

Analista: Guillermo Serrano - gfs@checkpointp.com

7am, 22 julio 2021

Los resultados 2T21 han sido positivos en cuanto a crecimiento de ventas, con un aumento del +17% en el margen bruto (frente al +6% del 1T21). Sin embargo, el aumento de los gastos de operación (+30%) ha provocado un descenso del 7% en el beneficio de explotación hasta los €311 mil.

El aumento de estos gastos en el 2T21 tuvo un componente estacional, está relacionado con las contrataciones de personal (+22% en gastos de personal) y además el WMC (genera mucho gasto) ha caído en el 2T21 a causa del Covid-19. Tomando el 1T21 y el 2T21 a la vez, los gastos sólo subieron un 12% en comparación con el primer semestre del año pasado.

A pesar de las cifras, Lleida.net sigue en una trayectoria de fuerte crecimiento para este 2021.

En junio se anunció la adquisición InDenova por €7,1 millones (más €2 millones adicionales de deuda neta) que proporcionará una valiosa cartera de producto SaaS de automatización de procesos.

El precio propuesto (sujeto a la DD final) valora a InDenova en un múltiplo VE/Ebitda 2020 de 11x (Ebitda de caja). La adquisición aportaría unos €900 mil en Ebitda (caja) a un coste financiero anual de unos €270 mil. (no incluido todavía en nuestras previsiones actuales).

Hemos rebajado nuestras previsiones debido a que el crecimiento del SaaS ha sido menor de lo esperado esta primera mitad del año (teníamos un estimado de +65% para 2021).

Mantenemos nuestro precio objetivo sin cambios por ahora, basándonos en el probable aumento de valor proporcionado por la adquisición propuesta.

Renta Variable

BME Growth Tecnología

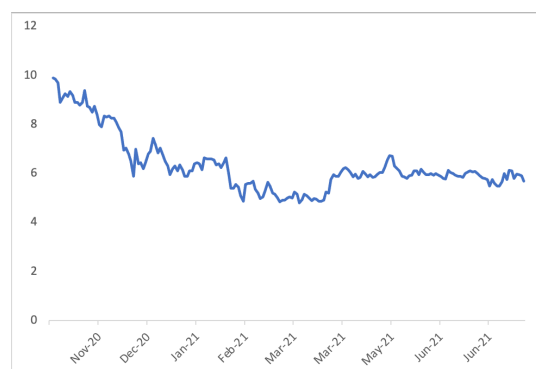
Precio (4pm 21/7/21): €5,59

RIC: LLN

Precio Objetivo (12-18 m): €11,15

Rango 52 semanas (€):	10,40 - 3,46
Cap. Bur. (€ millones):	89,9
No. Acciones (millones):	16.05
Vol medio diario (€, 12m):	824 mil
Volatilidad media diaria:	5,1%

Gráfico de precios (12 meses)



(€ millones)	2020	2021f	2022f	2023f
Ventas	16,5	18,9	24,2	27,7
Ebitda	2,0	2,9	4,9	6,4
B. Neto	1,0	2,4	4,0	5,3
BPA	0,06	0,15	0,25	0,33
Deuda Neta	-2,2	-3,4	-6,5	-11,0
VE/Ebitda	43,9	29,7	17,6	13,5
P/B	87,9	38,1	22,7	16,9
RxFC	2%	3%	5%	6%

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.checkpointp.com o escribiéndonos a gfs@checkpointp.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 llegar a tener un conflicto de interés que 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.

Los resultados 2T21 muestran una buena recuperación del SMS

lleida.net ha obtenido de un beneficio antes de impuestos de €271 mil, prácticamente el mismo que el 2T del año pasado. Detrás de este resultado trimestral se ve alguna que otra nueva tendencia, como la mejora en las divisiones de SMS después de dos trimestres con relativa debilidad.

Conviene destacar también que históricamente el comportamiento de los resultados de lleida.net por división de un solo trimestre pueden ser algo impredecibles pero siempre dentro de una tendencia algo más definida.

- SaaS fue de nuevo la división que más creció, un 25% hasta los €1,55 millones, aunque no tan fuerte como el ritmo visto en trimestres anteriores (+62% en el 3T20, +107% en el 4T20 y +46% en el 1T21). Hubiéramos esperado algo más de la división SaaS y no tanto porque no haya crecido, si no porque probablemente estábamos mal acostumbrados mirando a los trimestres inmediatamente anteriores donde el crecimiento estaba totalmente desatado.
- La división de soluciones de SMS, ahora más modesta, ha repuntado un 20% hasta los €680 mil euros, el mayor crecimiento trimestral registrado desde que la empresa cotizó en BME Growth en 2015. Esto es probablemente el resultado de la mayor actividad relacionada con la vuelta a la "nueva normalidad" tras un 2020 muy duro.
- La división ICX ha obtenido un 6% de crecimiento hasta los €2,1 millones, una mejora importante en comparación a los descensos del 23% y el 25% en las ventas trimestrales 4T20 y el 1T21 respectivamente. Esto es una prueba más de la recuperación económica mundial y, en particular, del sector de la hostelería y el turismo, que son grandes consumidores de SMS.

El conjunto de las tres divisiones registró unas ventas totales de €4,3 millones, lo que supone un aumento total del 14% en el 2T21. Este incremento ha sido además superado por el aumento del 17% en el margen bruto, que se situó en €2,2 millones, resultado de una expansión del margen de 120 puntos básicos en relación con el año pasado (y de 140 puntos básicos en relación con el 1T21). