

Madrid, 19 de febrero del 2026

Otra Información Relevante

LLEIDANetworks SERVEIS TELEMÀTICS S.A.

Avance de resultados acumulados del 2025, 4 trimestre 2025 y comparativa con los resultados anteriores

Lleida.net logra el mejor EBITDA y el mejor resultado antes de impuestos de su historia en 2025 y reduce su deuda financiera neta en un 23%.

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 ejercicio 2025 y cuarto trimestre del mismo año, que ha sido elaborada a partir de la información contable no auditada de la que dispone el Consejo de Administración:

- La compañía alcanzó un EBITDA récord de 4,05 millones de euros, frente a los 3,24 millones del ejercicio anterior, lo que representa un crecimiento interanual del 25% y supera ampliamente el máximo anterior de 2,55 millones de euros registrado en 2020.
- El EBITDA sin activaciones se situó en 2,97 millones de euros, un 34% más que los 2,21 millones del año anterior, lo que refleja la mejora orgánica de la rentabilidad operativa de la compañía.
- El resultado antes de impuestos se situó, por su parte, en 1,40 millones de euros, un 62% más que en 2024, superando igualmente el récord anterior de 1,10 millones de euros, alcanzado en 2019.
- En consecuencia, el resultado de explotación alcanzó los 1,66 millones de euros, un 52% superior al registrado en el ejercicio precedente. El beneficio por acción (EPS) se situó en 0,087 euros.
- El margen bruto mejoró asimismo hasta el 54,92% sobre ventas, frente al 53,44% de 2024, alcanzando los 10,61 millones de euros.
- Las ventas consolidadas estimadas se situaron en 19,32 millones de euros, un 1% más que en el año anterior.
- Lleida.net comenzó 2026 con un total de 8.886 clientes activos, lo que representa un incremento del 56% frente a los 5.710 clientes registrados a principios de 2025, lo que

representa el mayor ritmo de crecimiento de cartera en los más de 30 años de historia de la compañía.

- La deuda financiera neta se situó en 5,74 millones de euros, 1,68 millones de euros menos que al cierre de 2024, lo que supone una caída del 23%.
- El ratio DFN/EBITDA mejoró notablemente como resultado de lo anterior, situándose en 1,42 veces frente a las 2,29 veces del ejercicio anterior.

El próximo viernes 20 de febrero, Sisco Sapena, CEO de la compañía, junto con Arrate Usandizaga, CFO de la compañía, realizarán un webinar a las 12:30 horas, en el que se comentarán los datos sobre el avance de resultados del ejercicio 2025, cuarto trimestre del 2025 y se responderán preguntas de los asistentes en la dirección <https://www.lleida.net/es/webinar> . Se requiere registro previo para asistir al webinar. La compañía adjunta en este OIR la información detallada relativa a los periodos.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente, en Madrid el 19 de febrero de 2026
Francisco Sapena Soler
Ceo y Presidente del Consejo de Administración



Lleida.net

Presentación de Resultados 2025

19 de febrero del 2026



Lleida.net

Disclaimer.



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 ejercicio 2025y ha sido elaborada a partir de la información contable no auditada de la que dispone el Consejo de Administración.

2025 Highlights. Un año de récords históricos.



Cierre del año con rentabilidad récord

EBITDA: 4,05M€ (+25% vs 2024) . [Mejor EBITDA en 30 años de historia.](#)

Resultado antes de impuestos: 1,40M€ (+62%) . [Mejor Resultado antes de Impuestos de nuestra historia.](#)

Resultado de explotación: 1,66M€ (+52%)

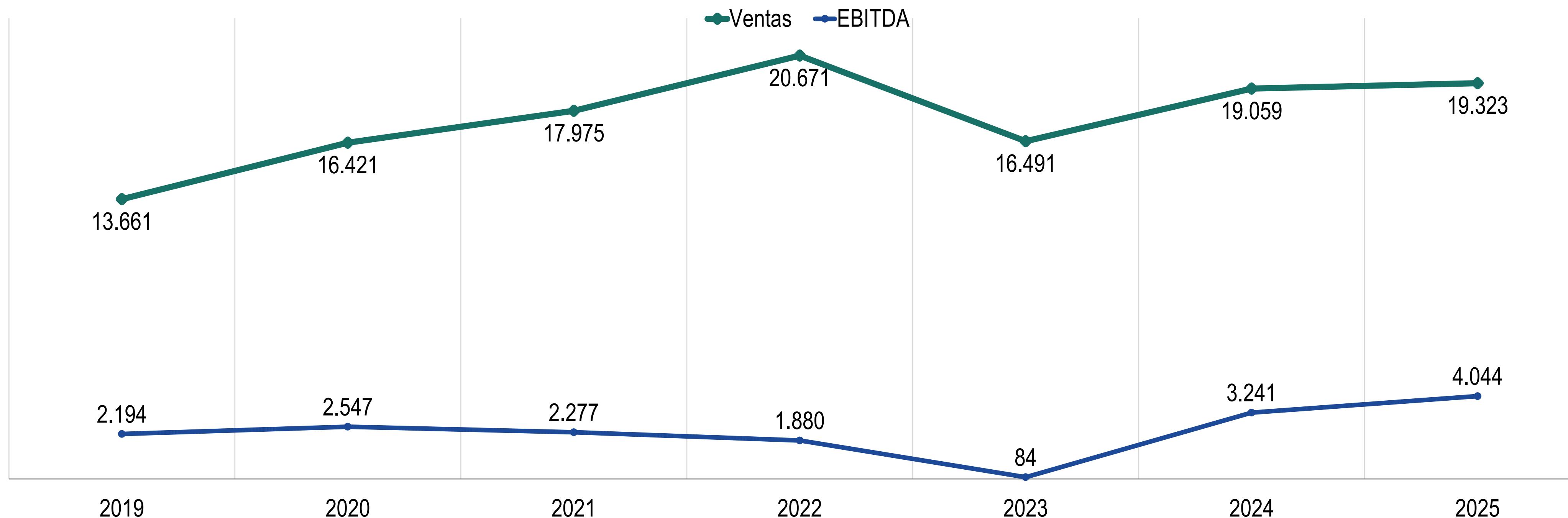
[Ocho trimestres](#) con EBITDA positivo acumulados.

Crecimiento en líneas estratégicas

Ventas consolidadas de 19,32M€, [segundo mejor registro de nuestra historia](#)

Más de 8.900 clientes activos en el 2025, muy por encima de los 5.710 registrados en el 2024.

El mejor EBITDA de nuestra historia ha sido consecuencia de incrementar la venta de producto con mayor margen al ser propio y una gestión más adecuada de los gastos.

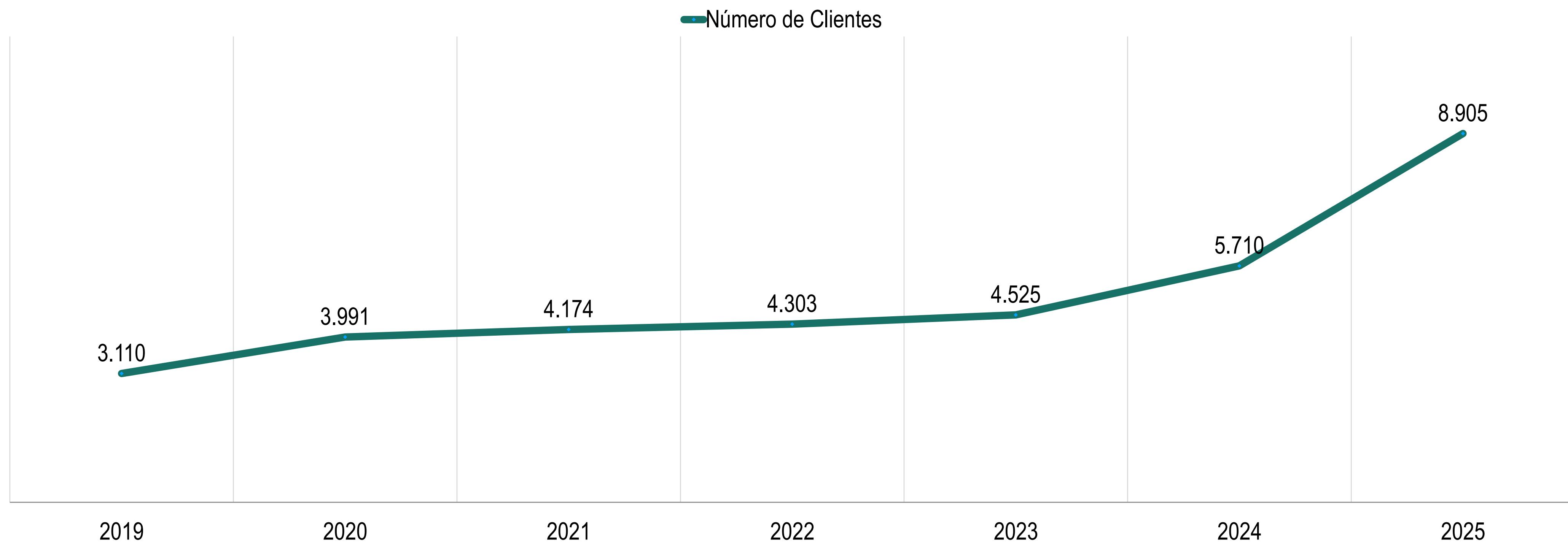




Investment Thesis, a fecha del 2026.

