EN: https://investors.lleida.net/docs/en/20261102_HRelev.pdf

Madrid, 2 de noviembre de 2026

Información Privilegiada

LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS S.A.

Avance de resultados del tercer trimestre del 2026, acumulados del 2026 y comparativa con los resultados del tercer trimestre del 2025

Notificación certificada y Otros SaaS elevan un 6% las ventas de Lleida.net
La compañía vuelve a crecer en el tercer trimestre; el EBITDA sube un 10%, hasta 882.000 euros

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 tercer trimestre del 2026 y ha sido elaborada a partir de la información contable no auditada de la que dispone el Consejo de Administración:

Madrid, 2 de noviembre de 2026.- La cotizada de servicios tecnológicos Lleida.net (BME:LLN, EPA:ALLLN) facturó 4,666 millones de euros en el tercer trimestre de 2026, un 6% más que en el mismo periodo de 2025.

El EBITDA subió un 10%, hasta 882.000 euros, y el resultado antes de impuestos un 15%, hasta 213.000 euros, según los datos consolidados no auditados del trimestre.

Es el primer trimestre de 2026 con crecimiento interanual de las ventas. El avance procede de la línea de notificación electrónica certificada y la de Otros SaaS, que suman 1,273 millones de euros y representa el 27,3% de la facturación, frente al 21,3% de un año antes.

El dato refleja el cambio de modelo de la compañía, orientado a una cartera de miles de clientes finales. Las líneas de cliente final ganan peso frente a la mayorista: Soluciones ICX Wholesale pasa del 37,1% al 35,3% de las ventas.

Ventas por líneas de negocio

La Notificación Electrónica Certificada creció un 16%, hasta 655.000 euros, la cifra más alta de un tercer trimestre en la serie de la compañía desde 2020. La línea se apoya en el correo electrónico certificado, el servicio que empresas y despachos utilizan para acreditar el intento de negociación previa (MASC) que exige la Ley Orgánica 1/2025 desde abril de 2025.

Otros SaaS fue la línea de mayor crecimiento, con un aumento del 66%, hasta 618.000 euros, la cifra más alta de un tercer trimestre desde 2020. La Contratación Electrónica Certificada bajó un 3%, hasta 809.000 euros.

Soluciones ICX Wholesale, la línea mayorista y la de mayor facturación, subió un 1%, hasta 1,645 millones de euros, y crece en el tercer trimestre por tercer año consecutivo desde el mínimo de 1,349 millones de 2023. Al mismo tiempo, la línea de Soluciones SMS cedió un 5%, hasta 939.000 euros, el segundo mejor tercer trimestre de su serie.

Comparativa interanual (T3 2025 vs T3 2026)

El margen bruto creció un 7%, hasta 2,554 millones de euros, y equivale al 54,7% de las ventas, dos décimas más que un año antes. Los gastos de personal bajaron un 2%, hasta 1,399 millones de euros, y los servicios exteriores subieron un 25%, hasta 501.000 euros.

Excluidas las activaciones de I+D, de 228.000 euros, el EBITDA fue de 654.000 euros, un 15% más. El EBITDA equivale al 35% del margen bruto, frente al 34% de un año antes.

El resultado de explotación creció un 40%, hasta 290.000 euros, tras una amortización de 557.000 euros y una provisión por saldos de clientes de 36.000 euros. El tercer trimestre de 2025 incluyó 113.000 euros en indemnizaciones de personal, sin equivalente en este año.

El resultado financiero negativo fue de 50.000 euros, frente a 31.000 un año antes, y las diferencias de tipo de cambio restaron 27.000 euros.

Posición financiera

La deuda financiera total bajó 511.000 euros en el trimestre, hasta 5,789 millones de euros a 30 de septiembre de 2026. La deuda a corto plazo se situó en 3,307 millones y la de largo plazo en 2,482 millones. La deuda financiera neta se redujo un 9%, hasta 4,657 millones de euros, con una caja y activos líquidos de 1,132 millones. Desde el cierre de 2025, la deuda neta ha bajado 1,128 millones de euros, un 19%. La ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA bajó a 1,41 veces, desde 1,63 veces a 30 de junio.

La compañía adjunta en est hecho relevante la información detallada relativa al trimestre y así mismo el martes 3 de noviembre de 2026, Sisco Sapena, Ceo de la compañía, junto con Arrate Usandizaga, Cfo de la compañía, realizarán un webinar a las 12 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.

Quedamos a su disposición para cualquier aclaración que consideren oportuna.

Atentamente,

En Madrid, a 2 de noviembre de 2026.

Francisco Sapena Soler

Ceo y presidente del Consejo



Firmado digitalmente por 40897755Y FRANCISCO JOSE SAPENA (R: A25345331)

Lleida.net

REGISTERED DIGITAL COMMUNICATIONS

Avance de Resultados 3T 2026

TERCER TRIMESTRE DE 2026

MADRID, 2 DE NOVIEMBRE DE 2026

BME:LLN

EPA:ALLLN

FRA / STU

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 tercer trimestre del 2026 y a los resultados acumulados a fecha del 30 de septiembre del 2026 y ha sido elaborada a partir de la información contable no auditada de la que dispone el Consejo de Administración.

