



## COMUNICACIÓN DE HECHO RELEVANTE

### NETEX KNOWLEDGE FACTORY. S.A.

**30 de mayo 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 15/2016 del Mercado Alternativo Bursátil (“**MAB**”), se pone a disposición del mercado la siguiente información relativa a NETEX KNOWLEDGE FACTORY, S.A. (en adelante, “**NETEX**”):

Con motivo de la participación de la compañía en el Foro Medcap 2018 de empresas de mediana capitalización, organizado por Bolsas y Mercados Españoles, se adjunta la presentación corporativa que será utilizada en dicho foro el jueves 31 de mayo.

En A Coruña, a 30 de mayo 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.

# Presentación inversores 2018

*Resumen ejecutivo*

netex  
innovative learning technologies



Empresa de referencia en productos y servicios de e-Learning corporativo y educativo.

**+100**  
Empleados

**+20**  
Años de  
experiencia

España  
UK  
México  
India

**12**  
Partners  
soluciones  
**+30**  
Países

Premios a nivel  
internacional

**+150**  
Clientes  
  
Tier I con  
exposición  
internacional

**+95%**  
De recurrencia en  
venta de  
producto

**+2 Mn**  
Usuarios

+€ 5,4 Mn  
Ventas 2016  
+€ 1,9 Mn  
EBITDA 2016

**+€ 11**  
Mn de  
Inversión  
I+D

## Resumen ejecutivo

Principales hitos corporativos y operativos. Desde 1997, Netex ha reforzado su posicionamiento en el sector del e-Learning.

### 1997

**Fundación de Netex** por Carlos Ezquerro y José Ramón Mosteiro.  
Firma del primer contrato con **IBM**.

### 2004

Creación de sus primeros contenidos para móvil.  
Inicio de un importante **proyecto con Telefónica Móviles**.

### 2006

**Ampliación de capital** de €500.000 y entrada de Vigo Activo en el capital (25% capital).  
Desarrollo de una **plataforma de gestión**.

### 2008

**Internacionalización:** apertura de una oficina de desarrollo de contenido en India.  
**Cambio de “Flash” a “HTML”**.

### 2010

**Firma del primer contrato con Santillana.**  
**Cambio de estrategia:** Netex se centra en producto y no en servicio.

### 2011

**Ampliación de capital** de €500.000 de Vigo Activo (10,1% capital).  
**Desarrollo de soluciones:** Plataformas, Herramienta Autora y Catálogo.

### 2012

Apertura oficinas comerciales en **Londres y México**.

### 2013

**Lanzamiento de los primeros productos.**  
Acuerdos con socios internacionales.  
**Acuerdo con Santillana** en Latinoamérica.

