

Lleida.net

Comprar

SaaS emerge con fuerza en el 2T19, pero lo mejor está por llegar

Analista: Guillermo Serrano - gfs@checkpoint-partners.com

7am, 23 julio 2019

Los resultados a nivel operativo tuvieron una notable mejoría con respecto al 1T19, lo que confirma Lleida.net continúa en la senda del crecimiento. Los beneficios antes de impuestos en el 2T19 fueron de € 192 mil, casi igual que en el 2T18.

Lo más destacable del 2T19 fueron las ventas SaaS con un aumento del 24% hasta casi el millón de euros, un récord histórico. El desarrollo de nuevos productos y la expansión internacional estuvieron detrás del crecimiento.

El margen bruto creció un 15% en relación con el 2T18, que se compara favorablemente con el -3% obtenido en el 1T19. Esperamos mayores tasas de crecimiento todavía, para el 3T19 y el 4T19.

Los gastos operativos aumentaron un 29% debido a las nuevas contrataciones (aumento de 17 empleados hasta los 84), a gastos relacionados con I + D (+ 64%), costes por la mayor presencia en el extranjero y algunos gastos de consultoría puntuales. Esperamos que los gastos operativos se estabilicen en la segunda mitad del año.

Por ello, el Ebitda se mantuvo estable en € 534 mil, aunque cayó un 27%, hasta los € 270 mil si se excluyen las activaciones. Los gastos financieros fueron, como en los últimos trimestres, relativamente menores (€ 61 mil).

La deuda neta se situó en € 1,5 millones en el 2T19, que sigue siendo compatible con nuestro objetivo de € 1,1 millones para final de año.

Mantenemos nuestras previsiones financieras y precio objetivo sin cambios, con la expectativa de un 2H19 de mayor crecimiento. Nuestra recomendación es de COMPRA con un precio objetivo de € 1.40 por acción.

Renta Variable

España Telecom/Software

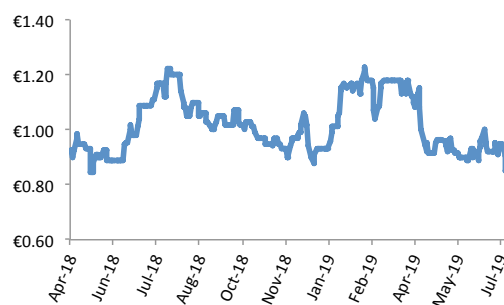
Precio (4 pm 23/04/19): €0.87 (LLN.MC),
€1,05 (ALLN.PA)

Precio objetivo: €1.40

Trading Data

Máx/Min. 52 semanas (€): 0.84 - 1.23
Cap.Bur. (€ millones): 14.28
No. acciones (millones): 16.04
Volumen medio diario: 10,656

Share Price Chart (LTM)



(€ millones)	2017	2018	2019f	2020f
Ventas	9,9	12,4	13,2	14,4
Ebitda	0,5	0,9	1,4	1,9
R. Neto	0,0	0,2	1,1	1,5
BPA	0,00	0,02	0,07	0,09
Deuda Neta	2,4	1,9	1,1	-0,1
VE/Ebitda	34,4	18,3	10,8	7,3
P/B	377,6	57,2	12,8	9,4
RxFC	2%	4%	8%	11%

Descargo de responsabilidad:

Checkpoint Partners (España) SLU [Checkpoint] es una empresa de asesoramiento financiero principalmente especializado en el sector tecnológico. Se puede obtener más información en nuestro sitio web www.checkpoint-partners.com o escribiéndonos a gfs@checkpoint-partners.com

Se ha tratado de comprobar en la medida de lo posible toda la información de terceros, con la pericia y corrección profesional de Checkpoint, sin embargo no ha sido verificada de forma independiente por lo que Checkpoint no ofrece ninguna garantía, expresa o implícita, sobre la precisión, fiabilidad, puntualidad o integridad de la información.

