

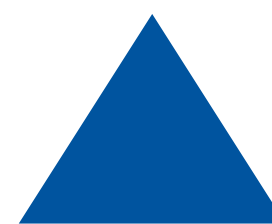


RESULTADOS PROVISIONALES ACUMULADOS

**A 30 DE SEPTIEMBRE 2022 Y DEL
TERCER TRIMESTRE DEL EJERCICIO
2022**



Conforme a lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 228 del texto refundido de la Ley de Mercado de Valores, aprobado por RDL 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 de BME MFT 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 acumulados a 30 de septiembre 2022 y del tercer trimestre 2022 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 MAB



- Incremento de las ventas en 3,1 millones de euros, 25% respecto a los datos acumulados a 30 de septiembre del 2021
- Incremento en todas las líneas de negocio, las ventas SaaS suponen el 39% de las ventas totales del Grupo.
- Se han firmado los primeros contratos de productos híbridos conjuntamente con la tecnología de Indenova.
- El margen sobre ventas incrementa hasta el 49% en el trimestre y se mantiene en el 50% acumulado
- El EBITDA trimestral crece un 44% y el EBITDA sin activaciones un 22%
- Primer trimestre del 2022, donde volvemos a resultados positivos, con 109 mil euros antes de impuestos.

PRINCIPALES HITOS

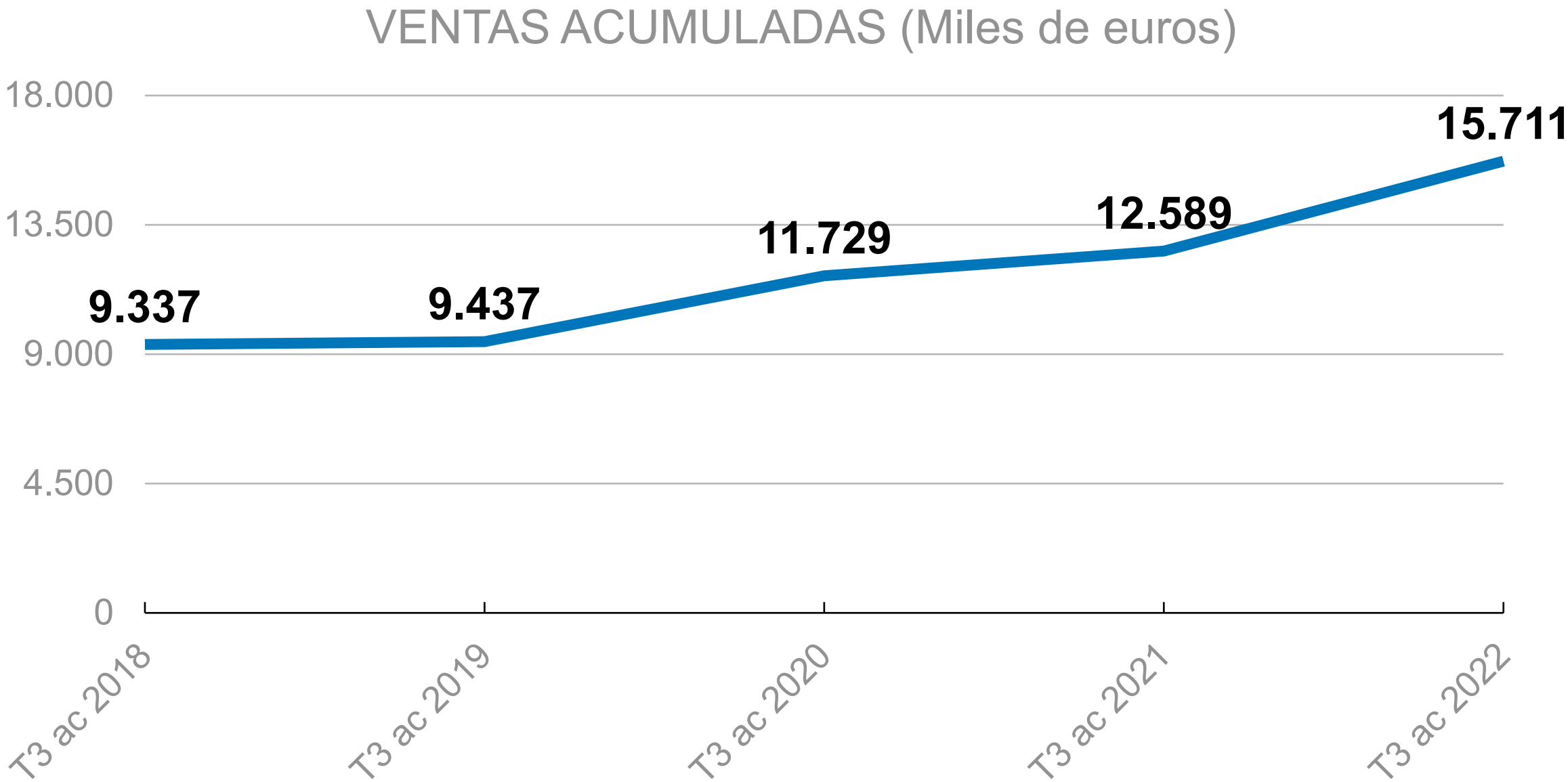
PREVISIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

<i>Datos estimados en Miles de Euros Consolidados</i>	T3 2021	T3 2022	Var. €	Var.%	Ac. T3 2021	Ac. T3 2022	Var. €	Var.%
Ventas	4.294	5.178	884	21%	12.589	15.711	3.122	25%
Coste de Ventas	(2.231)	(2.632)	401	18%	(6.309)	(7.860)	1.551	25%
Margen Bruto	2.063	2.546	483	23%	6.280	7.851	1.571	25%
<i>% Margen Bruto</i>	<i>48,04%</i>	<i>49,17%</i>			<i>49,88%</i>	<i>49,97%</i>		
Gastos de Personal	(1.133)	(1.564)	431	38%	(3.165)	(4.728)	1.563	49%
Servicios Exteriores	(684)	(682)	(2)	0%	(2.106)	(2.543)	437	21%
EBITDA SIN ACTIVACIONES	246	300	54	22%	1.009	580	(429)	-43%
<i>% sobre Margen Bruto</i>	<i>12%</i>	<i>12%</i>			<i>16%</i>	<i>7%</i>		
Activaciones	166	292	126	76%	566	897	331	58%
EBITDA	412	592	180	44%	1.575	1.477	(98)	-6%
<i>% sobre Margen Bruto</i>	<i>20%</i>	<i>23%</i>			<i>25%</i>	<i>19%</i>		
Amortización	(277)	(516)	239	86%	(813)	(1.542)	729	90%
Otros Ingresos	27	16	(11)	-41%	57	39	(18)	-31%
Otros resultados		0			(9)	(2)	7	78%
Resultado de Explotación	162	92	(70)	-43%	810	(28)	(838)	-103%
Resultado Financiero Neto	(10)	(59)	(49)	-490%	(48)	(138)	(90)	-188%
Diferencias de Tipo de Cambio	(22)	76	98	445%	26	152	126	485%
Resultado antes de Impuesto	129	109	(20)	-16%	788	(14)	(802)	-102%

PREVISIÓN DE LAS VENTAS POR LÍNEAS DE NEGOCIO

*Ventas consolidadas estimadas
por líneas de negocio Miles de
euros*

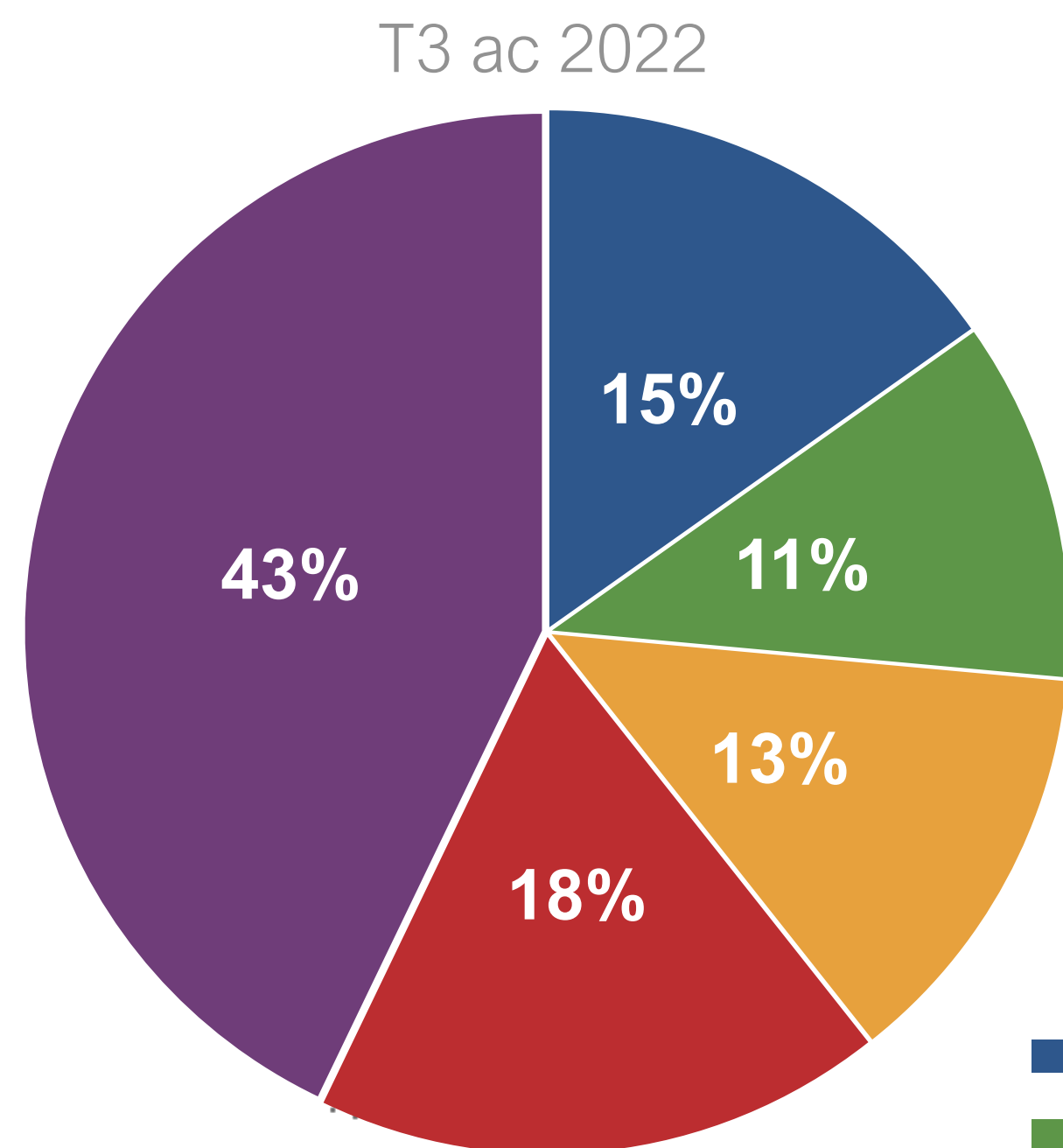
	T3 2021	T3 2022	Var. €	Var.%	Ac. T3 2021	Ac. T3 2022	Var. €	Var.%
Contratación	813	784	-29	-4%	2.304	2.388	84	4%
Notificación	518	642	124	24%	1.535	1.767	232	15%
Otros SaaS	246	576	330	134%	865	2.026	1.161	134%
Soluciones SMS	671	834	163	24%	2.025	2.796	771	38%
Soluciones ICX WHOLESALE	2.046	2.341	295	14%	5.860	6.734	874	15%
Total	4.294	5.178	884	21%	12.589	15.711	3.122	25%



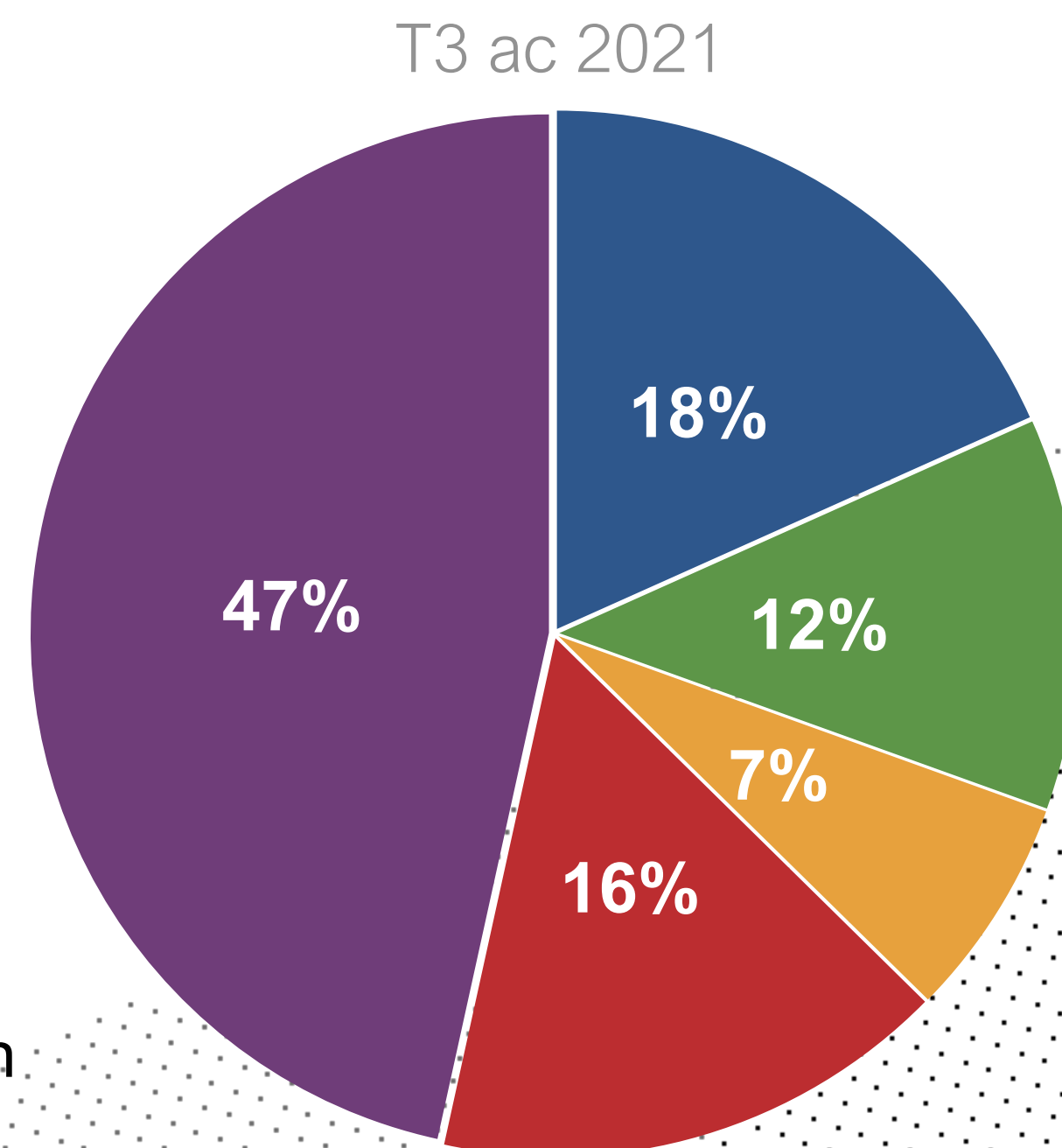
El grupo ha superado los 15,7 millones de euros acumulados en ventas, con incrementos en todas las líneas de negocio de su cartera de productos.

Con el objetivo de mejorar la transperencia y homogenizar criterios con los datos de producción, se ha mantenido el mismo desglose del primer trimestre del 2022 en concreto se ha subdividido la parte de SaaS en tres líneas de negocio, contratación electrónica, servicios de notificación y resto de SaaS. La parte de SMS comercial y SMS de Wholesale no se ha modificado.

DESCRIPCIÓN DE LAS VENTAS POR LINEAS DE NEGOCIO



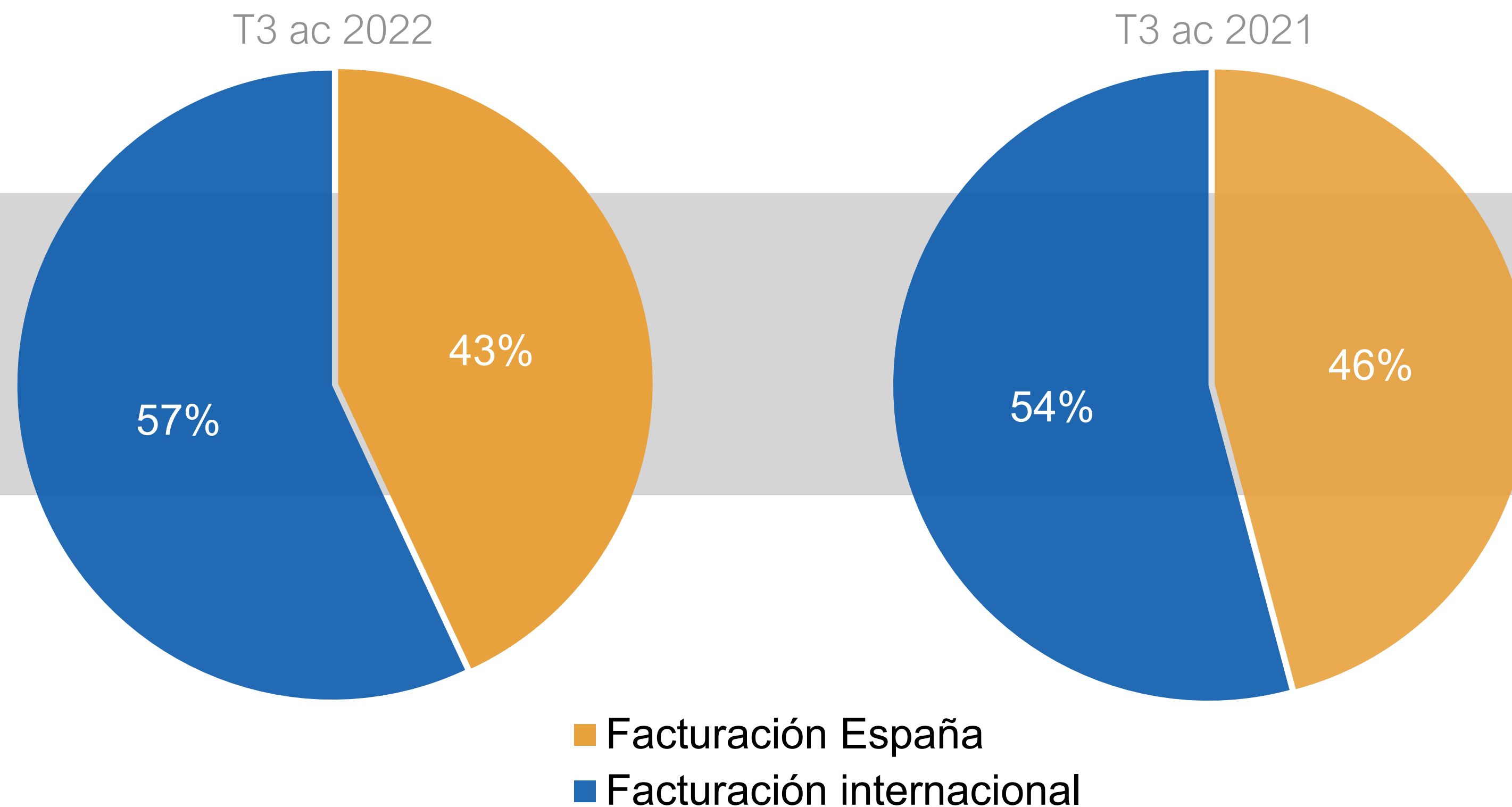
- Contratación
- Notificación
- Otros SaaS
- Soluciones SMS
- Soluciones ICX Wholesale



El incremento considerable de las ventas de SMS comercial acumulado supone que su peso relativo pase del 16% al 18%.

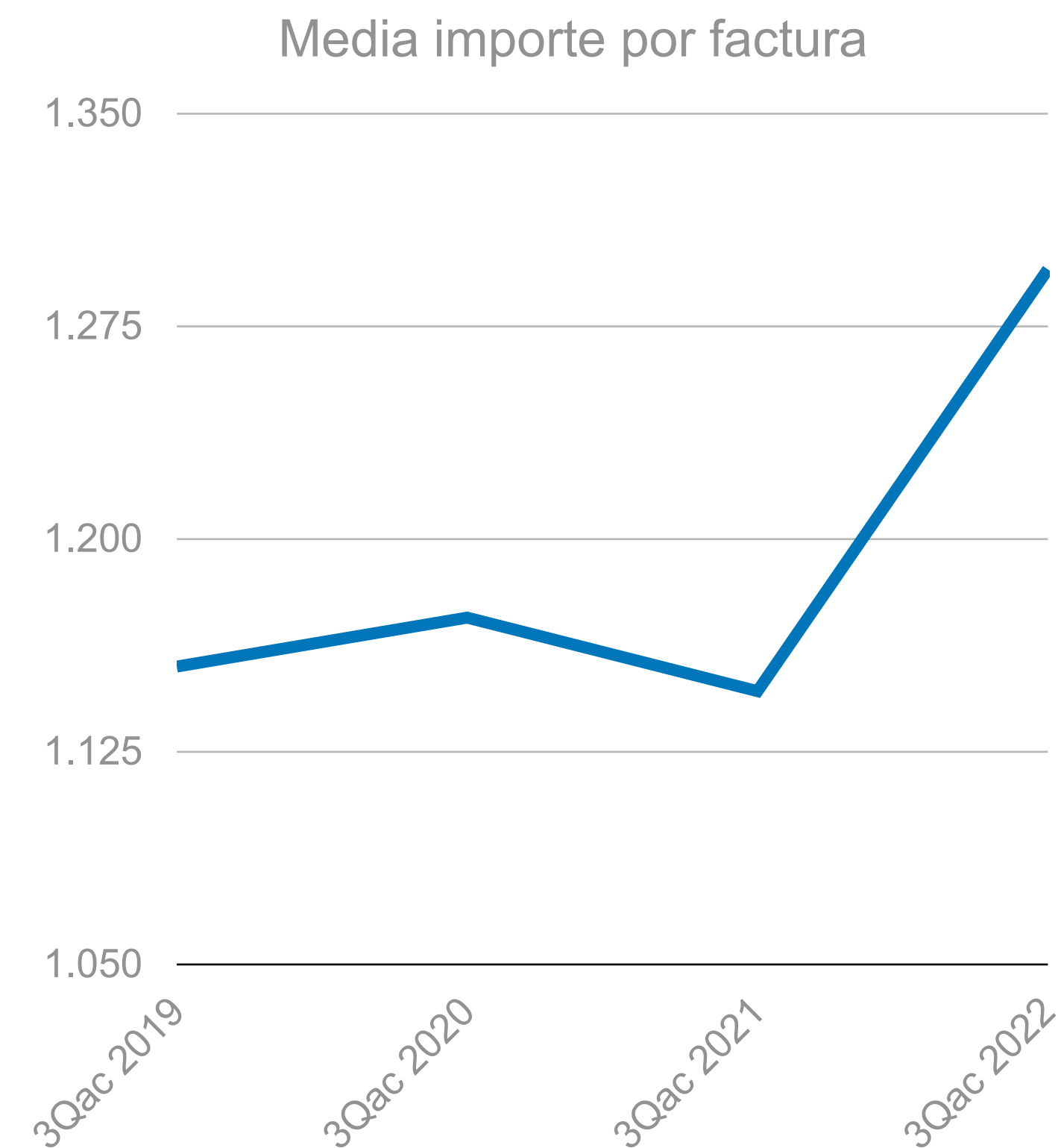
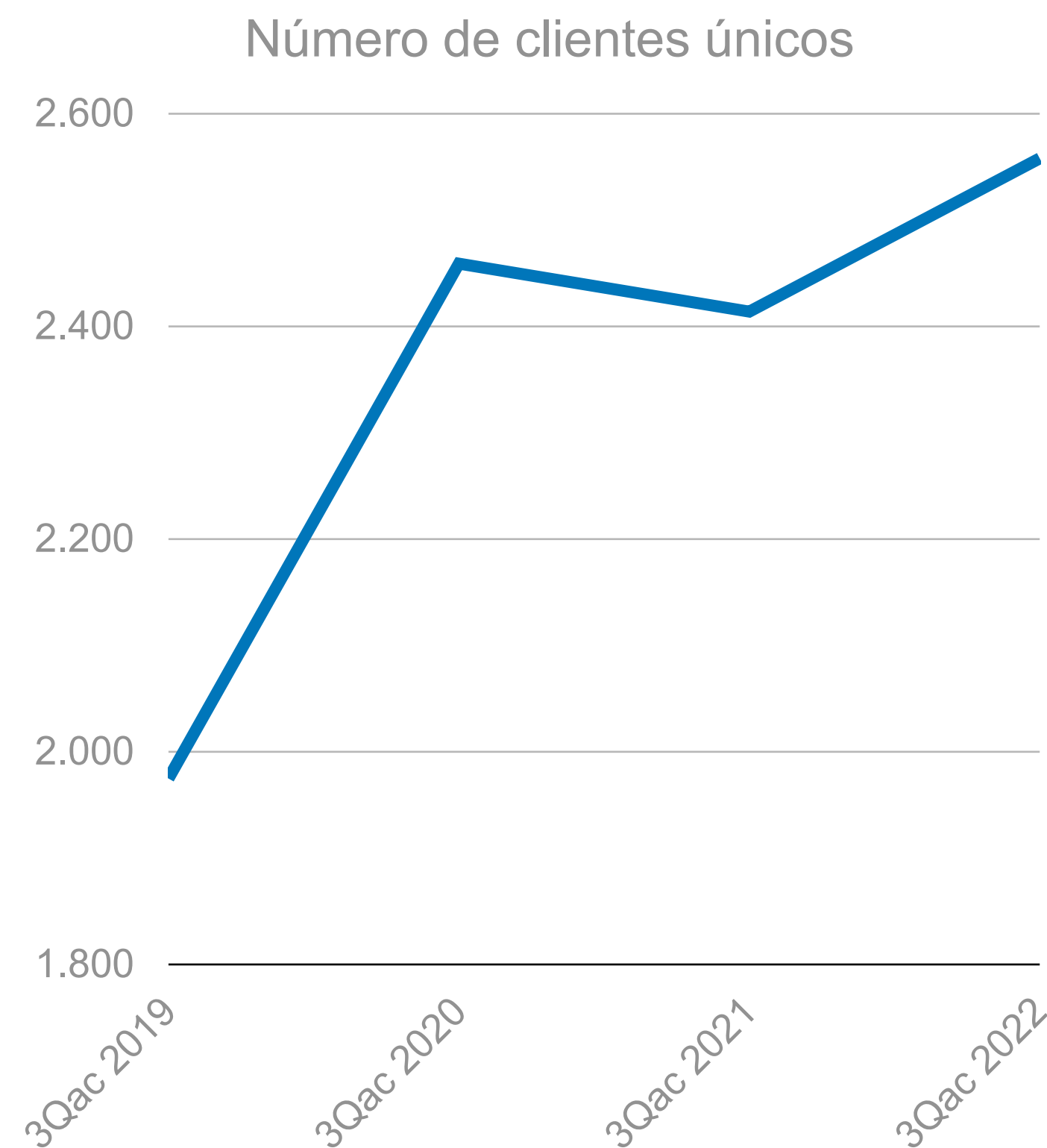
La parte de SaaS representa el 39% de las ventas totales respecto al 37% que representaba en los datos acumulados a septiembre 2021. Se mantienen las mismas proporciones en el trimestre.

DESCRIPCIÓN DE LAS VENTAS POR TERRITORIO GEOGRÁFICO



Seguimos teniendo un peso más importante de las ventas internacionales, que suponen el 57% de las ventas generales acumuladas del grupo, con un foco principal en Europa y Latinoamérica.

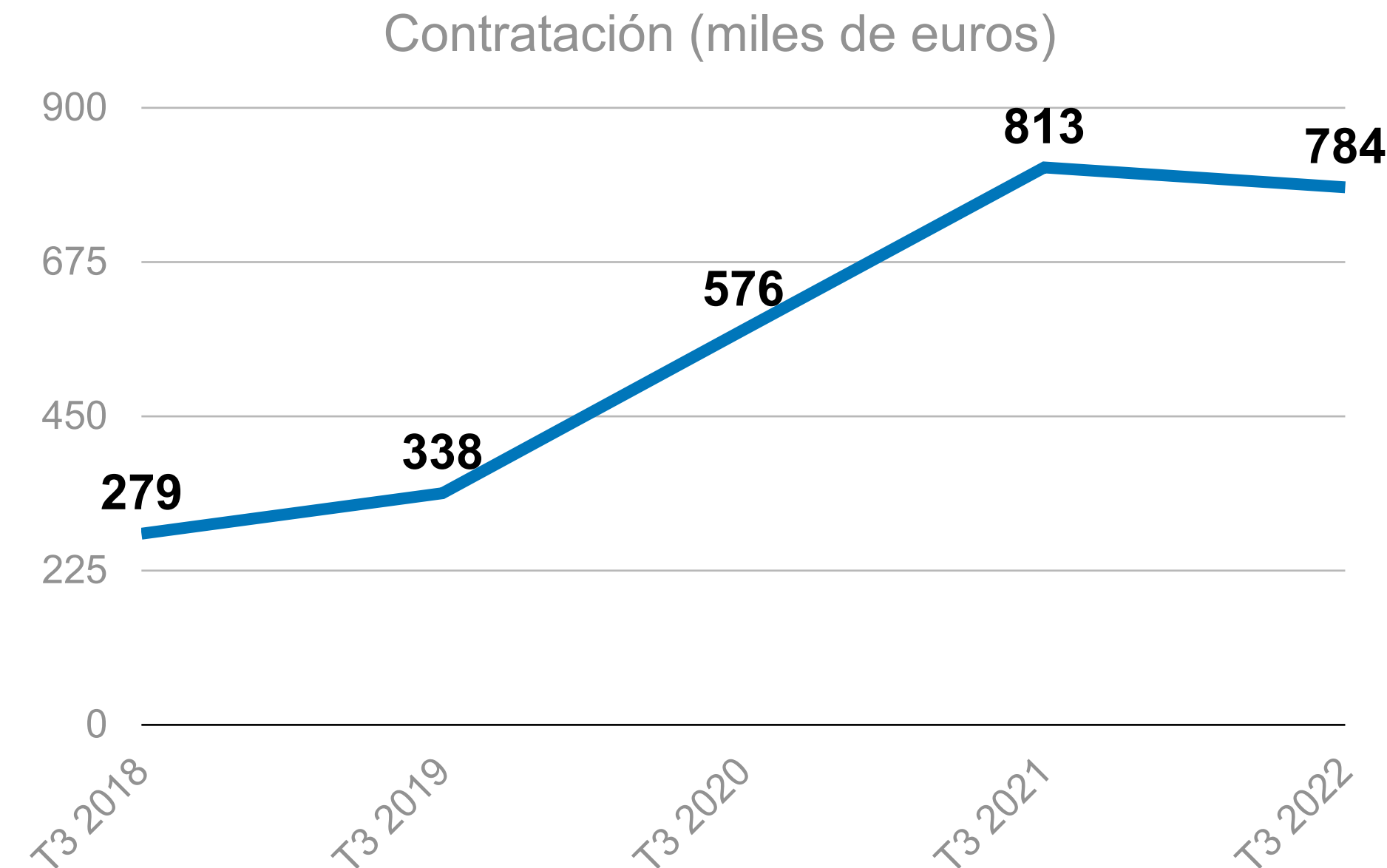
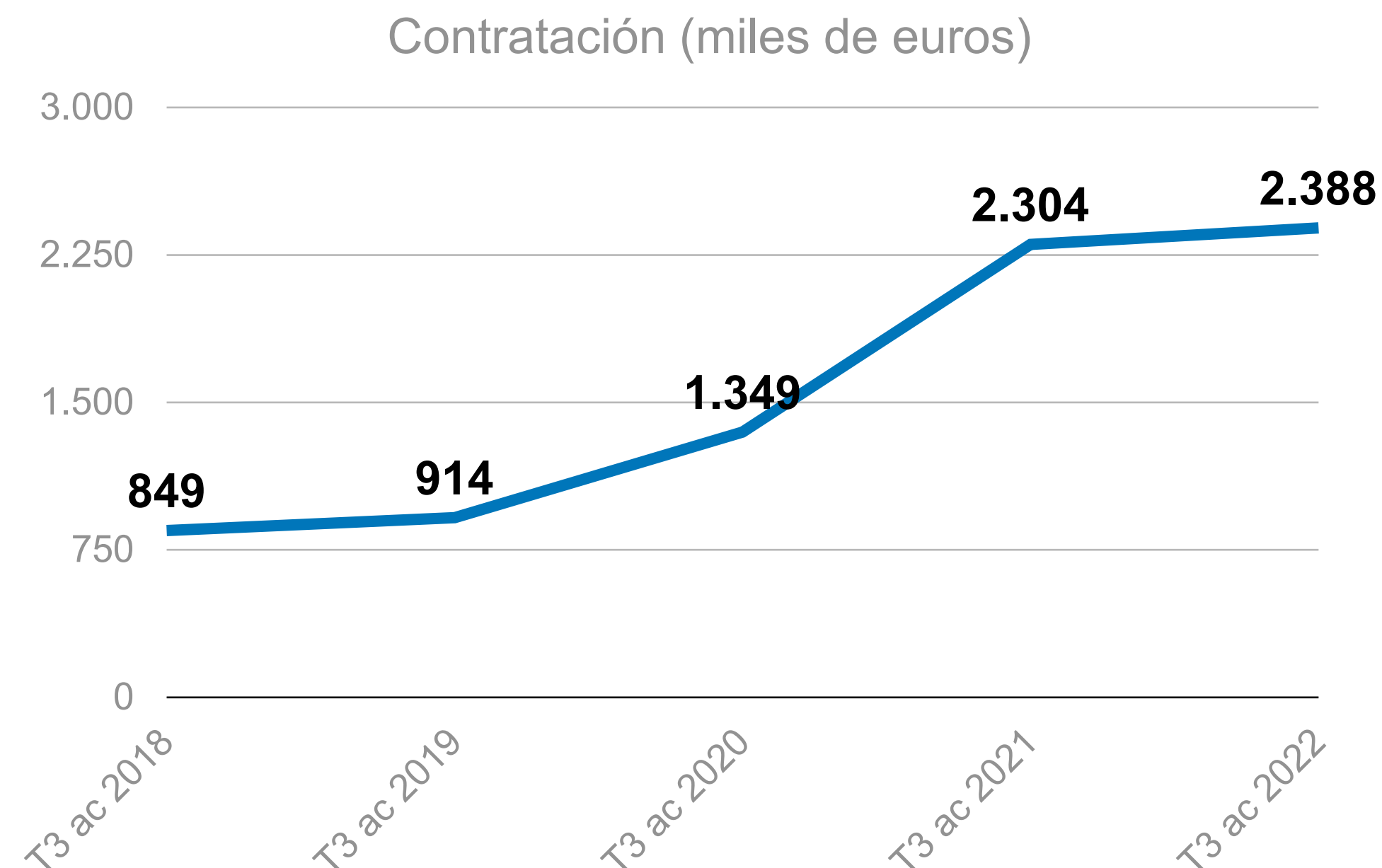
TIPOLOGIA DE LOS CLIENTES EN EL TRIMESTRE



Lleida.net ha logrado en estos tres trimestres incrementar el número de clientes diferentes a los cuales se les ha remitido una factura, con un incremento del 9% de la cartera de clientes, respecto al mismo trimestre del 2021. Del mismo modo, la facturación media de la factura se sigue incrementando un 11% respecto a los datos acumulados al tercer trimestre del 2021.

Hemos conseguido lograr una base de clientes recurrentes, que está incrementando el número de usos de nuestros servicios cada mes.

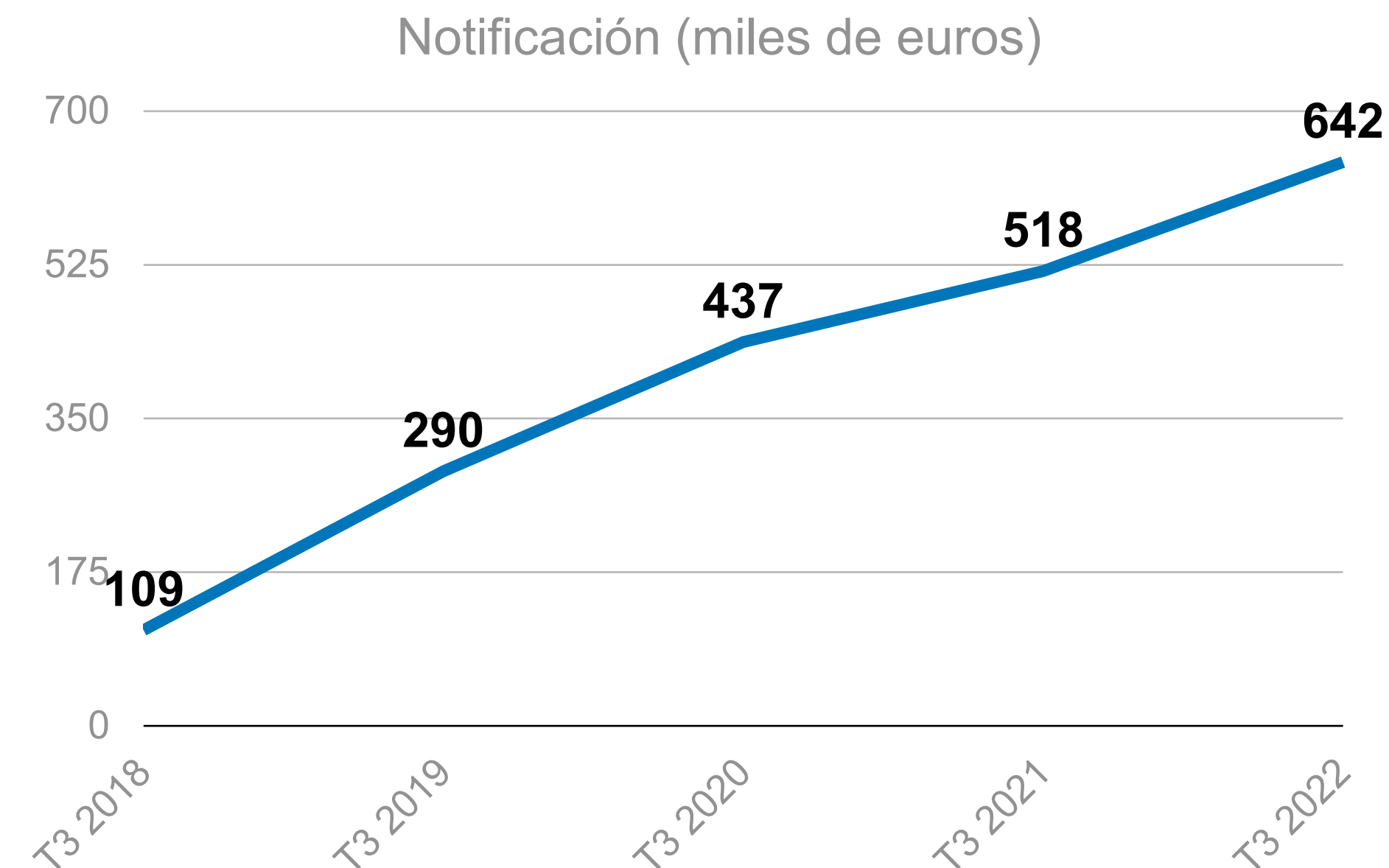
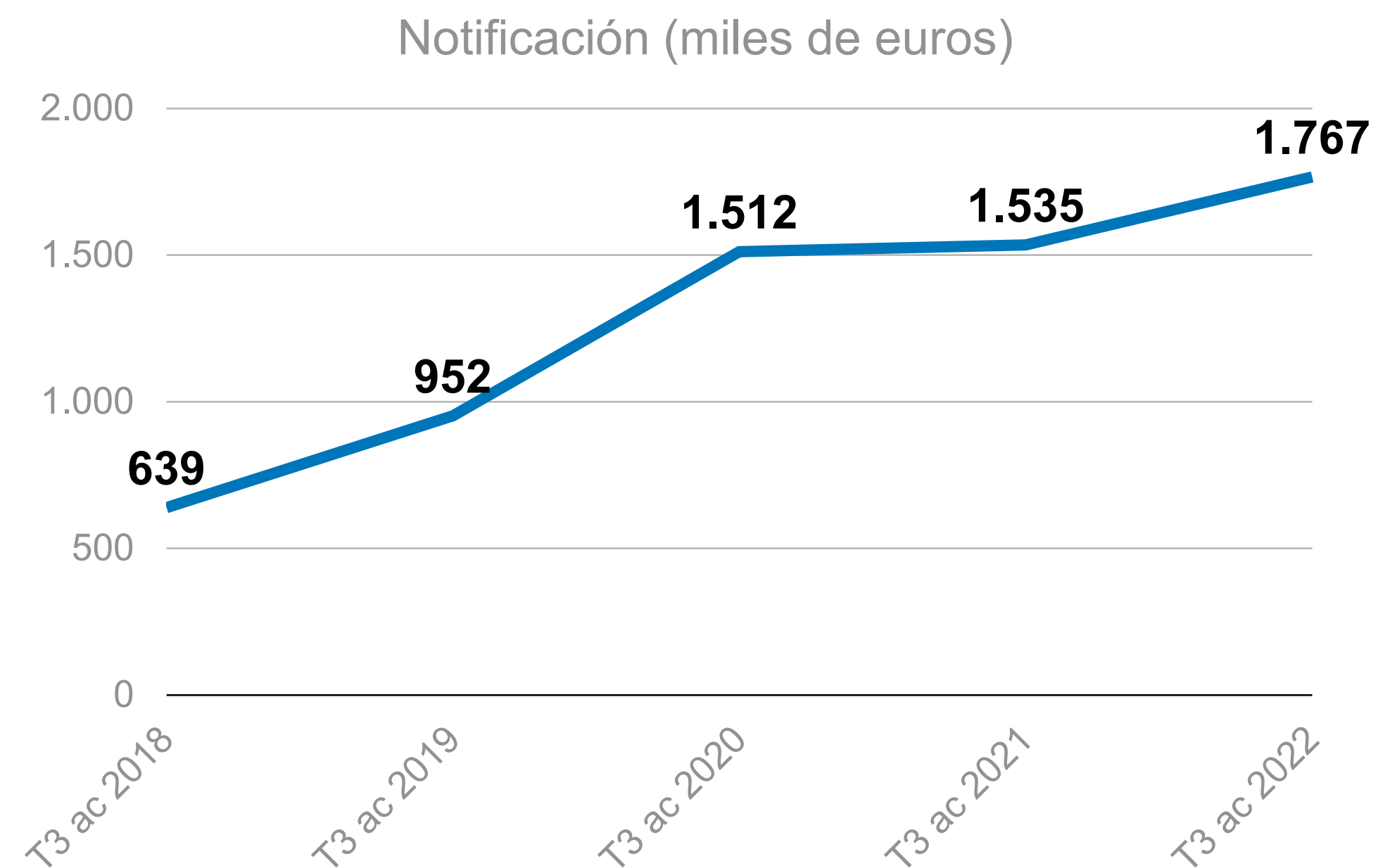
EVOLUCIÓN VENTAS SERVICIOS DE CONTRATACIÓN



La línea de contratación incluye tanto los productos más estándar como son el Click & Sign Standard, contrato email y contrato SMS, como los más complejos que cuenta Lleida.net que son los Click & Sign Pro.

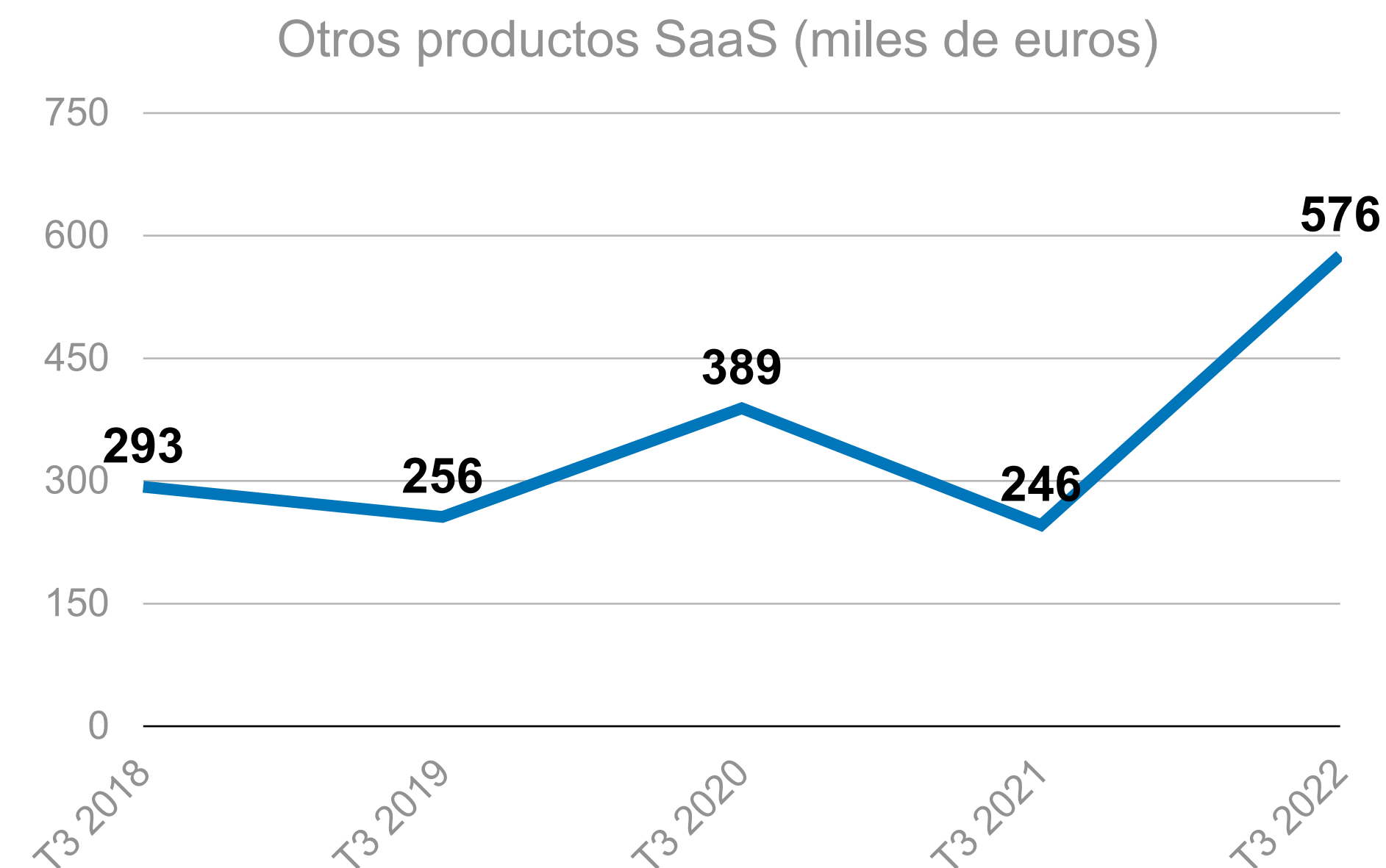
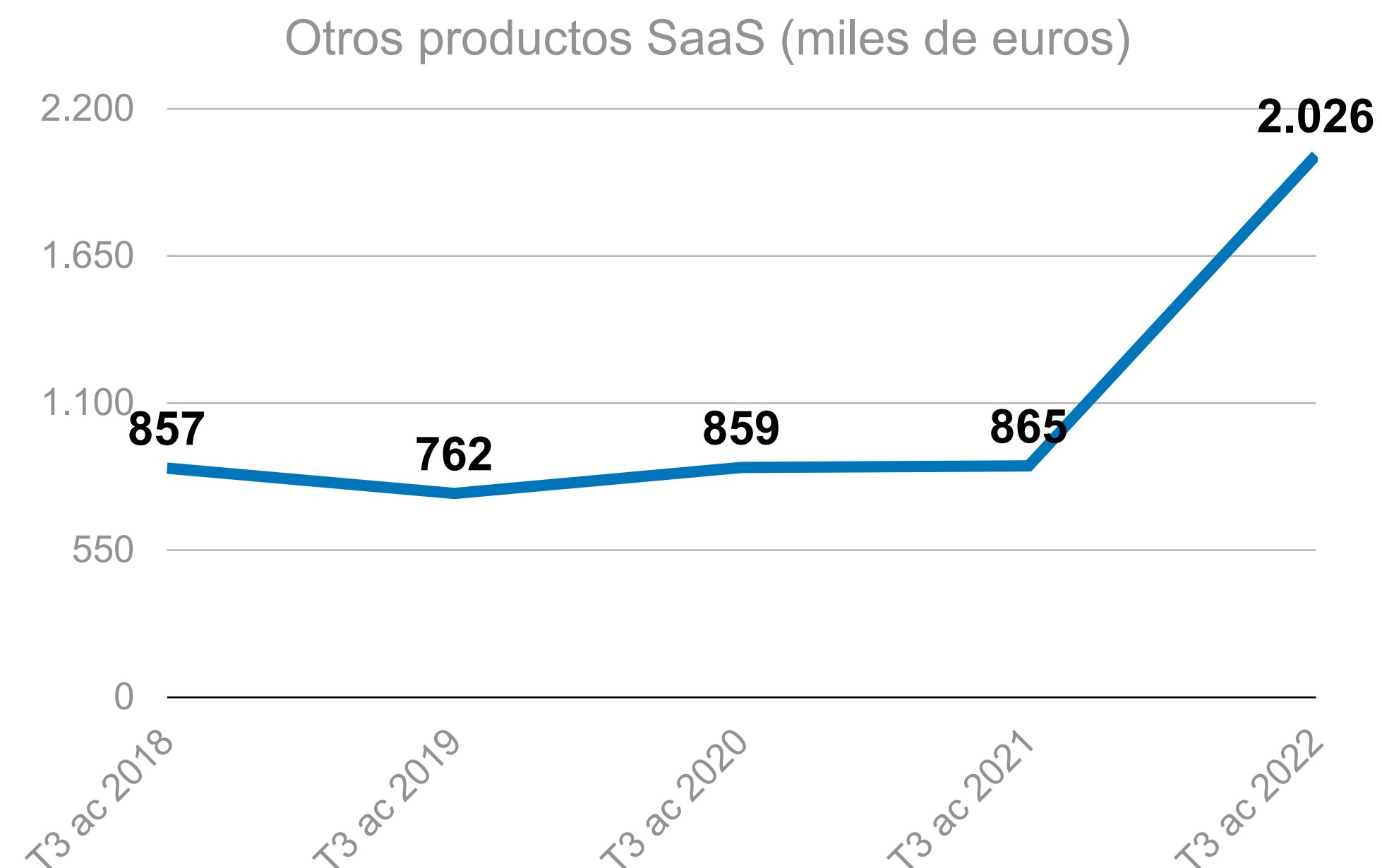
Las ventas se incrementan un 4% en los datos acumulados hasta alcanzar los 2,4 millones de euros. El incremento de los productos de Click & Sign se han compensado con el descenso de consumos de los productos de contrato SMS y Email en este trimestre. Los contratos SMS son principalmente utilizados por empresas de utilities, que han frenado su consumo este verano mientras que los productos de Click & Sign son consumidos por entidades bancarias y aseguradoras principalmente.

