



Lleida.net

La Primera Operadora Certificadora

EN https://investors.lleida.net/docs/en/20210419_HRelev.pdf

FR https://investors.lleida.net/docs/fr/20210419_HRelev.pdf

ZH https://investors.lleida.net/docs/zh/20210419_HRelev.pdf

Madrid, 19 de abril del 2021

Información privilegiada
LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS S.A.

Avance de resultados del primer trimestre de 2021

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 del primer trimestre del 2021 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.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

En Madrid, a 19 de abril de 2021.



Lleida.net

**PRESENTACIÓN DE RESULTADOS PROVISIONALES PRIMER
TRIMESTRE DEL EJERCICIO 2021**

RESUMEN

EJECUTIVO

Lleida.net obtuvo un resultado antes de impuestos en el primer trimestre del 2021 de €323.000, o un 475% superior al mismo periodo del año anterior.

En buena parte, la apuesta por el SaaS ha definido este resultado. Lleida.net continúa consolidándose como una empresa de primer nivel en la industria de la notificación, firma y contratación electrónica. Su línea SaaS, en la que ha centrado la mayoría de sus esfuerzos desde su primera salida a bolsa, en el 2015, ha crecido un 46% en el primer trimestre del año.

Este incremento en el resultado de la línea SaaS ha permitido que, por 17 trimestre consecutivo, Lleida.net pueda ofrecer a sus accionistas un Ebitda positivo. Comparado con el mismo trimestre del año anterior, el Ebitda de la empresa ha crecido también en un 46%, hasta los €620.000 euros.

La empresa continúa trabajando en su objetivo de convertirse en un actor de nivel mundial en la industria del eSignature, el eNotification y el eContracting, y apostando por la innovación, la internacionalización y la propiedad intelectual como los pilares de su estrategia.

203 patentes, clientes en más de 160 países y un flujo constante de nuevos y mejores productos son la prueba de ello.

HIGHLIGHTS

DEL PERIODO

Financiero

La compañía muestra por cuarto trimestre consecutivo una tesorería que supera la deuda financiera.

El consejo de Administración ha propuesto un reparto de dividendos 25% superior al dividendo del 2020.

Innovación

Crecimiento trimestral de la línea SaaS del 46%. Crecimiento del margen bruto del 6% gracias al cambio del mix de las ventas, con un peso creciente de las ventas SaaS que ya suponen el 40% de las ventas totales

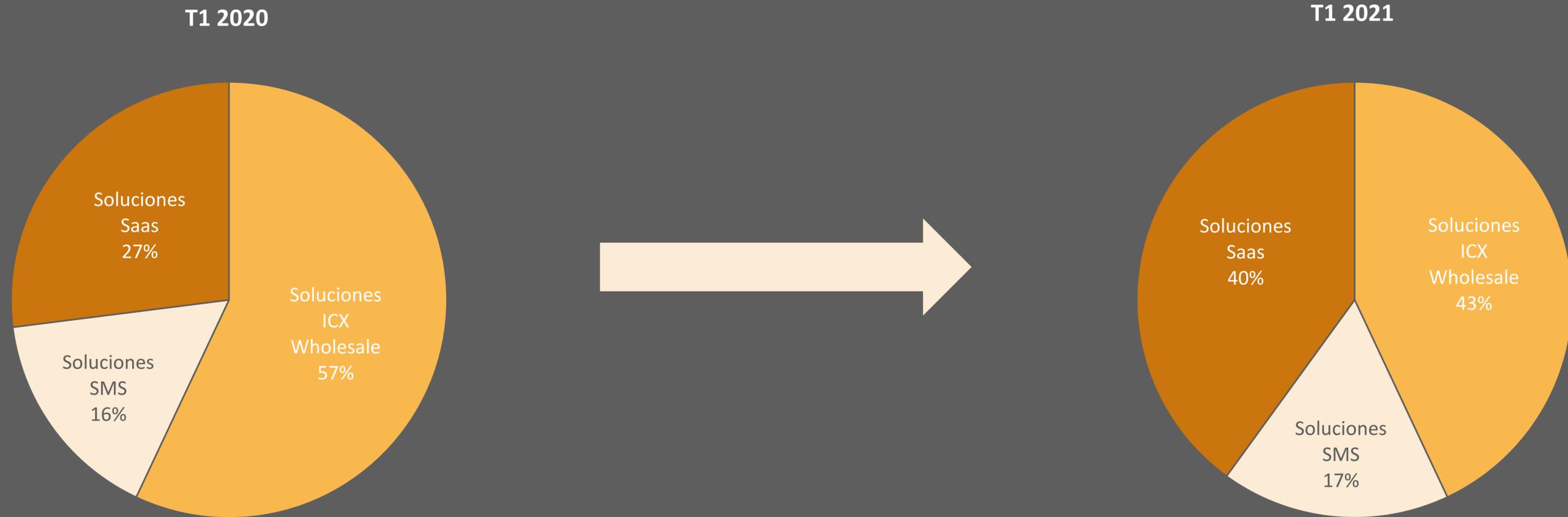
Internacionalización

Nueva filial en Dubái para distribuir los servicios de certificados en Oriente Medio y África.

Propiedad intelectual

Contamos con 203 patentes concedidas en 64 países con especial foco en el SaaS. Nuevas patentes en Estados Unidos, China, Croacia, Taiwan y Canadá.

CAMBIO EN EL MIX DE VENTAS



El crecimiento de las ventas de SaaS ha acelerado el cambio en la composición de las ventas. La línea SaaS, con un mayor margen, supone ya el 40% de los ingresos del grupo. La aceleración de los procesos de digitalización, derivados de la emergencia sanitaria, y la puesta en marcha de proyectos importantes firmados en años anteriores, está consolidando la apuesta de Lleida.net por sus servicios de Notificación y contratación electrónica.

PREVISIÓN DE LA CUENTA DE RESULTADOS:

Datos en Miles de Euros Consolidados	T1 2020	T1 2021	Var. €	Var. %
Ventas	4.046	3.987	(59)	-1%
Coste de Ventas	(2.156)	(1.984)	(172)	-8%
Margen Bruto	1.890	2.003	113	6%
<i>% Margen Bruto sobre ventas</i>	<i>47%</i>	<i>50%</i>		
Gastos de Personal	(874)	(1.013)	139	16%
Servicios Exteriores	(760)	(566)	(194)	-26%
Otros Ingresos	0	3	3	-
EBITDA sin activaciones	256	427	171	67%
<i>% sobre margen Bruto</i>	<i>14%</i>	<i>21%</i>		
Activaciones	168	193	25	15%
EBITDA	424	620	196	46%
<i>% sobre margen Bruto</i>	<i>22%</i>	<i>31%</i>		
Amortización	(288)	(265)	(23)	-8%
Resultado de Explotación	136	355	219	161%
Resultado Financiero Neto	(19)	(13)	(6)	-32%
Diferencias de Tipo de Cambio	(49)	49	(98)	-200%
Resultado antes de Impuesto	68	391	323	475%

EVOLUCIÓN DE VENTAS

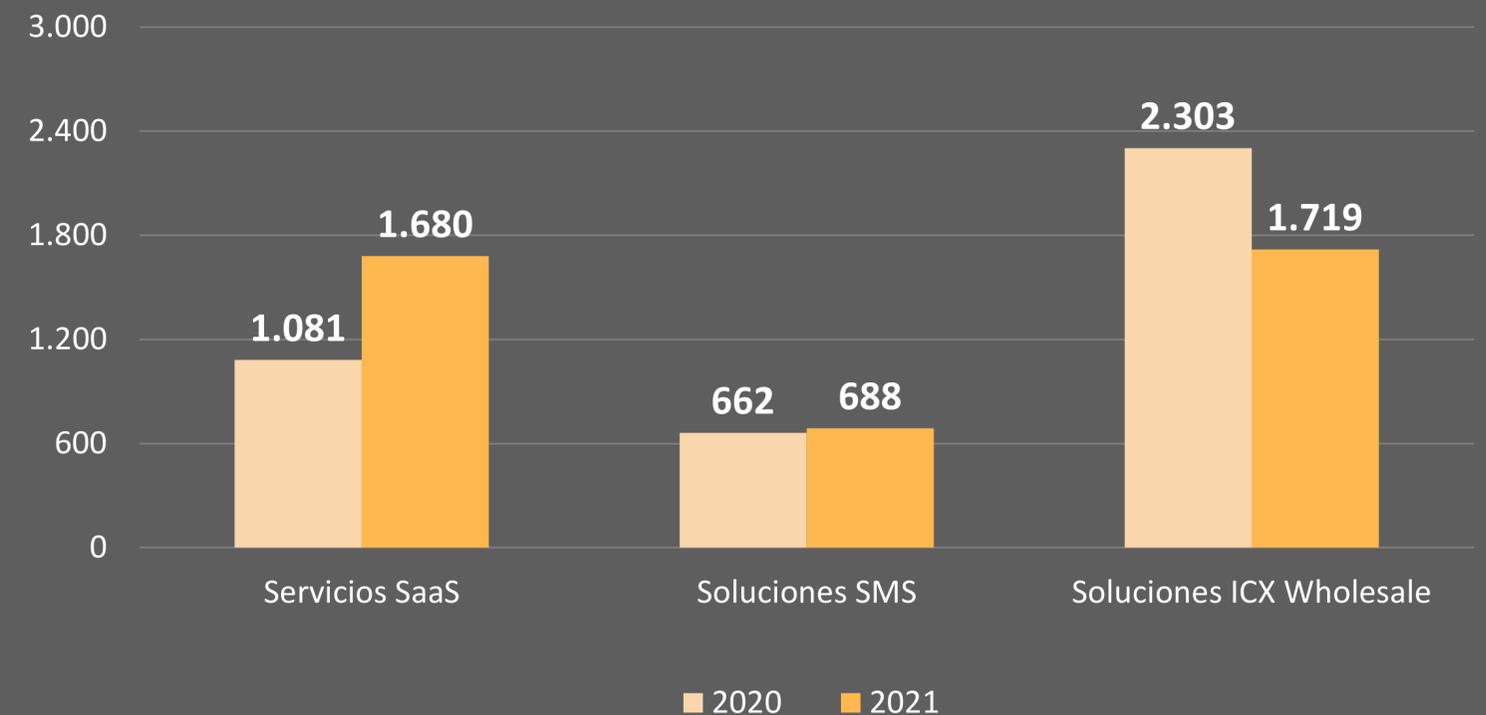
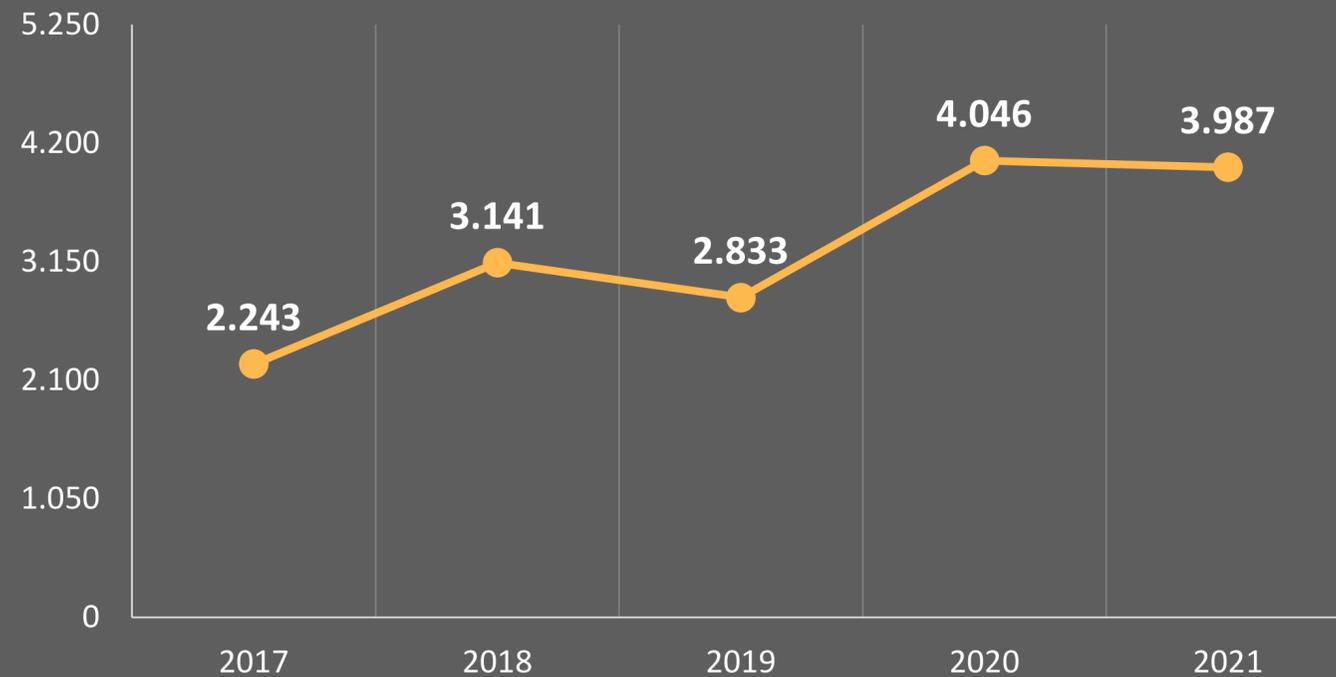
PREVISIÓN DE LA CIFRA VENTAS POR LÍNEAS DE NEGOCIOS EN MILES DE EUROS

