

# **PRESENTACIÓN DE RESULTADOS PROVISIONALES DEL TERCER TRIMESTRE Y ACUMULADO 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 tercer trimestre y de los datos acumulados de 2023 y se ha elaborado a partir de la información contable no auditada de la que dispone el Consejo de Administración.

# ESTADO ACTUAL DE LLEIDA.NET



Lleida.net

ALLLN  
EURONEXT  
GROWTH

LISTING ON EURONEXT GROWTH  
Paris | 19 December 2018

EURONEXT

The image shows a group of people gathered around a bell at the Euronext listing ceremony for Lleida.net. The bell is mounted on a stand with the Euronext logo. The background features large windows and banners with the Euronext logo. The foreground shows a sign with the Lleida.net logo and the text 'LISTING ON EURONEXT GROWTH Paris | 19 December 2018'. The sign also features the Euronext logo and the ALLLN Euronext Growth logo.

**Los primeros nueve meses del 2023 no han sido buenos para Lleida.net y somos conscientes de ello.**

**Después de más de 36 trimestres con EBITDA positivo, hemos reportado tres trimestres de pérdidas y caída de las ventas.**

**La compañía ha sufrido las consecuencias de un cambio de modelo tecnológico, en el que el SMS ha declinado globalmente.**

**La cotización ha caído en un 59% desde que empezó el año.**



**No es la primera vez que experimentamos un contexto negativo (llevamos 30 años trabajando).**

**Lo hicimos cuando pasamos de los servicios originales de Internet y nos convertimos en una de las principales operadoras de SMS del mundo.**

**En 2015, nos reinventamos en una empresa SaaS, empujada por una política fuerte de I+D (más de 300 patentes hoy en día).**

**La compra de Indenova (ahora LLN PKI), nos permitió adquirir la tecnología suficiente para una nueva iteración: Certvalidator, USVC y Certificados Digitales.**



**HOY, ADEMÁS DE PRESENTAR  
RESULTADOS TRIMESTRALES,  
VAMOS A PRESENTAR NUESTRO  
PLAN DE RECUPERACIÓN Y LO QUE  
ESPERAMOS PARA EL 2024.**

**PRIMERO, LOS NÚMEROS.**

# CUENTA DE RESULTADOS DEL TERCER TRIMESTRE DEL 2023 (PREVISIÓN)

Datos estimados en Miles de Euros Consolidados	T3 2022	T3 2023	Var. €	Var. %	Ac. T3 2022	Ac. T3 2023	Var. €	Var. %
Ventas	5.178	3.769	-1.409	-27%	15.711	12.503	-3	-20%
Coste de Ventas	-2.632	-1.779	-853	-32%	-7.860	-5.519	-2	-30%
<b>Margen Bruto</b>	<b>2.546</b>	<b>1.990</b>	<b>-556</b>	<b>-22%</b>	<b>7.851</b>	<b>6.984</b>	<b>-867</b>	<b>-11%</b>
<b>% Margen Bruto</b>	<b>49,17 %</b>	<b>52,80 %</b>			<b>49,97 %</b>	<b>55,86 %</b>		
<b>Gastos de Personal</b>	-1.564	-1.678	114	7%	-4.728	-5.064	336	7%
<b>Servicios Exteriores</b>	(681)	(649)	(32)	-5%	-2.542	-2.393	(149)	-6%
<b>EBITDA SIN ACTIVACIONES</b>	<b>301</b>	<b>-337</b>	<b>-638</b>	<b>-212%</b>	<b>581</b>	<b>-473</b>	<b>(1.054)</b>	<b>-181%</b>
<b>% sobre Margen Bruto</b>	<b>12%</b>	<b>-17%</b>			<b>7%</b>	<b>-7%</b>		
<b>Activaciones</b>	292	186	-106	-36%	897	629	-268	-30%
<b>EBITDA</b>	<b>593</b>	<b>-151</b>	<b>-744</b>	<b>-125%</b>	<b>1.478</b>	<b>156</b>	<b>(1.322)</b>	<b>-89%</b>
<b>% sobre Margen Bruto</b>	<b>23%</b>	<b>-8%</b>			<b>19%</b>	<b>2%</b>		
Amortización	-516	-538	22	4%	(1.542)	(1.577)	35	2%
Otros Ingresos	16	12	-4	-25%	39	38	-1	-3%
Otros resultados	0	7	7		-2	-69	-67	-3350%
Provisiones saldos clientes	-1	-79	-78	7800%	-1	-146		
<b>Resultado de Explotación</b>	<b>92</b>	<b>-749</b>	<b>-841</b>	<b>-914%</b>	<b>-28</b>	<b>(1.598)</b>	<b>(1.570)</b>	<b>- 5.607%</b>
Resultado Financiero Neto	-59	-37	22	37%	-138	-103	35	25%
Diferencias de Tipo de Cambio	76	-11	-87	114%	152	-22	-174	-114%
<b>Resultado antes de Impuesto</b>	<b>109</b>	<b>-797</b>	<b>-906</b>	<b>-831%</b>	<b>-14</b>	<b>(1.723)</b>	<b>(1.709)</b>	<b>- 12.207%</b>