EVOLUCIÓN VENTAS SERVICIOS DE NOTIFICACIÓN



Las ventas de notificación incluyen los productos de email certificado y SMS certificado. Este trimestre vemos un incremento del 19%, y del 13% en el acumulado anual, por el aumento de las reclamaciones de impagos, así como para las notificaciones de entidades públicas. El acuerdo de renovación con 472 que gestiona los correos colombianos, así como la captación de nuevas cuentas, serán el eje de crecimiento tanto de la línea de notificación como de contratación.

EVOLUCIÓN VENTAS OTROS PRODUCTOS SAAS



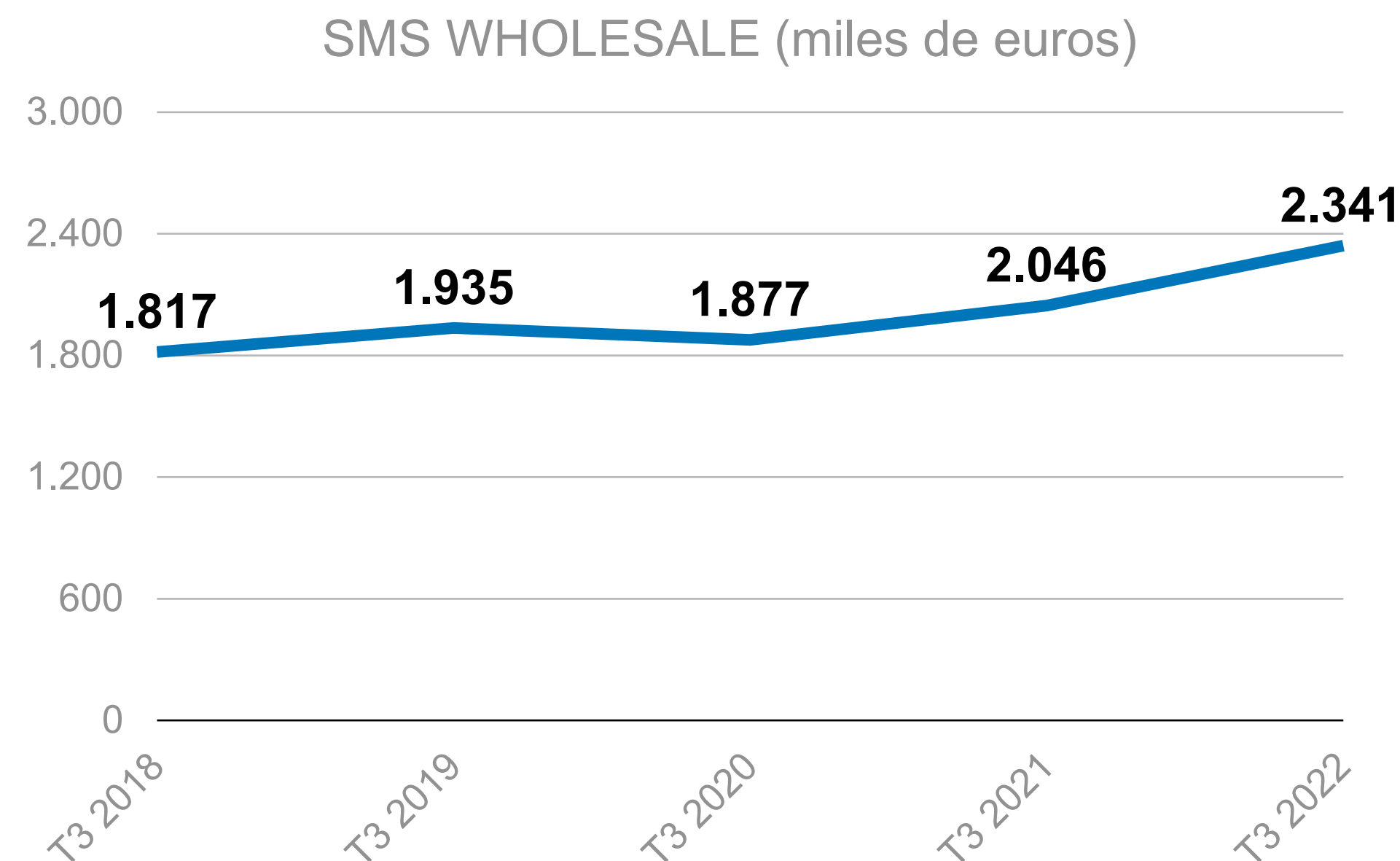
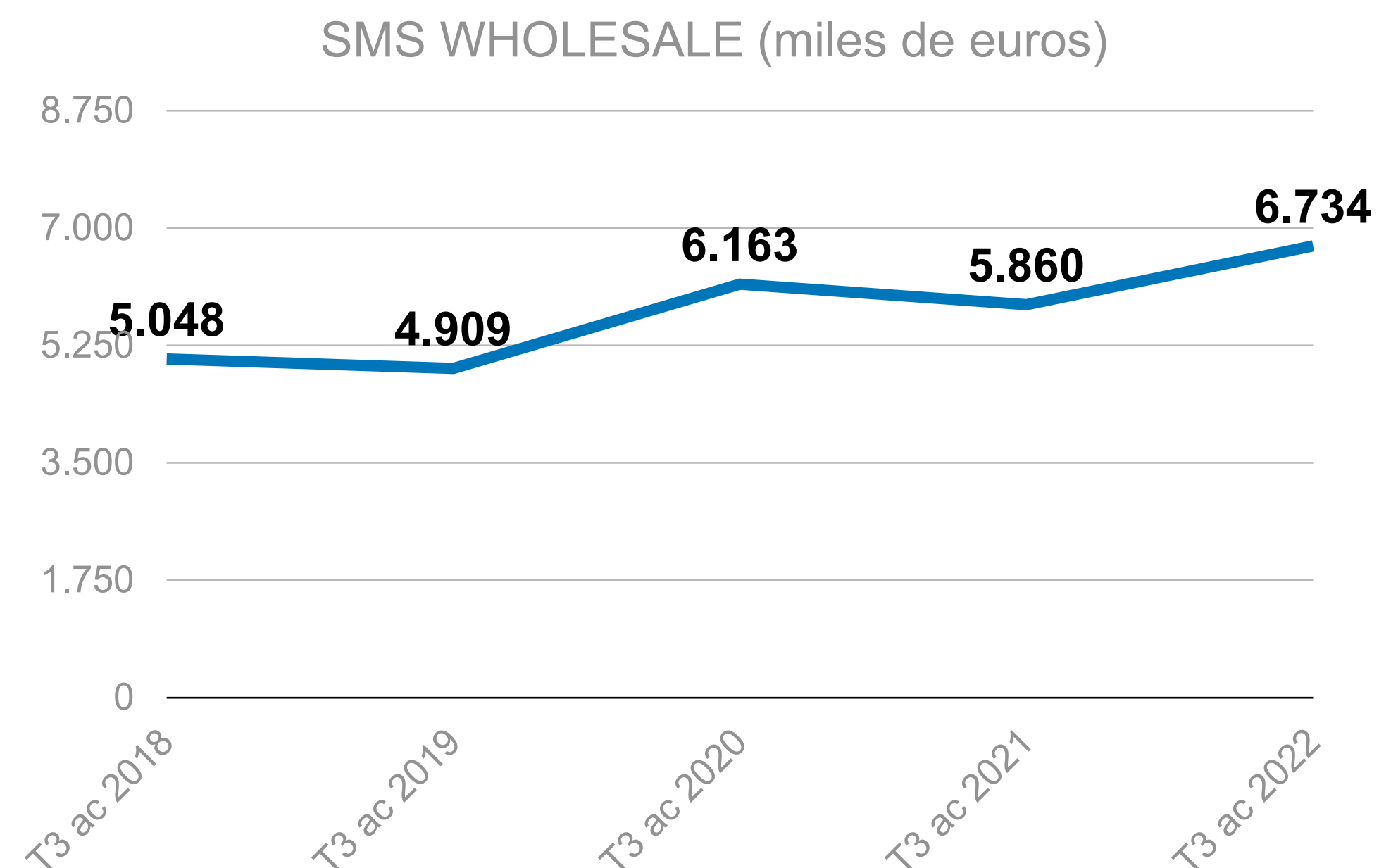
Es la línea de servicios que más se ha incrementado, por la incorporación en los datos de 2022 de las ventas de Indenova.

En los datos acumulados suponen unas ventas de 1.271 mil euros.

Los nuevos contratos que se han firmado con Indenova, como es el caso de Sedapal, ya integran los nuevos productos híbridos de tecnología de ambas compañías.

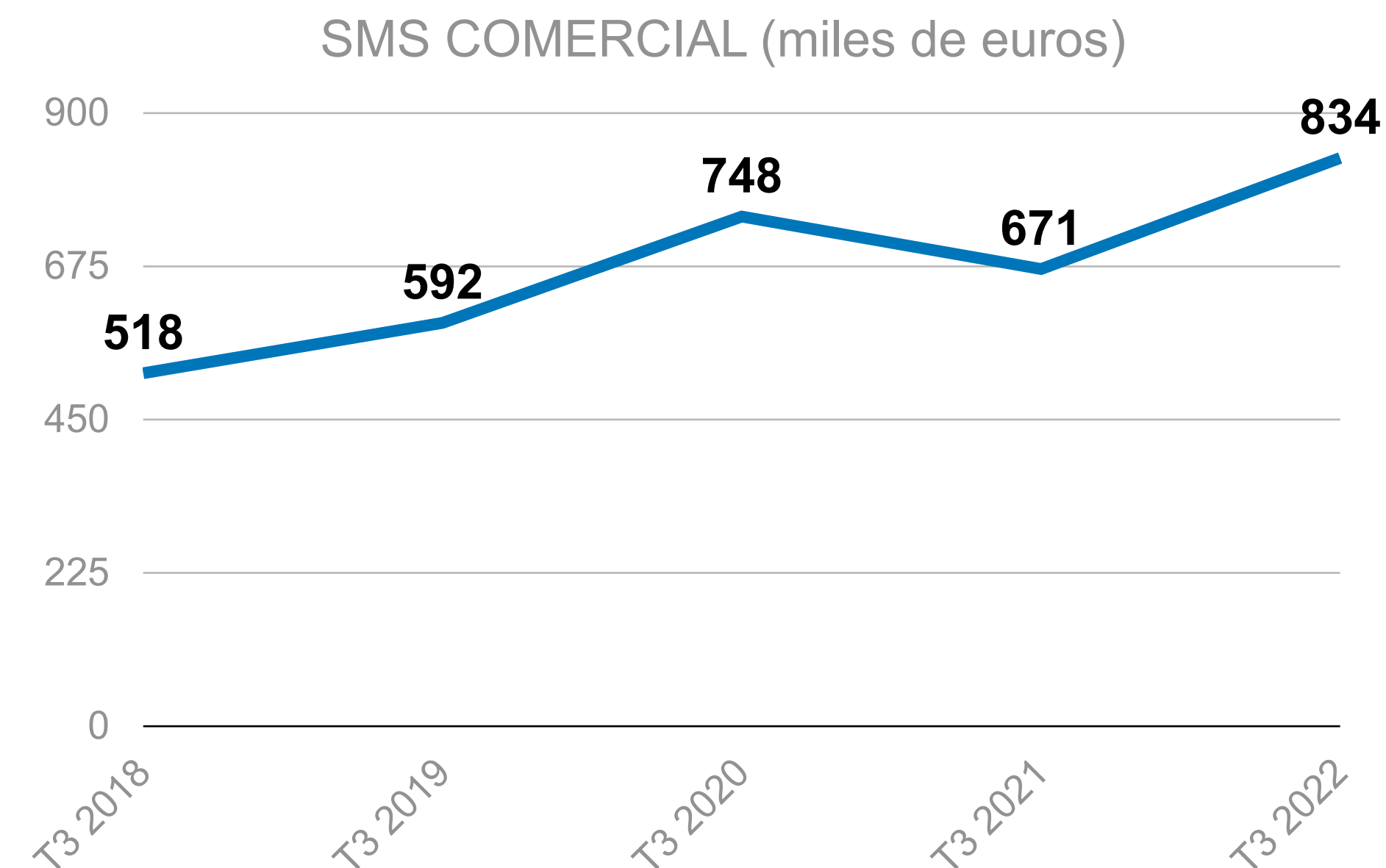
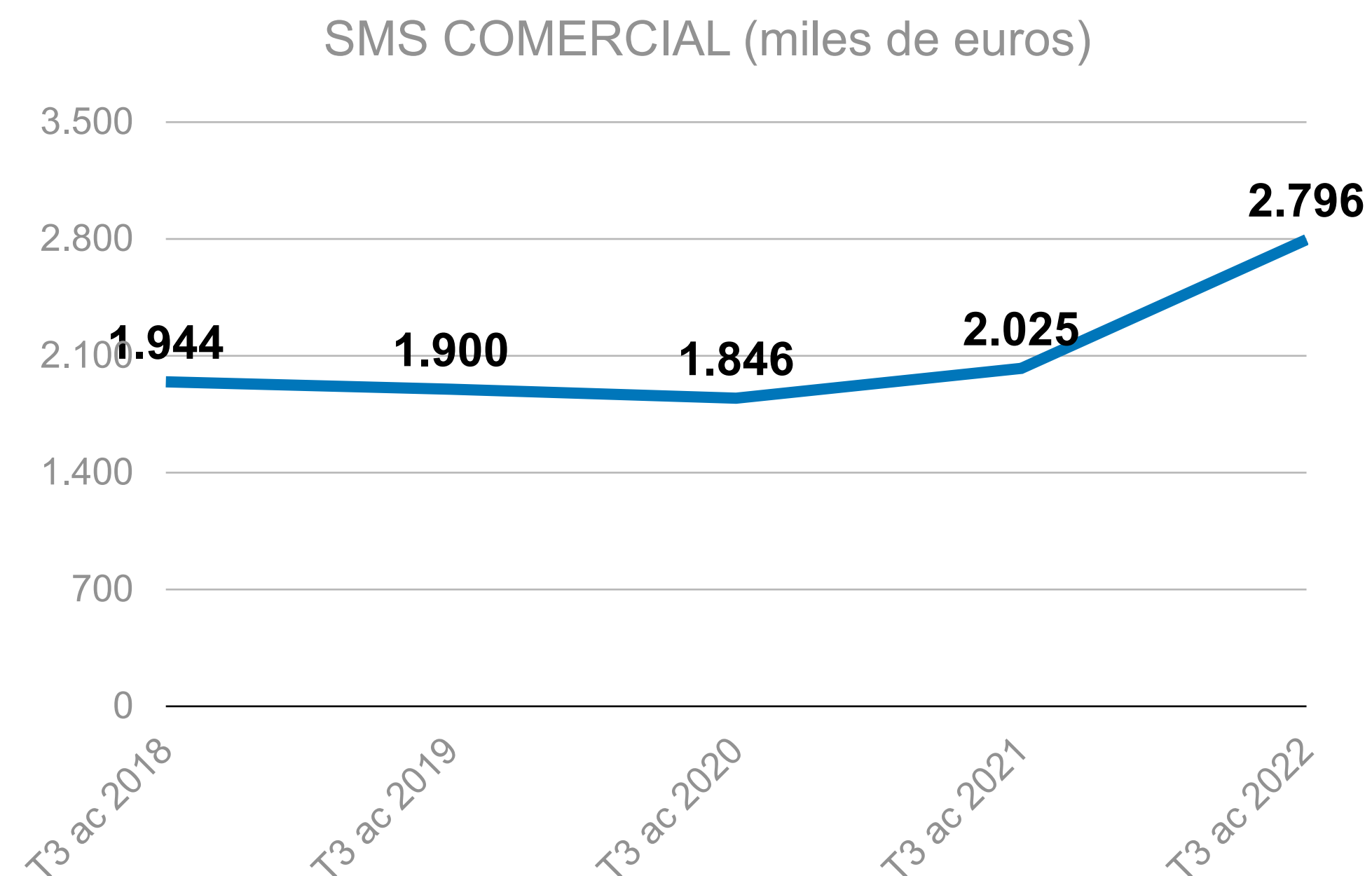
El producto más tradicional de Lleida.net que son la comprobación de datos y documentos principalmente, se han mantenido a nivel de facturación respecto al mismo trimestre del 2021.