Ventas consolidadas estimadas por líneas de negocio Miles de euros

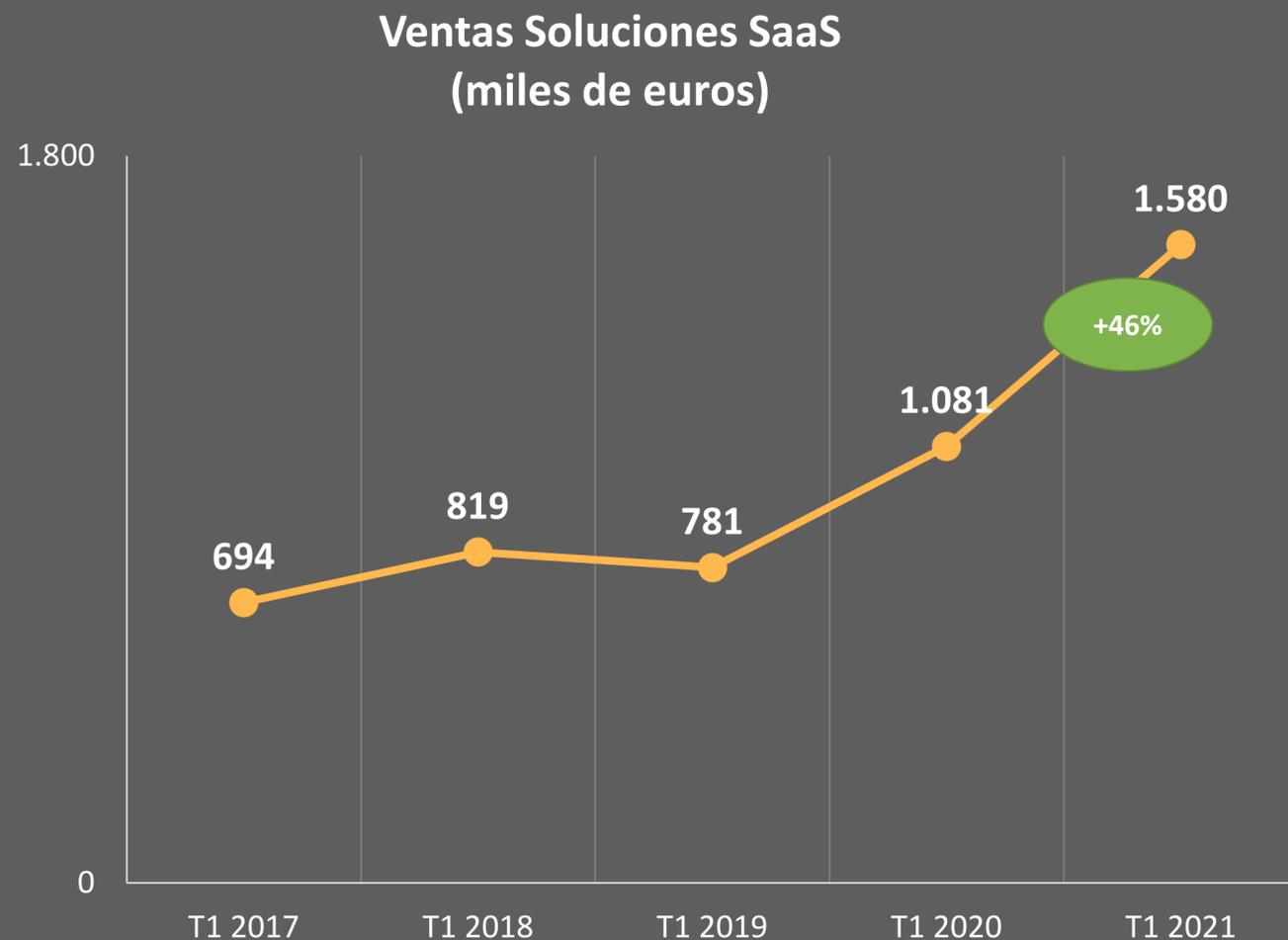
	T1 2020	T1 2021	Var. €	Var.%
Servicios SaaS	1.081	1.580	499	46%
Soluciones SMS	669	688	26	4%
Soluciones ICX WHOLESALE	2.303	1.719	-584	-25%
Total	4.046	3.987	-59	-1%

Las cifras de ventas se mantienen en los mismos niveles pero tenemos una aceleración del crecimiento de las ventas de SaaS, con un incremento del 46%.

Ventas (miles de euros)



EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE LA LÍNEA SaaS

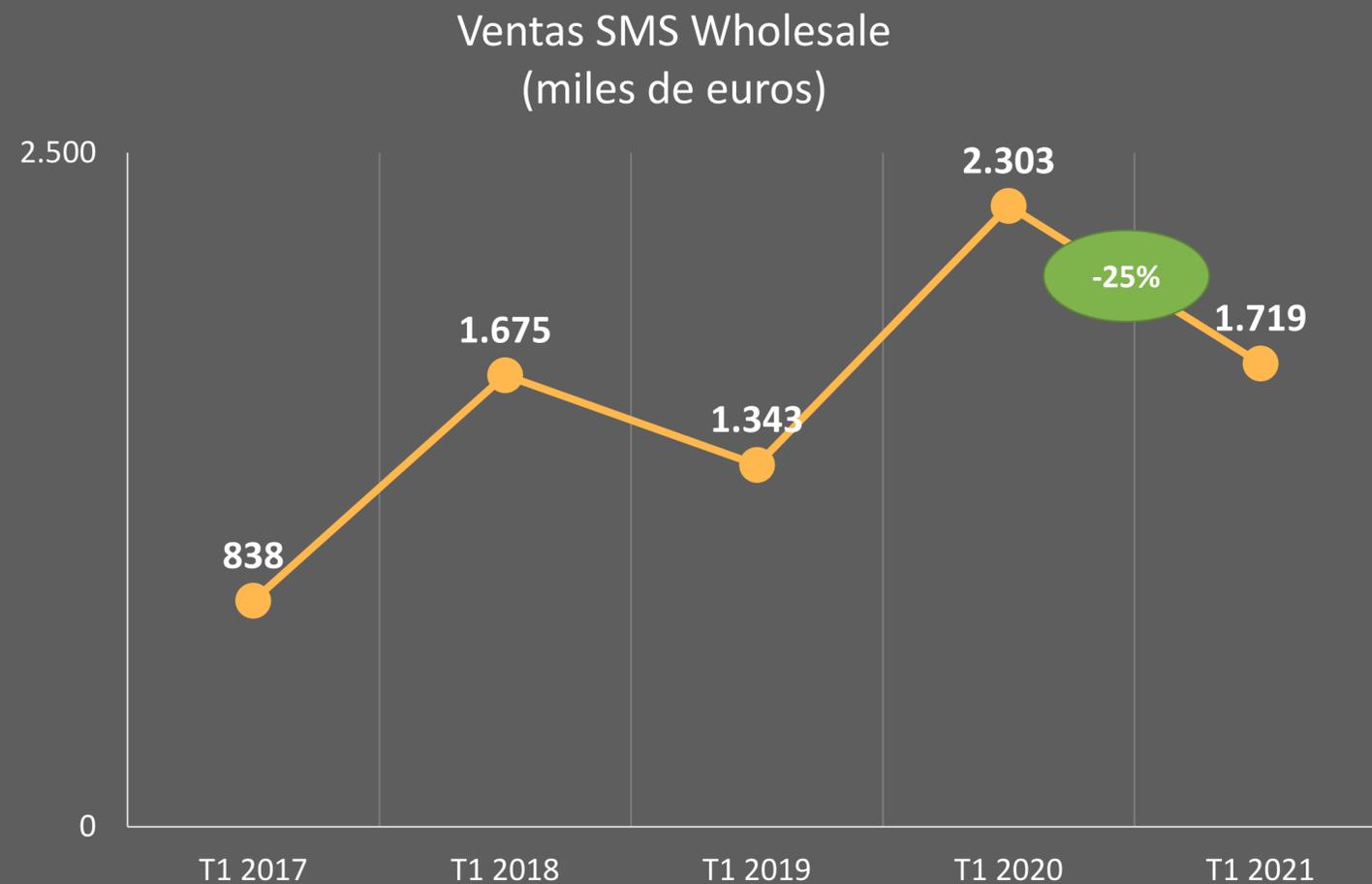


Incremento de las ventas de SaaS en un 46% trimestral, derivados de:

- Crecimiento del mercado de notificaciones y contrataciones electrónicas
- Lleida.net se ha convertido en uno de los principales actores del mercado, gracias a su constante innovación y su adaptabilidad a las necesidades de los clientes
- El crecimiento internacional, pilotado por las ventas en Latam, permite que Lleida.net sea una empresa cada vez menos dependiente de sus ventas domésticas.
- Búsqueda constante de acuerdos estratégicos para la apertura rápida de nuevos mercados y captación de personal clave en todos los departamentos comerciales.
- Consolidación de clientes recurrentes con incremento de consumos

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE LA LÍNEA DE SMS

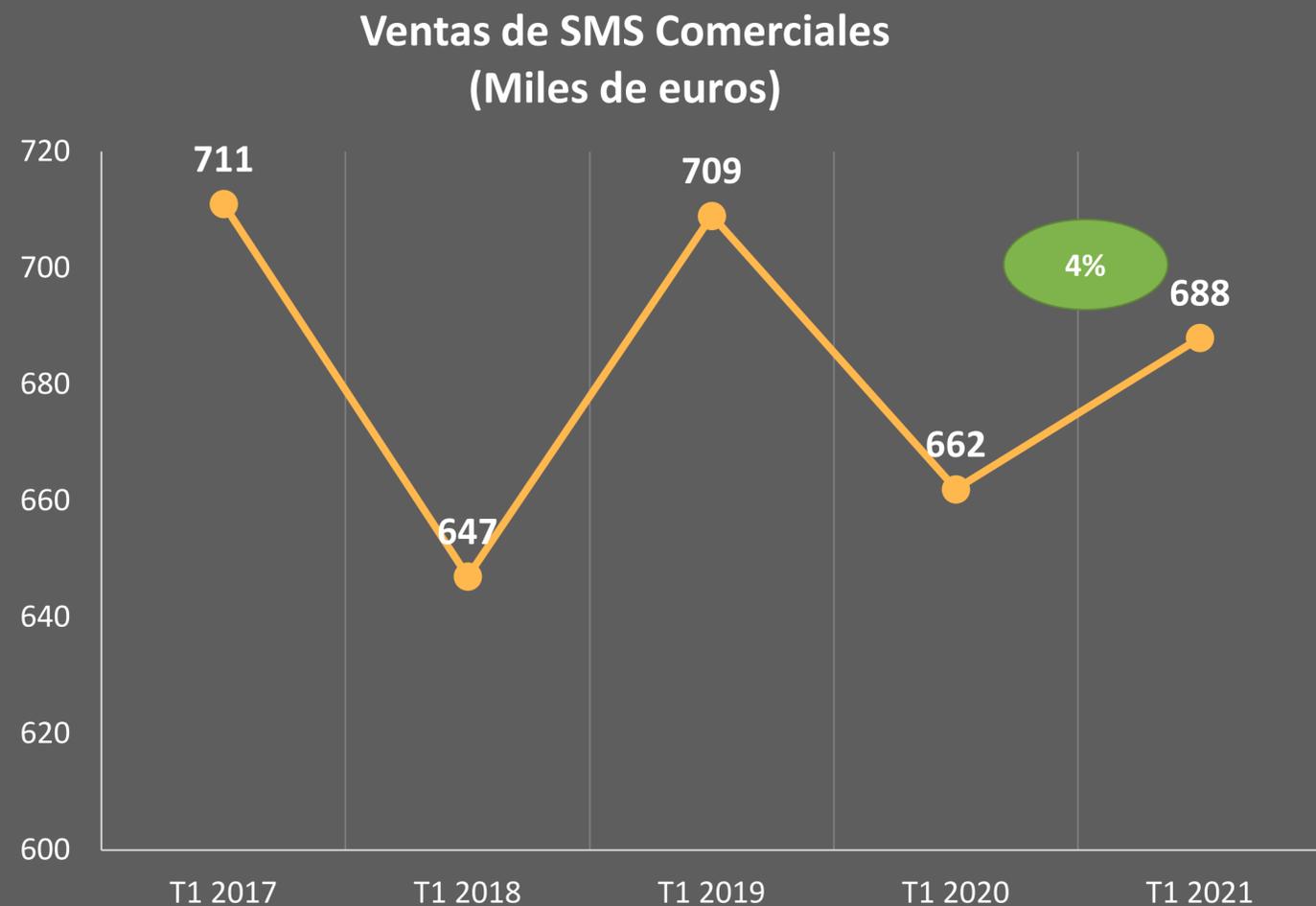
WHOLESALE



Descenso de las ventas de Wholesale en un 25% por:

- Disminución temporal del tamaño del mercado debido a la reducción significativa en el tráfico de Hospitality (Billetes de avión, reservas de hoteles y alojamientos vacacionales)
- Incremento de la competencia de las operadoras, con aumento de los precios de terminación para poder paliar el descenso de sus ingresos de roaming.

EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE LA LÍNEA DE SMS COMERCIALES



Las ventas de SMS para fines comerciales, son las que menos potencial tienen para la cartera de productos de Lleida.net.

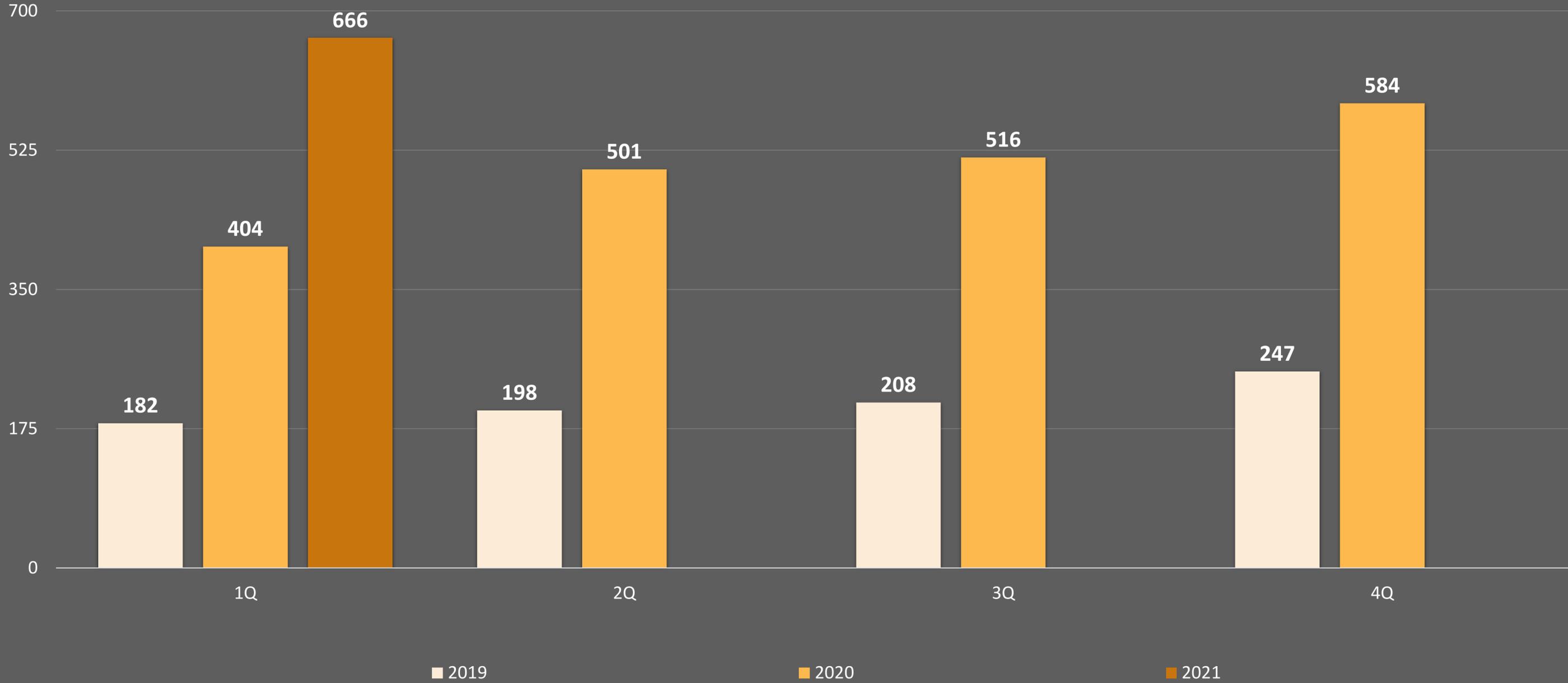
Es un mercado de SMS simple para clientes nacionales de pequeño volumen.

Las ventas en 2021, se han mantenido respecto a las cifras del ejercicio anterior.

