



COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

NETEX KNOWLEDGE FACTORY, S.A.

23 de octubre de 2018

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 6/2018 del Mercado Alternativo Bursátil (“**MAB**”), ponemos en conocimiento que, NETEX KNOWLEDGE FACTORY S.A. (en adelante “NETEX”, la “Sociedad” o la “Compañía”) hace pública la siguiente información relativa al cierre de la facturación a 30 de septiembre de 2018:

- Análisis de la facturación a cierre del tercer trimestre de 2018.

En A Coruña, a 23 de octubre de 2018.

A handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the bottom.

D. José Carlos López Ezquerro

Consejero Delegado NETEX KNOWLEDGE FACTORY, S.A.

Facturación a cierre del tercer trimestre 2018

El siguiente cuadro muestra la facturación consolidada de la compañía a 30 de septiembre de 2018 y su comparativa respecto al mismo período de 2017:

Facturación por Producto ENE-SEP (euros)	2017	% S/ Total	2018	% S/ Total	% Var.
Corp Licencias	600.360	19,4%	957.121	23,9%	59,4%
Corp Proyectos	685.951	22,1%	996.937	24,9%	45,3%
Corp Servicios	67.892	2,2%	142.289	3,6%	109,6%
Total Corporativo	1.354.203	43,7%	2.096.347	52,3%	54,8%
Edtech Licencias	320.193	10,3%	441.875	11,0%	38,0%
Edtech Proyectos	1.113.359	35,9%	1.269.972	31,7%	14,1%
Edtech Servicios	314.356	10,1%	196.389	4,9%	-37,5%
Total Edtech	1.747.909	56,3%	1.908.237	47,7%	9,2%
Total	3.102.111	100,0%	4.004.584	100,0%	29,1%

Como se puede observar, a cierre del tercer trimestre de 2018, se ha facturado un 29,1% más que durante el mismo período de 2017. El incremento se ha realizado en ambos segmentos, tanto en el corporativo, con un crecimiento del 54,8% como en el educativo, con un crecimiento del 9,2%.

Destacamos, además, el crecimiento de la facturación de licencias, dentro del objetivo marcado por la compañía para los próximos años. El siguiente cuadro muestra la distribución de la facturación por licencias o proyectos/servicios:

Facturación por Actividad ENE-SEP (euros)	2017	% S/ Total	2018	% S/ Total	% Var.
Licencias	920.553	29,7%	1.398.996	34,9%	52,0%
Proyectos y Servicios	2.181.558	70,3%	2.605.588	65,1%	19,4%
Total	3.102.111	100,0%	4.004.584	100,0%	29,1%

La facturación de licencias a 30 de septiembre de 2018 se ha incrementado en un 52% respecto al mismo período de 2017, mientras que los proyectos y servicios se han incrementado en un 19,4%. En este sentido, las licencias se sitúan en el 34,9% de la facturación total del período indicado de 2018, frente al 29,7% que representaban en el mismo período del año anterior.

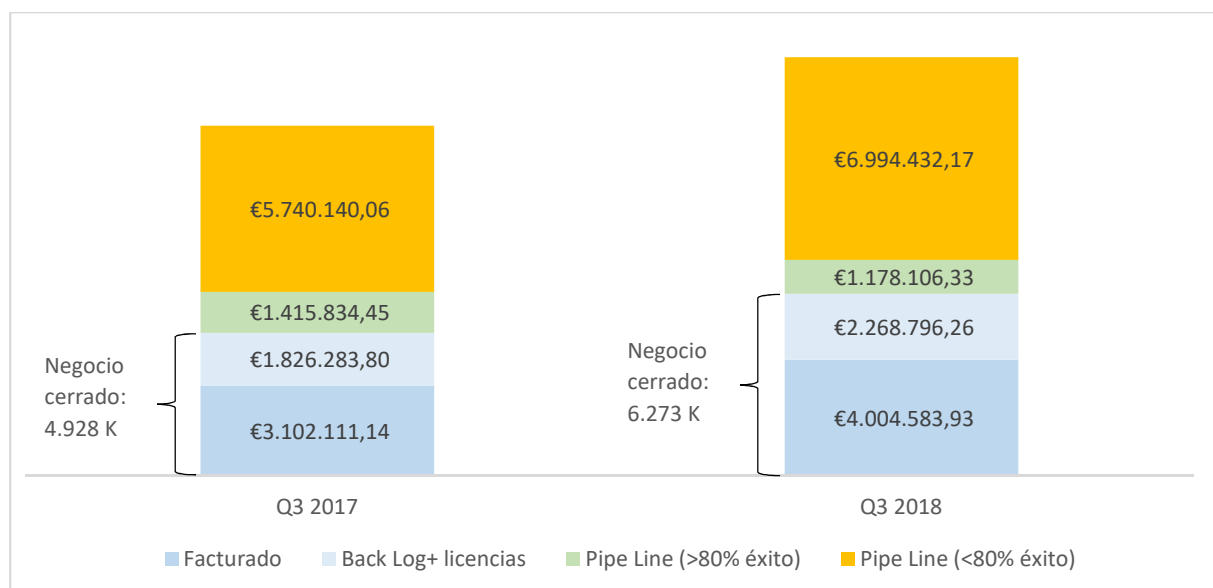
También es necesario resaltar que la cartera contratada de pedidos para el 2018 se ha incrementado en un 24,2% respecto a la que había para 2017 al final del tercer trimestre, tal y como muestra el siguiente cuadro:

Cartera Netex a fin de Q3 (euros)	2017	2018	% Var.
Cartera (Back Log) + renov. Licencias	1.826.284	2.268.796	24,2%

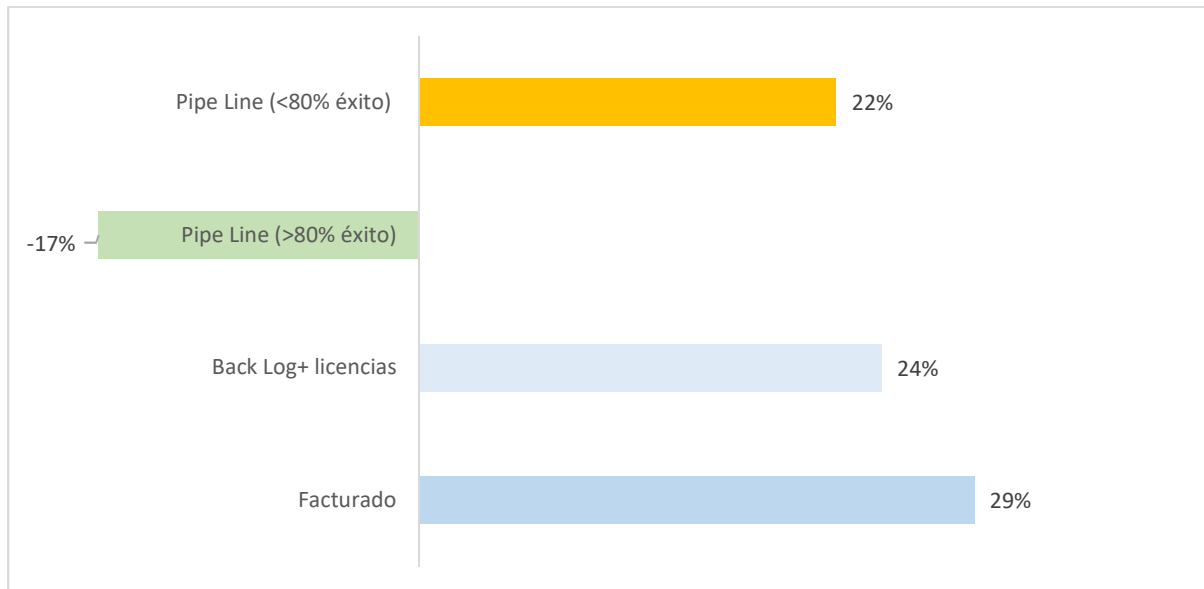
Por último, destacamos el crecimiento de la actividad comercial durante el período analizado de 2018 respecto al mismo período del año anterior. El siguiente cuadro muestra el volumen de ofertas en curso a final de cada período:

Pipeline Netex a fin de Q3 (euros)	2017	2018	% Var.
Propuestas alta probab. Éxito	1.415.834	1.178.106	-16,8%
Resto de propuestas presentadas	5.740.140	6.994.432	21,9%
Total	7.155.975	8.172.538	14,2%

Como resumen, se muestra el gráfico con la actividad comercial total de 2018, a cierre del tercer trimestre, y su comparativa con el mismo período de 2017:



El siguiente gráfico muestra el incremento de la actividad comercial en términos relativos respecto al mismo período del año anterior:



Hay que destacar que el negocio cerrado, es decir, facturado hasta la fecha más la cartera de pedidos para 2018 (Back Log + Licencias), asciende a 6.273 miles de euros frente a los 4.928 miles de euros del mismo período de 2017, lo que representa un 27,3% de incremento.

En cuanto a las ofertas, se ha incrementado el volumen de oportunidades en un 14,2%, lo que supone aproximadamente un millón de euros más que en el mismo período de 2017. Las ofertas clasificadas con alta probabilidad de éxito, consideradas para cerrar y facturar en 2018, suponen 1.178 miles de euros. Aunque ese importe supone un 17% menos que en el año anterior, hay que destacar que el negocio cerrado ha crecido un 27,3%, tal y como se ha comentado, por lo que es posible que las ofertas categorizadas con alta probabilidad de éxito puntualmente sean inferiores a las que había a cierre de septiembre de 2017.