Las claves del trimestre

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

CARTERA DE CLIENTES

4.902 clientes facturados

La compañía facturó a 4.902 clientes en el tercer trimestre de 2026, un 43,8% más que los 3.409 del mismo trimestre de 2025.

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 +16%

La notificación electrónica certificada, la línea que contrata el cliente directo, crece hasta 655 miles de euros en el trimestre.

EBITDA DEL TRIMESTRE

EBITDA de 882 miles de euros

El EBITDA del tercer trimestre sube en 77 miles de euros frente al 3T 2025, y las ventas crecen un 6%, hasta 4.666 miles de euros.

Resultados



Cuenta de resultados consolidada

Cifras estimadas en miles de euros, no auditadas — los importes entre paréntesis son negativos o reducciones

Datos estimados en miles de euros	T3 2025	T3 2026	Var. €	Var. %
Ventas	4.394	4.666	272	6%
Coste de ventas	(1.997)	(2.112)	115	6%
Margen bruto	2.397	2.554	157	7%
% margen bruto	54,55%	54,74%		
Gastos de personal	(1.426)	(1.399)	(27)	-2%
Servicios exteriores	(401)	(501)	100	25%
EBITDA sin activaciones	570	654	84	15%
% sobre margen bruto	24%	26%		
Activaciones	235	228	(7)	-3%
EBITDA	805	882	77	10%
% sobre margen bruto	34%	35%		
Amortización	(545)	(557)	12	2%
Otros ingresos	63	5	(58)	-92%
Otros resultados	(2)	(4)	2	100%
Provisiones saldos clientes	(1)	(36)	35	3500%
Indemnizaciones de personal	(113)	0	(113)	-100%
Resultado de explotación	207	290	83	40%
Resultado financiero neto	(31)	(50)	19	61%
Diferencias de tipo de cambio	10	(27)	37	-370%
Resultado antes de impuestos	186	213	27	15%

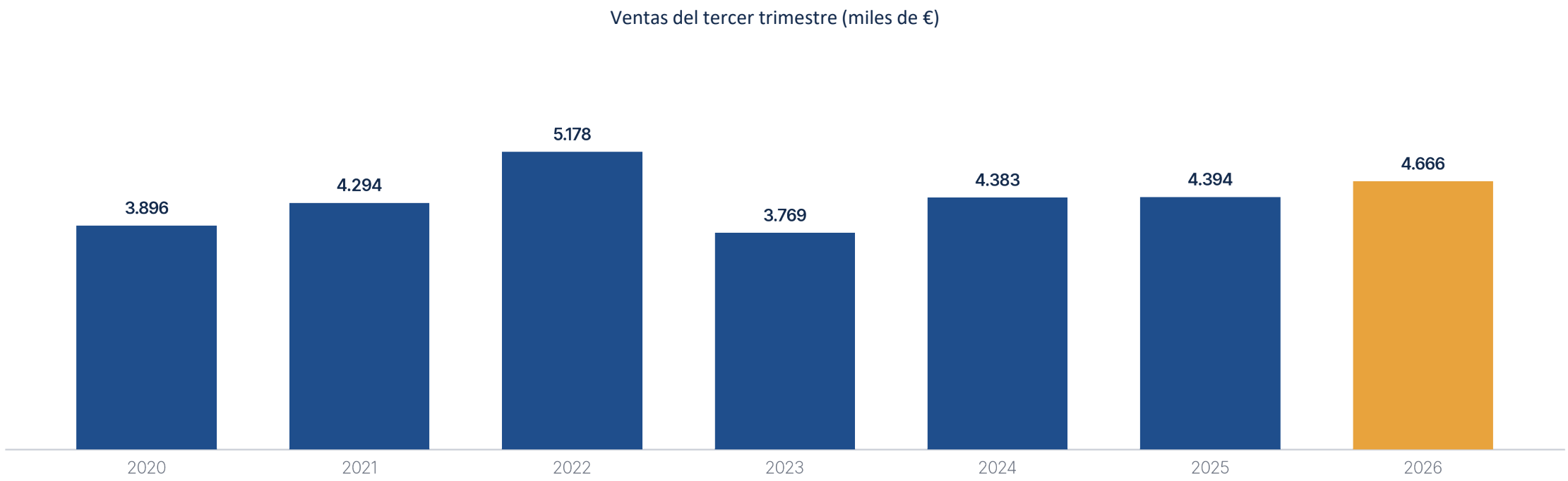
Cuenta de resultados consolidada acumulada

Cifras estimadas en miles de euros, no auditadas — los importes entre paréntesis son negativos o reducciones