EVOLUCION DE PRODUCCIÓN SAAS

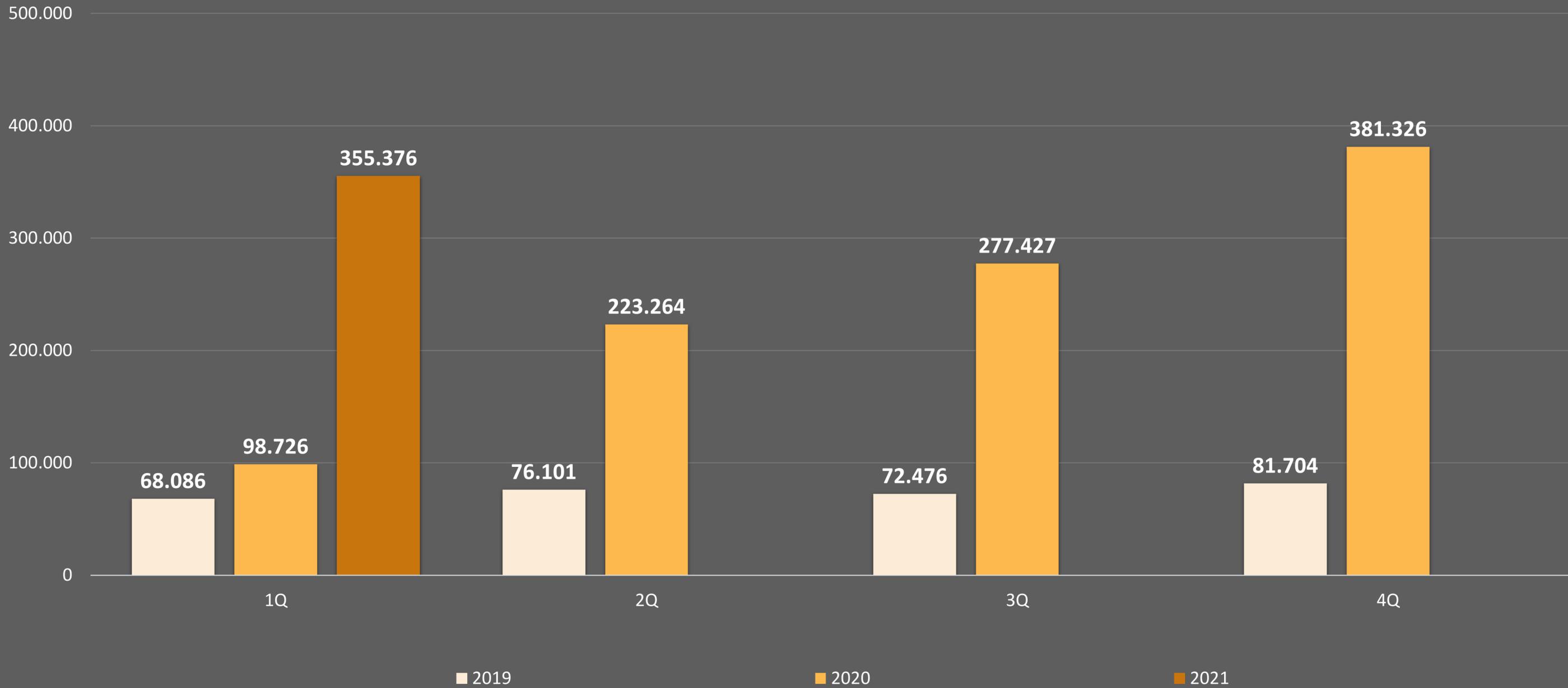
PRODUCCIÓN DE SERVICIOS CERTIFICADOS DE LLEIDA.NET 1T2021

Circuitos activos de C&S API por trimestre



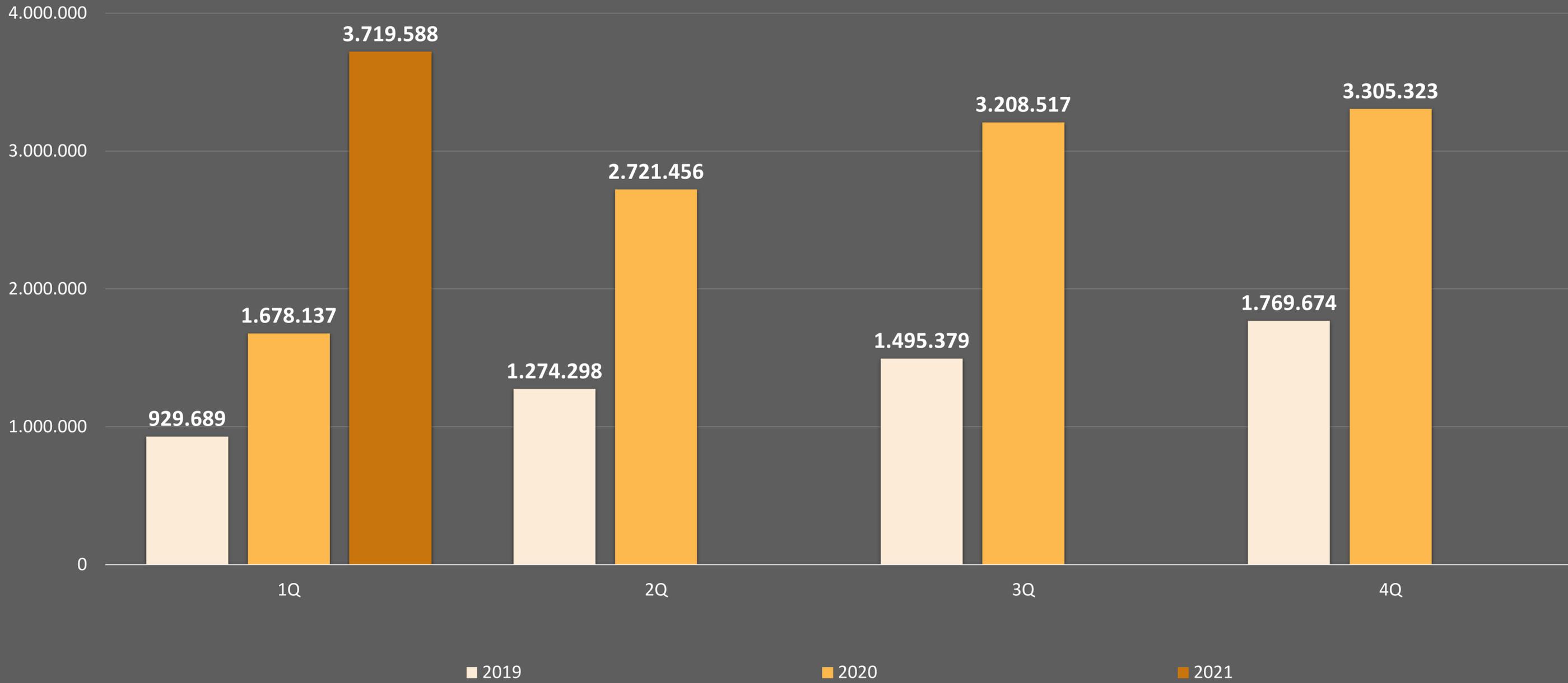
PRODUCCIÓN DE SERVICIOS CERTIFICADOS DE LLEIDA.NET 1T2021

Transacciones C&S API por trimestre



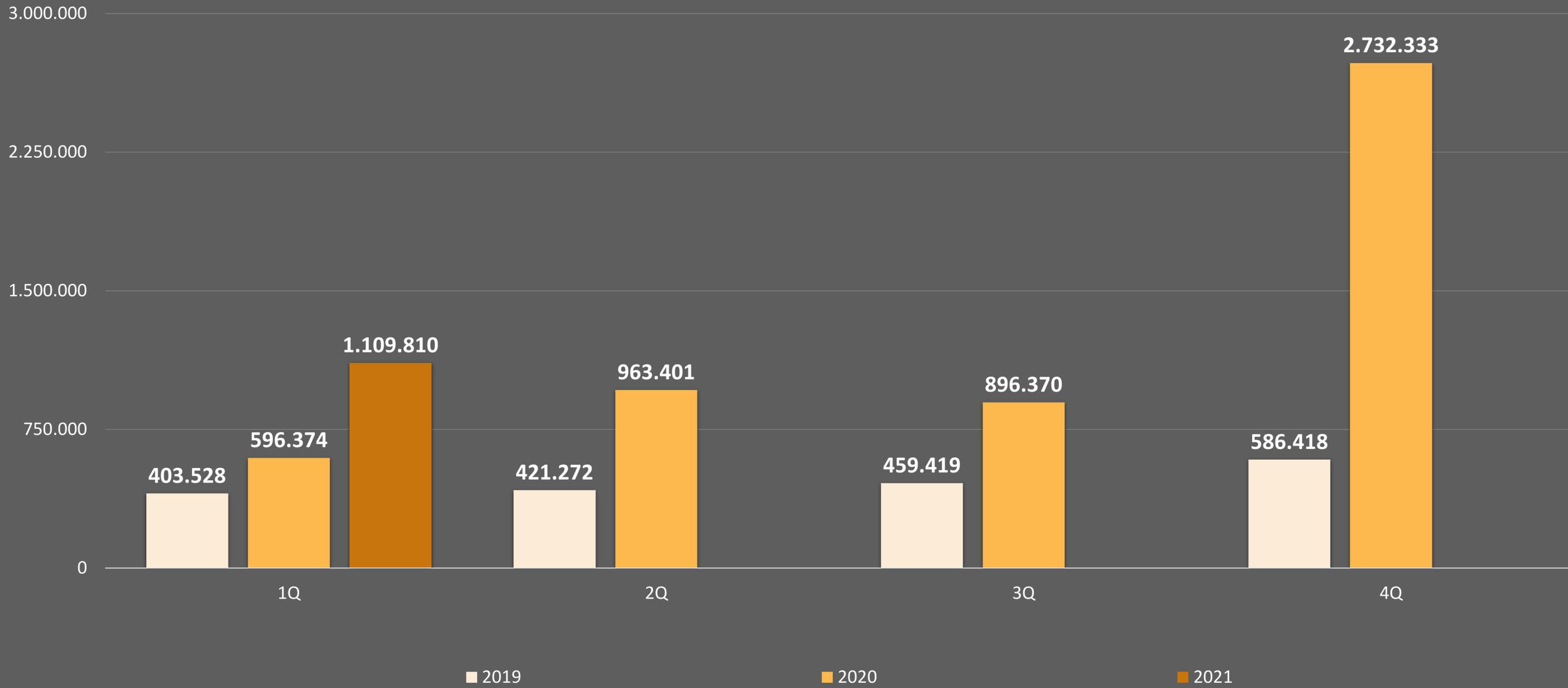
PRODUCCIÓN DE SERVICIOS CERTIFICADOS DE LLEIDA.NET 1T2021