EVOLUCIÓN VENTAS SMS WHOLESALE



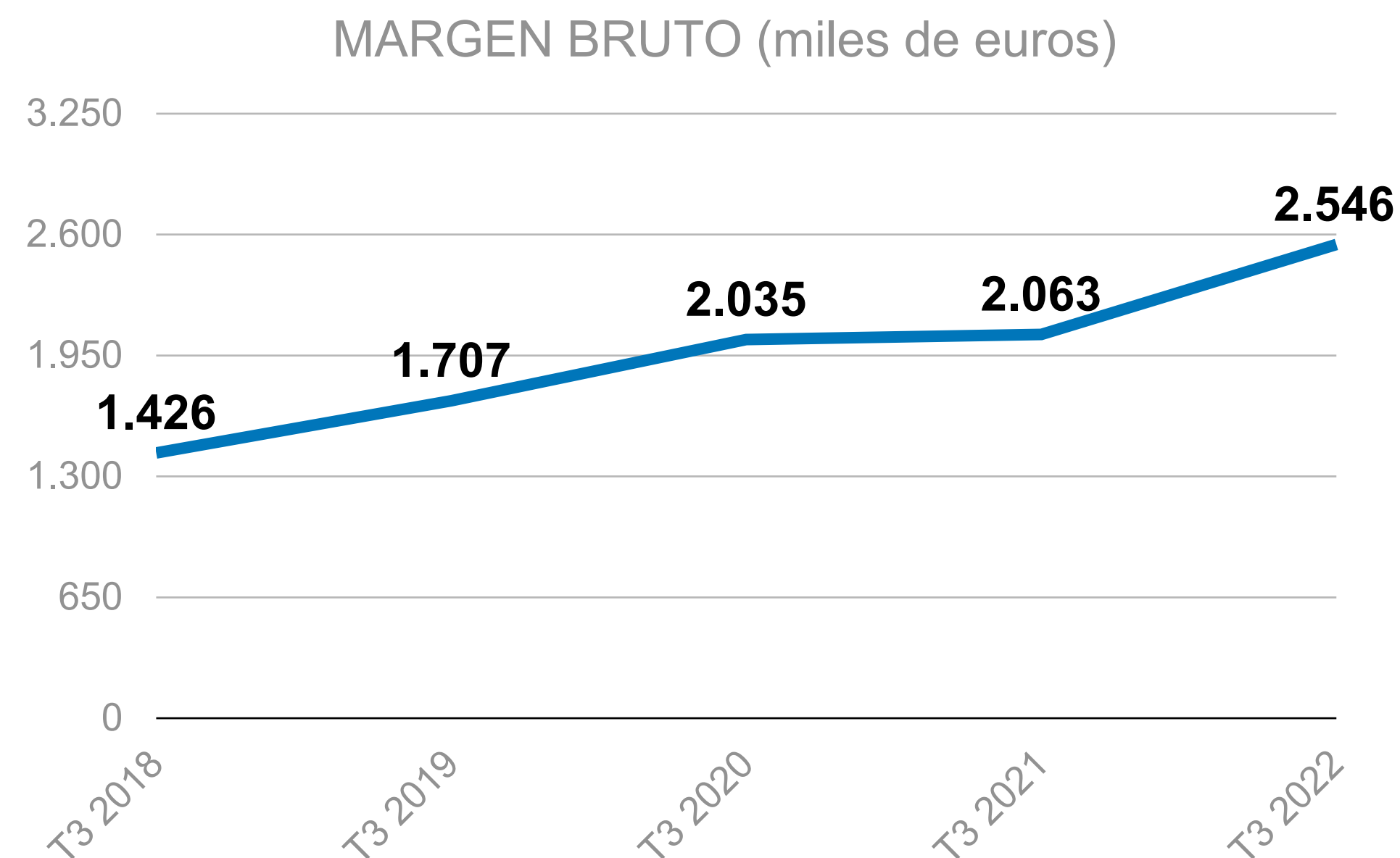
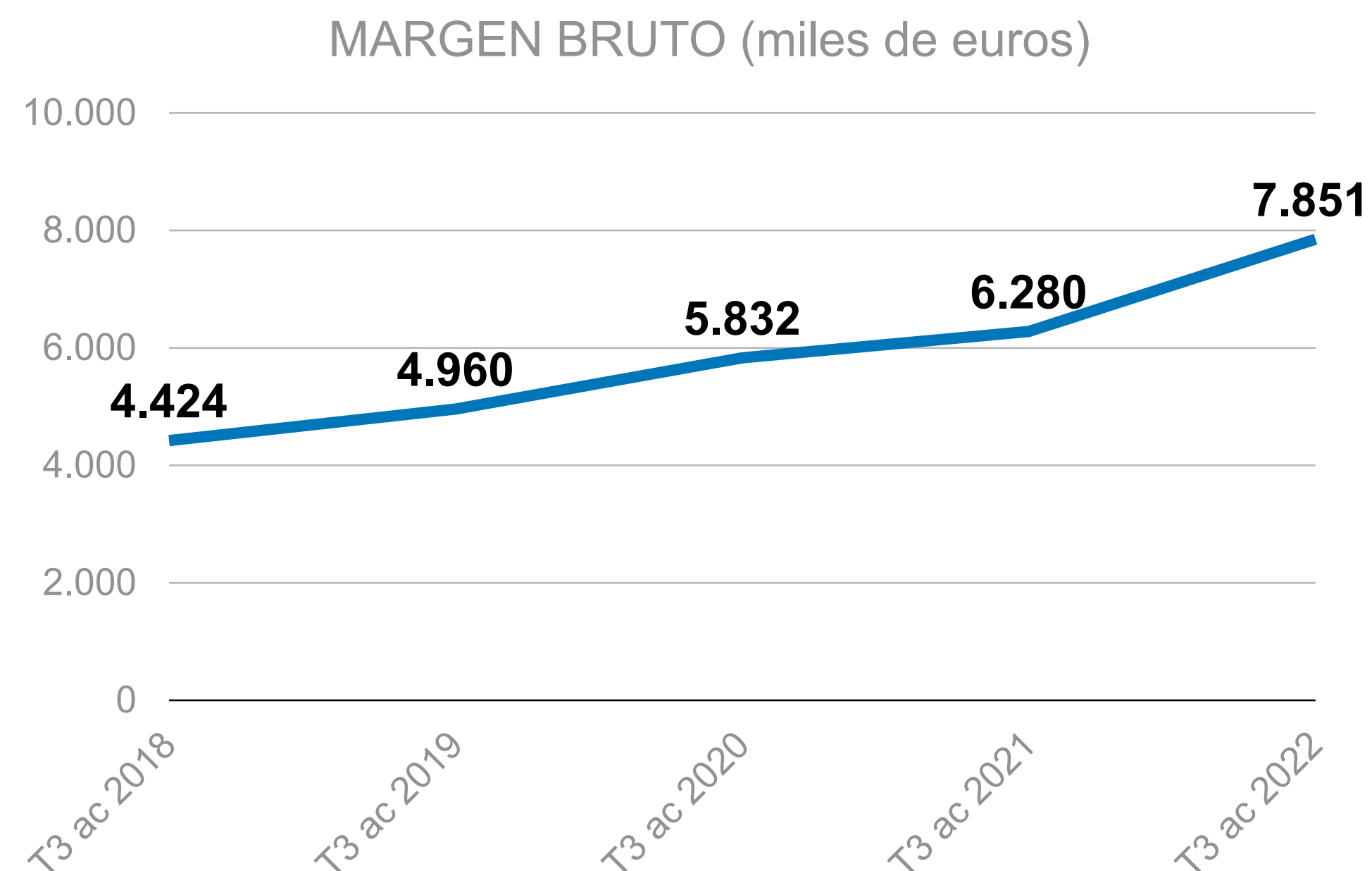
Las ventas de Wholesale siguen la misma tendencia de crecimiento que llevamos en todo el año, con un 15% en las cifras acumuladas y un 14% en el trimestral. El tráfico se ha dinamizado gracias a los eventos que se están organizando, los destinos y la calidad del servicio que ofrece Lleida.net marca la diferencia en un mercado cada vez más competitivo. El incremento de facturación se explica tanto por el aumento del tráfico que tenemos, como por el aumento de los precios de terminación por parte de operadoras. La estrategia del equipo de Interconexión está más focalizada hacia rutas directas que el puro Wholesale que tiene rutas más económicas y de peor calidad.

EVOLUCIÓN VENTAS SMS COMERCIAL



Las ventas de SMS han alcanzado los 2,8 millones de euros en cifras acumuladas, 38% de crecimiento respecto al 2021. El crecimiento viene marcado por el mayor volumen de SMS transitados, en el tercer trimestre el aumento se sitúa en un 24%, derivado de la estacionalidad de este tipo de ventas potenciadas por campañas comerciales.

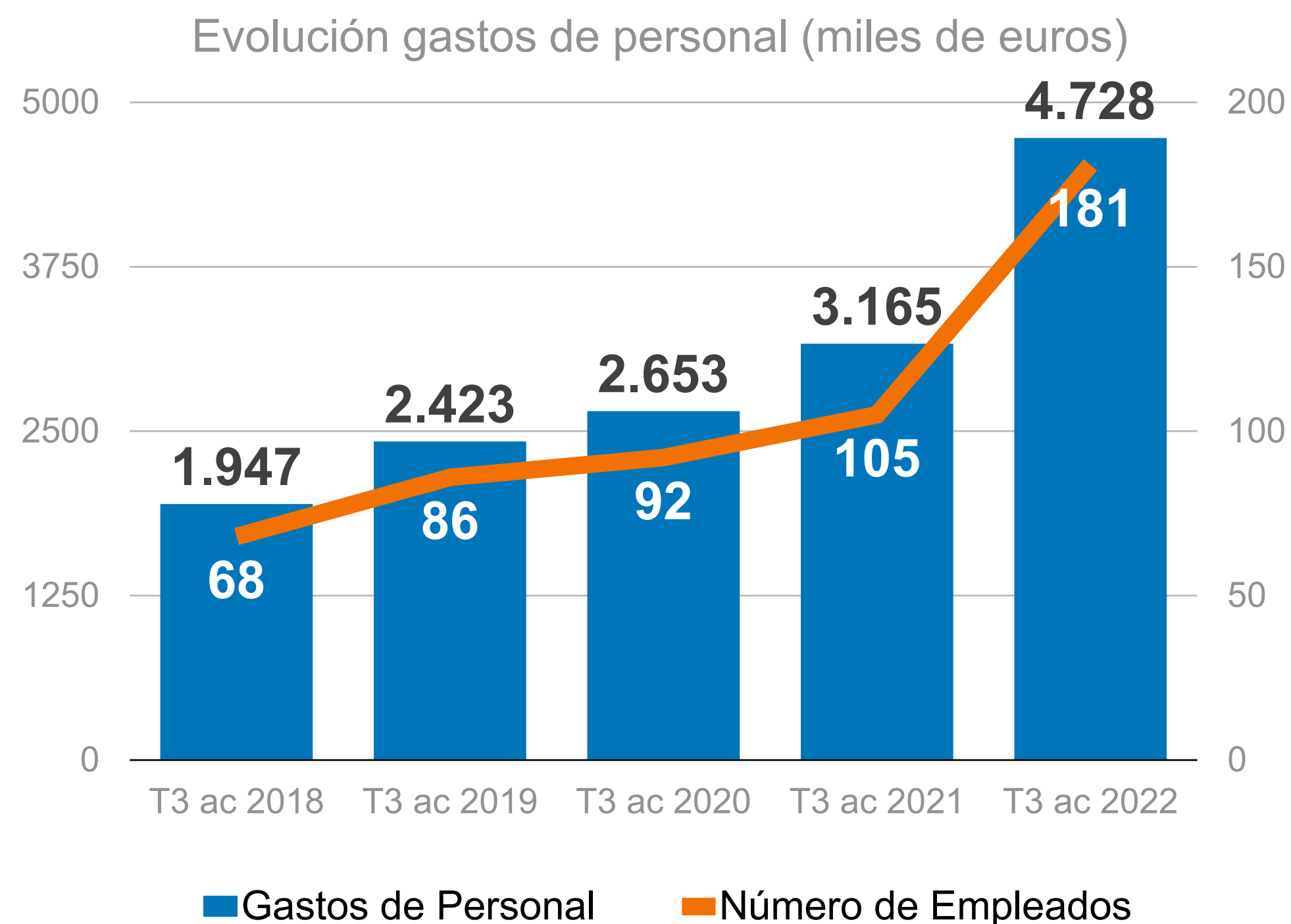
EVOLUCIÓN DEL MARGEN BRUTO



El margen bruto crece en la misma proporción que las ventas en las cifras acumuladas, un 25% hasta alcanzar los 7,8 millones de euros. El margen sobre ventas se sitúa en un 50%.

En el trimestre el margen bruto, es de 2,5 millones, 483 mil euros superior al margen del tercer trimestre del 2021, y representa un 49,17% respecto a las ventas, cuando en 2021 era del 48,04%. El incremento se explica por el mayor peso que tienen todas las líneas de SaaS respecto a las ventas totales.

GASTOS DE PERSONAL



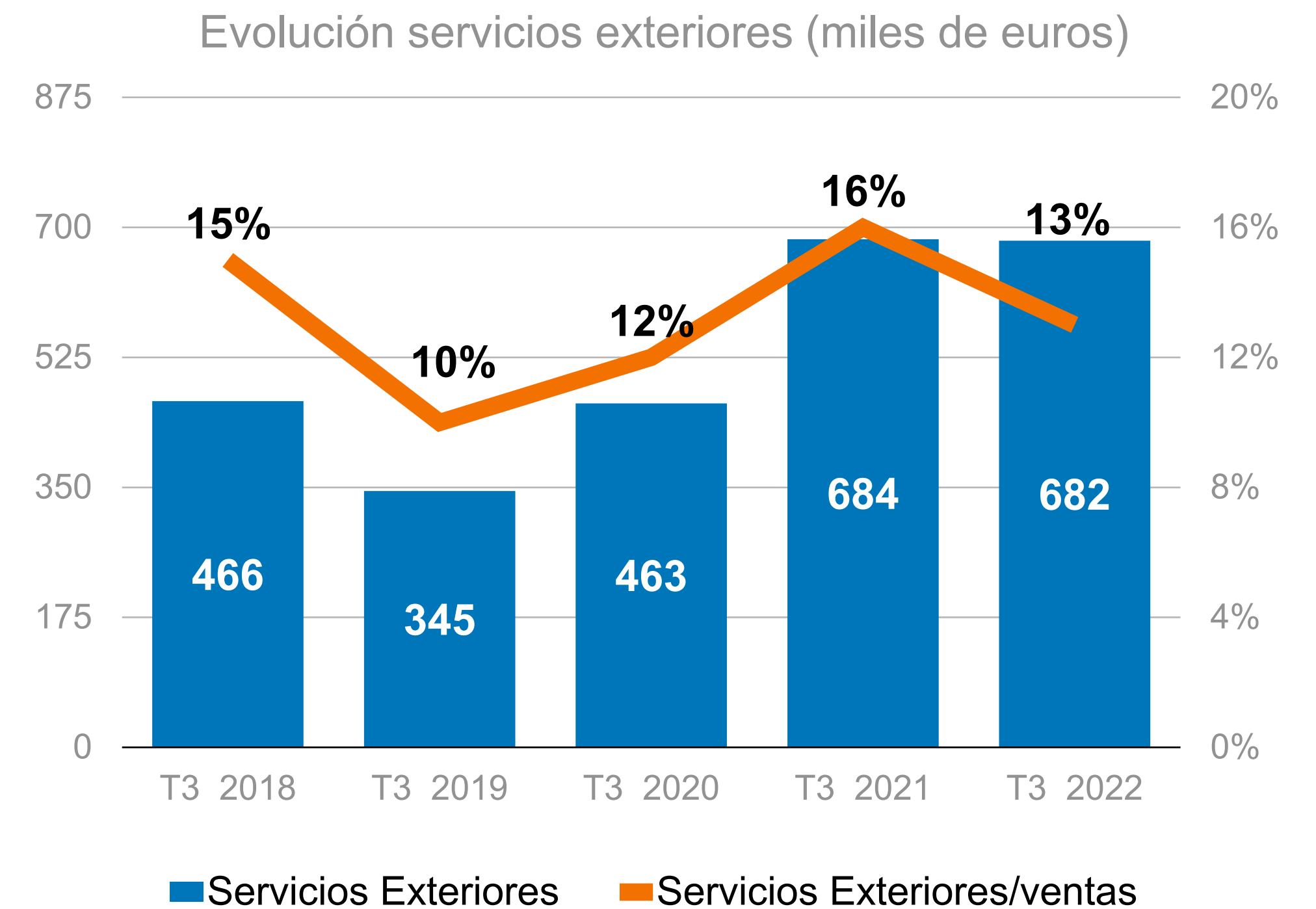
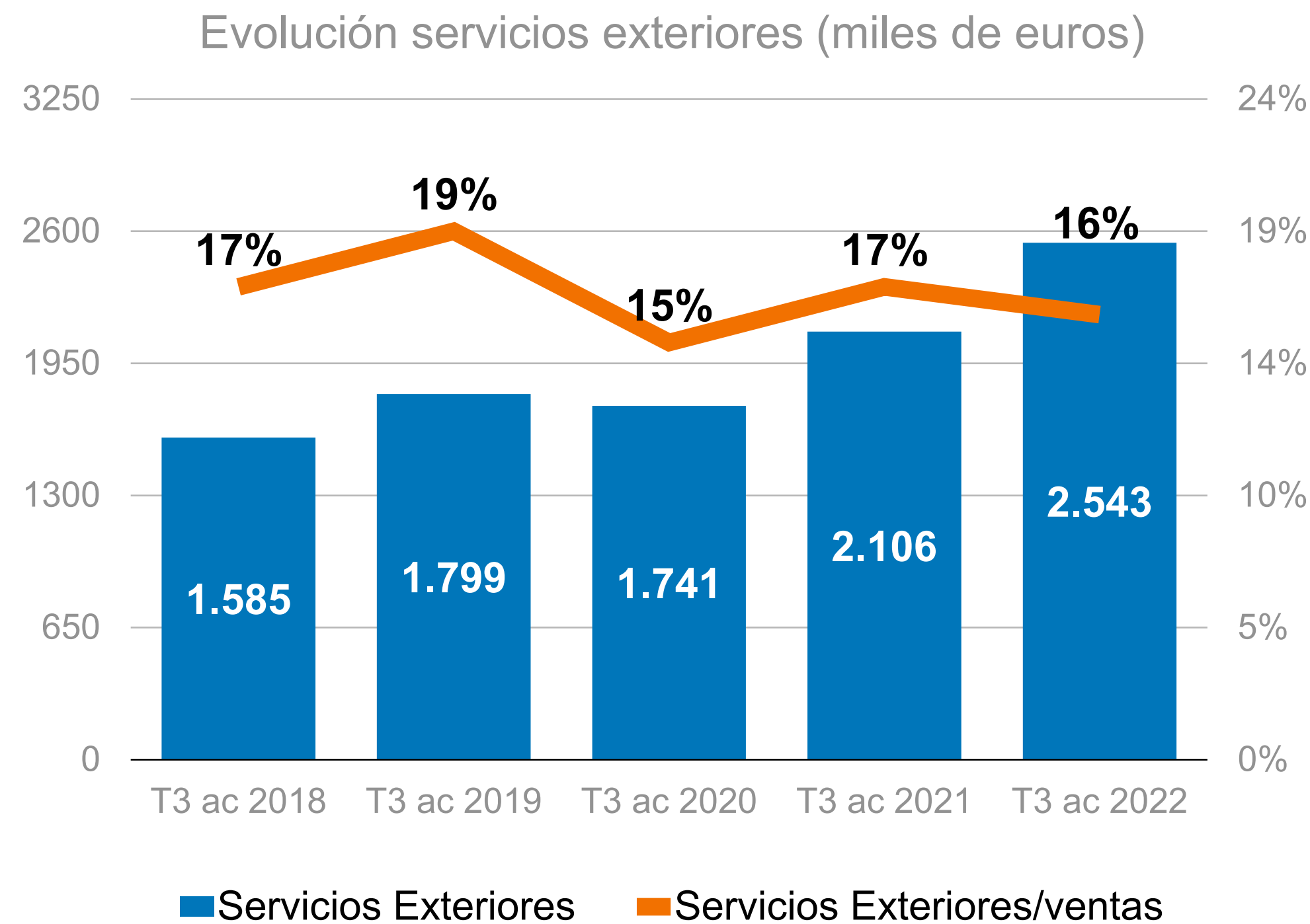
El incremento de gasto de personal de 1,5 millones de euros se explica por la incorporación del personal de Indenova en noviembre 2021. Indenova aporta un gasto de 1,4 millones de euros que explica la cuasi totalidad del aumento.