Datos estimados en miles de euros	Ac. T3 2025	Ac. T3 2026	Var. €	Var. %
Ventas	14.528	13.900	(628)	-4%
Coste de ventas	(6.398)	(6.273)	(125)	-2%
Margen bruto	8.130	7.627	(503)	-6%
% margen bruto	55,96%	54,87%		
Gastos de personal	(4.304)	(4.155)	(149)	-3%
Servicios exteriores	(1.573)	(1.682)	109	7%
EBITDA sin activaciones	2.253	1.790	(463)	-21%
% sobre margen bruto	28%	23%		
Activaciones	768	693	(75)	-10%
EBITDA	3.021	2.483	(538)	-18%
% sobre margen bruto	37%	33%		
Amortización	(1.571)	(1.606)	35	2%
Otros ingresos	72	20	(52)	-72%
Otros resultados	(26)	(48)	22	85%
Provisiones saldos clientes	(6)	(63)	57	950%
Indemnizaciones de personal	(128)	(3)	(125)	-98%
Resultado de explotación	1.362	783	(579)	-43%
Resultado financiero neto	(111)	(120)	9	8%
Diferencias de tipo de cambio	(95)	(24)	(71)	-75%
Resultado antes de impuestos	1.156	639	(517)	-45%

Ventas

Las ventas del tercer trimestre crecen frente al mismo periodo de 2025

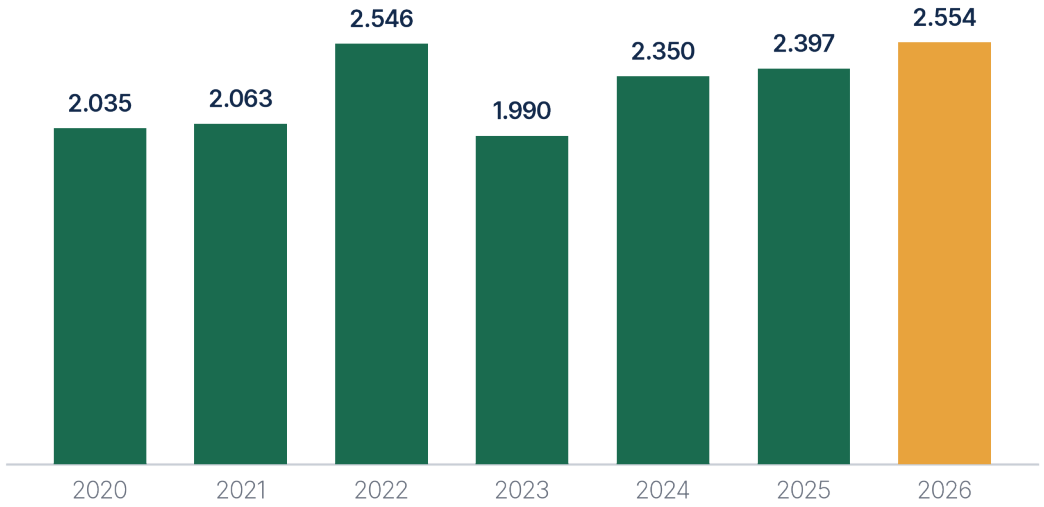


Las ventas del tercer trimestre suben un 6%, hasta 4.666 miles de euros, frente a 4.394 miles en el 3T 2025.

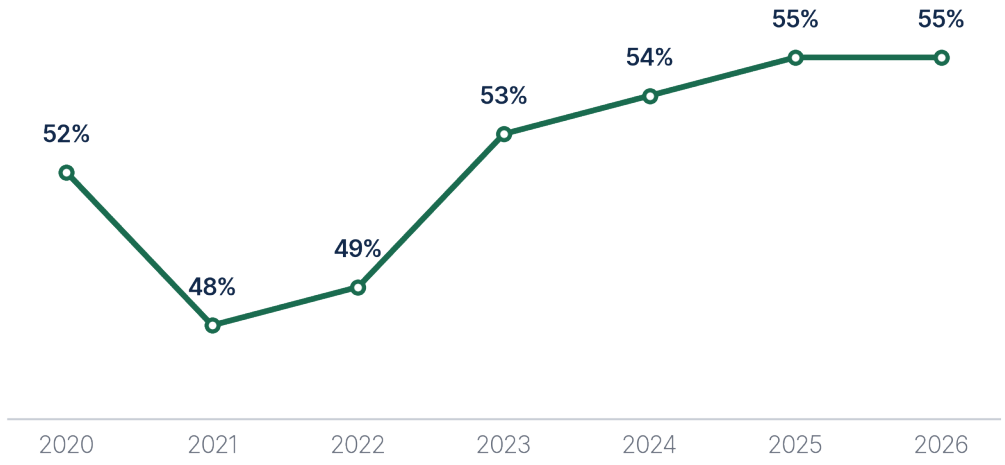
Margen bruto

El margen bruto del tercer trimestre se sitúa en el 54,74% de las ventas

Margen bruto del tercer trimestre (miles de €)