# Cuenta de Resultados

(Análisis)

**EBIDTA:** Pérdidas de unos 151.000 euros

**RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS:** Pérdidas de unos 797.000 euros

**MARGEN BRUTO:** Caída de un 22%

**VENTAS:** Caída de un 27% en el trimestre



# DEUDA FINANCIERA

	31/12/22	30/06/23	30/09/23	Var. € 30/06/2023 a 30/09/2023	Var. % del 30/06/2023 al 30/09/2023
<b>Deuda a corto Plazo</b>	4.287	4.759	5.157	398	8%
<b>Deuda a Largo Plazo</b>	6.814	6.317	5.865	(452)	(8%)
<b>Deuda Financiera Total</b>	<b>11.101</b>	<b>11.076</b>	<b>11.022</b>	<b>-54</b>	<b>(0%)</b>
<b>Inversiones Finacieras a corto plazo</b>	812	812	812	0.000	0%
<b>Efectivo y otros activos liquidos</b>	1.661	1.311	948	(363)	(38%)
<b>Disponible</b>	2.473	2.123	1.760	(363)	(21%)
<b>DFN</b>	<b>8.628</b>	<b>8.953</b>	<b>9.262</b>	<b>309</b>	<b>3%</b>

# Deuda Financiera

(Análisis)

- 1 ESTABILIDAD EN LA DEUDA:** La deuda financiera se mantiene estable, y no hemos firmado nuevos préstamos este trimestre. Hemos consumido caja, que se traduce en un aumento de la deuda financiera neta de 309 mil euros.
- 2 SITUACIÓN DE LA DEUDA:** Dentro de la deuda y corto plazo tenemos los pagos pendientes por la compra de Indenova que se realizarán en acciones por un importe de 1,1 millones de euros. La deuda financiera neta sin el pago en acciones se sitúa en 8,1 millones de euros.



# VENTAS EN EL 3T


# VENTAS POR LÍNEA DE NEGOCIO

Ventas consolidadas estimadas por líneas de negocio (miles de euros)	T3 2022	T3 2023	Var. €	Var.%	Ac. T3 2022	Ac. T3 2023	Var. €	Var.%
<b>Contratación</b>	784	733	<b>-51</b>	<b>-7%</b>	2.388	2.355	<b>-33</b>	<b>-1%</b>
<b>Notificación</b>	642	324	<b>-318</b>	<b>-50%</b>	1.767	1.204	<b>-563</b>	<b>-32%</b>
<b>Nuevos Servicios SaaS</b>	577	522	<b>-55</b>	<b>-10%</b>	2.026	2.227	<b>201</b>	<b>10%</b>
<b>Soluciones SMS</b>	834	841	<b>7</b>	<b>1%</b>	2.796	2.505	<b>-291</b>	<b>-10%</b>
<b>Soluciones ICX WHOLESALE</b>	2.341	1.349	<b>-992</b>	<b>-42%</b>	6.734	4.212	<b>-2.522</b>	<b>-37%</b>
<b>Total</b>	<b>5.178</b>	<b>3.769</b>	<b>-1.409</b>	<b>-27%</b>	<b>15.711</b>	<b>12.503</b>	<b>-3.208</b>	<b>-20%</b>

# Ventas por Línea de Negocio

(Análisis)

- 1** Vemos una interesante evolución en **Nuevos Servicios SaaS**, principalmente la autenticación de clientes y automatización de procesos. Queremos poner el foco en servicios como el USVC, el certificador o las firmas a nivel masivo.
- 2** Las más afectadas han sido la **Notificación** (50% vs 3Q22) y el **Wholesale** (42% vs 3Q22)
- 3** En el acumulado del año hemos caído por ahora un 20%. Pero, ya vemos una **comercialización real de las líneas de negocio que derivaron de la compra de Indenova** (hoy Lleidanet PKI).



Tendencia marcada por el descenso de las ventas de SMS wholesale que suponen 2,5 millones de euros.

Nos ha afectado el corte de servicio al Servicio Postal Colombiano, 4-72. No se ha alcanzado la misma volumetría con las nuevas cuentas captadas.