### 2014

**Ampliación de capital** de €400.000 y entrada de XesGalicia en el capital (6,8% capital).

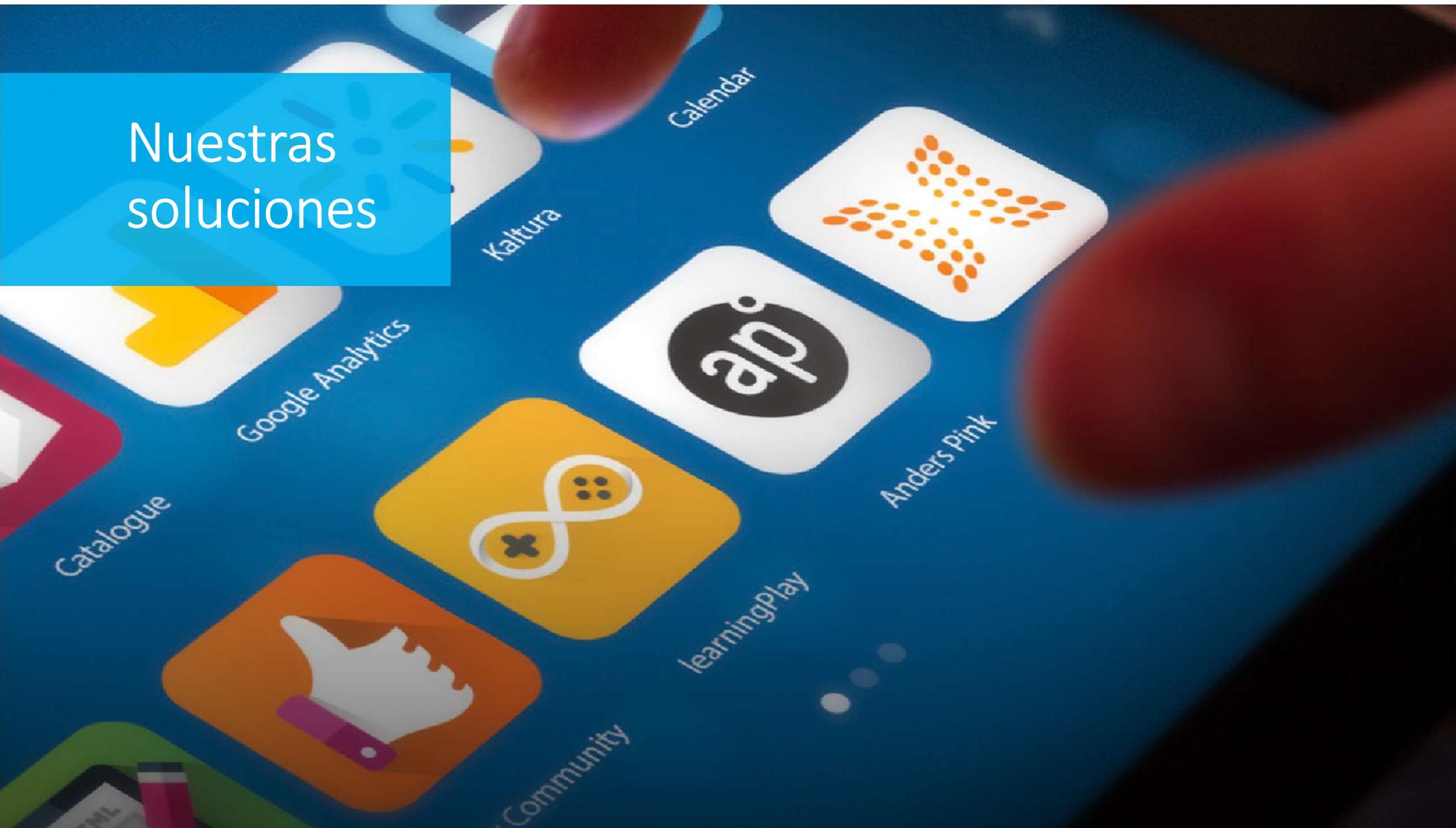
### 2017

Renovación acuerdo con Santillana.  
Reestructuración societaria, ampliación de capital y salida al MAB.



Fuente: Cuentas anuales Netex

# Nuestras soluciones



	Segmento Corporativo <i>Para empresas</i>	Segmento Educativo <i>Para editoriales, instituciones educativas y gobierno</i>
SOFTWARE Producto	<b>learningCloud</b> >> Ecosistema de aplicaciones para la formación en las empresas	<b>learningSchool</b> >> Plataforma de formación para escuelas.
	<b>contentCloud</b> >> Solución de creación, distribución y análisis de contenidos inteligentes.	
CONTENIDOS Producto Catálogo	<b>learningCoffee</b> >> Más de 300 títulos de habilidades en colaboración con universidades y expertos.	<b>learningFruit</b> >> Contenidos educativos para Educación Primaria y ESO.
CONTENIDOS Proyectos	<b>Factoría de contenidos</b> >> Desarrollo de contenidos a medida para empresas.	