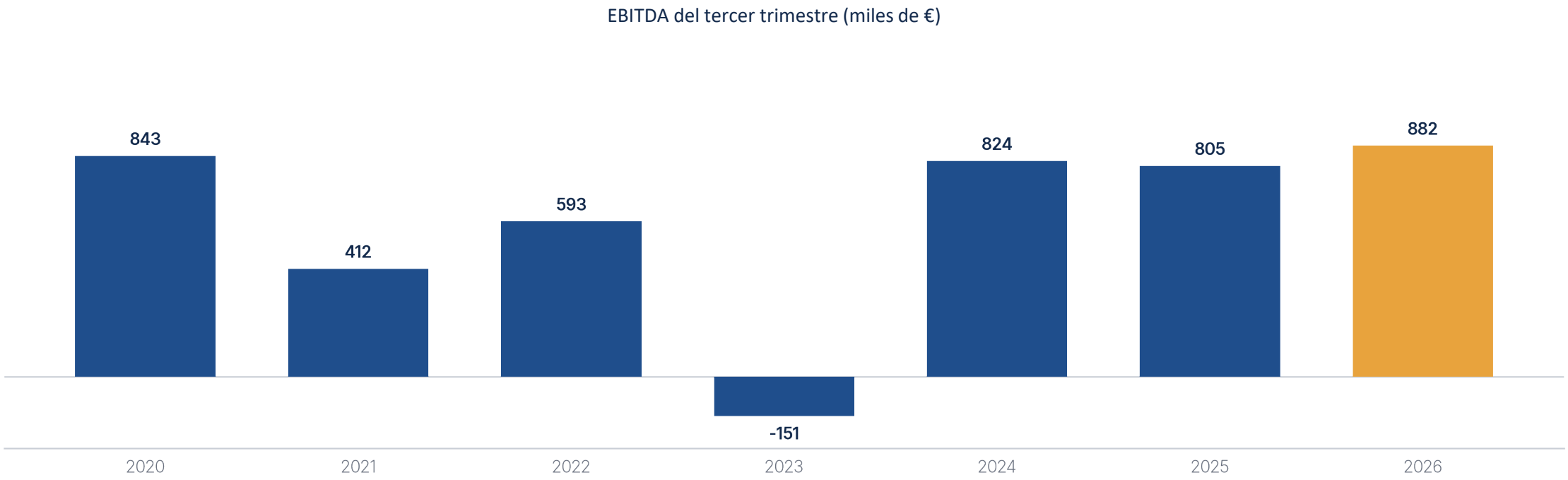
Margen bruto sobre ventas del tercer trimestre (%)



El margen bruto del tercer trimestre es de 2.554 miles de euros, un 7% más que en el 3T 2025, y representa el 54,74% de las ventas, frente al 54,55% de un año antes.

EBITDA

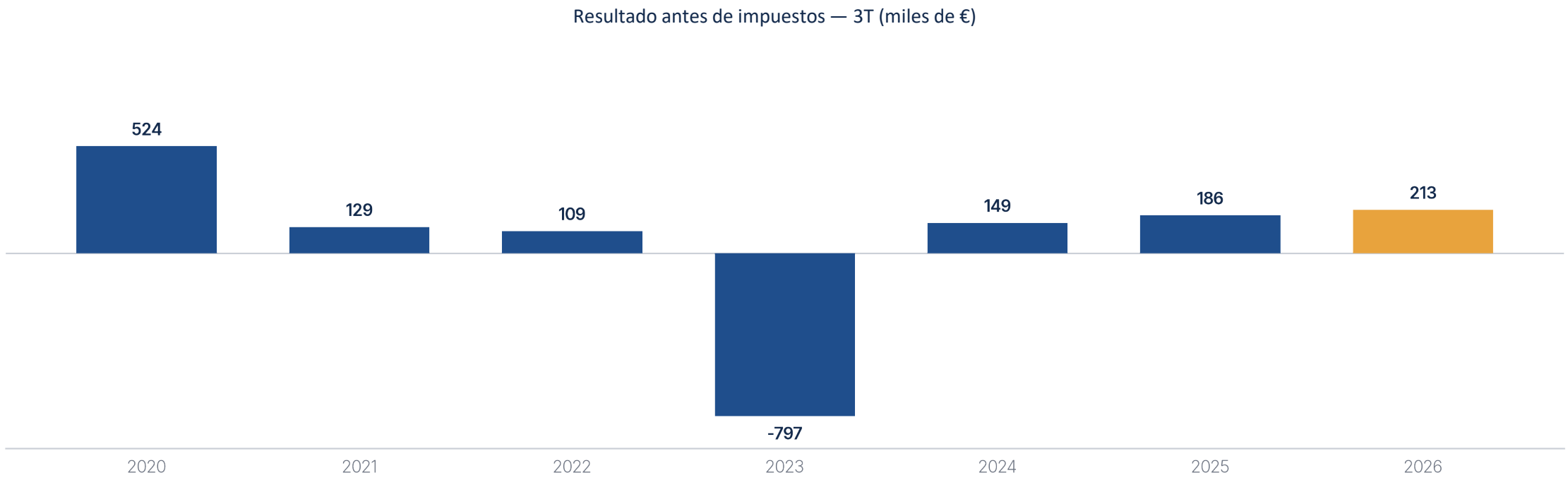
Octavo trimestre consecutivo con EBITDA positivo



El EBITDA del tercer trimestre es de 882 miles de euros, 77 miles más que los 805 del 3T 2025.