- Lleida.net se ha convertido en una de las empresas de infraestructura legal digital más importantes de Europa, y de América Latina. Los cambios legislativos, que han hecho de las comunicaciones digitales certificadas un requisito obligatorio para acceder a la justicia en países como España, han contribuido a potenciar el modelo tecnológico de la empresa en los últimos 18 meses.
- La empresa ha madurado desde la pandemia del COVID-19, hace seis años, y desde su salida a bolsa, en el 2015. La empresa ya demostró disciplina operativa con el Plan de Recuperación de 2023 y ha pasado de pérdidas a récords históricos en apenas en año y medio.
- Nuestro modelo SaaS permite escalar sin costes proporcionales: en 2025, las ventas crecieron un 1% pero el EBITDA creció un 25%. A medida que entren nuevos clientes afectados por la nueva legislación, esperamos un efecto incremental en el margen y en el EBITDA.
- Lleida.net tiene la mayor cartera de propiedad intelectual del sector en Europa. Nuestra posición competitiva está protegida por más de 300 patentes en más de 60 países, calificación eIDAS, y jurisprudencia favorable

La entrada en vigor de las nuevas disposiciones legales ha disparado nuestro número de clientes.



Factores que marcan y marcarán a corto plazo la evolución de la empresa.

La Ley Orgánica 1/2025.

Obliga a acreditar comunicaciones digitales certificadas antes de ir a los tribunales en España.

Los servicios de Lleida.net se han convertido en necesidad procedural.

El mercado potencial de la empresa, sólo en España, es de 3,5 millones de procesos judiciales anuales, y de más de tres millones de pymes.

La compañía ya está capturando esa demanda: 8.886 clientes activos a inicio de 2026, un 56% más que un año antes, el mayor crecimiento de cartera en más de 30 años de historia.

El Real Decreto 88/2026, en vigor desde el 12 de febrero.

Impone a las comercializadoras eléctricas en España obligaciones de comunicar cambios contractuales con un mes de antelación.

Cada comunicación no demostrable puede derivar en sanciones, reclamaciones o incluso la suspensión del acceso al sistema SIPS.

La tecnología de Lleida.net, está preparada para que las compañías eléctricas puedan cumplir con las condiciones del decreto.

Productos para los que esperamos crecimiento: correo electrónico certificado (MailCert) para cambios contractuales, el SMS Certificado o Click & Sign.

Cómo el negocio de LLN ha transicionado, y nos ha situado a la cabeza de la industria.

Fase 1 (2015–2019): Crecimiento orgánico y construcción de IP

- Salida a Bolsa en 2015.
- Puesta en marcha modelo SaaS.
- Primeras ventas de más de 13 millones (2019).
- Dual listing en Euronext (2018).

Fase 2 (2020–2023): Expansión agresiva, crisis y reestructuración

- COVID-19 aceleró digitalización.
- Crecimiento líneas SaaS. 300 patentes.
- 2,56 millones de EBITDA en 2020.
- Crecimiento Inorgánico: Indenova 2021
- Apuesta por LATAM. Colombia segundo mejor mercado.
- Plan de Recuperación tras malos resultados en 2023.

Fase 3 (2024–2025): Turnaround confirmado + catalizador regulatorio

- 2025: mejores resultados de la historia.
- Modelo tecnológico. legaltech consolidado.
- Crecimiento geométrico en clientes tras Entrada en vigor 1/2025 (MASC).
- Reducción deuda financiera

Nuestro catálogo de productos nos posiciona como una de las legaltech de referencia en Europa y otros mercados.

1. NOTIFICACIÓN ELECTRÓNICA CERTIFICADA

- Registered Email — correo electrónico con evidencia legal de envío, entrega y contenido
- Registered SMS — SMS con certificación de envío y entrega
- Openum — portal para certificar apertura de comunicaciones y gestionar entregas
- Openum eIDAS — entrega certificada cualificada bajo normativa europea eIDAS
- Registered Inbox — buzón de entrega certificada
- Registered Invoice — factura electrónica con certificación de envío

2. FIRMA ELECTRÓNICA Y CONTRATACIÓN

- Click & Sign — plataforma cloud de firma electrónica y gestión de contratos (vía email o SMS)
- Registered Email Contract — contratación certificada por correo electrónico
- Registered SMS Contract — contratación certificada por SMS
- GDPR Solution — gestión de consentimientos RGPD
- Timestamping — sellado de tiempo cualificado (TSA) para documentos y transacciones

3. VALIDACIÓN DE DATOS Y DETECCIÓN DE FRAUDE

- USVC (Universal eSigned Document Verifier Certificate) — validador universal de firmas electrónicas.
- Document Verification — verificación de documentos de identidad (KYC documental)
- Two-Factor Authentication (2FA) — autenticación por SMS
- Certvalidator — autenticación mediante certificados digitales
- Email and Phone Validation — validación de correo electrónico y teléfono

4. IDENTIDAD DIGITAL

- eKYC Video — video identificación remota
- Digital Certificate — emisión de certificados digitales (PKI)
- Lleida.net Wallet — wallet de identidad digital

5. BPM / AUTOMATIZACIÓN

- Click & Automate — automatización de procesos sin código (no-code)