Además, este informe se ha redactado de conformidad con el Reglamento Delegado (UE) 2016/958 de la Comisión, de 9 de marzo de 2016, que completa el Reglamento (UE) 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo que respecta a las normas técnicas de regulación para la presentación objetiva de recomendaciones de inversión u otra información que recomiende o sugiera una estrategia de inversión y para la divulgación de intereses particulares o indicaciones de conflictos de interés.

Checkpoint no mantiene conflictos de interés en relación a la redacción de este informe de análisis según los términos previstos en el artículo 6.1 del reglamento, dado que Checkpoint no posee una posición larga o corta neta que sobrepase el umbral del 0,5 % del capital social total emitido por el emisor mencionado en este informe y la persona que elabora el informe no es un creador de mercado o un proveedor de liquidez de los instrumentos financieros del emisor, no ha sido gestor principal o adjunto durante los doce meses anteriores a cualquier oferta de instrumentos financieros del emisor, no es parte en un acuerdo con el emisor relativo a la prestación de servicios de empresas de inversión establecidos en las secciones A y B del anexo I de la Directiva 2014/65/UE del Parlamento Europeo y del Consejo.

Checkpoint está remunerado por la redacción de este informe por la empresa que está siendo analizada y puede estar, o tratando de estar, contratado por las compañía descrita en este informe para otro tipo de servicios financieros. El inversor debe tener en consideración este hecho y asumir que Checkpoint pudiera afectar su objetividad. Por ello, este informe debe considerarse sólo como un elemento más en la toma de decisiones de inversión.

Checkpoint no proporciona asesoramiento en asuntos legales y fiscales. Esto debe ser referido a los profesionales apropiados. El rendimiento pasado no es una garantía para futuros rendimientos. Las inversiones denominadas en moneda extranjera están sujetas a fluctuaciones en los tipos de cambio que podrían tener un efecto en la rentabilidad del inversor. Los precios de las inversiones pueden fluctuar y, por lo tanto, pudiera ocurrir que no recupere parte o el todo de su inversión original. Ni este informe ni ninguno de los documentos o la información que acompañara pueden ser reproducidos en su totalidad o en parte, ni podrán ser utilizados para cualquier fin distinto de aquel para el que se han presentado, sin el consentimiento previo por escrito de Checkpoint.

La división SaaS ha tenido su mejor trimestre en el 2T19

Lleida.net ha obtenido un beneficio antes de impuestos de € 192 mil en el 2T19, casi idéntico a los € 194 mil del 2T18. La comparativa con el 2T18 ha sido exigente (las ventas aumentaron entonces un 28% y el Ebitda aumentó 11 veces en relación con el 2T17) y aún así, Lleida.net ha conseguido igualar el resultado.

Detrás del beneficio se encuentra una división SaaS que repunta fuertemente, una división de SMS ICX que se mantiene a los mismos niveles y un SMS Soluciones que cae (se esperaba). Juntas, las tres divisiones generaron, un crecimiento en el margen bruto del 15% hasta los € 1,7 millones.

Los gastos operativos (de caja) aumentaron en un 29% hasta los € 1,4 millones debido al aumento en la contratación (suben 17 empleados hasta los 84), más gastos relacionados con I + D (+ 64%), gastos adicionales asociados con el aumento de la presencia en el extranjero y algunas consultorías puntuales. La tendencia es de un crecimiento en el gasto de alrededor del 15% año a año y este nivel de crecimiento fue más abultado porque el 2T18 fue inusualmente bajo en gastos.

Dentro del aumento en los gastos, hubo € 264 mil (subida del 63%) que se capitalizaron como gastos de I+D, lo que refleja que la inversión en desarrollo de productos se está acelerando.