Resultado antes de impuestos

El resultado antes de impuestos del trimestre mejora frente al 3T 2025

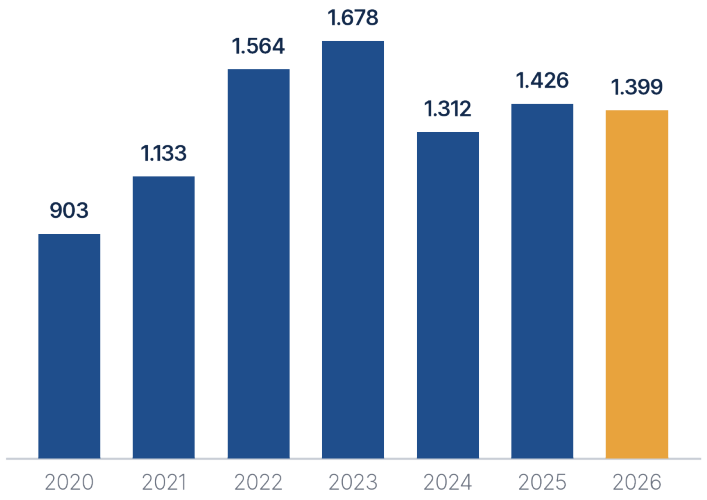


El resultado antes de impuestos del tercer trimestre es de 213 miles de euros, un 15% más que los 186 miles del 3T 2025.

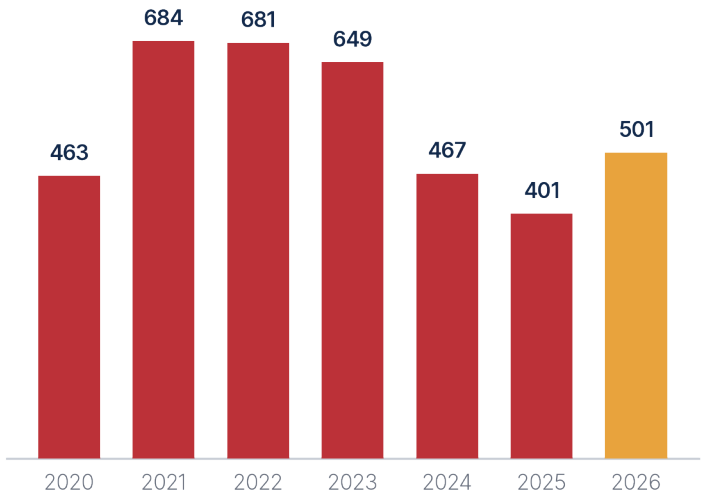
Estructura de costes

Personal y activaciones a la baja; servicios exteriores al alza

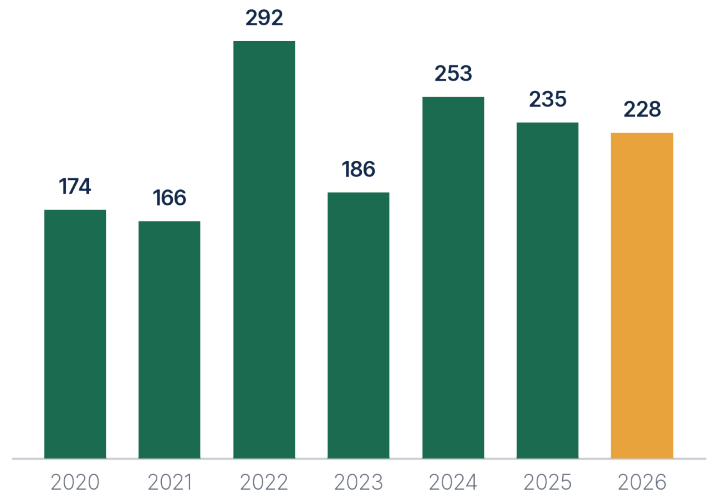
Gastos de personal — 3T (miles de €)



Servicios exteriores — 3T (miles de €)