# Cientes de referencia

## Segmento corporativo

Representa un 43% del total de ventas en 2016



## Segmento Educativo

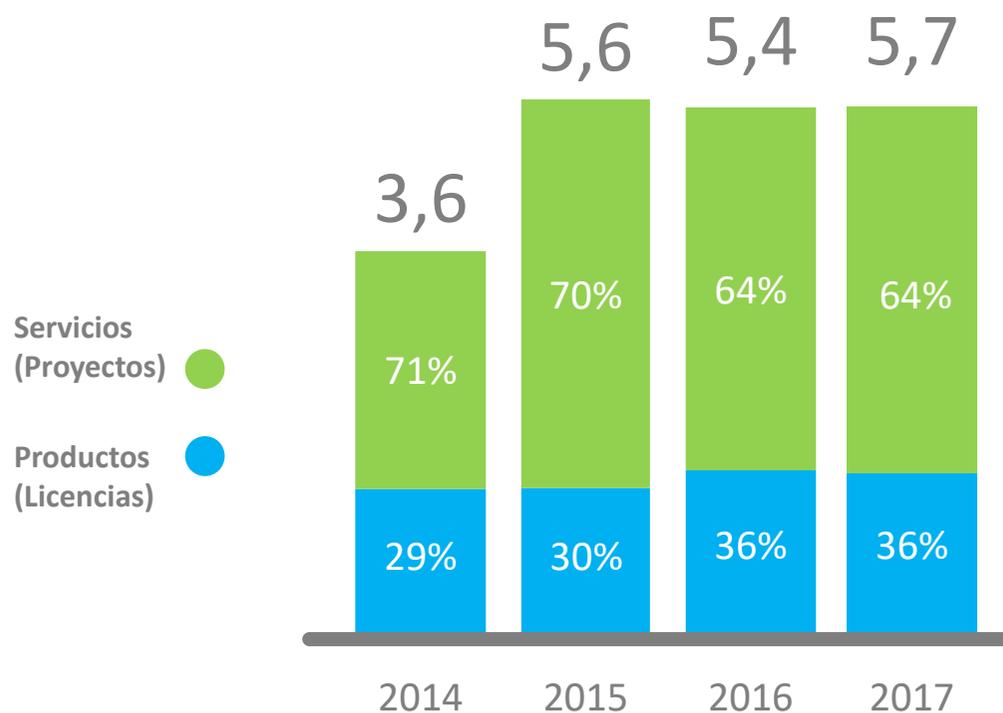
Representa un 57% del total de ventas en 2016



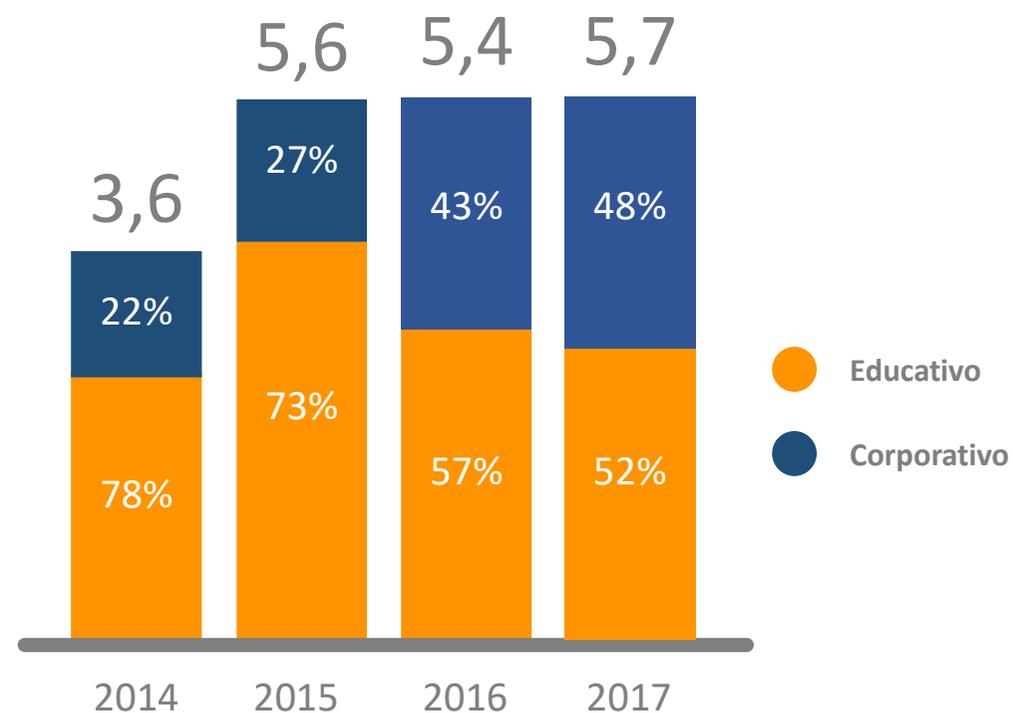
+3.000 colegios en Latinoamérica a través de Santillana