Correos electrónicos certificados por trimestre



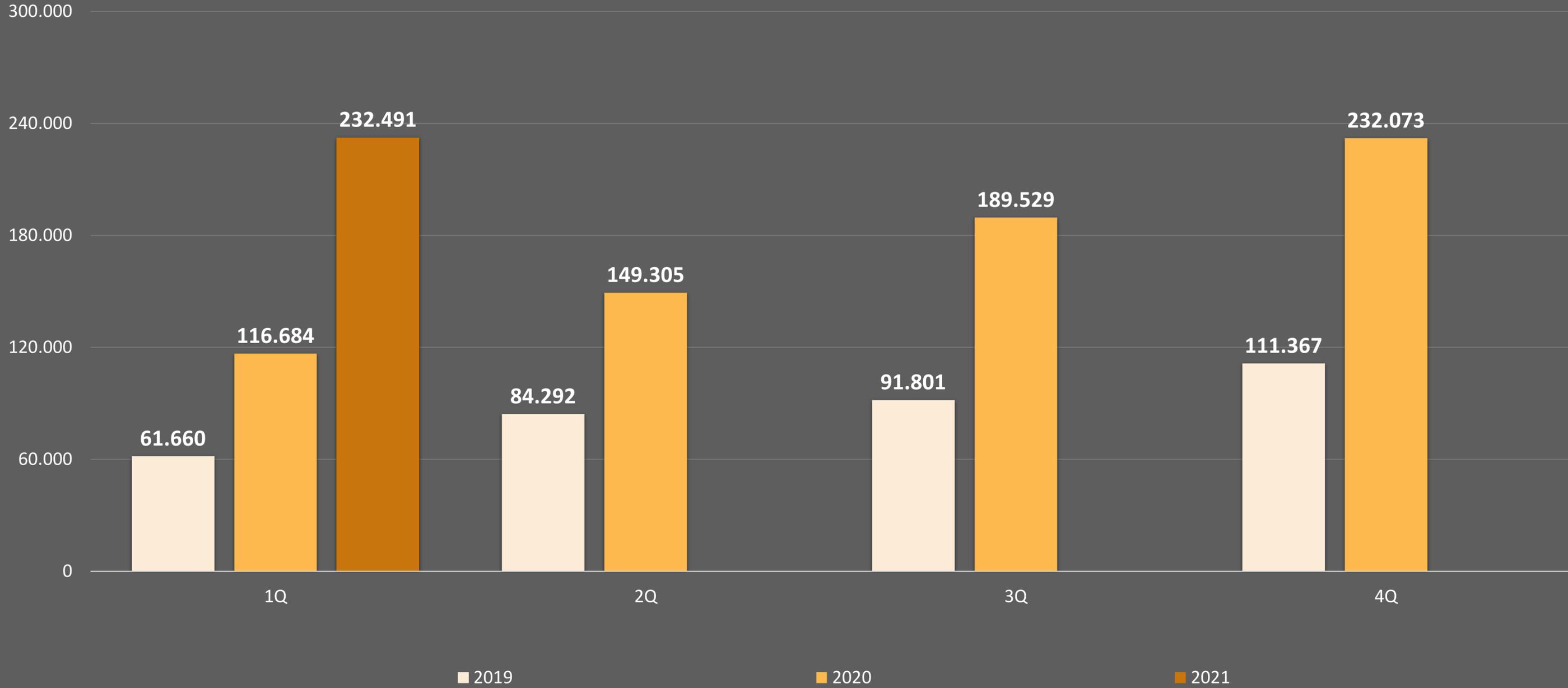
PRODUCCIÓN DE SERVICIOS CERTIFICADOS DE LLEIDA.NET 1T2021

SMS Certificado por trimestre



PRODUCCIÓN DE SERVICIOS CERTIFICADOS DE LLEIDA.NET 1T2021

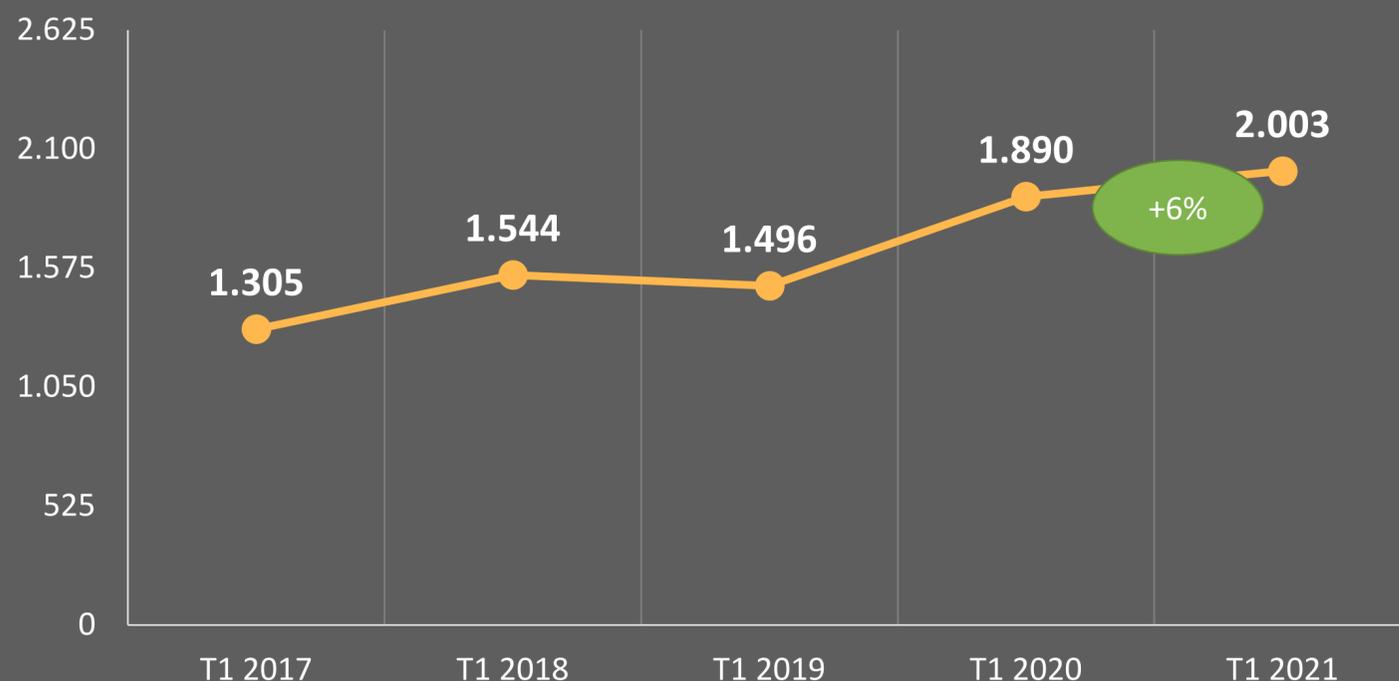
Contrato SMS certificado por trimestre



DATOS FINANCIEROS

EVOLUCIÓN DEL MARGEN BRUTO

Evolución Margen bruto
(miles de euros)



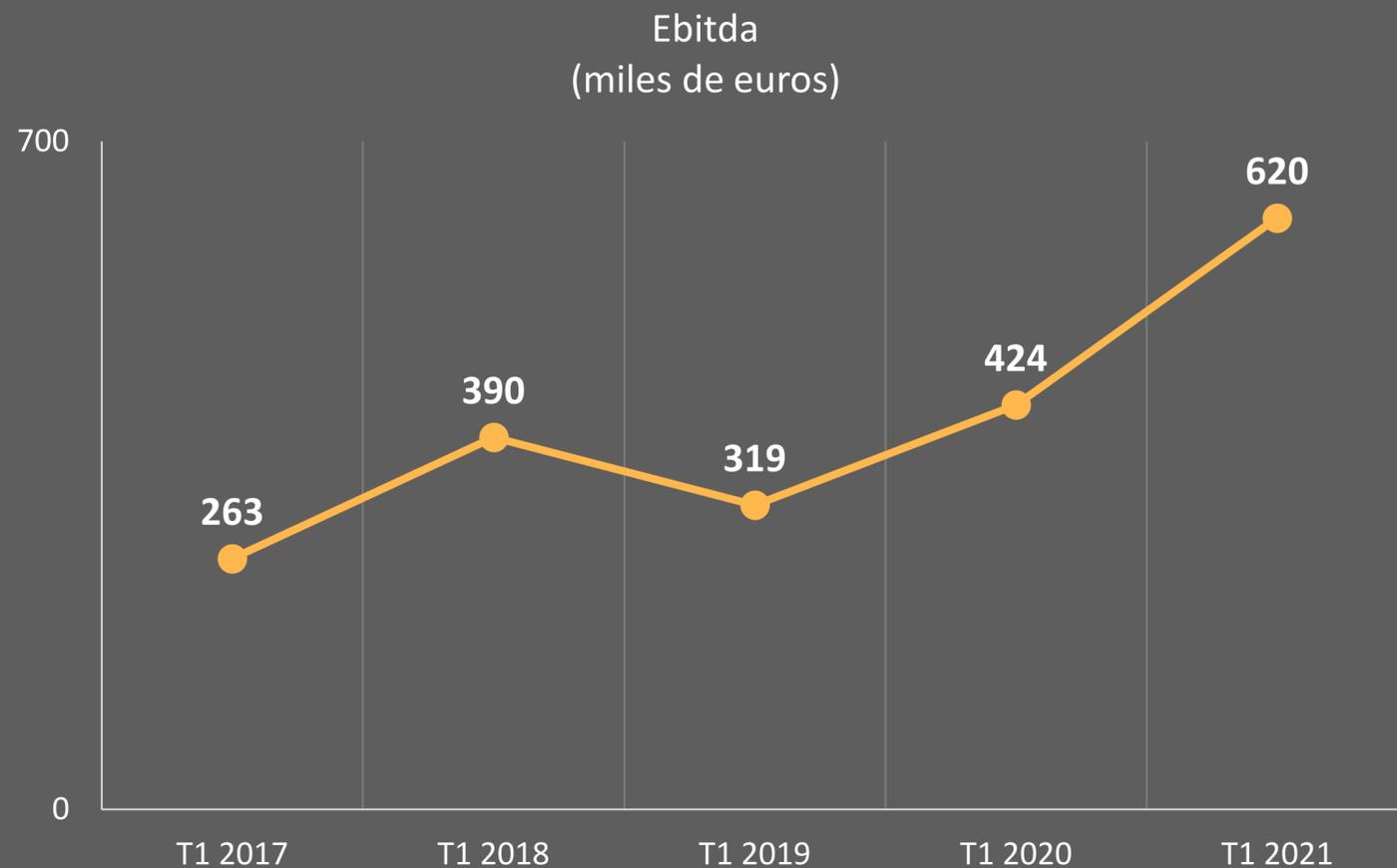
Incremento del margen bruto en 113 mil euros, un 6% respecto al primer trimestre del 2020.

A pesar de la menores ventas tenemos un incremento del margen derivado de:

- Aumento de las ventas de SaaS que tiene un margen mucho más elevado que las ventas de SMS de Wholesale.
- Las ventas internacionales de SaaS se han incrementado, pero hay que destacar que tienen un menor margen por las comisiones que se pagan a los distribuidores locales cuando no tenemos sales force directa en el país.
- Las ventas de Wholesale han descendido pero han visto también reducir su margen, debido al incremento de los costes de terminación de las operadoras.
- El margen de las ventas de SMS comercial es menor, por la mayor presión en precio de venta que existe en el mercado nacional.