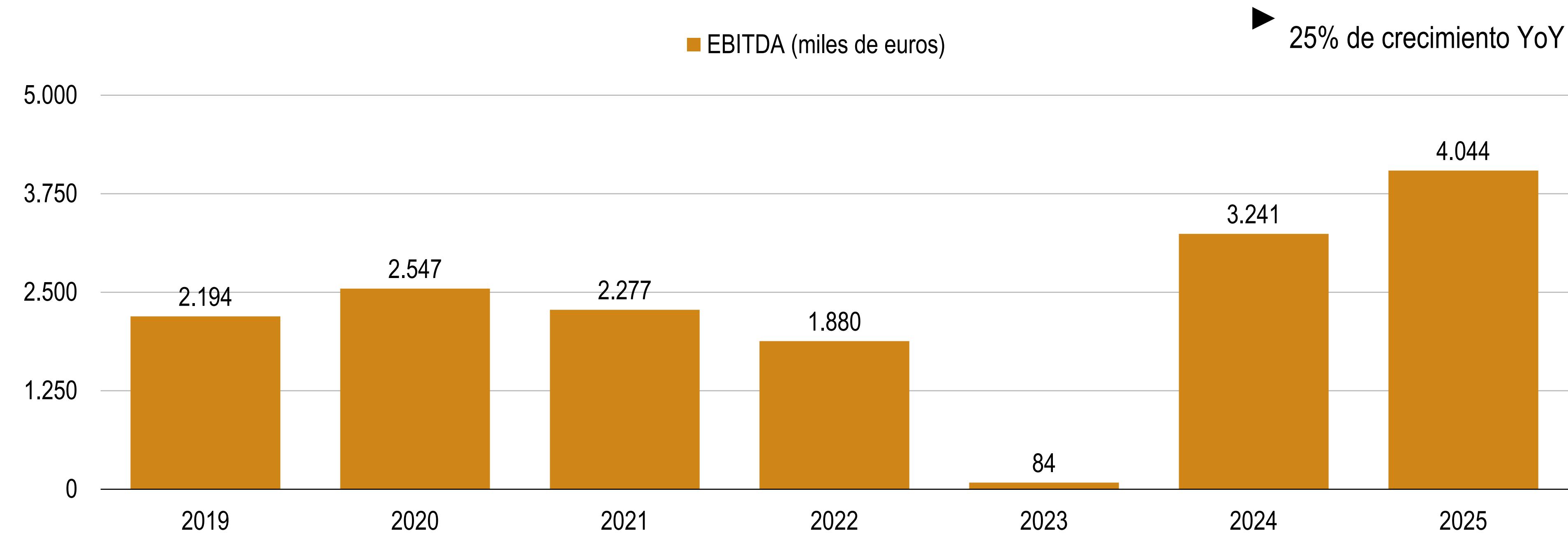
6. OPERADORES (SMS y VoIP)

- SMS — envío masivo
- 2 Way SMS — SMS bidireccional
- Nomadic Numbering — numeración nómada VoIP
- Wholesale — terminación SMS mayorista (ICX)