**+150**  
Clientes  
Tier I con  
exposición  
internacional

Ventas por tipo de producto (€ Mn)



Ventas por segmento de negocio (€ Mn)



## Resumen ejecutivo

Q1 2018 vs 2017 Facturación



## Facturación por tipología

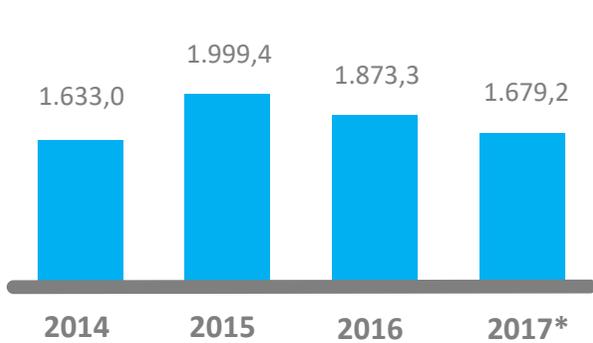


## Facturación por vertical



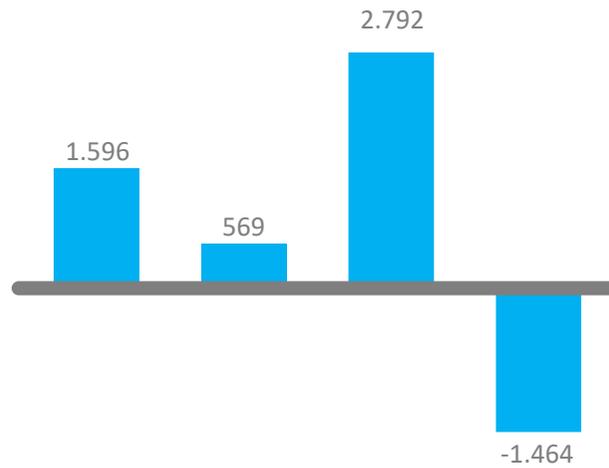
Resumen ejecutivo (en miles de €)