Como resultado, el Ebitda de € 535k fue casi idéntico al 2T18, si bien un 27% menos si se excluyen las activaciones.. Si tomamos la comparativa de ventas con el 2T18 y asumimos que fueron exigentes, a nivel de gasto operativo lo fueron todavía más dado que estos cayeron un 12% en el 2T18 en relación con el 2T17. Esta caída del 27% de Ebitda (caja) no refleja bien la tendencia en la rentabilidad subyacente de Lleida.net. Por ejemplo, si tomamos el 2T19 y lo comparamos con el 1T19 sale que el Ebitda (caja) aumenta 3.4x, lo que apunta a un crecimiento exponencial. Ni lo uno, ni lo otro.

Los gastos financieros apenas afectan al resultado final, dado que el nivel de deuda es relativamente pequeño. En resumen, Lleida.net ha pasado por el 2T19 con buenos resultados que deberían ser el trampolín para una mejor segunda mitad de 2019.

(€ 000´)	1Q18	2Q18	3Q18	4Q18	1Q19	2Q19	% y-o-y	
Servicios Software	819	803	725	732	781	993	-5	24
Soluciones SMS	647	779	518	724	709	599	10	-23
Soluciones ICX	1.675	1.556	1.815	1.575	1.343	1.631	-20	5
Ventas	3.141	3.138	3.058	3.031	2.833	3.223	-10	3
Coste de ventas	-1.597	-1.684	-1.632	-1.434	-1.337	-1.544	-16	-8
Margen bruto	1.544	1.454	1.426	1.597	1.496	1.679	-3	15
<i>Margen Bruto</i>	<i>49%</i>	<i>46%</i>	<i>47%</i>	<i>53%</i>	<i>53%</i>	<i>52%</i>	<i>7</i>	<i>12</i>
Activaciones (I+D)	166	162	224	235	239	264	44	63
Gastos de personal	-690	-642	-659	-692	-755	-823	9	28
Servicios exteriores	-630	-449	-466	-721	-667	-585	6	30
Depreciaciones	-290	-283	-290	-289	-286	-281	-1	-1
Otros ingresos	0	9	-5	19	6	-1	n.m.	n.m.
Gastos operativos	-1.610	-1.365	-1.420	-1.683	-1.702	-1.690	6	24
Beneficio operativo	100	251	230	149	33	253	-67	1
<i>Margen operativo</i>	<i>3%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>	<i>5%</i>	<i>1%</i>	<i>8%</i>	<i>-63</i>	<i>-2</i>
Ebitda	390	534	520	438	319	534	-18	0
<i>Margen Ebitda</i>	<i>3%</i>	<i>8%</i>	<i>8%</i>	<i>5%</i>	<i>1%</i>	<i>8%</i>		
Ebitda*	224	372	296	203	80	270	-64	-27
<i>Margen Ebitda</i>	<i>7%</i>	<i>12%</i>	<i>10%</i>	<i>7%</i>	<i>3%</i>	<i>8%</i>		
Extraordinarios	0	0	-107	-87	0	0		
Gastos financieros	-22	-32	-15	-23	-20	-20	-9	-38
FX	17	-25	-34	33	25	-41	47	64
Res. no-operativos	-5	-57	-156	-77	5	-61	-200	7
Beneficio a/imp.	95	194	74	72	38	192	-60	-1
Flujo de caja	202	331	179	74	54	251	-73	-24

* Ebitda sin activaciones

Fuente: Lleida.Net, Checkpoint Partners

Perspectivas para el resto del 2019: mayor confianza en un buen resultado

Nuestro análisis de resultados del pasado abril (1T19) concluyó que aun siendo positivos en nuestras expectativas para el 2019 guardábamos cierta cautela por el débil arranque de año que habíamos observado

La conclusión ahora, tras los resultados del 2T19, es que nuestra confianza en las buenas expectativas han mejorado para el resto del año. El impulso observado en el 2T19 es positivo, especialmente lo visto con la división SaaS que donde es que se dedica el mayor esfuerzo del I + D y gasto operativo.