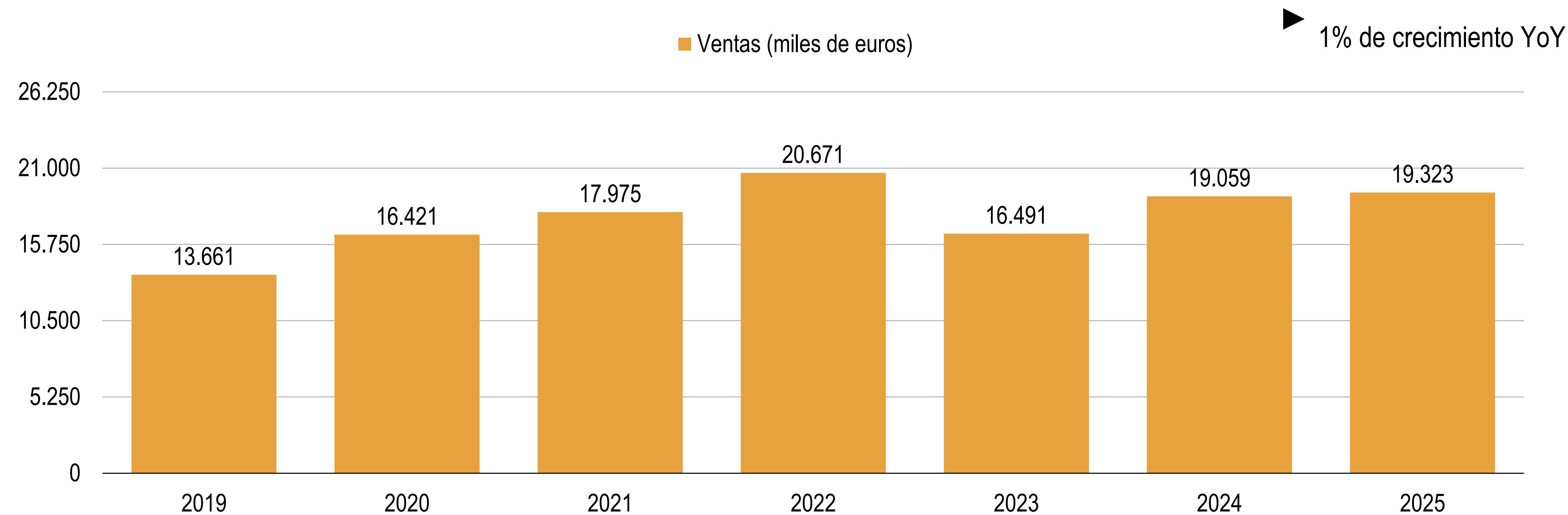
Resultados Financieros 2025

Datos estimados en Miles de Euros Consolidados	T4 2024	T4 2025	Var. €	Var.%	2024	2025	Var. €	Var.%
Ventas	5.100	4.795	(305)	-6%	19.059	19.323	264	1%
Coste de Ventas	(2.308)	(2.313)	5	0%	(8.874)	(8.711)	(163)	-2%
Margen Bruto	2.792	2.482	(310)	-11%	10.185	10.612	427	4%
% Margen Bruto	54,75%	51,76%			53,44%	54,92%		
Gastos de Personal	(1.349)	(1.179)	(170)	-13%	(5.471)	(5.483)	12	0%
Servicios Exteriores	(708)	(588)	(120)	-17%	(2.502)	(2.161)	(341)	-14%
EBITDA SIN ACTIVACIONES	735	715	(20)	-3%	2.212	2.968	756	34%
% sobre Margen Bruto	26%	29%			22%	28%		
Activaciones	258	308	50	19%	1.029	1.076	47	5%
EBITDA	993	1.023	30	3%	3.241	4.044	803	25%
% sobre Margen Bruto	36%	41%			32%	38%		
Amortización	(446)	(541)	95	21%	(2.077)	(2.112)	35	2%
Otros Ingresos	7	3	(4)	-57%	58	75	17	29%
Otros resultados	(3)	32	35	1167%	(9)	6	(15)	-167%
Indemnizaciones	(2)	(62)	60	3000%	(32)	(190)	158	494%
Provisiones saldos clientes	(83)	(152)	69	83%	(83)	(158)	75	90%
Resultado de Explotación	466	303	(163)	-35%	1.098	1.665	567	52%
Resultado Financiero Neto	(43)	(60)	17	40%	(202)	(171)	(31)	-15%
Diferencias de Tipo de Cambio	33	1	(32)	-97%	(30)	(94)	64	213%
Resultado antes de Impuesto	456	244	(212)	-46%	866	1.400	534	62%

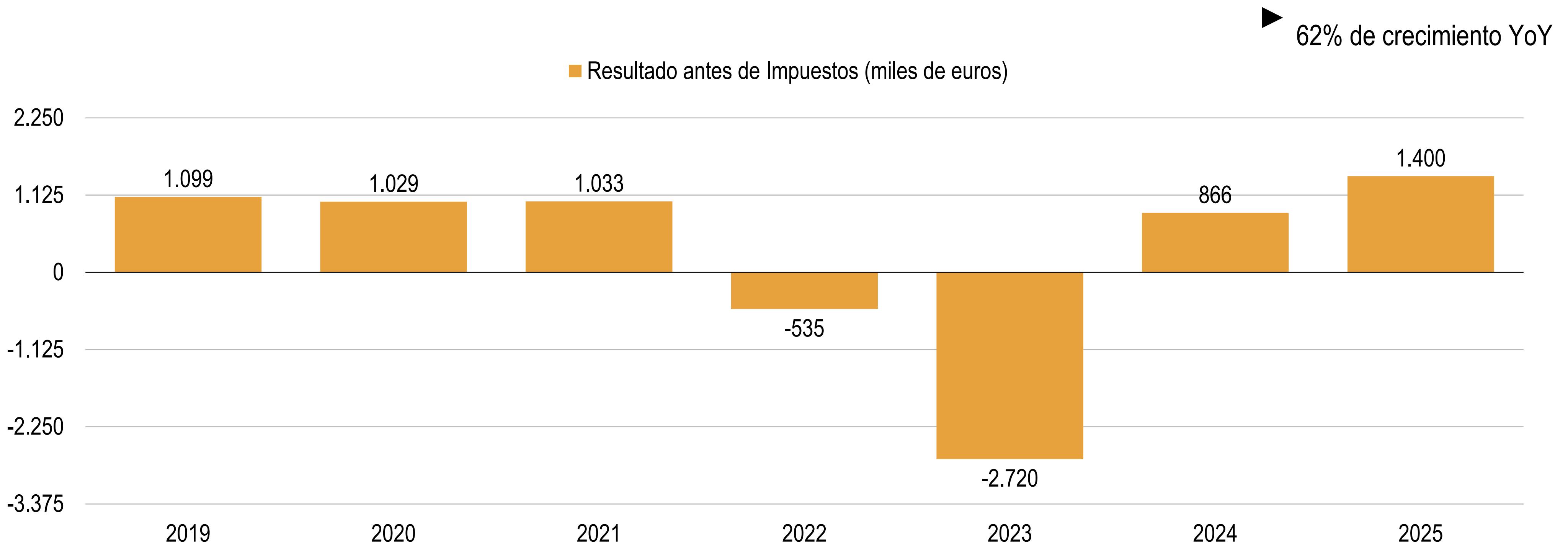
EBITDA 2025. Máximo histórico.