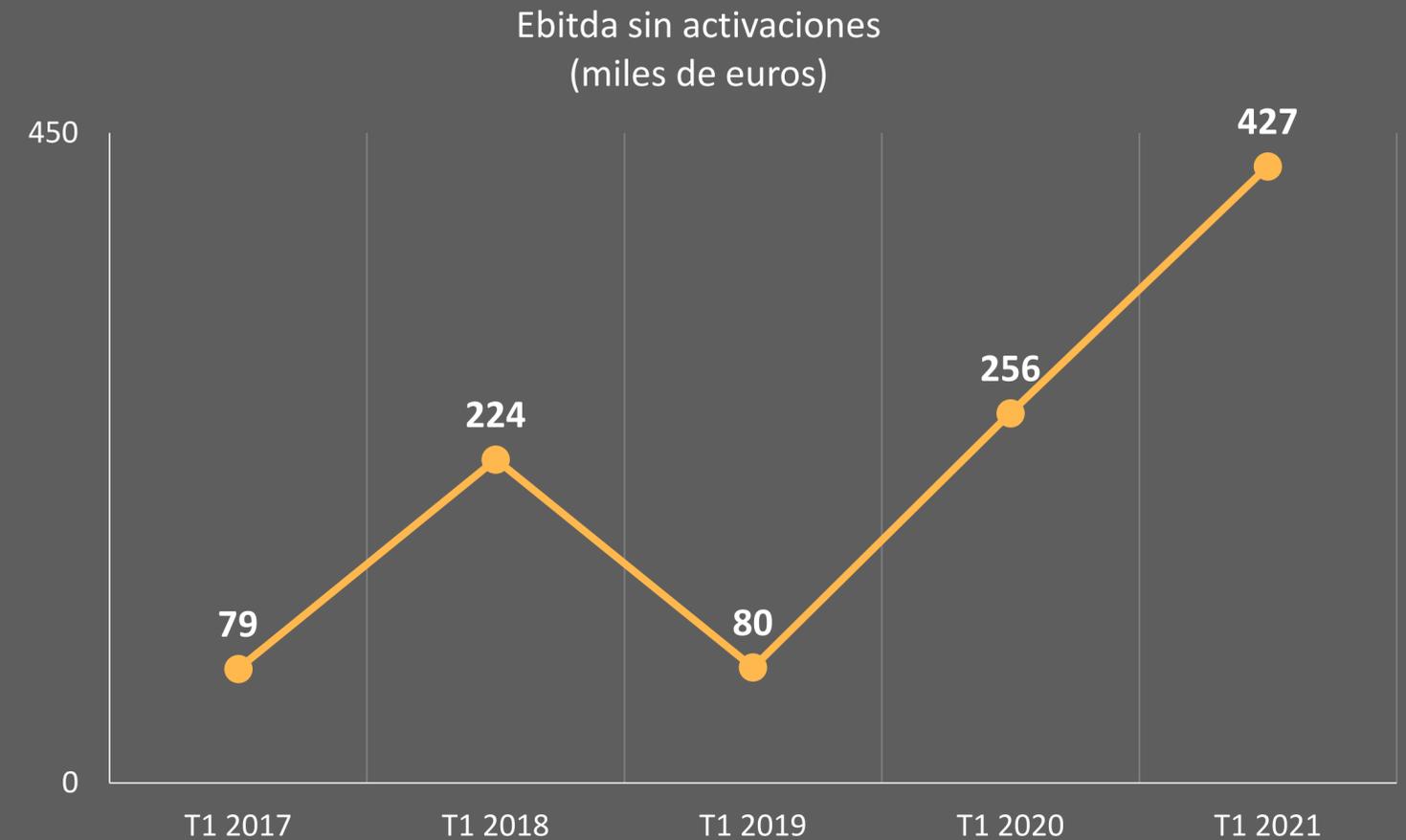
El margen bruto sobre ventas, se sitúa este trimestre en el 50,2% cuando en el primer trimestre del 2020 era del 46,7%.

EBITDA



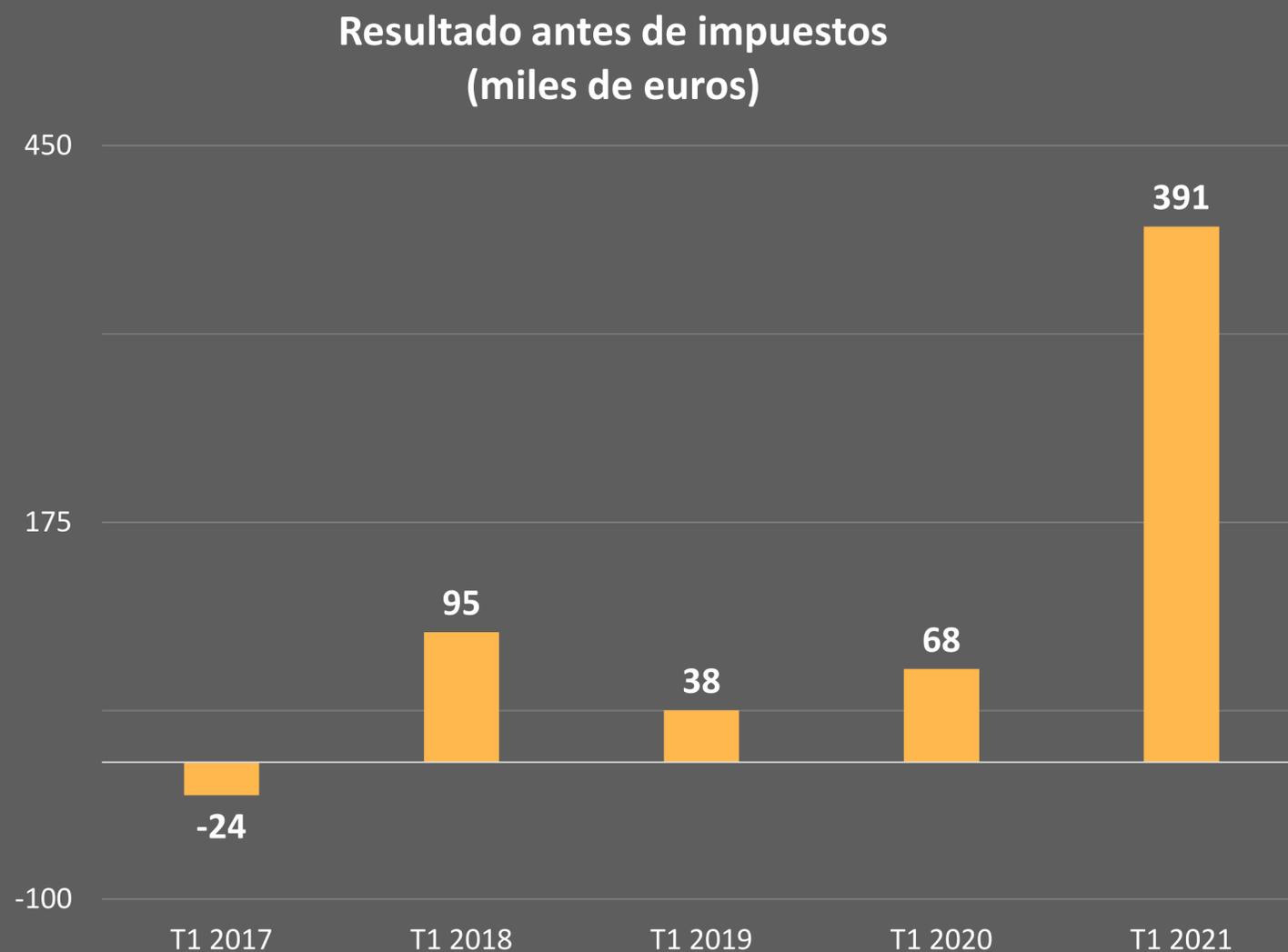
El EBITDA **supera los 620 mil euros** de euros representa un 31% del margen bruto y se **ha incrementado un 46%** respecto al ejercicio 2020.

EBITDA SIN ACTIVACIONES



El EBITDA sin activaciones **alcanza los 427 mil euros**, supone un **incremento del 67%** respecto al mismo trimestre del 2020.

RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS

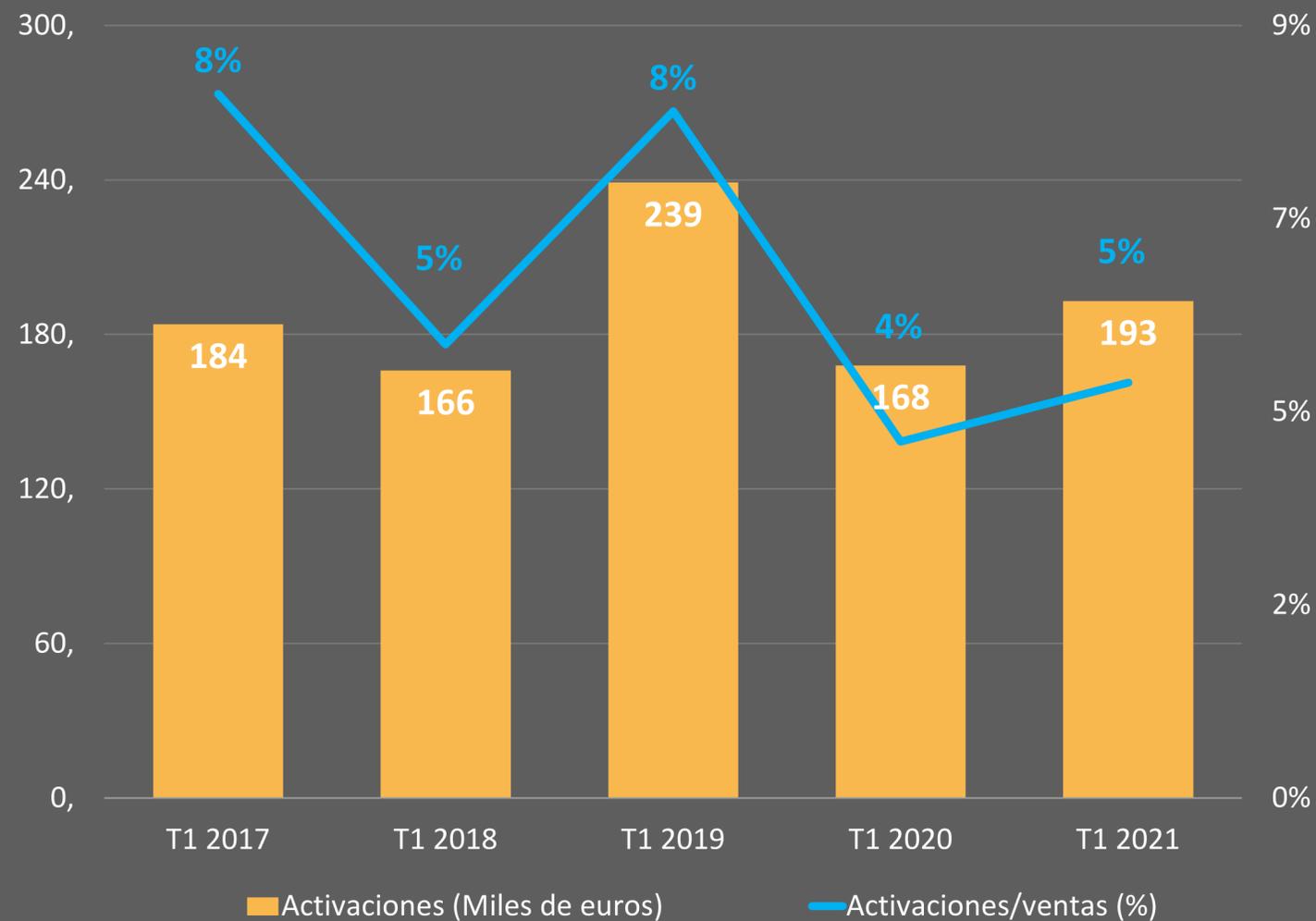


El resultado acumulado es **positivo en €391.000**, un 475% superior al resultado del primer trimestre de 2020.