La entrada en vigor de la factura electrónica abre una nueva oportunidad de negocio en Europa, que estamos trabajando para aprovechar.



Las ventas de Wholesale son principalmente internacionales

Las ventas de contratación se encuentran estables respecto a los datos del año pasado.

El mercado de SMS se ha mantenido este trimestre respecto al mismo periodo del 2022. Las ventas acumuladas superan los 2,5 millones de euros, a pesar de la presión de precios que existe en el mercado nacional.



## **EVOLUCIÓN EN NUESTROS CLIENTES**

**Nuevos Servicios SaaS (PKI) ya es el 18% de la facturación. SaaS en general es el 45% de la facturación.**

El número de clientes diferentes a los cuales se han emitido una factura este año se ha incrementado con un consumo medio por factura inferior a los datos de 2022.

Más de 2.700 clientes, con un importe promedio por factura de aproximadamente 1000 euros.



# Localización geográfica de nuestros clientes

74%

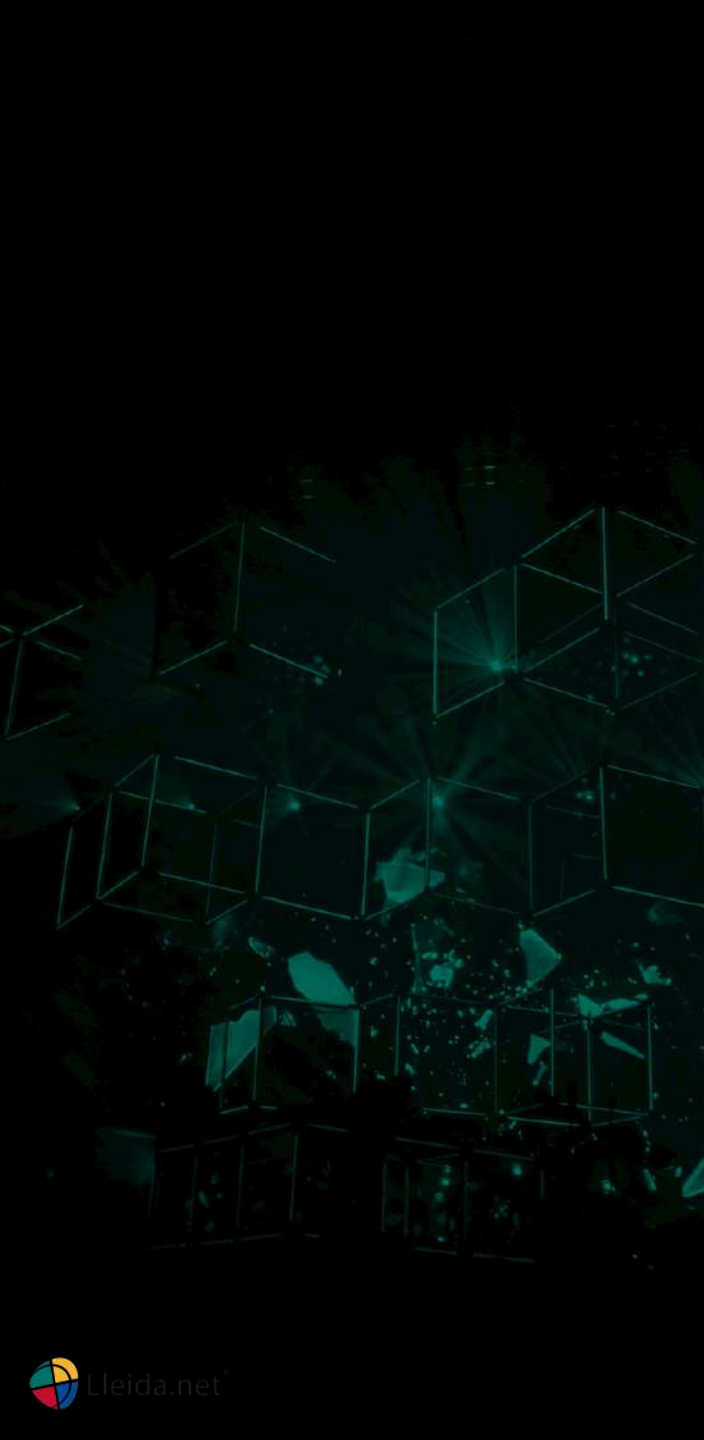


UNIÓN EUROPEA

26%



RESTO DEL MUNDO



**EN NUESTRA OPINIÓN, ESTOS NÚMEROS  
REFLEJAN UN CAMBIO DE MODELO  
TECNOLÓGICO (ADEMÁS DE UN  
CONTEXTO ECONÓMICO Y GEOPOLÍTICO  
COMPLICADO).**

**UNA VEZ MÁS, NO NOS QUEDA MÁS QUE RENOVARNOS E  
INNOVAR.**



# Líneas maestras de nuestro Plan de Recuperación

2023-2025

# Nuevo marco para el periodo 2023-2025



## Racionalizar nuestras operaciones

Tras el nombramiento de nuevos directores de división, el foco está en optimizar equipos y procesos internos, automatizar procedimientos, e impulsar tecnología para aumentar facturación y márgenes.