Ventas 2025. Segundo mejor resultado histórico.



Resultado antes de Impuestos 2025. Máximo histórico.



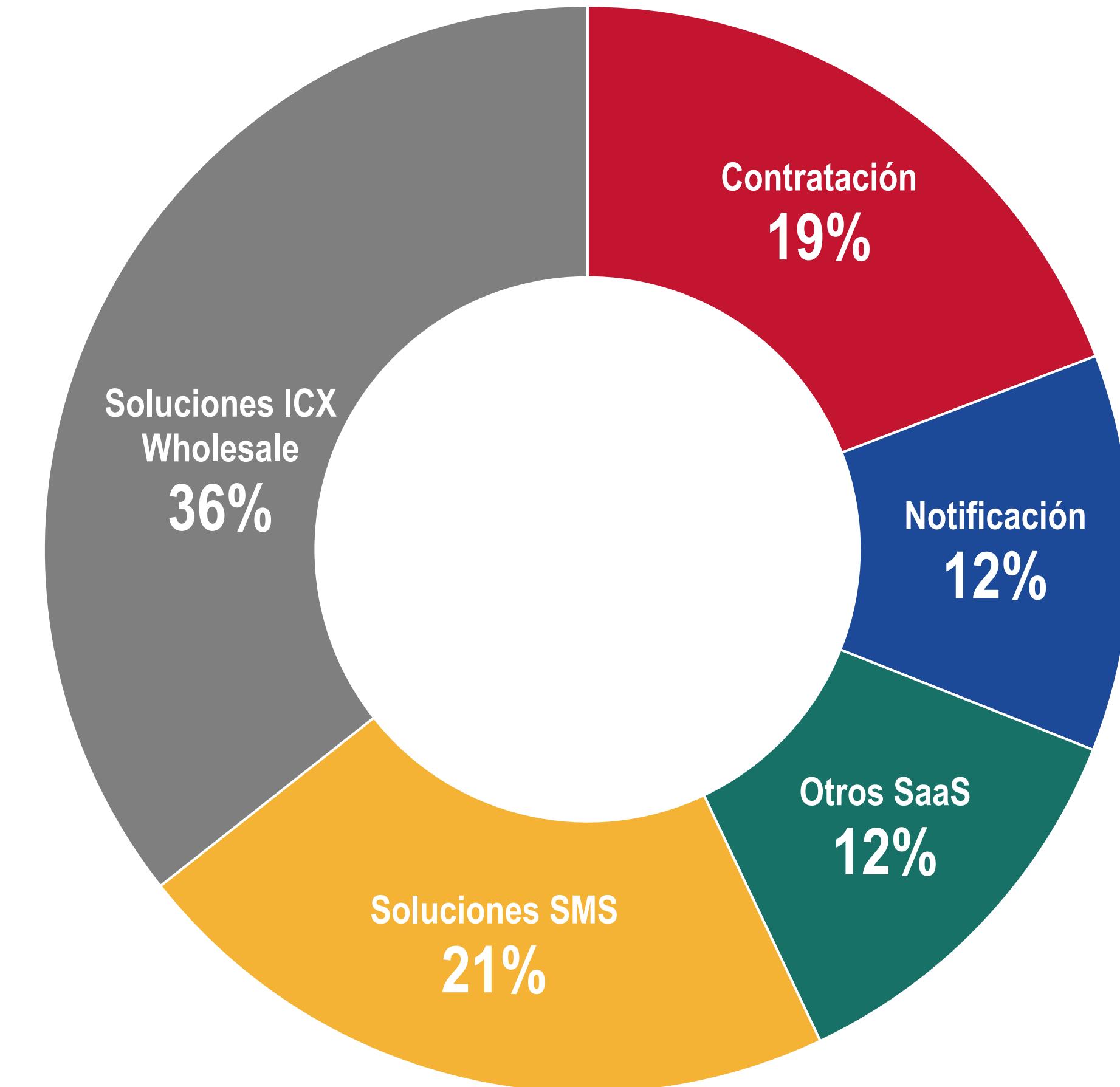
Resultados por Línea de Negocio

	T4 2023	T4 2024	Var. €	Var.%	2024	2025	Var. €	Var.%
					2024			
Contratación	981	772	-209	-21%	3.466	3.563	97	3%
Notificación	546	672	126	23%	2.044	2.386	342	17%
Otros SaaS	753	633	-120	-16%	2.847	2.370	-477	-17%
Soluciones SMS	1.101	1.104	3	0%	3.776	4.215	439	12%
Soluciones ICX WHOLESALE	1.719	1.614	-105	-6%	6.926	6.789	-137	-2%
Total	5.100	4.795	-305	-6%	19.059	19.323	264	1%

- El SMS continúa estable, año tras año, y sigue siendo una gran fuente de ingresos para la compañía.
- Las líneas SaaS más importantes (notificación y contratación) han crecido, y de forma considerable.