Actualmente somos 181 personas en plantilla, se mantienen las cifras del segundo trimestre, lo que supone un 72% más, cuando el gasto se incrementa en un 49%.

La incorporación de personal principalmente en Latino América, ha reducido el coste medio por persona.

La estrategia en captación de talento está enfocada en la incorporación de personal en I+D+i, comercial para poder incrementar las ventas internacionales y soporte para poder hacer frente al aumento de actividad.

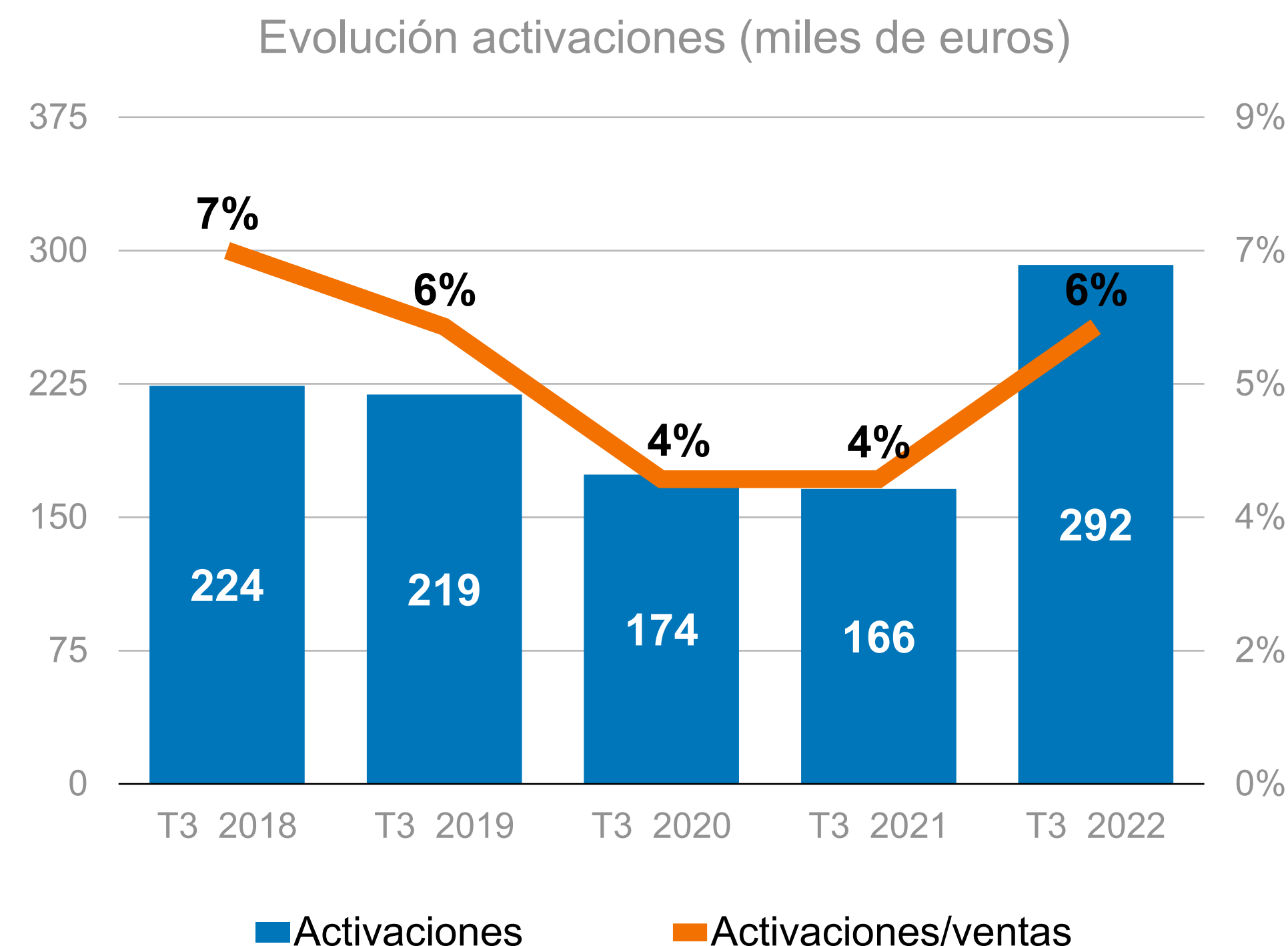
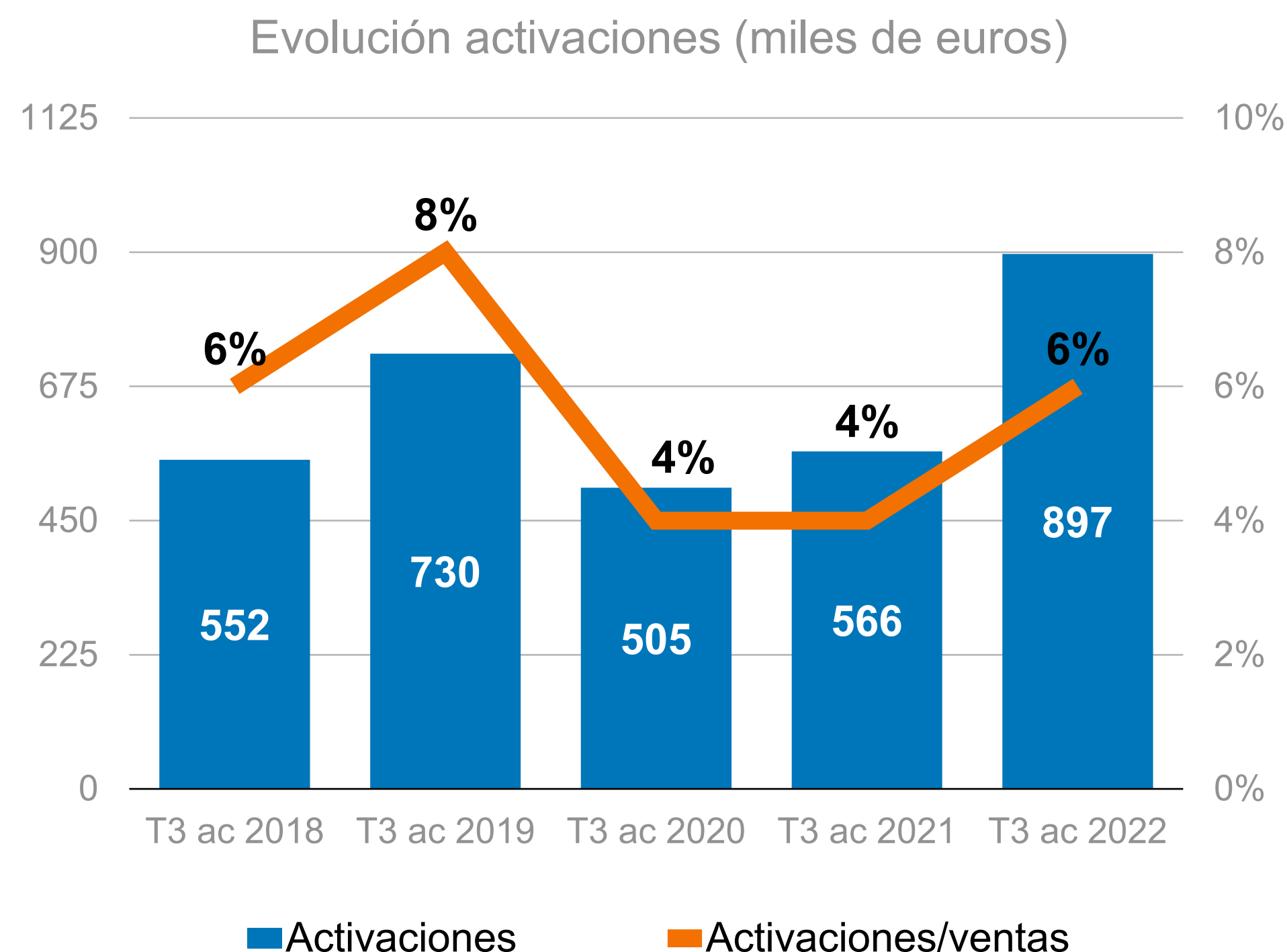
GASTOS DE SERVICIOS EXTERIORES



El gasto de servicios Exteriores se mantiene en los mismos volúmenes del tercer trimestre del 2021, 682 mil euros, pero desciende su porcentaje respecto a ventas del 16% del tercer trimestre del 2021 al 13% este trimestre.

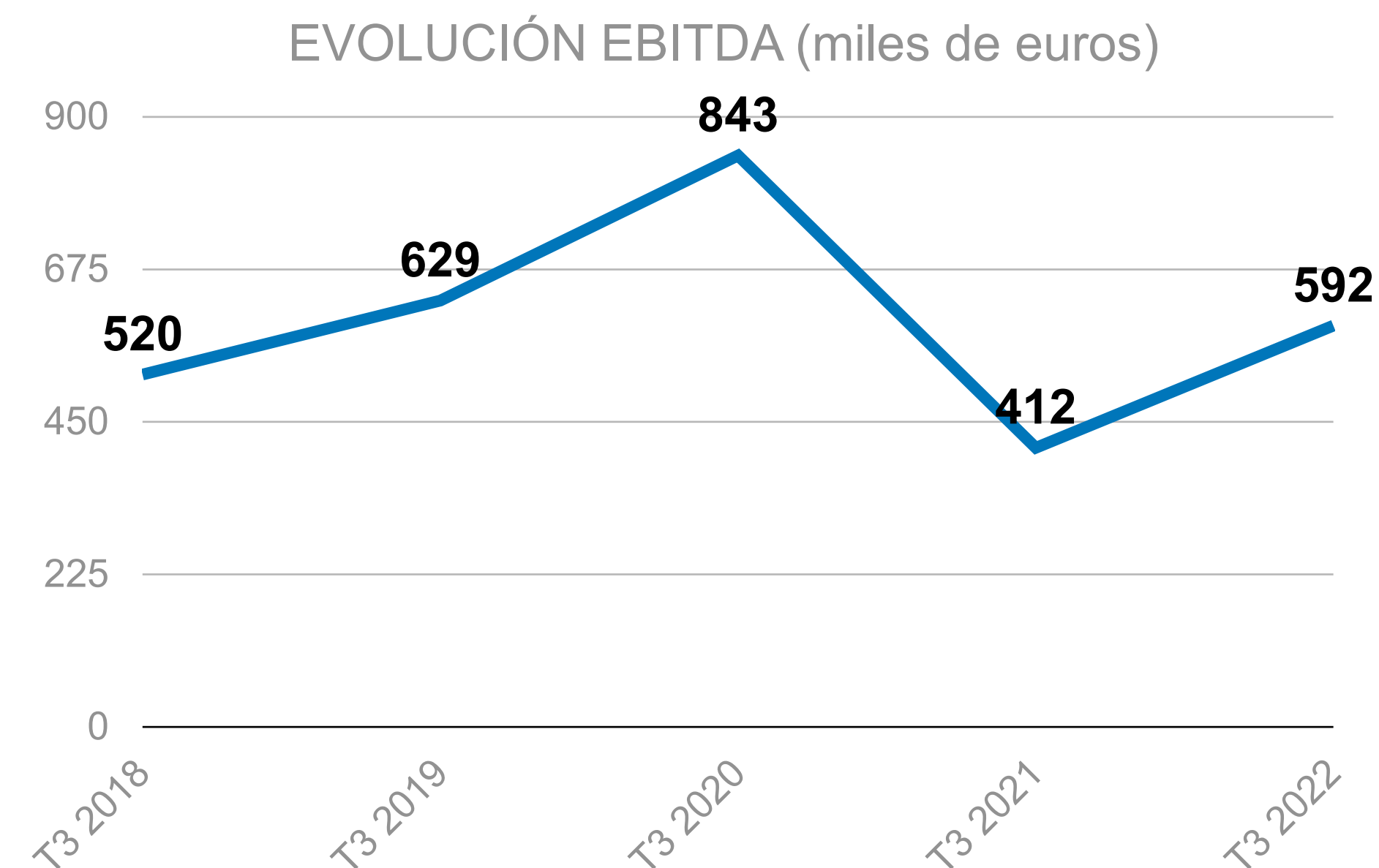
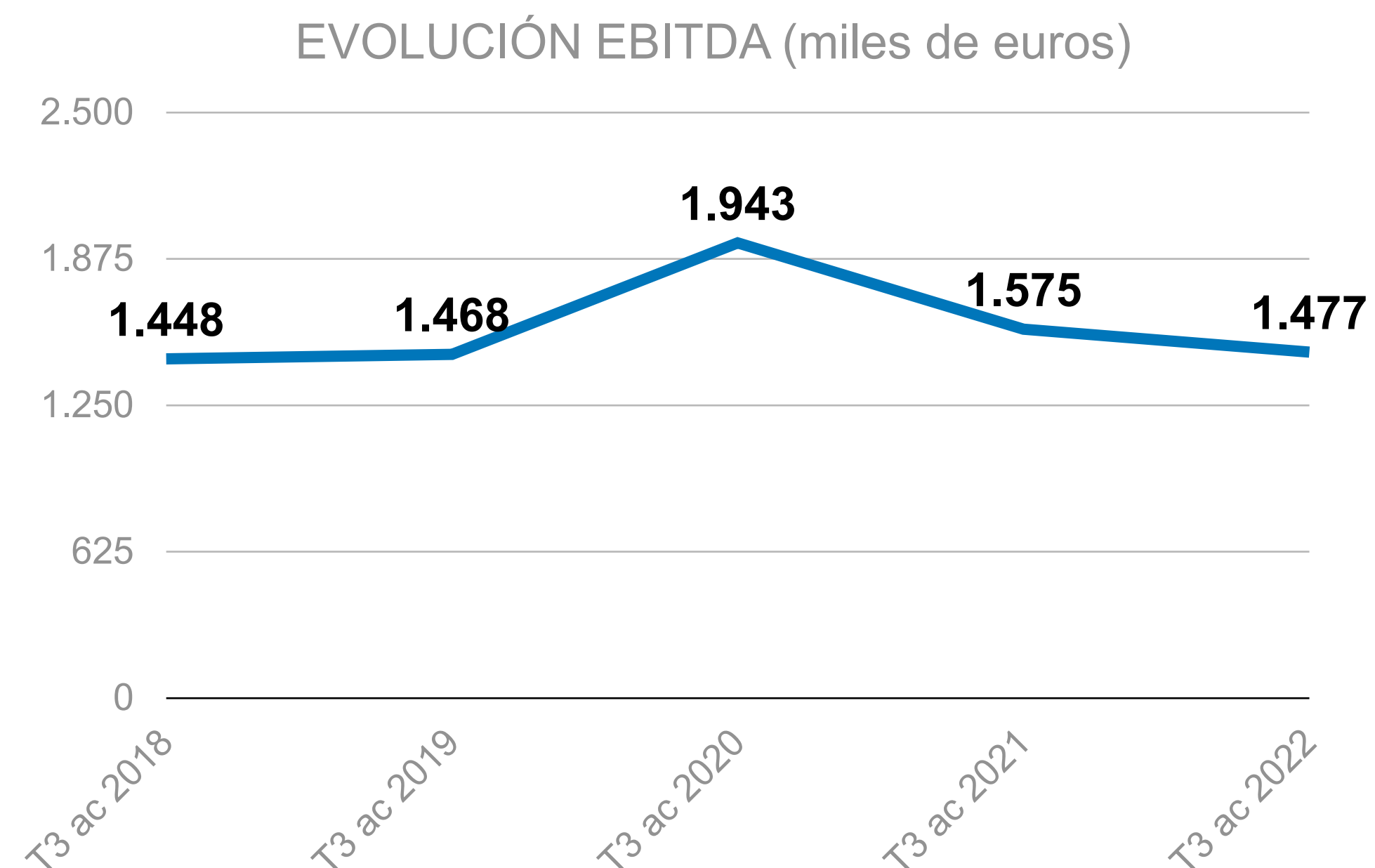
Tenemos una estacionalidad en estos gastos, principalmente derivado de las ferias a las cuales se asisten, si bien este trimestre hemos estado presentes en Secure Payment & ID Congress en Madrid, en Wholesale World Congress de Madrid, Spain Legal Expo, WAS de Sudáfrica y Digital Banking Summmmit de Múnich.