Por lo tanto, mantenemos nuestras estimaciones de BPA para 2019 y 2020 en € 0.07 y € 0.09 respectivamente y nuestro precio objetivo en € 1.40. Hemos realizando algunos ajustes al alza en nuestras previsiones de SaaS, que aumentamos en 300.000 € a la vez que los restamos de nuestras expectativas para para Soluciones SMS, lo que no genera ningún cambio en las expectativas totales de ventas. Subimos en € 100 mil el margen bruto (por la mayor rentabilidad del SaaS) que eliminamos después por un aumento en €100 mil de los gastos operativos esperados para el 2019. Lo que deja el beneficio operativo sin cambios en € 1,3 millones.

En cuanto a las perspectivas para el 3T19 y el 4T19, seguimos siendo mucho más optimistas que lo que fuimos con el 1T19 y el 2T19, dado que las comparaciones serán mucho más fáciles con el 3T18 y 4T18. La segunda mitad de 2018 fue comparativamente más débil que la primera mitad del 2018, por lo que es probable que veamos un crecimiento de dos dígitos en el margen bruto y el Ebitda.

Lleida.net sigue siendo un proyecto de crecimiento movido por la tendencia a la digitalización de las transacciones económicas. Sus productos de SaaS y SMS proporcionan la seguridad jurídica, a un costo asequible, que requieren las partes involucradas en los procesos de contratación y notificación. Lleida.net sigue siendo una franquicia competitiva, con más de 100 patentes otorgadas, posicionada para continuar beneficiándose del crecimiento del mercado.

Desde la perspectiva de la valoración, los múltiplos P/B como el VE / Ebitda (caja) están ya en 9.4x y 7.3x respectivamente. La rentabilidad de caja sobre el valor de la acción está en el 11%.

Mantenemos nuestra recomendación de COMPRA sin cambios.

Pérdidas y Ganancias (consolidado)

(€ millones)	2017	2018	2019f	2020f
Ventas por división				
Saas	2,7	3,1	4,0	4,7
Soluciones SMS	2,8	2,7	2,6	2,7
Soluciones ICX	4,4	6,6	6,6	7,1
Ventas por división (%)				
Saas	27%	25%	31%	32%
Soluciones SMS	29%	22%	20%	19%
Soluciones ICX	44%	54%	50%	49%
Ventas	9,9	12,4	13,2	14,4
Coste de ventas	-4,6	-6,3	-6,2	-6,7
Margen bruto	5,2	6,0	7,0	7,8
<i>Crecimiento</i>	27%	15%	17%	11%
<i>Margen</i>	53%	49%	53%	54%
Activaciones (I+D)*	0,8	0,8	1,0	1,0
Gastos de personal	-2,3	-2,6	-3,1	-3,2
Servicios exteriores	-2,4	-2,5	-2,6	-2,7
Depreciaciones	-1,1	-1,2	-1,1	-1,1
Gastos de explotación	-5,8	-6,3	-6,8	-7,0
<i>Crecimiento</i>	13	8	7	4
Res. de explotación	0,2	0,5	1,3	1,8
<i>Margen de explotación</i>	2%	4%	10%	13%
Ebitda	1,3	1,7	2,4	2,9
<i>Margen Ebitda</i>	13%	13%	18%	20%
Ebitda (sin activaciones)	0,5	0,9	1,4	1,9
<i>Margen Ebitda</i>	5%	7%	11%	13%
Ingresos financieros	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos financieros	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
FX y excepcionales	-0,1	0,0	0,0	0,0
Resultado no operativo	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1
Resultado antes de impuestos	0,0	0,4	1,2	1,7
Impuestos	0,0	-0,1	-0,1	-0,3
Resultado neto	0,0	0,2	1,1	1,5
Flujo de caja	0,3	0,6	1,2	1,6

Fuente: Lleida.net and Checkpoint Partners

Balance (consolidado)