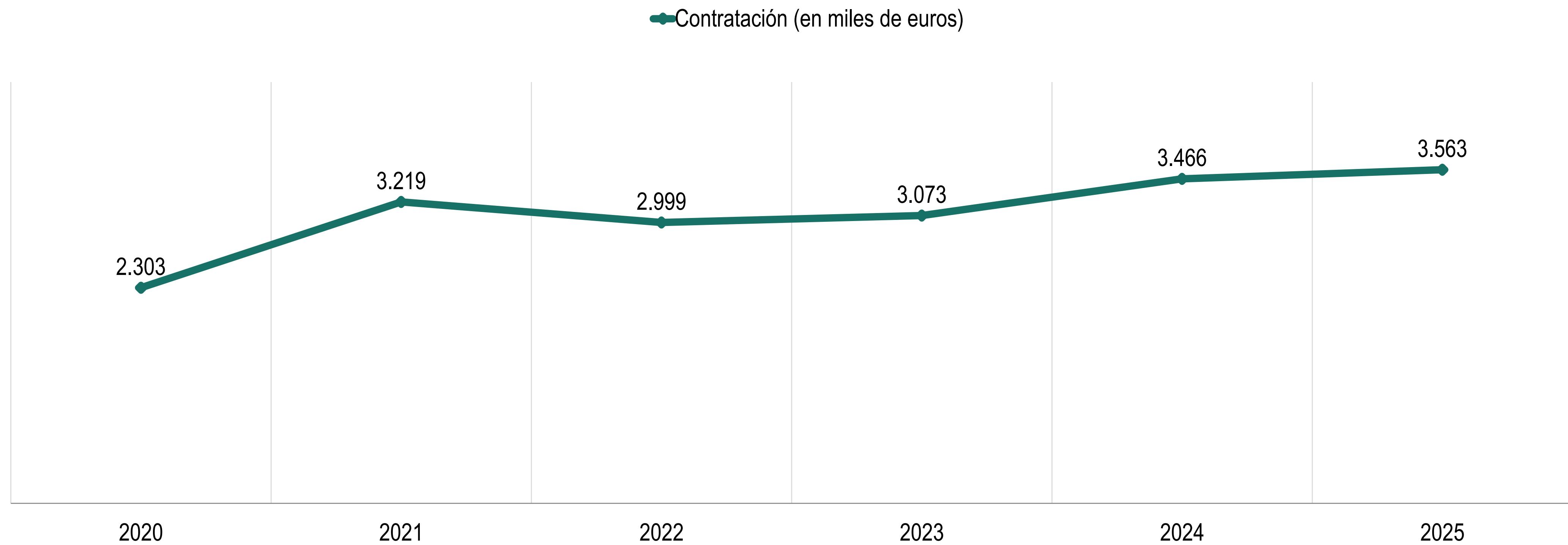
MIX de Ventas

Lleida.net continúa operando de acuerdo a un equilibrio sólido entre sus líneas SaaS, principalmente contratación (19% del peso total de ventas, mayor margen bruto), y las líneas SMS (57%).



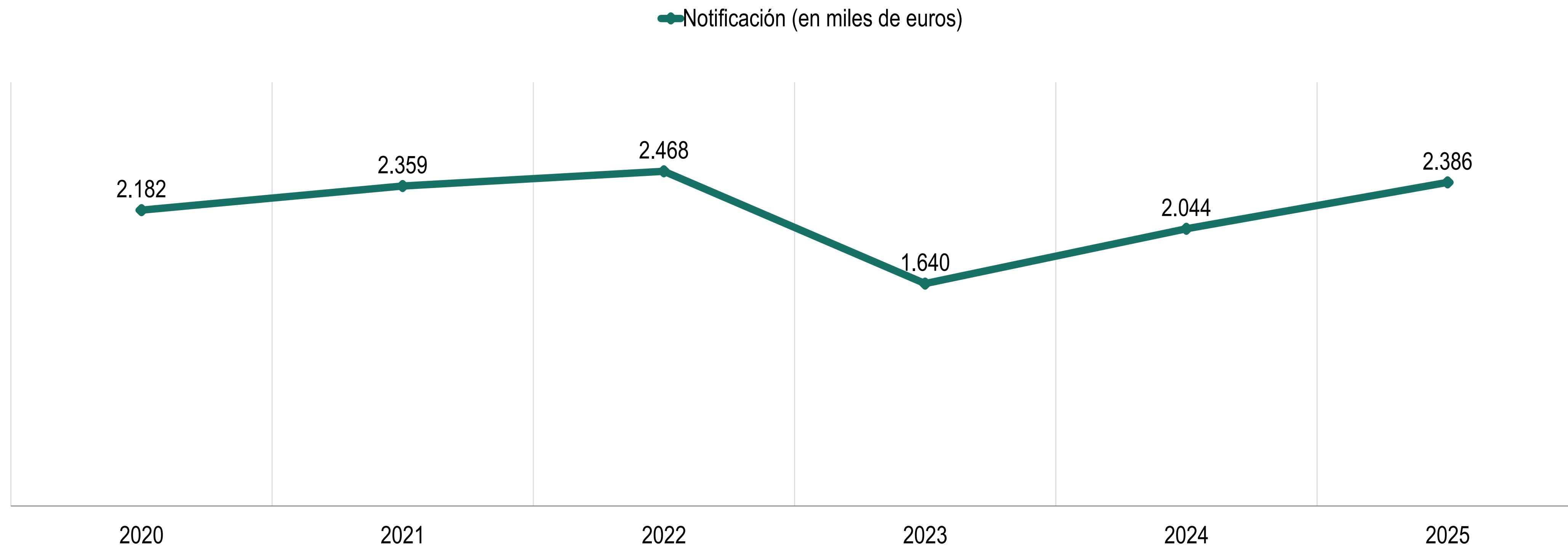
Crecimiento en las líneas SaaS tradicionales

