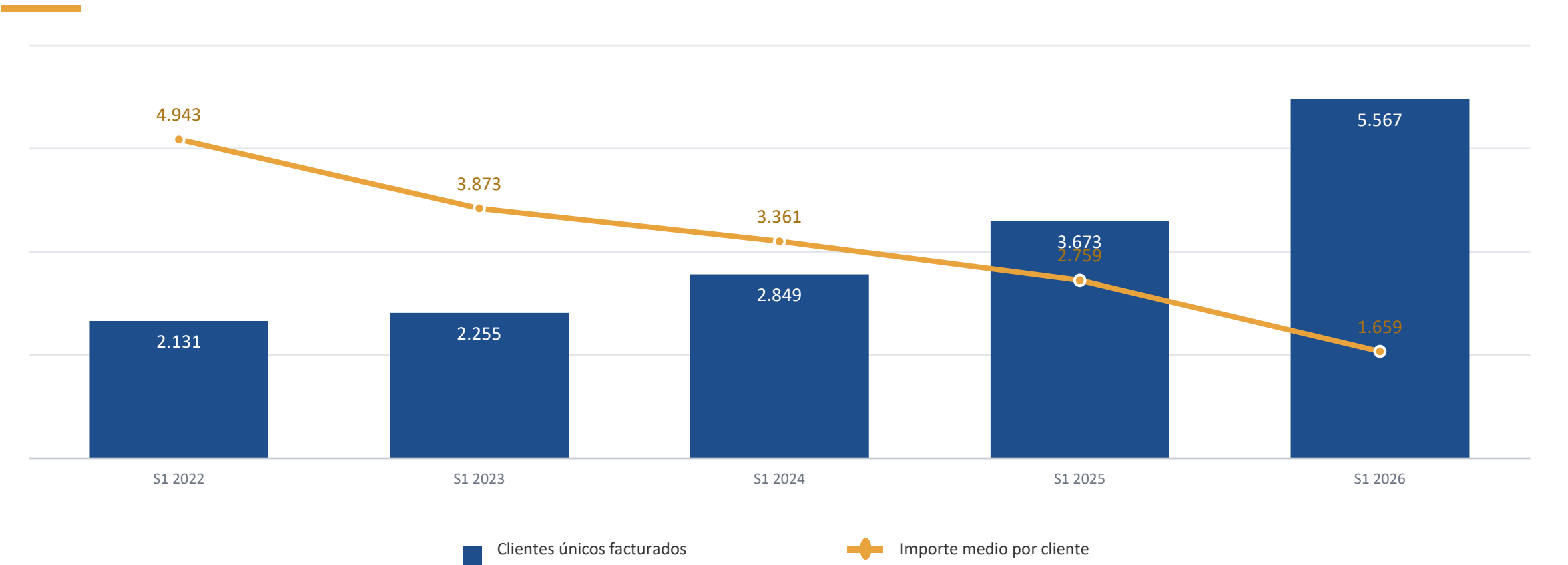
Entre las que han reconocido la validez del correo certificado

MERCADO POTENCIAL

3,5 M

Procedimientos judiciales anuales en España afectados por la norma

Una base de clientes más amplia y menos concentrada



+161%

Cientes únicos facturados desde 2022

1.659 €

Ventas del semestre ÷ clientes únicos facturados

12.545

Cientes activos a 30 de junio

Un negocio repartido

Más facturas, más clientes y la mitad del negocio fuera de España



Facturas emitidas en el semestre Frente a las 10.927 del primer semestre de 2025	14.002 +28%
Clientes únicos facturados Frente a 3.673 en el primer semestre de 2025	5.567 +52%
Altas registradas en junio Récord mensual de la compañía	791 +102%
Un año antes la proporción era la inversa: el negocio nacional pesaba más que el internacional. El exterior ya aporta la mitad de la facturación del grupo.	

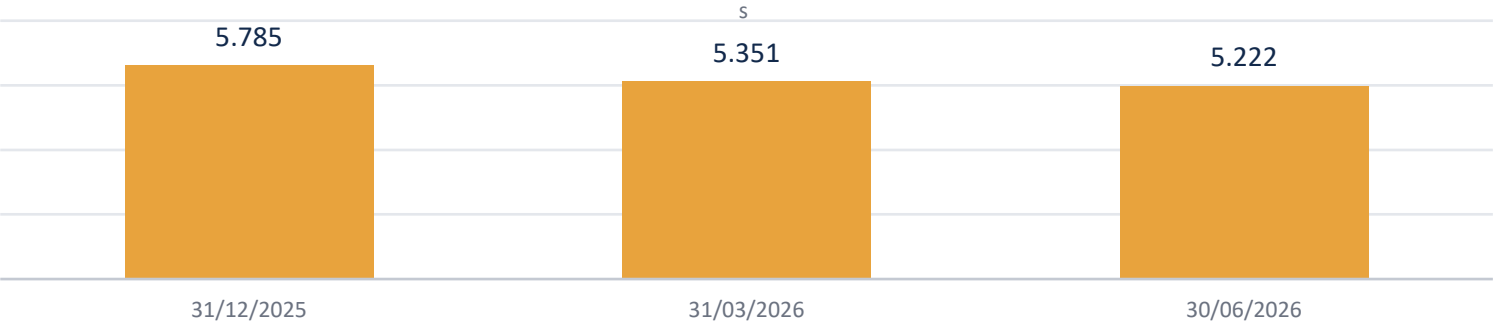
Deuda financiera

Reducción sostenida del endeudamiento

Deuda financiera neta: Reducción sostenida del endeudamiento

Miles de euros	31/12/2025	31/03/2026	30/06/2026	Var. € 30/6/26 vs 31/12/25	Var. % 30/6/26 vs 31/12/25
Deuda a corto plazo	3.820	3.505	3.531	(289)	-8%
Deuda a largo plazo	3.156	2.831	2.829	(327)	-10%
Deuda financiera total	6.976	6.336	6.360	(616)	-9%
Total disponible	1.191	985	1.138	(53)	-4%
Deuda financiera neta	5.785	5.351	5.222	(563)	-10%
DFN / EBITDA	1,43x	1,53x	1,64x	:	:

Evolución de la deuda financiera neta (miles de €)



DFN A 30 DE JUNIO

5,222 M€

Un 10% menos que al cierre de 2025

FRENTE A JUNIO DE 2025

-17%

La DFN era entonces de 6,296 millones

DFN / EBITDA

1,64x

Frente a 1,43x al cierre del ejercicio 2025

Lleida.net y el HC Alpicat

Un patrocinio que dice de dónde viene la compañía y cómo se entiende a sí misma



Raíces

Lleida.net nació en Lleida en 1995 y allí sigue estando su origen. El patrocinio del HC Alpicat es la forma más directa de sostener el territorio donde empezó la compañía.

Todo el club

El apoyo alcanza a los equipos masculino y femenino, en un deporte con mucha menos visibilidad y muchos menos patrocinadores que los mayoritarios, pero importante para la comunidad donde nacimos, y que nos acoge.

Coherencia

La misma convicción que llevó a Lleida.net a ser la primera compañía de BME Growth con un consejo paritario, alcanzado en junio de 2025, y a obtener la calificación ESG «B» del Instituto Español de Analistas.

Gracias.

Sisco Sapena, CEO
Arrate Usandizaga, CFO

LLEIDA.NET

Relaciones con Inversores

DIRECCIÓN

Calle Téllez, 56
28007 Madrid, España

CORREO

ir@lleida.net

WEB

investors.lleida.net