

## SISCO SAPENA

Fundador y consejero delegado de Lleida.net



### *“En 2020 multiplicamos la contratación electrónica y ahora la notificación de impagos”*

**Impulsada por el confinamiento y el teletrabajo, la multinacional catalana de certificación y notificación electrónica Lleida.net facturó 16,42 millones de euros en 2020, un 20% más que el año anterior, y registró un ebitda de 2,57 millones, un 17% más. En 2021, también prevé crecer por la reclamación de deudas**

Por Estela López. Fotos: eE

Sisco Sapena es un vendedor nato e incansable del potencial de Lleida.net, y hace tiempo que los resultados y cotización de la compañía respaldan su entusiasmo. Ahora, además del crecimiento orgánico, busca compras para dar un salto de tamaño.

**Lleida.net ha contratado a Bondo Advisors para la identificación y negociación de posibles adquisiciones de compañías a nivel**

**mundial ¿qué les ha decidido a dar este paso?**

Desde que salimos a bolsa hemos estado buscando posibles empresas objetivo para comprar y a veces hemos estado a punto. Antes de la pandemia teníamos prácticamente cerrados dos acuerdos en el extranjero, pero nos pareció demasiado arriesgado y lo dejamos correr. Hasta ahora, los gestores de M&A que se nos acercaban tenían

empresas para vender, y decían que traían pescado fresco, pero era desalado. Bondo eran directivos de Antevenio, que cotizó en el Euronext, y conocen nuestras inquietudes porque han vivido ese proceso y nos entienden mejor. Nos parecieron un buen asesor a la búsqueda de posibles objetivos teniendo en cuenta que tenemos un crecimiento orgánico brutal y no nos podemos distraer en cosas que no sean el pescado del día. Tiene que ser algo que esté en funcionamiento, que gane dinero y que no se convierta en un ancla para la compañía, porque no tenemos la estructura para desembarcar en una nueva empresa y ponernos a despedir gente para que los números salgan. Y que busquen no significa que lo que nos ofrezcan nos vaya a gustar. El mercado nos lo premia, pero solo compraremos si es interesante para la compañía.

**¿Y cuál es su presupuesto para comprar?**

No tenemos un presupuesto. Primero en-

miramos una holandesa, y antes dos españolas, pero finalmente no llegamos a ningún acuerdo porque pedían mucho dinero, y ahora los mercados están tremendamente caros, pero no significa que no pueda haber oportunidades.

**Lleida.net ha superado la cifra de 3.000 accionistas, un 20% más que en septiembre de 2020, antes de empezar a cotizar en Estados Unidos, y ya cotiza en tres mercados ¿Teme que Lleida.net sea la comprada?**

Son reglas del juego. Primero tendrán que convencerme como máximo accionista. Puede venir una gran compañía, y yo tengo mis respuestas. Si me convencen, a la cifra que me ofrezcan le faltará un cero, y si no me convencen le faltarán dos. No es mi hoja de ruta, aunque no tendré inconveniente si veo que es beneficioso para la compañía, pero mi hoja de ruta es más bien al revés.

**Tiene el 37,71% del capital tras comprar**

*“Tenemos cerca de seis millones de euros de disponibilidad inmediata si hay una oportunidad de compra interesante”*

*“Creo que como mínimo igualaremos el dividendo del año pasado, pero no aprobaremos nada que nos desequilibre”*



cuéntame algo que valga la pena, y luego ya veremos cuánto estamos dispuestos a pagar. Lo bueno de una cotizada es que se pueden buscar muchas maneras de financiarse. Tenemos cerca de seis millones de euros de disponibilidad inmediata, y también hay las opciones de ampliación de capital y capacidad de endeudamiento porque tenemos muy poca deuda y está barata, pero los gestores hemos de ver que vale la pena.

**¿Qué perfil buscan?**

Una compañía que gane dinero, complementaria a lo nuestro o que pueda usar mucho nuestros servicios en el futuro. Preferimos que sea una empresa internacional, pero a priori no descartamos nada.