La línea de contratación ha visto registrado su máximo histórico en ventas, consecuencia de la evolución positiva principalmente de la economía española.



Crecimiento en las líneas SaaS tradicionales

Gracias a la entrada en vigor de nuevas leyes que obligan a las comunicaciones digitales fehacientes antes de pleitos judiciales, podemos predecir con cierta seguridad un incremento futuro de nuestros resultados en materia de notificación electrónica certificada.



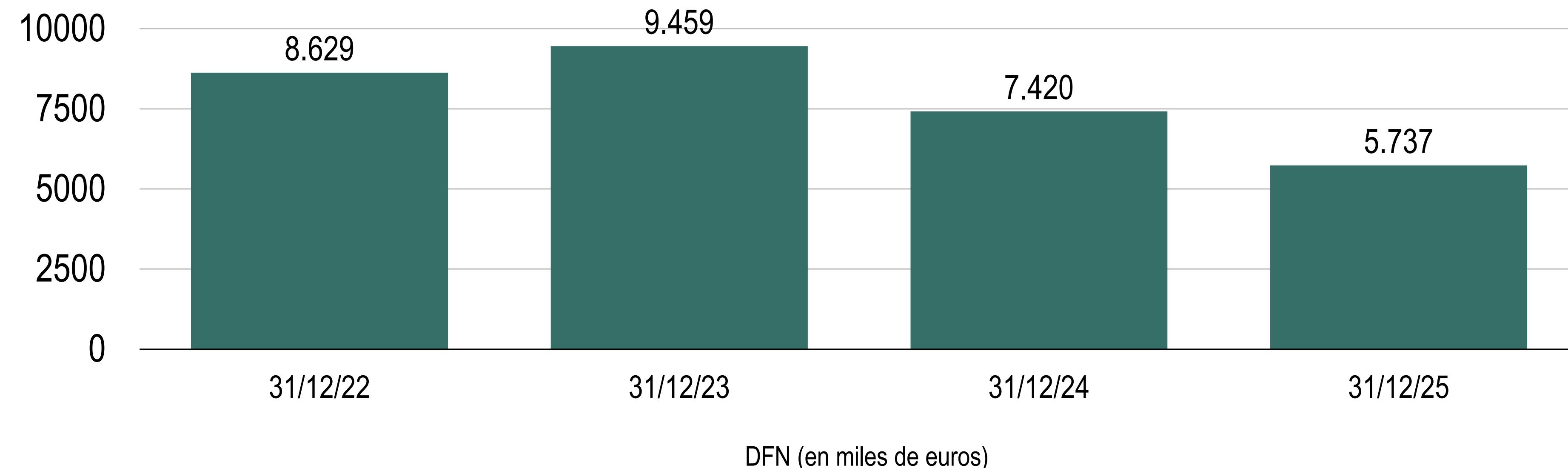
Deuda Financiera Neta 2025

Diferencia 31/12/2024-31/12/25

Miles de euros	31/12/24	31/12/25	Dif. Euros	Dif. %
Deuda a corto Plazo	4.749	3.789	(960)	(20%)
Deuda a Largo Plazo	3.695	3.156	(539)	(15%)
Deuda Financiera Total	8.444	6.945	(1.499)	(18%)
Inversiones Finacieras a corto plazo	42	13	(29)	(69%)
Efectivo y otros activos liquidos	982	1.195	213	22%
Disponible	1.024	1.208	184	18%
DFN	7.420	5.737	(1.683)	(23%)

Deuda Financiera Neta 2025

A cierre del 2025, nuestro ratio DFN/EBITDA se sitúa en 1,42.



Gracias.

Lleidanetworks Serveis Telemàtics S.L.

ir@lleida.net



Lleida.net