El resultado financiero aumenta un 32% respecto al primer trimestre del 2020, por la amortización de la deuda, y la generación de caja que se ha realizado.

Las diferencias de cambio, vienen marcadas por las actualizaciones de tipos de cambio de los préstamos que la matriz mantiene con las filiales. Las fluctuaciones del dólar americano como del peso colombiano, han generado unos ingresos de €49.000 que no han supuesto una entrada de caja.

EVOLUCIÓN ACTIVACIONES



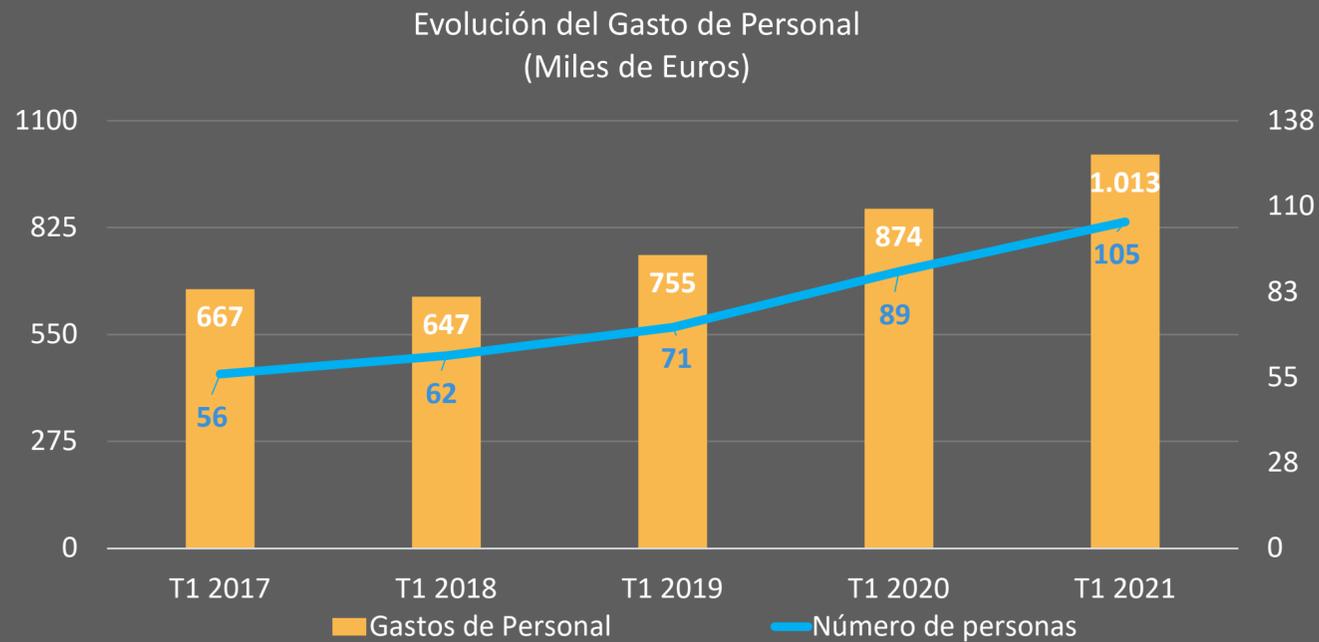
Uno de los tres pilares en la estrategia de crecimiento Lleida.net es su apuesta por la innovación.

El crecimiento exponencial registrado por la empresa en los últimos años nos ha empujado a continuar desarrollando nuevos productos que se adapten a las nuevas circunstancias y necesidades de nuestros clientes.

En el periodo, las activaciones se han **incrementado en 15%** con respecto al último trimestre del 2020, hasta los €193.000

La activaciones de I+D sobre ventas han pasado del 4% en las cifras del 2020 al 5% en 2021.

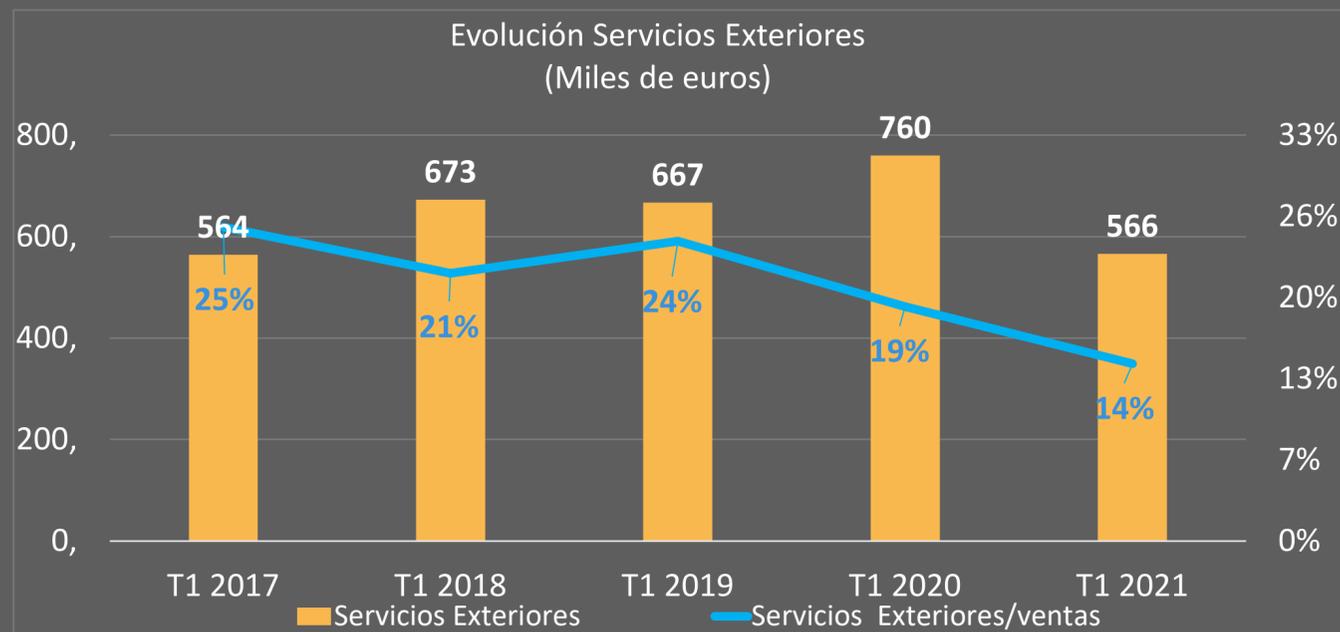
GASTOS DE PERSONAL



La plantilla de [Lleida.net](https://lleida.net) ha crecido en un 18% en términos interanuales. La incorporación de nuevo talento para consolidar el I+D de la compañía, como para la apertura de nuevos mercados en Europa y EMEA ha sido crítico para los resultados de la compañía en los últimos cinco trimestres.

En el primer trimestre del 2021, los gastos de personal se incrementaron, en consonancia, en 139 mil euros, un 16% respecto a los datos del primer trimestre del 2020.

GASTOS EN SERVICIOS EXTERIORES



La modificación en los procesos comerciales y su digitalización como consecuencia de la pandemia ha reducido significativamente los gastos de servicios exteriores. En el 2020 supusieron el 19% de las ventas, y en el 2021 esa cantidad se ha reducido al 14%.