## Concentrarnos en la Rentabilidad

Concentrar el esfuerzo en las áreas de negocio que generan más rentabilidad, y en los mercados donde tenemos más penetración.



## Recuperar nuestro valor

Recuperar el valor de la compañía en los mercados de capitales y comunicar de forma regular nuestros avances a los inversores.



## Racional para la Reestructuración Acometida

Hemos reestructurado para mejorar la generación de efectivo, sin problemas de financiación, optimizar el rendimiento operativo y mejorar la posición de caja.

**La piedra angular del crecimiento de Lleida.net va a continuar siendo el I+D tecnológico, enfocándonos en el desarrollo de aplicaciones para identificar a contratantes y emisores, el principal desafío de nuestros clientes, y la economía digital.**

**En el 2024, nos centraremos en clientes estratégicos que garanticen rentabilidad y volumen y dejaremos de renovar con clientes no rentables.**

# REPLANTEAMIENTO TECNOLÓGICO Y COMERCIAL

## **Incremento de Rentabilidad a Través de Optimización de Procesos y Ventas Enfocadas**

El objetivo para los futuros trimestres es incrementar la rentabilidad por venta mediante la optimización de procesos internos, automatización de procedimientos, ventas focalizadas a productos estándar.

## **Enfoque en Productos Estándar para Reducir Tiempo de Desarrollo Técnico**

Se ha apostado por el desarrollo de productos estándar que requieren menos horas de desarrollo de técnicos para clientes únicos, y nos permite maximizar la rentabilidad de nuestro equipos de desarrolladores, y el alcance de nuestro I+D.

## **Foco en las soluciones estándar más allá de los proyectos a medida**

Vamos a transitar de ofrecer soluciones personalizadas a desarrollar productos estándar, buscando agilizar las ventas y maximizar la rentabilidad

## **Rediseño de Verticales Comerciales**

Vamos a transformar estratégicamente los Verticales Comerciales, poniendo el foco en SaaS y Nuevos SaaS; comercialmente, vamos a poner el foco en los mercados europeos y en los países americanos donde hemos crecido de forma más significativa.

# RECORTES Y OPTIMIZACIÓN

## Expediente de regulación de empleo en los centros de Lleida y de Madrid

Se está negociando en la actualidad con el comité de empresa y se concluirá antes de final de año. El objetivo del expediente es aligerar la masa salarial que tiene el grupo para que se amolde a las ventas actuales, y para poder alcanzar la senda de resultados positivos.

## Recortes de personal en filiales internacionales

Se han realizado durante el último trimestre despidos y fines de contrato en las filiales tanto de Lleida.net como de Lleida.net PKi en los territorios de Peru y Colombia.

## Reducción de participación en ferias y eventos.

Se han reducido las ferias para el ejercicio 2024. En el Mobile World Congress, tendremos un único stand.

## Servicios Exteriores

Se han reducido las cuotas con la gran mayoría de asesores externos. Estamos remando todos.

## Nueva estrategia de Internacionalización

### OFICINAS

**Cierre de filiales no rentables.** En una primera fase Reino Unido, Costa Rica y Sudáfrica.

**Unificación** de oficinas en Colombia de Lleida SaS e Indenova PKI

### OPERADORAS

**Cierre de operadoras** en países con poco tráfico: Reino Unido y Francia.

### ACTUALIZACIÓN

Las oficinas de Estados Unidos y Emiratos Árabes Unidos (Dubái) pasarán a ser **oficinas virtuales**.

**Focalizar** las ventas de SaaS en países con base de clientes sólida: Perú, Colombia, República Dominicana.

### EUROPA

Europa es un foco importante de cara a 2024, derivado de las ayudas europeas que existen para la digitalización de los países y la normativa EIDAS, dónde Lleida.net ya está acreditada.





**Somos conscientes de que ha sido un ejercicio negativo, y por ello hemos empezado a introducir cambios.**

**Hemos recortado costes, optimizado procesos y redefinido como producimos y comercializamos nuestra tecnología.**

**Vemos oportunidades en Nuevos Servicios SaaS, y nuestra última adquisición nos ha puesto en muy buena posición de cara al futuro.**

**Gracias.  
ir@lleida.net**