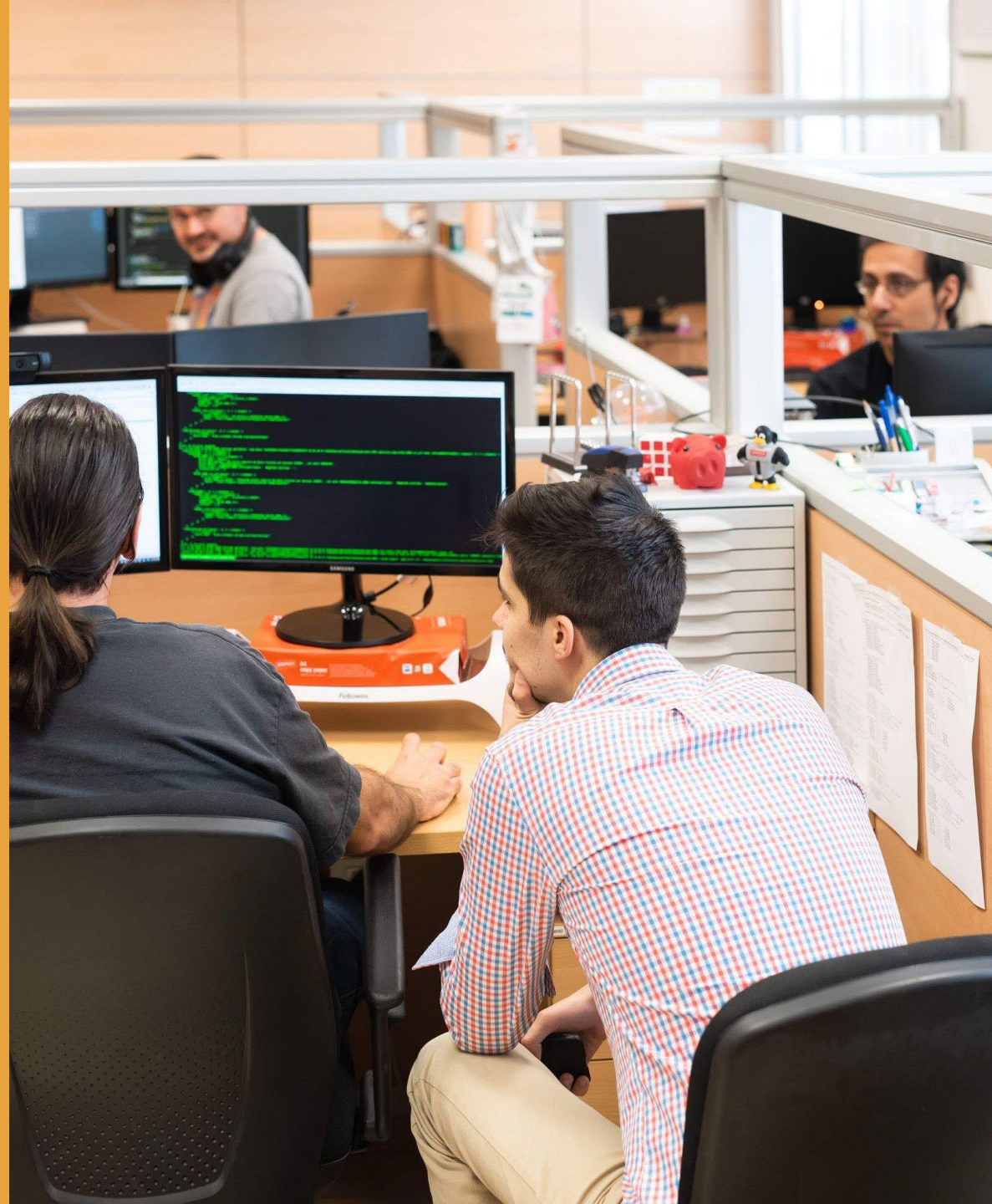


Activaciones — 3T (miles de €)



En el tercer trimestre, los gastos de personal bajan un 2%, hasta 1.399 miles de euros, y las activaciones un 3%, hasta 228 miles. Los servicios exteriores suben un 25%, hasta 501 miles.

Líneas de negocio



Ventas por líneas de negocio

Cifras estimadas en miles de euros, tercer trimestre

Ventas estimadas en miles de euros	T3 2025	T3 2026	Var. €	Var. %
Contratación	836	809	-27	-3%
Notificación	564	655	91	16%
Otros SaaS	373	618	245	66%
Soluciones SMS	990	939	-51	-5%
Soluciones ICX Wholesale	1.631	1.645	14	1%
Total	4.394	4.666	272	6%

LAS QUE CRECEN

Notificación y otros SaaS

Notificación sube un 16%, hasta 655 miles de euros, y otros SaaS un 66%, hasta 618 miles.

LA QUE MÁS PESA

ICX Wholesale

Sigue siendo la mayor por facturación, con 1.645 miles de euros, un 1% más que en el 3T 2025.

LAS QUE CEDEN

Contratación y SMS

Contratación baja un 3%, hasta 809 miles de euros, y las soluciones SMS un 5%, hasta 939 miles.

Ventas por líneas de negocio acumuladas

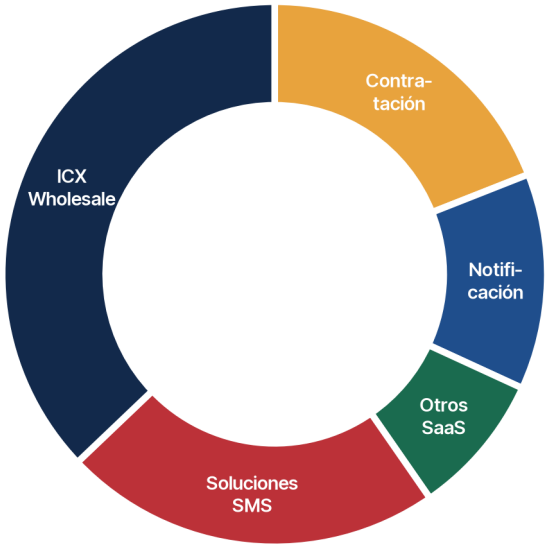
Cifras estimadas en miles de euros, acumulado a 30 de septiembre