(€ millones)	2017	2018f	2019f	2020f
Activo Fijo	4,6	4,4	4,5	4,6
Inmovilizado intangible	3,8	3,8	4,0	4,1
Inmovilizado material	0,4	0,3	0,4	0,4
Inv. en empresas del grupo	0,0	0,0	0,0	0,0
Otras inversiones	0,2	0,2	0,2	0,2
Activos por impuestos diferidos	0,1	0,0	0,0	0,0
Activo corriente	4,1	4,5	5,0	6,3
Inventarios	0,0	0,0	0,0	0,0
Deudores	2,3	2,4	2,8	3,2
Inversiones financieras	1,0	0,7	0,7	0,7
Periodificaciones a corto plazo	0,2	0,2	0,2	0,3
Efectivo	0,5	1,1	1,2	2,1
Activos	8,6	8,9	9,5	10,9
Patrimonio neto	2,9	3,1	4,1	5,6
<i>Capital</i>	0,3	0,3	0,3	0,3
<i>Prima de emisión</i>	5,2	5,2	5,2	5,2
<i>Reservas</i>	-1,9	-1,9	-1,6	-0,5
<i>Autocartera</i>	-0,9	-1,0	-1,0	-1,0
<i>Resultados del ejercicio</i>	0,1	0,3	1,1	1,5
Deudas a largo plazo	1,1	1,4	0,6	0,3
Pasivo corriente	4,6	4,4	4,8	5,0
Deudas a corto plazo	2,8	2,3	2,4	2,4
Provisiones	0,0	0,1	0,1	0,1
Acreedores	1,8	2,0	2,3	2,5
Pasivo	8,6	8,9	9,5	10,9
Capital circulante	0,5	0,4	0,6	0,7
Rotación deudores (días)	84	70	73	77
Rotación acreedores (días)	63	60	67	71
Deuda financiera	4,0	3,7	3,0	2,7
Caja	1,5	1,8	1,9	2,8
Deuda financiera neta	2,4	1,9	1,1	-0,1

Fuente: Lleida.net and Checkpoint Partners

Suma de las partes

Sector	Division	FDC (€)	Año	VE/Ventas	VE/Ebitda
Software	Saas	10,5	2019	2,9	29,9
			2020	2,5	17,2
Telecom	Soluciones SMS	4,5	2019	1,5	10,5
			2010	1,5	10,2
	ICX	9,4	2019	1,4	10,7
			2020	1,3	9,0
Suma de las partes		24,5	2019	1,9	14,7
			2020	1,7	11,7
Deuda neta		1,5			
Valoración		23,1			
Precio Objetivo		1,40			
Precio		0,87			
Potencial		62%			

Fuente: Checkpoint Partners

Para llegar a nuestra suma de la valoración de partes de €24,5 millones, asumimos que Lleida.net tiene el potencial de obtener un margen de Ebitda del 15% con un crecimiento anual promedio a largo plazo de ventas del 7%. Hemos utilizado un WACC de 9.2%.

Comparables

	Precio	Cap. Bur	Deuda Neta			Valor Empresa		
	(17/4/19) (€)	(€ m)	2016 (€ m)	2017 (€ m)	2018e (€ m)	2016 (€ m)	2017 (€ m)	2018e (€ m)
Altia	21,40	147,2	-16,4	-20,0	-23,4	130,8	127,2	123,7
Catenon	0,50	9,4	3,7	3,5	6,0	13,1	12,9	15,3
Commcenter	0,96	6,3	8,6	7,0	6,2	14,9	13,4	12,5
Eurona	0,28	11,9	91,8	120,9	146,7	103,7	132,8	158,7
FacePhi	1,91	25,4	2,1	2,3	3,3	27,4	27,6	28,6
Gigas	7,32	31,3	1,8	2,3	2,0	33,1	33,6	33,3
Lleida.Net	0,87	14,0	2,4	1,9	1,1	16,4	15,9	15,1
Voz Telecom	4,30	19,3	2,4	2,9	2,9	21,7	22,2	22,2
Total		264,8	96,4	120,8	144,7	361,2	385,5	409,5