**¿De dónde eran las dos opciones que frustró la pandemia?**

Una era americana y otra chilena. Y antes

**20.000 acciones en febrero y 15.800 en enero ¿prevé más cambios en su participación?**

Si la acción sigue barata igual me animo más, y si alguien me hace una buena oferta y veo que puede ser un buen inversor o un factor beneficioso para la compañía, por qué no. Mis acciones siempre son en favor de la compañía y del interés de todos los accionistas.

**¿Qué previsiones hay para el dividendo?**

Mi suegra me dijo que cuidado con los dividendos, porque son como un melón, una vez abierto es muy difícil cerrarlo. El consejo decidirá y la junta de accionistas lo debe refrendar, pero creo que como mínimo nos iremos al menos a igualar el del año pasado, de un céntimo por acción. Casi el 75% de las acciones está en manos de minoristas, y les gusta mucho el dividendo, y la gran mayoría lo reinvierten en más acciones de la compañía. Es un buen aliciente para el pequeño ac-

cionista. Hay otros accionistas que consideran que una tecnológica no debe repartir dividendos y es respetable, pero hay que encontrar un equilibrio, no vamos a aprobar un dividendo que desequilibre a la compañía.

#### ¿Contempla una ampliación de capital para crecimiento orgánico o inorgánico?

Es una de las posibilidades, pero no es una decisión que se vaya a tomar a la ligera ni inmediatamente. Somos de las empresas del MAB (ahora BME Growth) que menos han diluido su capital desde que debutamos, aunque tenemos aprobada por la junta una ampliación de capital con un mínimo del precio de salida a bolsa (1,18 euros). Pero no tenemos ninguna prisa.

#### Ya cotizan en España, Europa y desde noviembre en Estados Unidos. ¿Apuntan a cotizar en Asia?

De momento vamos a funcionar un poco más y centrarnos en Estados Unidos, que

#### de los mejores, con subidas de hasta el 940% en 2020. Tenéis mucha rotación...

Mucha gente compra para vender. En 2020 le dimos la vuelta dos veces a todas las acciones; se vendieron 32 millones de títulos. Generalmente ya se considera un éxito si se da una vuelta al *free float*. Hace un par de años nos reprochaban la poca liquidez, y ahora muchos días tenemos más liquidez que el resto del mercado completo. El año pasado movimos la mitad del MAB, y en Euronext Growth en París también. A 19 de febrero habíamos movido cinco millones de acciones, diez veces más que en el 2019 completo.

#### ¿En cuántos países opera Lleida.net, y prevé desembarcar en más a corto plazo?

Estamos facturando en 54 países y este año prevemos más, pero prefiero dedicar esfuerzos a aumentar el negocio de manera relevante en donde ya estamos presentes que a poner más banderas con escasos ingresos iniciales, porque ya estamos en muchos países,

*“Ampliar capital es una de las posibilidades para crecer, pero no se va a tomar a la ligera ni inmediatamente”*

■  
*“Si es conveniente para la compañía, podríamos saltar antes al Nasdaq que al continuo español”*



hace solo tres meses y medio que estamos, salvo que haya una oportunidad de negocio muy clara, que podemos estudiarlo. Debutamos en el MAB en 2015, en Euronext Growth en 2018, y en OTCQX en 2020. Dos años es el tiempo mínimo para que comience a verse que funcione el mercado. Por otro lado, la salida natural de las empresas que cotizan en el OTCQX es el Nasdaq, y tardan una media de cinco años. Es otra posibilidad.

#### ¿Podrían saltar antes al Nasdaq que al mercado continuo español?

Si vemos que es conveniente para la compañía por qué no. Hay días que movemos más acciones que algunas empresas del Ibex, y Lleida.net ya no es una empresa española, porque el 60% de la facturación viene del mercado internacional.

#### Y el comportamiento de la acción ha sido

ya no es significativamente importante sumar más. Más que en países, pensamos en negocios. Hasta ahora el sms suponía cerca del 60% de la facturación, pero esperamos que en 2021 el *Software as a Service* (SaaS), que es la parte de certificación, supere al sms. No olvidemos que salimos a bolsa para desarrollar el negocio de certificación; conseguimos cinco millones y antes de gastarlos la compañía ha sido lo suficientemente inteligente y suertuda para volver a ganar dinero.