Ventas estimadas en miles de euros	Ac. T3 2025	Ac. T3 2026	Var. €	Var. %
Contratación	2.791	2.415	-376	-13%
Notificación	1.714	1.973	259	15%
Otros SaaS	1.737	1.816	79	5%
Soluciones SMS	3.111	2.916	-195	-6%
Soluciones ICX Wholesale	5.175	4.780	-395	-8%
Total	14.528	13.900	-628	-4%

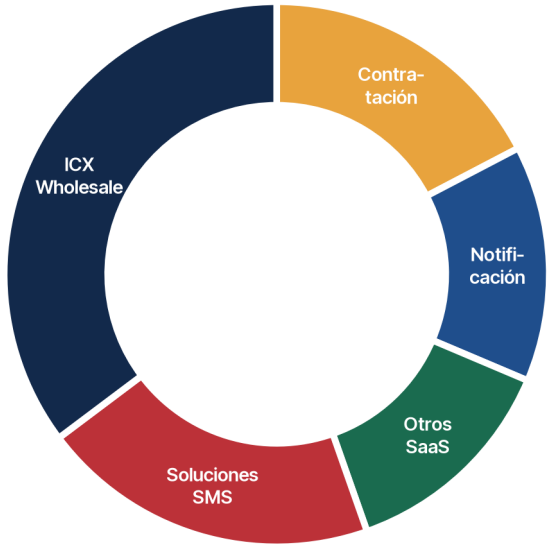
Mix de ventas del tercer trimestre

El peso de los servicios SaaS gana terreno frente al mayorista

3T 2025



3T 2026



VENTAS EN MILES DE EUROS

	3T 25	3T 26
Contratación	836	809
Notificación	564	655
Otros SaaS	373	618
Soluciones SMS	990	939
ICX Wholesale	1.631	1.645

OTROS SAAS

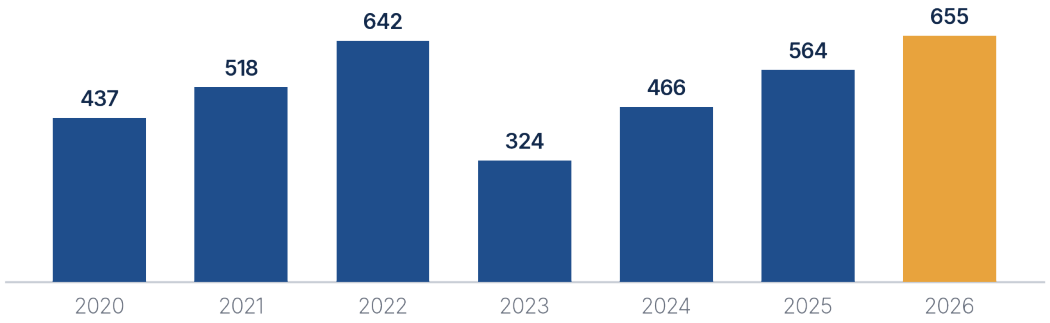
+66%

Otros SaaS crece hasta 618 miles de euros en el tercer trimestre, frente a 373 un año antes