EVOLUCIÓN DE LAS ACTIVACIONES



El I+D es un factor diferencial dentro de la estrategia de grupo que nos asegura seguir siendo pioneros en el sector. Siguiendo el criterio de prudencia, mantenemos un 6% de activaciones respecto a las ventas. El incremento viene potenciado por los trabajos de I+D que se realizan dentro de la filial Indenova.

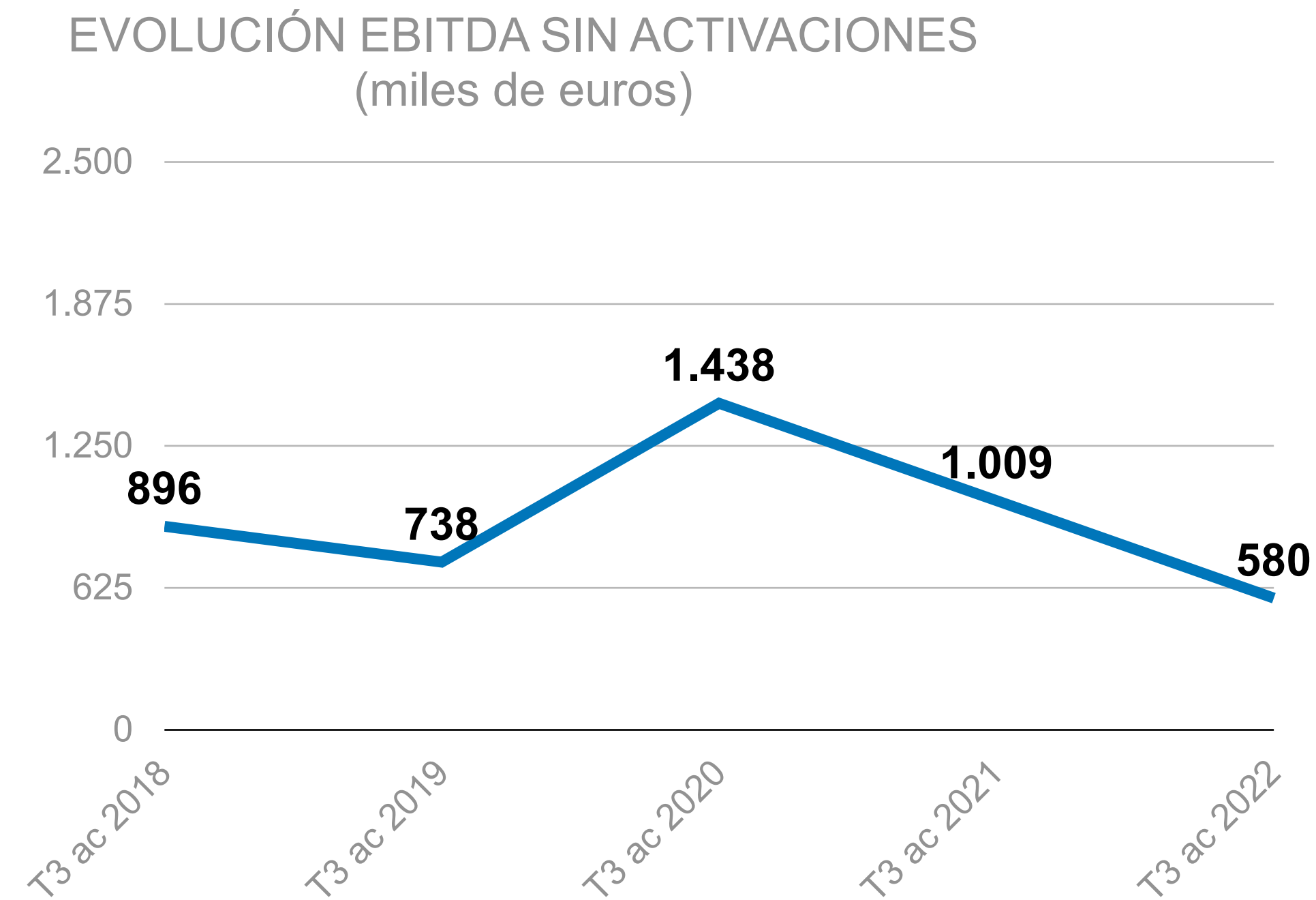
Los principales desarrollos realizados este trimestre van enfocados a la puesta en marcha de productos híbridos de la línea de SaaS.



Durante los dos primeros trimestres, el EBITDA era inferior al del mismo periodo del año anterior. En este tercer trimestre el EBITDA es un 44% superior, 180 mil euros adicionales, al del tercer trimestre del 2021. El incremento se explica por el aumento de las ventas acompañado de un incremento de margen y una contención de los gastos de servicios exteriores.

En cifras acumuladas, es un 6% inferior, alcanza los 1.477 mil euros, cuando en los datos semestrales era un 24% inferior. La estacionalidad de las ventas, y los trabajos que se están realizando para la optimización de gastos, está permitiendo la reducción de este diferencial.

EVOLUCIÓN EBITDA SIN ACTIVACIONES

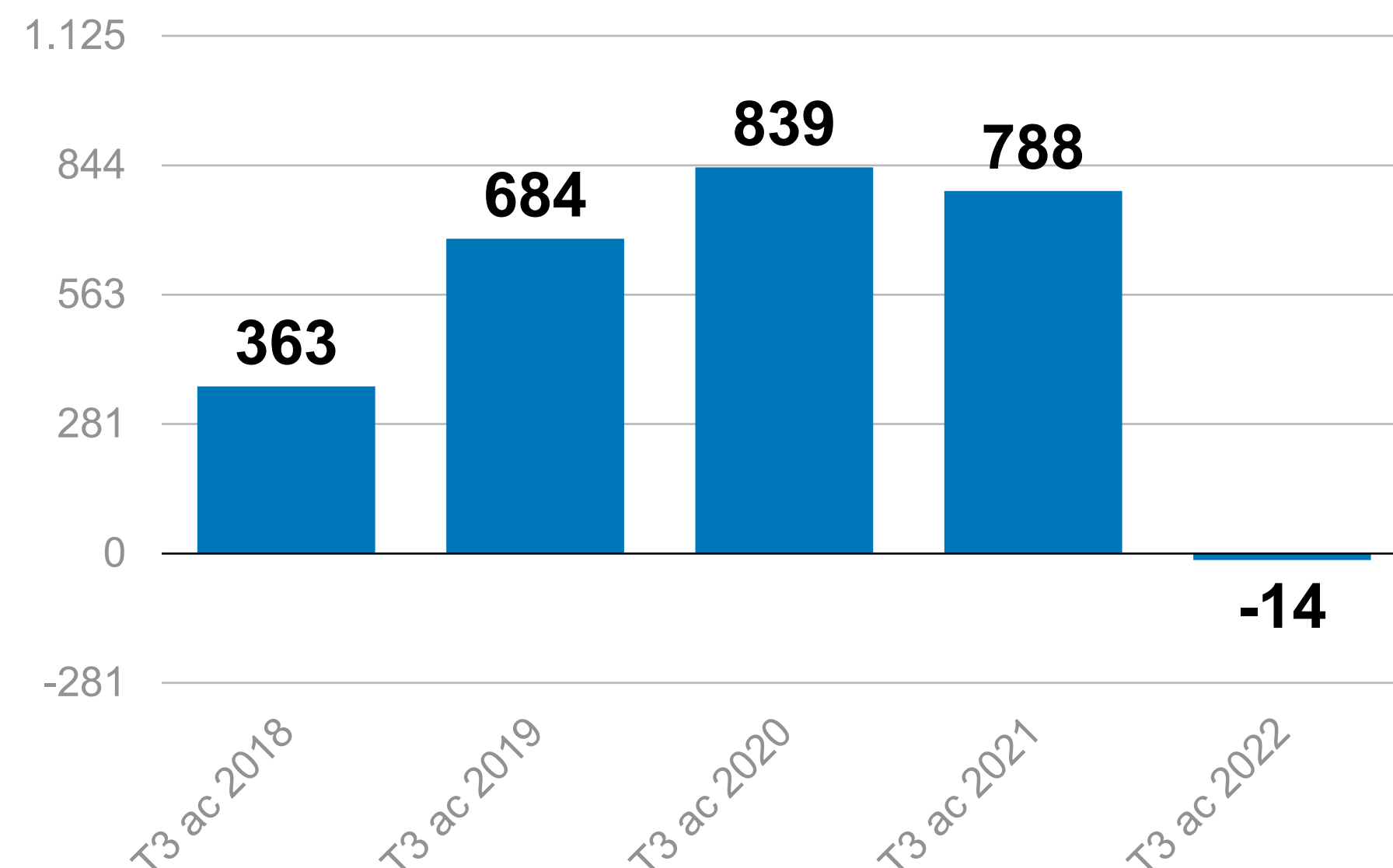


El EBITDA cash generado este trimestre supone 300 mil euros, casi la mitad de toda la cifra acumulada del periodo. El incremento es del 22% trimestral hasta alcanzar los 300 mil euros, mientras que en cifras acumuladas es un 43% inferior.

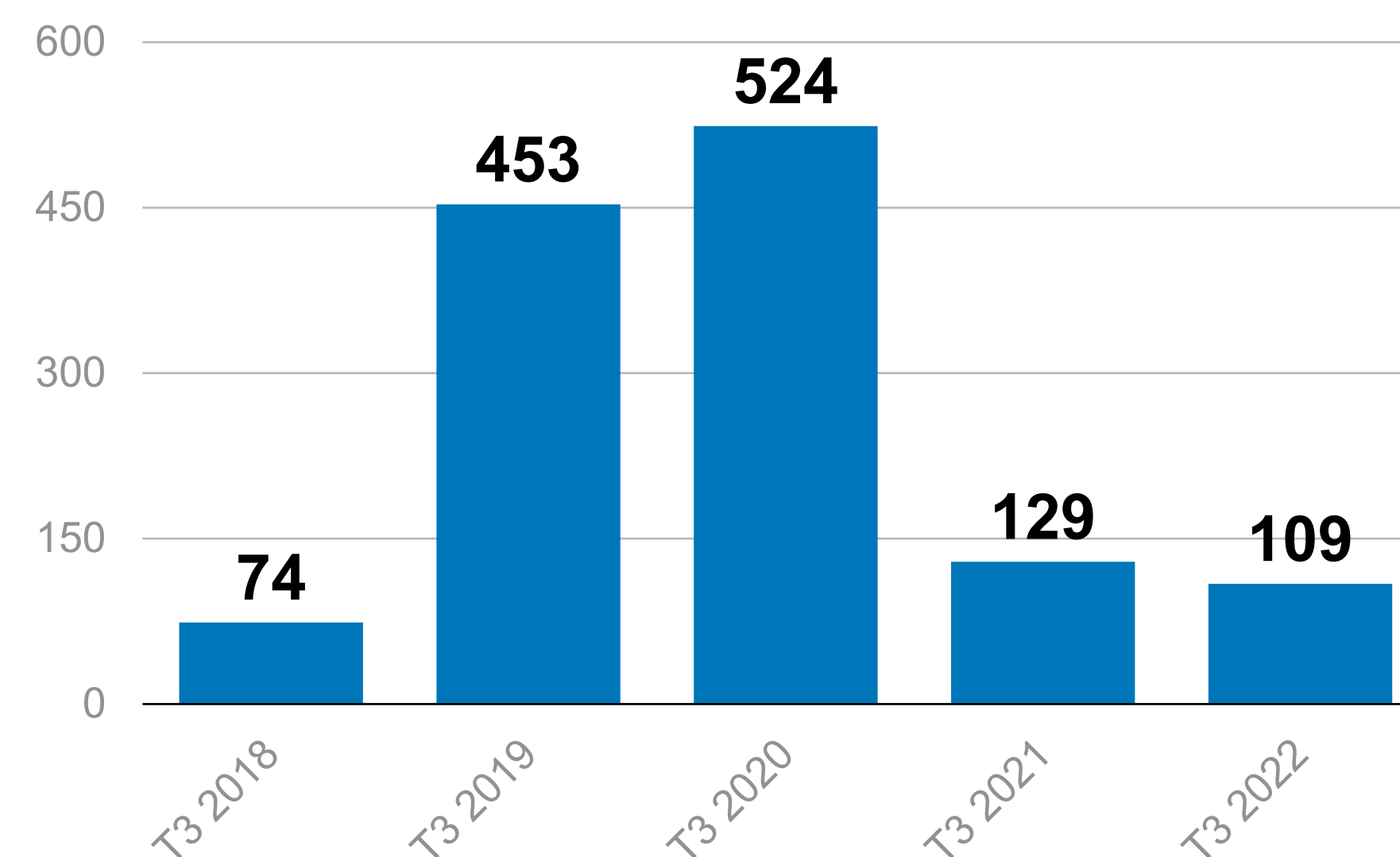
Las diferencias de variación respecto al EBITDA se explican por el incremento de las activaciones de Indenova.

EVOLUCIÓN DEL RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS
(miles de euros)



RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS
(miles de euros)



En el trimestre hemos vuelto a la senda positiva de resultados, 109 mil euros, respecto a los 129 mil euros del tercer trimestre del 2021. El descenso viene marcado por el incremento del gasto de amortización, 239 mil euros adicionales en el trimestre y 729 mil euros adicionales en el acumulado, derivado de la amortización del fondo de comercio de Indenova así como por el gasto de la propia amortización de Indenova.

Las fluctuaciones de las monedas, principalmente del dólar frente al euros, nos ha permitido tener un ingreso derivado del tipo de cambio positivo de 152 mil euros en cifras acumuladas, derivados de los préstamos que tiene la matriz con la filial en USA.