Cartera	Acciones	Precio	Cost	Precio	Valoración	Dif.	Rendimiento
	(#)	(01/01/18) (€)	(€)	(17/04/19) (€)	(€)	(€)	(%)
Altia	61	16,39	1.000	21,40	1.306	306	31
Catenon	1.613	0,62	1.000	0,50	807	-194	-19
Commcenter	758	1,32	1.000	0,96	727	-273	-27
Eurona	474	2,11	1.000	0,28	134	-866	-87
FacePhi	917	1,09	1.000	1,91	1.752	752	75
Gigas	287	3,48	1.000	7,32	2.103	1.103	110
Lleida.Net	1.493	0,67	1.000	0,87	1.299	299	30
Voz Telecom	513	1,95	1.000	4,30	2.206	1.206	121
Total			8.000		10.334	2.333	29

Fuente: MAB, Checkpoint Partners

	Ventas			Ebitda			Beneficio Neto			Flujo de Caja		
	2017	2018e	2019e	2017	2018e	2019e	2017	2018e	2019e	2017	2018e	2019e
	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)
Altia	64,7	69,3	72,1	8,9	9,8	9,5	6,1	6,8	6,8	7,0	7,6	7,7
Catenon	8,1	8,1	8,7	1,3	1,3	-2,0	-0,1	0,5	-2,2	0,7	1,1	-1,5
Commcenter	47,5	43,3	45,1	1,9	1,4	0,2	0,0	-0,4	-1,5	1,6	1,3	0,3
Eurona	118,8	77,2	78,0	-4,3	-1,7	-0,4	-28,1	-30,1	-26,6	-13,1	-14,2	-11,5
FacePhi	2,7	4,5	5,1	0,5	0,8	1,1	0,5	1,2	1,1	0,4	1,1	0,9
Gigas	5,9	8,7	10,0	0,4	1,4	2,2	-0,5	-0,1	0,4	0,4	1,1	1,7
Lleida.Net	9,9	12,4	13,2	0,5	0,9	1,3	0,0	0,2	1,0	0,3	0,8	1,7
Voz Telecom	9,7	10,5	11,3	-0,3	0,4	0,8	-1,5	-0,6	0,0	-0,4	0,3	0,7
	267,3	233,9	243,4	9,0	14,3	12,7	-23,5	-22,5	-20,9	-3,1	-1,0	-0,1

	Crecimiento Ventas			Crecimiento Ebitda			Crecimiento BN			Crecimiento FC		
	2017	2018e	2019e	2017	2018e	2019e	2017	2018e	2019e	2017	2018e	2019e
	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)	(€ m)
Altia	-3%	7%	4%	-4%	10%	-4%	-3%	10%	1%	-4%	8%	1%
Catenon	-43%	0%	8%	-	-1%	-	-97%	-	-	-	53%	-
Commcenter	-15%	-9%	4%	-	-26%	-84%	-	-	259%	-	-22%	-79%
Eurona	-26%	-35%	1%	-	-60%	-74%	135%	7%	-12%	-	9%	-19%
FacePhi	35%	66%	14%	-	65%	37%	-	151%	-10%	-	166%	-12%
Gigas	23%	46%	15%	-	236%	59%	-36%	-70%	-	-	216%	52%
Lleida.Net	25%	25%	7%	-	82%	52%	0%	561%	328%	-	181%	121%
Voz Telecom	4%	8%	7%	-	-	82%	65%	-61%	-94%	-	-	116%
	0%	-12%	4%	-8%	59%	-12%	87%	-4%	-7%	-222%	-66%	-93%