#### ¿SaaS con opción de cuotas de suscripción o manteniendo el modelo de pago por uso?

Pago por uso siempre, pero procuramos hacernos imprescindibles. El número de clientes que se cambia a otro operador está por debajo del 4%, porque les cuidamos bien y siempre estamos implementando cosas nuevas para atender sus necesidades. Y hace poco tuiteé que los que hacen cuota men-

sual están muriendo. Las empresas que hacen pago por uso son las que están sobreviviendo mejor y funcionando mejor. Nos gustan las empresas que entran en economías de escala, y no entran en pagos fijos porque les destroza su economía de recursos. El día que Correos haga tarifa plana de sellos, yo el siguiente.

#### ¿Sumasteis mercados en 2020?

Conseguimos patentes en algunos países europeos donde todavía no teníamos, y también en Singapur, lo que nos dará pie a poder hacer cosas allí. Hemos llegado a 200 patentes y seguirán creciendo y nos dará más mercado, pero nos está entrando muchísimo trabajo, que a veces es un inconveniente, porque estás despachando y pierdes el hábito de la venta. Hay que intentar mantener la capacidad de ir a vender.

**En China obtuvisteis la cuarta patente en 2020. China y Estados Unidos son los ma-**

#### mo les ha repercutido?

La vida de una empresa es como una relación de pareja: primero viene lo bonito, la contratación, pero luego vienen las notificaciones sobre lo que no va bien. Lleida.net está en las dos partes, en contratación electrónica certificada y en notificación certificada, y ahora llega la fase de rendir cuentas sobre las obligaciones, especialmente de deuda. Algunos decían que con la llegada de las vacunas para el coronavirus pasará nuestro momento, pero va a venir ahora, porque ya tenemos la contratación y ahora viene la notificación, que se nos ha multiplicado en unos múltiplos terribles, porque mucha gente no puede pagar. Hasta hace poco las economías eran como una maestra con 30 alumnos y 35 caramelos, que son los pagos mensuales que debe hacer. Ahora la maestra tiene 16 caramelos, con lo que hay 14 niños que se van a quedar sin caramelo. ¿Quiénes van a tener caramelo? Los que insistan más y los que es-

*“La notificación se nos ha disparado en múltiplos terribles porque mucha gente no puede pagar”*

*“Nuestro sistema permite a las empresas clientes insistir más y estar de los primeros de la cola para cobrar deudas”*



**yores mercados de certificación, pero también los más complicados...**

Buscamos *partners* para que nos ayuden para la comercialización de los servicios. En estos momentos las vías que utilizamos son las empresas postales nacionales y operadoras de telecomunicaciones.

**Recientemente Lleida.net se ha adjudicado contrato con Renfe, una gran empresa. ¿Cuál es el perfil actual de sus clientes?**

En los últimos años íbamos creciendo de manera desigual, pero en 2020 crecieron todos los segmentos de manera similar, rondando el 20% en pequeños y medianos clientes y el 25% en grandes. Significa que nos hemos convertido en poblacional, creciendo en todo el espectro.

**Lleida.net ha sido de las empresas que han aumentado el negocio con la pandemia ¿có-**

tén los primeros de la cola. Nuestro sistema permite ser esas dos cosas, por lo que nuestros clientes van a comer caramelo. Creo que este símil doméstico es bastante adecuado.

**Acaban de lanzar un servicio para proteger secretos empresariales mediante el correo electrónico certificado. ¿Tienen más novedades preparadas?**

Vamos a ir sacando más, pero de momento me las reservo. Somos una empresa netamente innovadora y se van patentando continuamente. En este momento tenemos más patentes en trámite que concedidas. Cada año invertimos entre 1 y 1,5 millones.

**¿Hay previsión de seguir aumentando la plantilla después de crecer un 15% en 2020?**

Sí, es posible que a un ritmo similar. Ya somos más de un centenar.