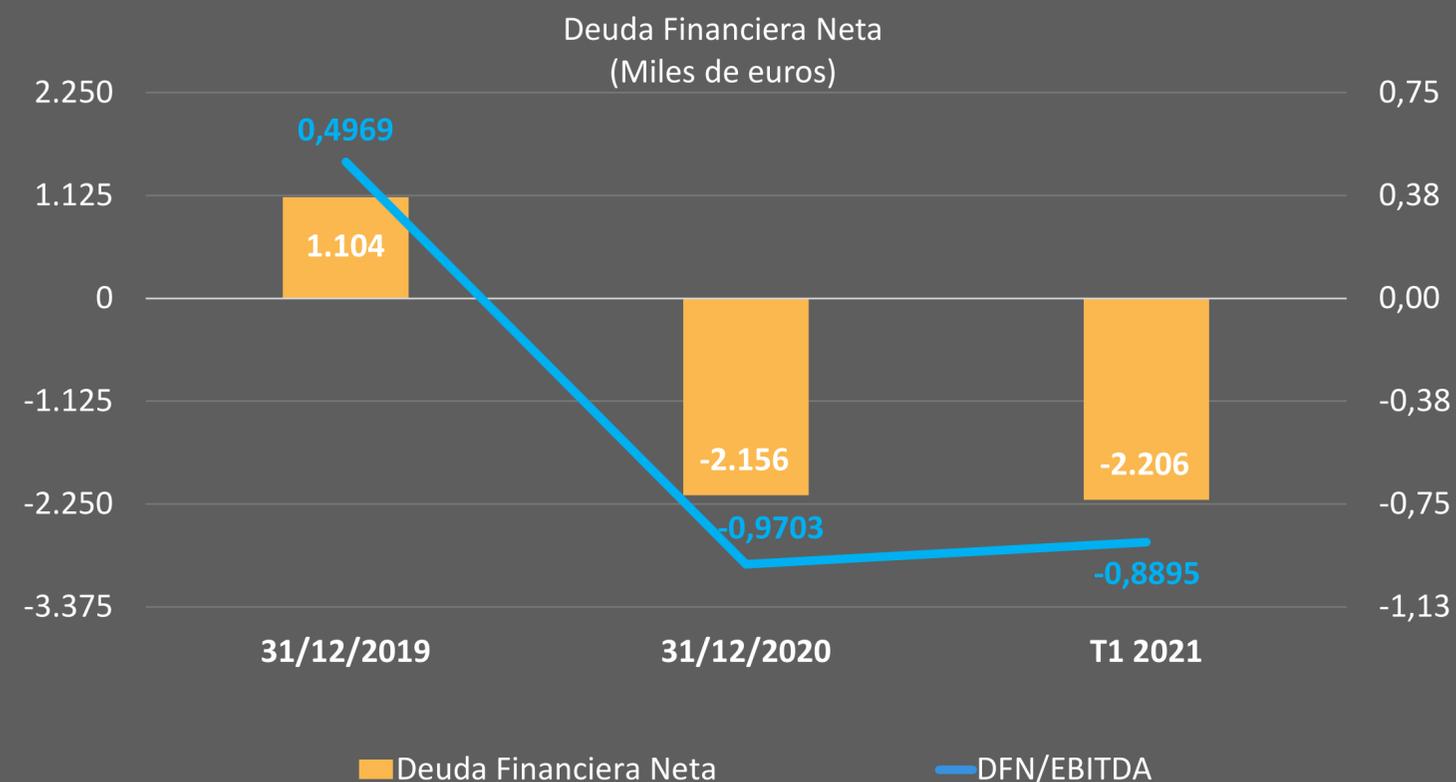
Independientemente de esa reducción, las ventas de la compañía han continuado creciendo, especialmente en la línea SaaS.

DEUDA FINANCIERA

DEUDA FINANCIERA NETA

Diferencia 2020-T1 2021

Miles de euros	2.019	2.020	T1 2021	Miles de euros	Porcentaje	
Deuda a corto Plazo		1.871	910	1.117	207	19%
Deuda a Largo Plazo		1.678	2.100	2.281	181	8%
Deuda Financiera Total		3.549	3.010	3.398	388	11%
Disponibile		2.445	5.166	5.604	438	8%
DFN		1.104	-2.156	-2.206	(50)	2%

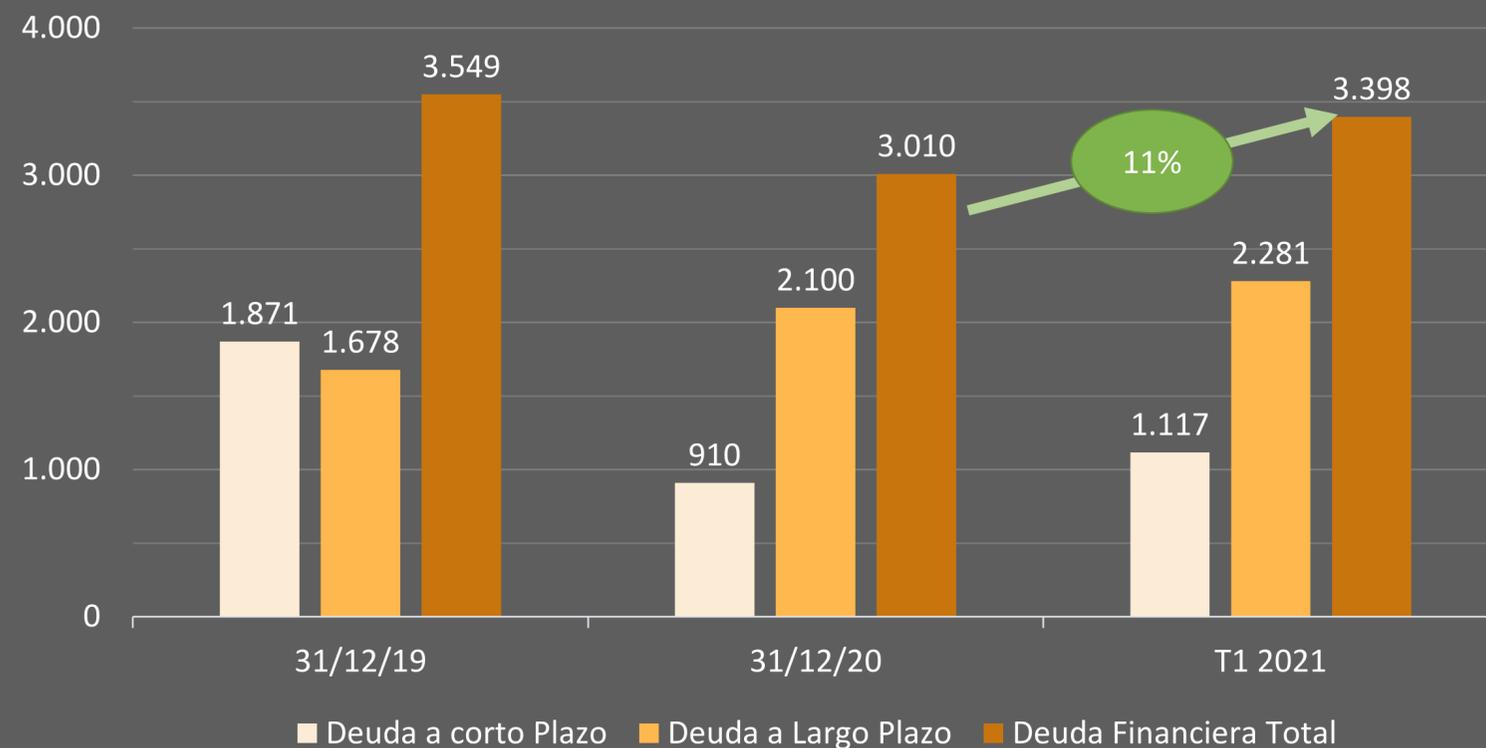


La deuda financiera neta continúa decreciendo, y es negativa un trimestre más. La compañía cuenta con un exceso del disponible respecto a la deuda total que supera los 2,2 millones de euros.

La empresa tiene así margen financiero para continuar creciendo en el futuro.

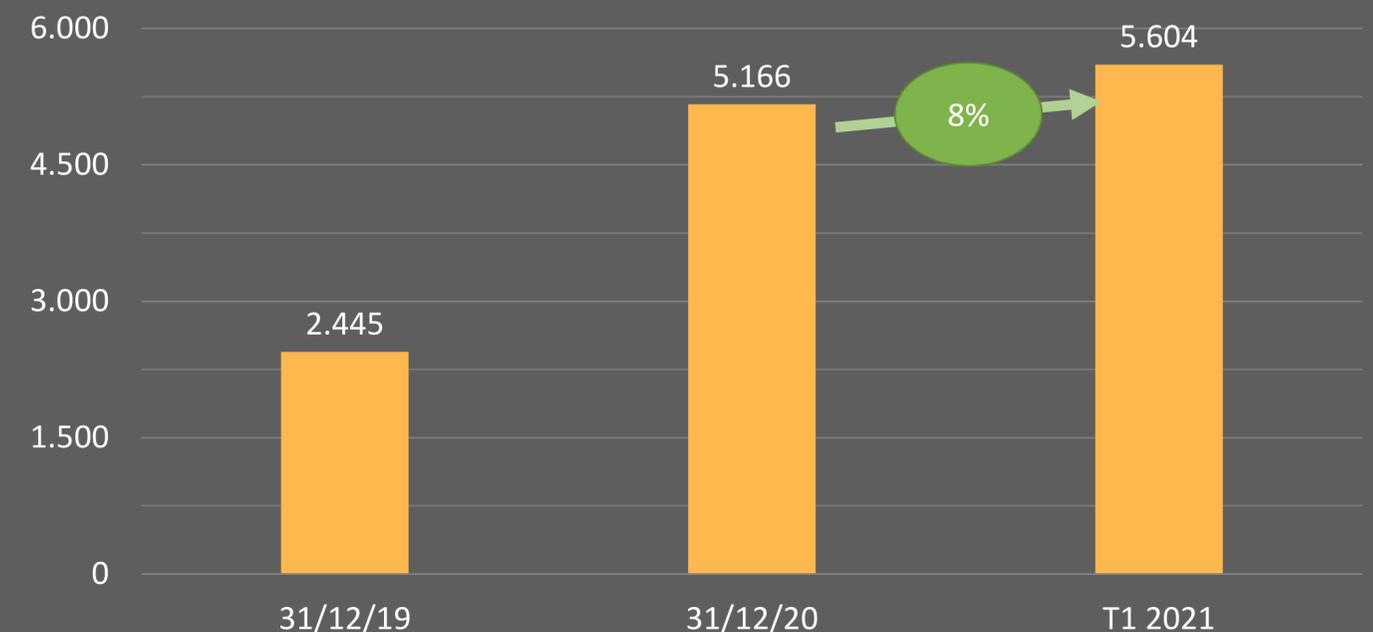
EVOLUCIÓN DE LA DEUDA Y DE LA TESORERÍA DISPONIBLE

Evolución deuda
(Miles de euros)



Durante el trimestre, se firmó un nuevo préstamo de €500.000, con tipos de interés inferiores a la media del coste de nuestra deuda financiera.

Evolución Liquidez
(Miles de euros)



El disponible se ha incrementado en €438.000 euros derivados del líquido derivado de la propia actividad y del nuevo préstamo.

ADDITIONAL INFORMATION

DISCLAIMER

En virtud de 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 del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 06/2018 del Mercado Alternativo Bursátil (BME Growth), ponemos en su conocimiento la siguiente información relativa a LLEIDANETWORKS SERVEIS TELEMÀTICS, S.A (en adelante, “Lleida.net”, la “Compañía” o el “Grupo”). La información que se detalla en el presente informe constituye un avance sobre la cuenta de Resultados consolidada de Lleida.net del primer trimestre del ejercicio 2021 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 BME Growth.



Lleida.net

Parc Científic i Tecnològic

Agroalimentari de Lleida

PCiTAL | Edifici H1 2a planta, B

25003 Lleida (SPAIN)

(+34) 973 282 300

info@lleida.net

www.lleida.net

Lleida · Madrid · London · Miami · Paris · Santiago de Chile · Bogotá · São Paulo · Tokyo · Santo Domingo · Cape Town · Montevideo · Johannesburg ·
San José · Lima · Beirut · Dubai · Ciudad de México · Gaborone