	VE/Ventas			VE/Ebitda			P/B			RxFC		
	2017	2018e	2019e	2017	2018e	2019e	2017	2018e	2019e	2017	2018e	2019e
	(x)	(x)	(x)	(x)	(x)	(x)	(x)	(x)	(x)	(x)	(x)	(x)
Altia	2,0	1,8	1,7	14,6	12,9	13,0	24,0	21,8	21,6	5%	5%	5%
Catenon	1,6	1,6	1,8	10,0	9,9	-	-	20,3	-	8%	12%	-16%
Commcenter	0,3	0,3	0,3	7,7	9,3	55,8	333,8	-	-	25%	20%	4%
Eurona	0,9	1,7	2,0	-24,2	-76,7	-352,8	-	-	-	n.m.	n.m.	-97%
FacePhi	10,1	6,2	5,6	55,3	33,7	25,5	53,6	21,4	23,7	2%	4%	4%
Gigas	5,6	3,9	3,3	81,6	24,6	15,3	-	-	81,0	1%	4%	5%
Lleida.Net	1,7	1,3	1,1	34,4	18,3	10,8	377,6	57,2	12,8	2%	4%	8%
Voz Telecom	2,2	2,1	2,0	-	51,2	28,0	-	-	-	-2%	2%	3%
	1,4	1,6	1,7	40,1	26,9	32,2	-	-11,7	-12,7	-1%	0%	0%

Fuente: Checkpoint Partners

Criterio de la recomendación

El sistema de recomendaciones está basado en rendimientos absolutos, medidos por el potencial alcista (incluidos los dividendos y el reembolso de capital) en un horizonte temporal de 12 meses.

Las recomendaciones (o calificaciones) para cada acción están divididas en 3 categorías: Comprar (B), Mantener (N) y Vender (S).

- Comprar: se espera que la acción genere un rendimiento total superior al 20% durante los próximos 12 meses.
- Mantener: se espera que la acción genere un rendimiento total de entre -20% a + 20% durante los próximos 12 meses.
- Vender: se espera que la acción genere un rendimiento total inferior a -20% durante el horizonte temporal de los próximos 12 meses.

Nuestro sistema de calificación se aplica solamente a las empresas con capitalizaciones de mercado de menos de € 50 millones que en la mayoría de los casos se refieren a acciones que son ilíquidas y más volátiles que sus pares de mayor tamaño.

Historial de recomendaciones

Fecha	Recomen.	Precio (€)	P. Objetivo (€)	Plazo validez	Analista
27.10.2016	COMPRAR	0,71	0,95	12 meses	Guillermo Serrano
16.01.2017	COMPRAR	0,62	1,05	12 meses	Guillermo Serrano
28.04.2017	COMPRAR	0,66	1,25	12 meses	Guillermo Serrano
20.07.2017	COMPRAR	0,75	1,25	12 meses	Guillermo Serrano
26.10.2017	COMPRAR	0,52	1,13	12 meses	Guillermo Serrano
31.01.2018	COMPRAR	0,80	1,13	12 meses	Guillermo Serrano
16.03.2018	COMPRAR	0,84	1,13	12 meses	Guillermo Serrano
17.03.2018	COMPRAR	1.11	1.53	12 meses	Guillermo Serrano
17.07.2018	COMPRAR	1.15	1.53	12 meses	Guillermo Serrano
17.10.2018	COMPRAR	1.03	1.53	12 meses	Guillermo Serrano
24.01.2019	COMPRAR	1.06	1.53	12 meses	Guillermo Serrano
24.04.2019	COMPRAR	0.92	1.40	12 meses	Guillermo Serrano

Checkpoint lo hace y busca hacer negocios con las compañías cubiertas en sus informes de investigación. Como resultado, los inversores pueden considerar que esto podría afectar la objetividad del informe y, por lo tanto, deberían considerar este informe como un solo factor para tomar su decisión de inversión.

Frecuencia de los informes

En la actualidad, Checkpoint se ha comprometido con una actualización trimestral del rendimiento financiero y operativo de Lleida.net.

Horizonte de inversión

Nuestros informes se centran principalmente en pequeñas capitalizaciones y acciones ilíquidas donde deberían aplicarse los criterios de inversión de capital de riesgo estándar. Se debe realizar una inversión en acciones de capitalización bursátil por debajo de los 50 millones de euros en un horizonte temporal de 3 a 5 años a fin de aprovechar todo el potencial de la oportunidad de inversión.

Fecha de difusión: 7am, 23 julio 2019