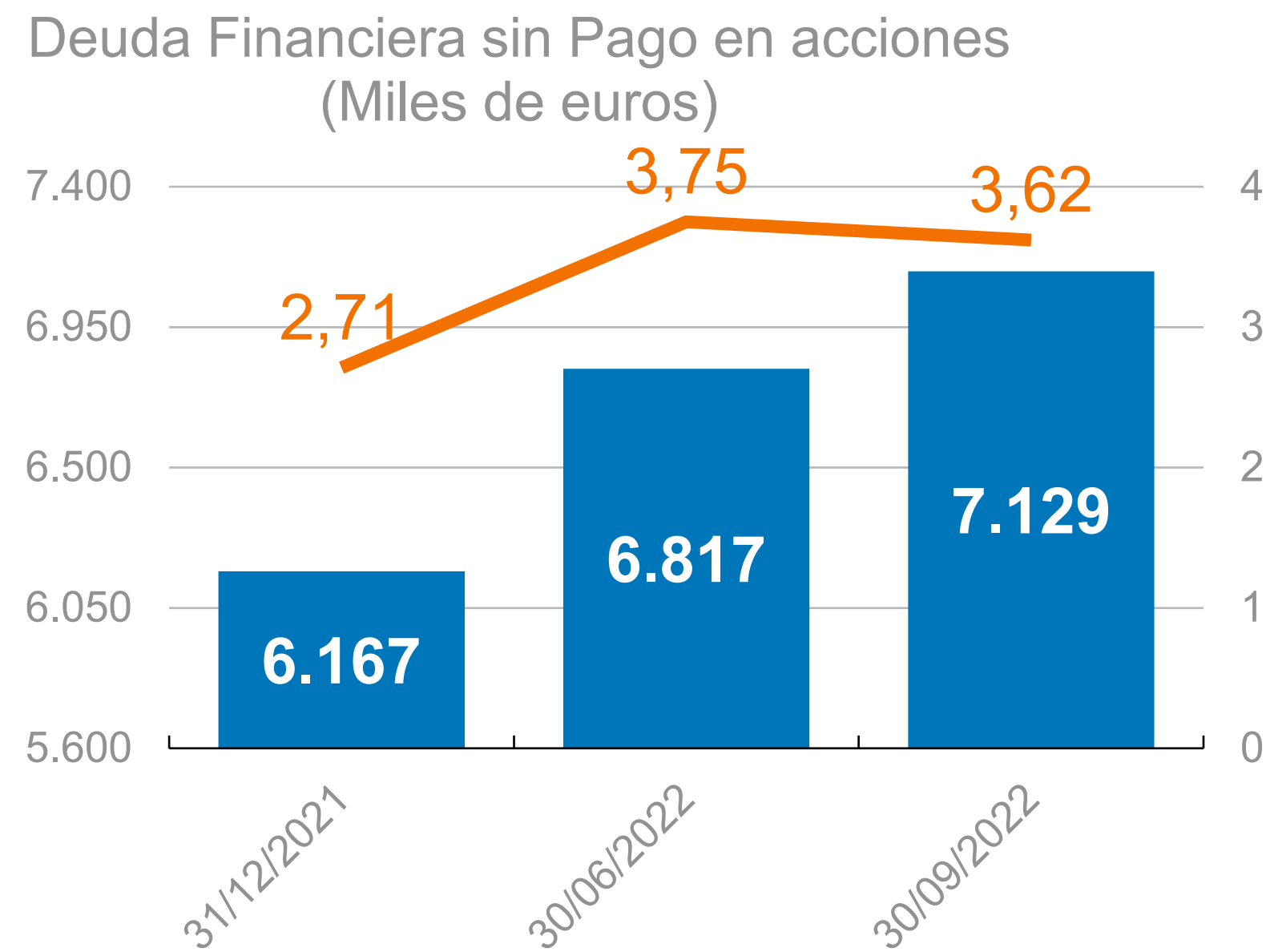
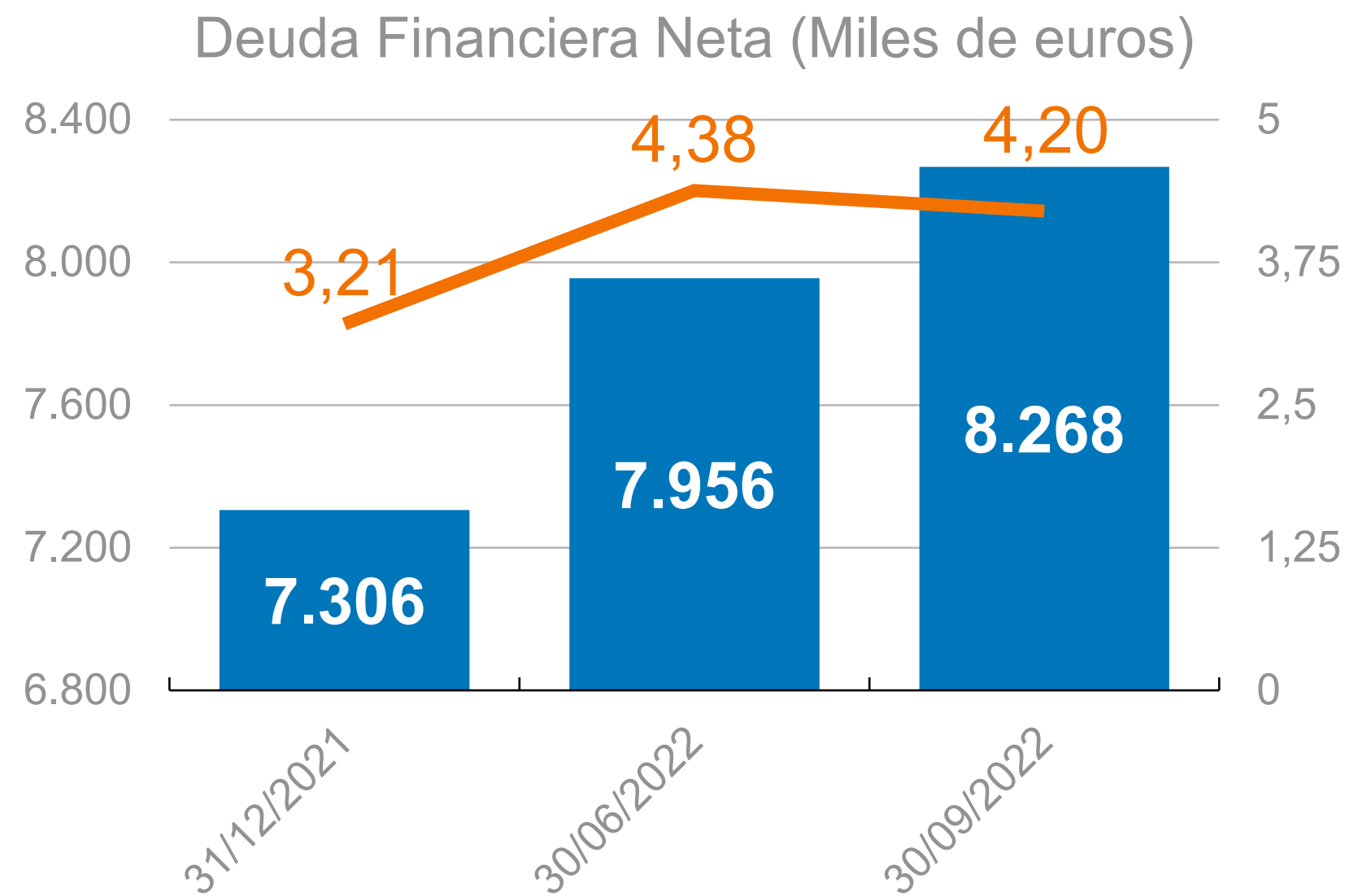
El incremento del gasto Financiero se explica por los nuevos préstamos firmados a tipo fijo para la adquisición de Indenova, así como por los préstamos de Indenova con antiguos socios y entidades financieras, que suponen ambos un gasto adicional de 90 mil euros.

El resultado antes de impuestos acumulado, es de -14 mil euros, cuando en el semestre era negativo en 123 mil euros, gracias principalmente al incremento de ventas.

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA NETA

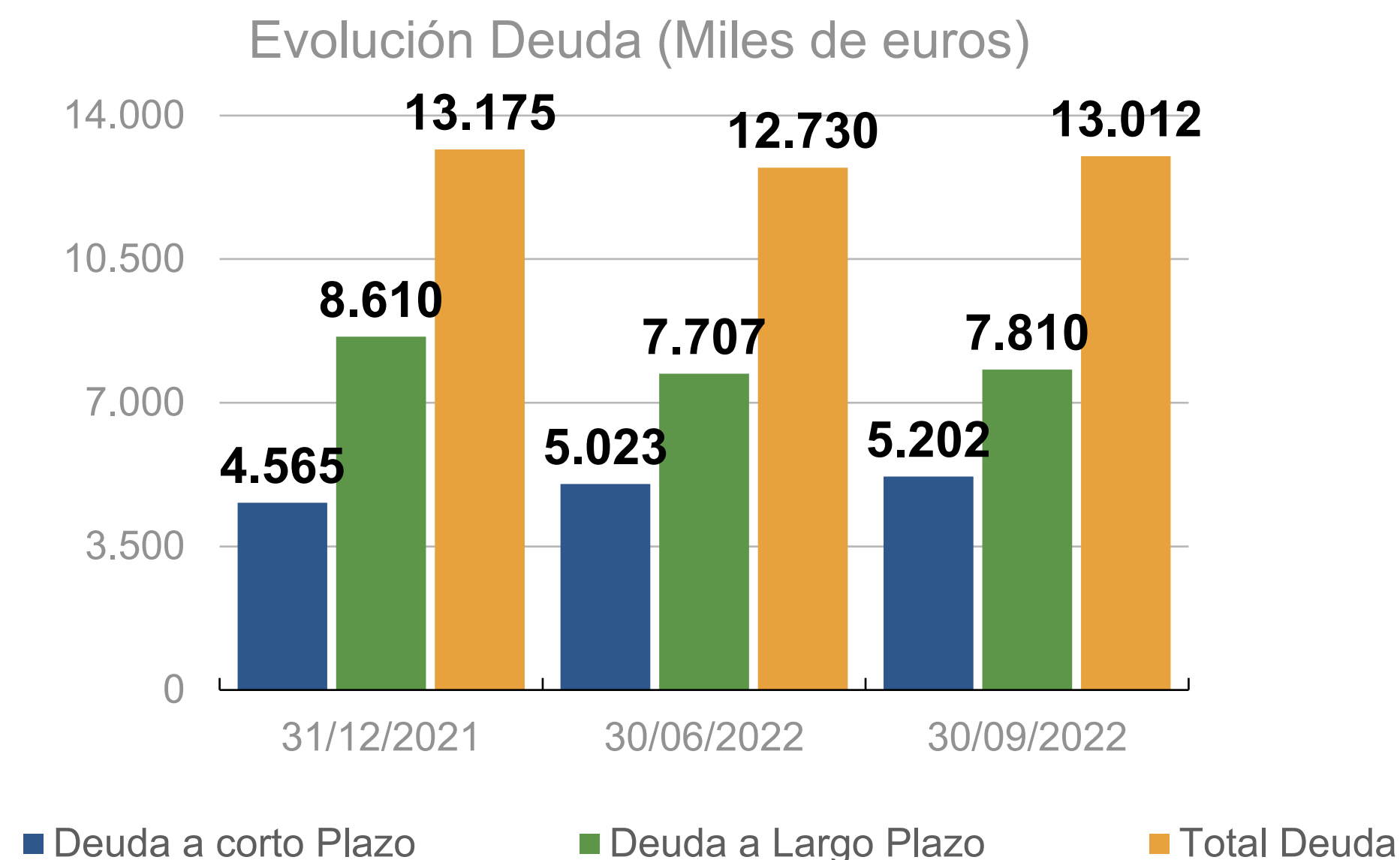
<i>Miles de euros</i>	31/12/2021	30/06/2022	30/09/2022	Diferencia 30/06/2022 – 30/09/2022	
				Miles de euros	Porcentaje
Deuda a corto Plazo	4.565	5.023	5.202	179	3%
Deuda a Largo Plazo	8.610	7.707	7.810	103	1%
Deuda Financiera Total	13.175	12.730	13.012	282	2%
Inversiones Financieras a corto plazo	812	812	812	0	0%
Efectivo y otros activos líquidos	5.057	3.962	3.932	(30)	(1%)
Disponibile	5.869	4.774	4.744	(30)	(1%)
DFN	7.306	7.956	8.268	312	4%

Actualmente la deuda, incluyendo todos los desembolsos pendientes de Indenova, incluso los que se pagan en acciones, asciende a 8,2 millones de euros, 4,20 veces el EBITDA anualizado.

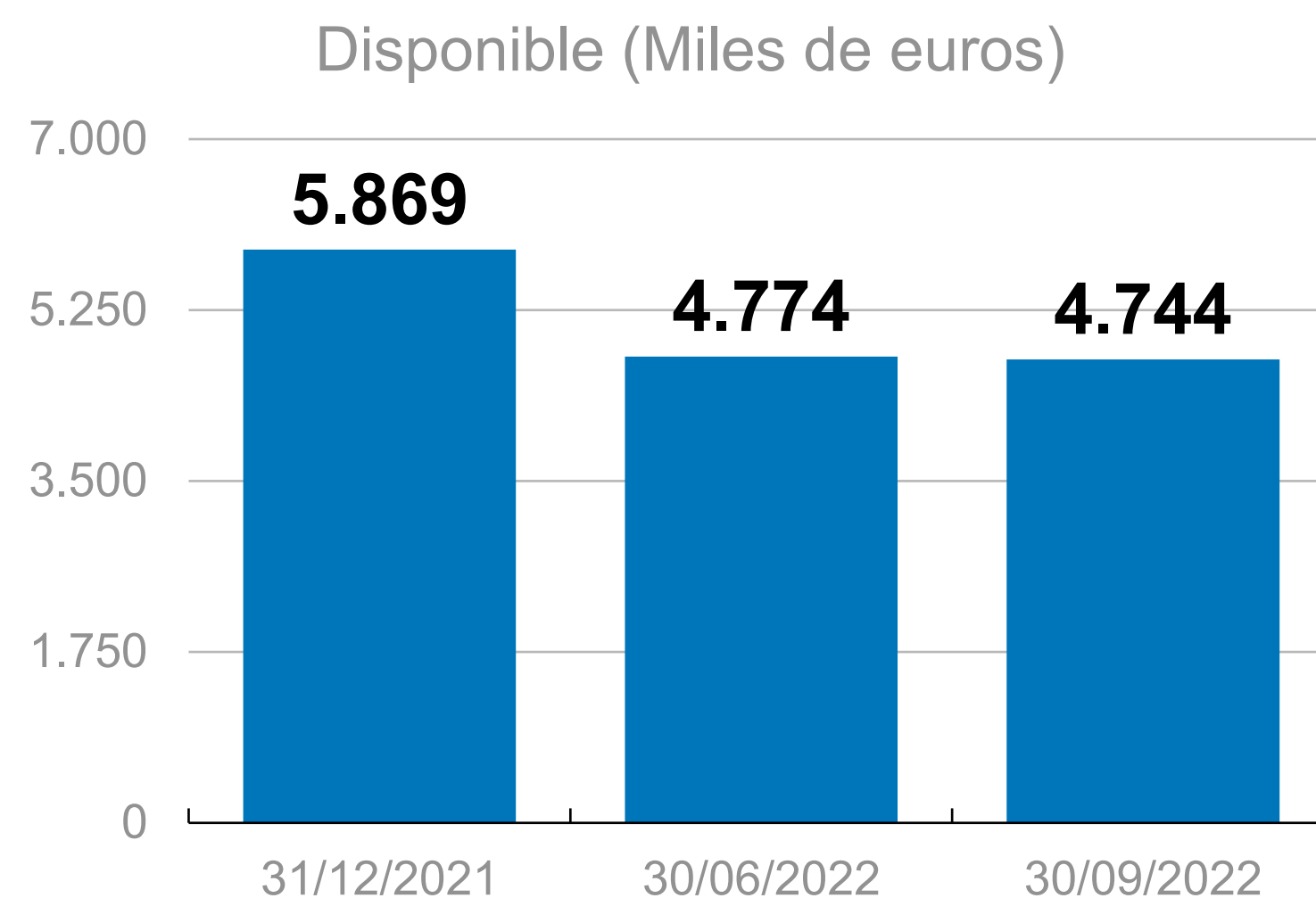


Sin embargo, dentro de la deuda está parte del pago se hace en acciones por un importe de 1.139 mil euros, que el Grupo considera ya tiene dentro de su autocartera acciones suficientes para afrontar el pago. Por lo tanto, la deuda Financiera neta eliminando ese pago ascendería 7.129 mil euros, es decir 3,62 veces el EBITDA anualizado frente al 3,75 veces EBITDA que teníamos en el segundo semestre.

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA FINANCIERA NETA



Tenemos un incremento de la deuda total en 282 mil euros, por la firma de un nuevo contrato de préstamo por un importe de 700 mil euros, a interés variable. El grupo ha reducido el resto de posiciones deudoras con entidades financieras por la amortización periódica de los préstamos.



La disminución de la caja se debe a la menor utilización de las pólizas con el objetivo de minimizar los costes de saldos acreedores.



Lleida.net

The First Registering Operator

OTCQX: LLEIF · EPA: ALLN · BME: LLN

ir@lleida.net

investors.lleida.net