Ebitda

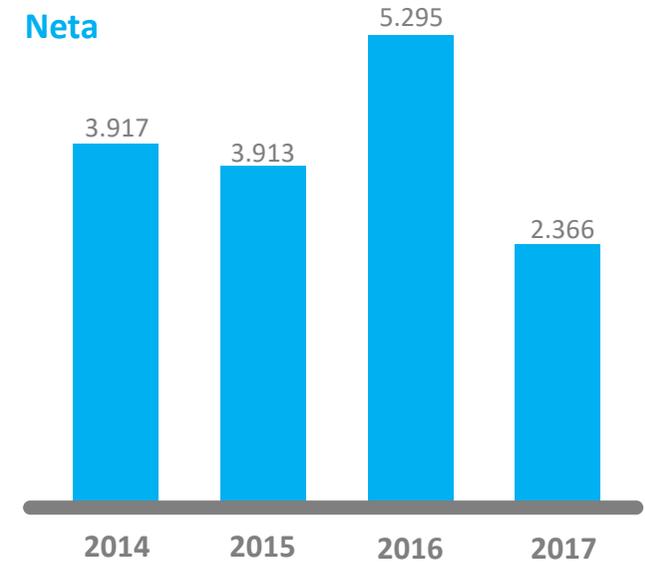


\*EBITDA normalizado

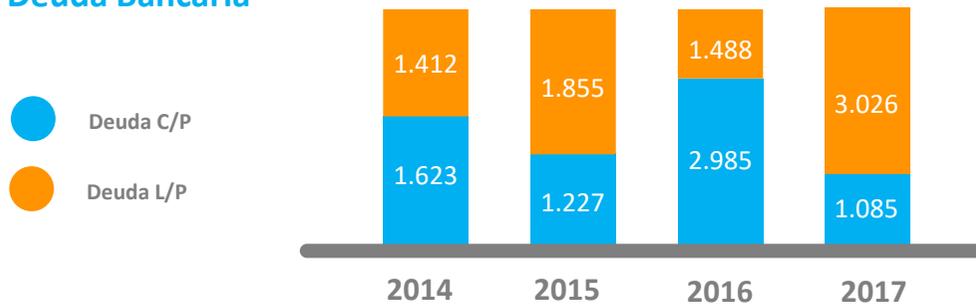
Deuda Financiera Neta C/P



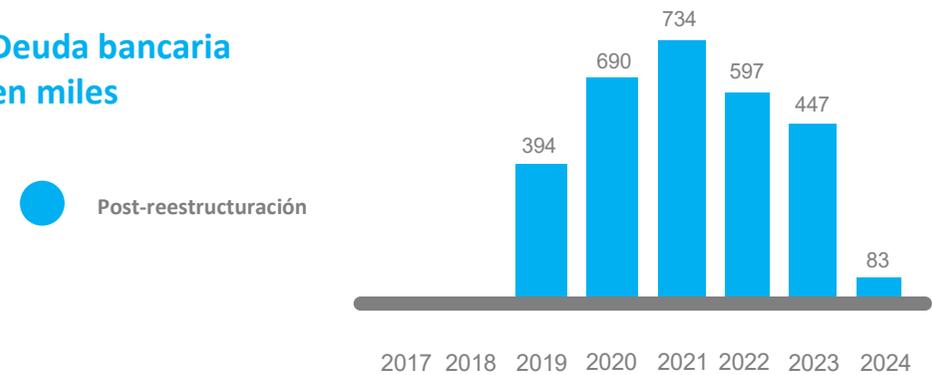
Deuda Financiera Neta



Deuda Bancaria

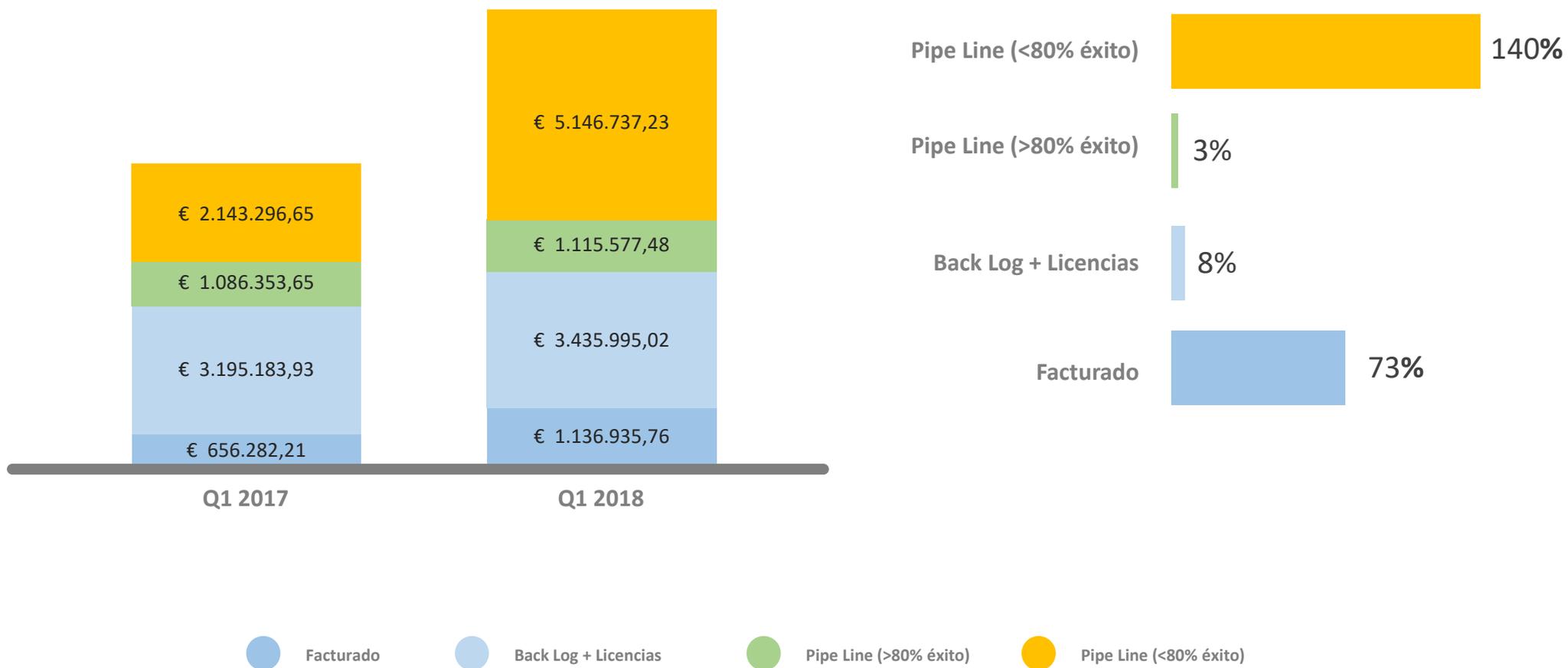


Deuda bancaria en miles



## Resumen ejecutivo

Q1 2018 vs 2017 Actividad comercial



# Nuestro Plan

## El reto Netexiano

Estás a un solo paso de graduarte como elemento netexiano de pro.



Questionario

### El reto final

Nadie te dijo que esto de empezar en Netex iba a ser tan duro, ¿verdad?  
¡Pues prepárate, porque todavía no has visto nada! Ponte manos a la obra y  
¡co...





## DESARROLLO DE NEGOCIO

- Incrementar fuerza comercial en oficinas. Londres, México, Madrid
- Apertura oficina en USA
- Refuerzo desarrollo canal de distribuidores fichando director internacional
- Desarrollo equipo marketing y comunicación
- Incremento presencia en eventos internacionales
- Análisis operaciones corporativas (actualmente en estudio 2 cias. en UK y 1 cia. en Centro Europa)



## FINANCIACIÓN DESARROLLO SOLUCIONES

- Acelerar y consolidar desarrollo de producto.

## Resumen ejecutivo

### ¿Por qué invertir en Netex?

Compromiso de Management invirtiendo + 1.MM € en esta etapa.

1 Compañía innovadora en prestación de servicios y productos para el e-Learning.

2 Amplio track record en e-Learning y tecnologías de la educación +20 años.

3 Soluciones personalizadas combinando inteligentemente producto y servicio según tipo de cliente y necesidades.



7 Equipo directivo con amplia experiencia, comprometido a largo plazo con la Compañía.

6 Posición financiera estable con deuda renegociada.

5 Sector en crecimiento con perspectivas de consolidación y recibiendo gran volumen de inversión.

4 Negocio diversificado por productos, servicios, geografía y clientes. Única referencia en la industria operando en EdTech y Corporate e-Learning.