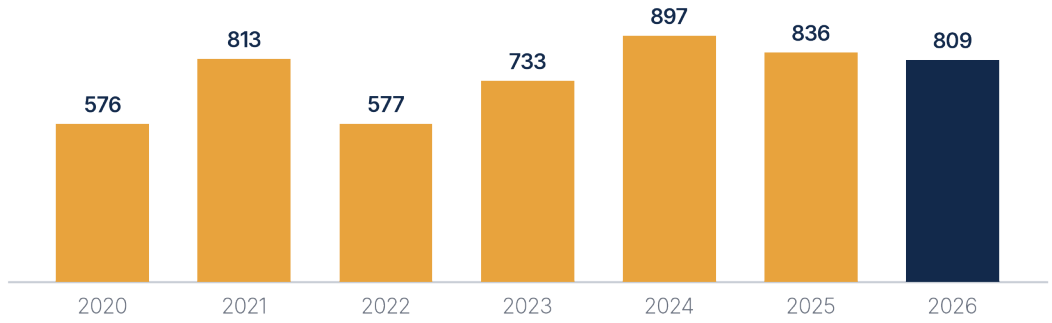
Evolución de las líneas de negocio

Tercer trimestre de cada año, en miles de euros

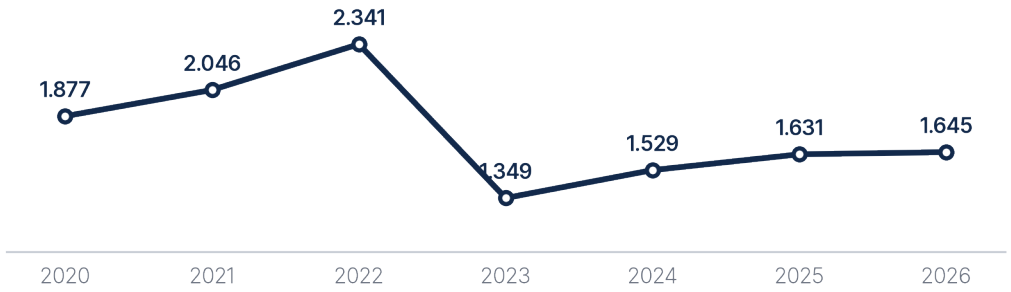
Notificación — máximo histórico



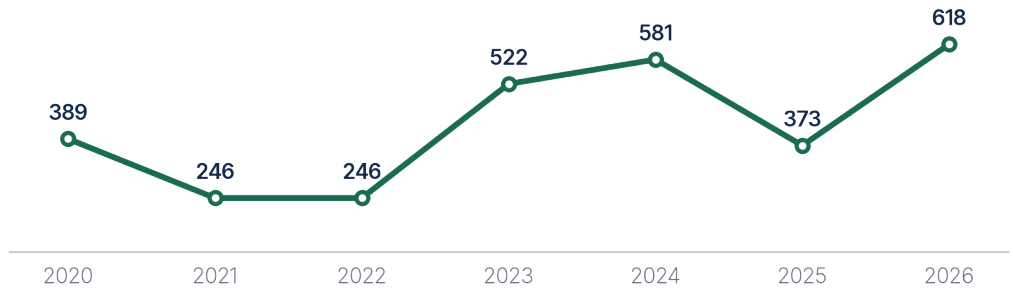
Contratación



ICX Wholesale



Otros SaaS



La notificación electrónica certificada registra su mejor tercer trimestre, impulsada por la Ley Orgánica 1/2025.

El giro al cliente final



Una base de clientes más amplia y menos concentrada

Clientes facturados en el tercer trimestre de cada año



+43,8%

Clientes facturados en el 3T 2026 frente al 3T 2025

4.902

Clientes facturados en el tercer trimestre de 2026

Un negocio repartido

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

Facturación del trimestre por origen



Facturas emitidas en el trimestre — 14.002

Frente a las del tercer trimestre de 2025 — +28%

Clientes facturados en el trimestre — 4.902

Frente a 3.409 en el tercer trimestre de 2025 — +43,8%

Altas registradas en septiembre — 791

Récord mensual de la compañía — +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.

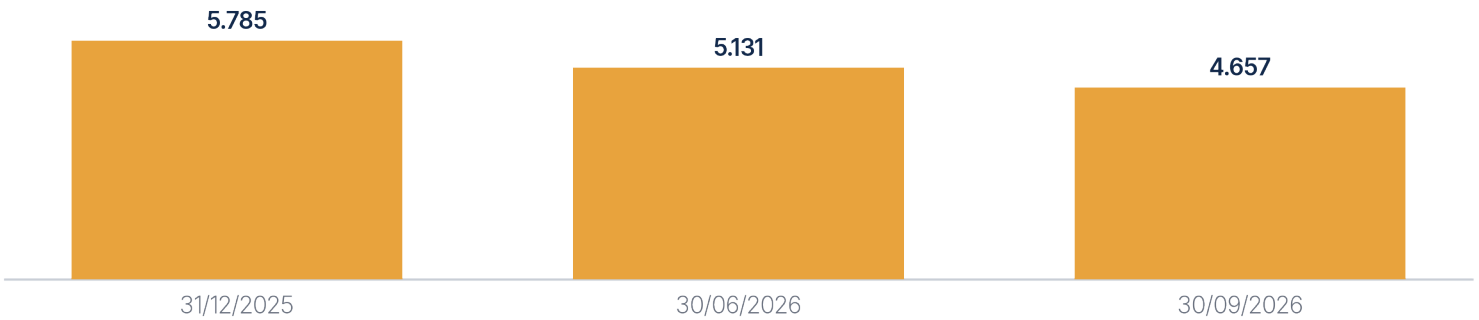
Deuda financiera

Deuda financiera neta

Reducción sostenida del endeudamiento — variación de 30/09/2026 frente a 30/06/2026

Miles de euros	31/12/2025	30/06/2026	30/09/2026	Var. €
Deuda a corto plazo	3.820	3.471	3.307	(164)
Deuda a largo plazo	3.156	2.829	2.482	(347)
Deuda financiera total	6.976	6.300	5.789	(511)
Total disponible	1.191	1.169	1.132	(37)
Deuda financiera neta	5.785	5.131	4.657	(474)
DFN / EBITDA	1,43x	1,63x	1,41x	

Evolución de la deuda financiera neta (miles de €)



DFN A 30 DE SEPTIEMBRE

4.657

Miles de euros. A 30 de junio de 2026 era de 5.131

FRENTE A 30 DE JUNIO DE 2026

(474)

Miles de euros, diferencia entre 30/06/2026 y 30/09/2026

DFN / EBITDA

1,41x

Frente a 1,43x al cierre del ejercicio 2025

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

42 autos firmes

De 16 Audiencias Provinciales entre octubre de 2025 y septiembre 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

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.

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.”

Gracias.

Sisco Sapena, consejero delegado

Arrate Usandizaga, directora financiera

LLEIDA.NET

Relación con Inversores

DIRECCIÓN

Calle Téllez, 56
28007 Madrid, España

CORREO

ir@lleida.net

WEB

investors.lleida.net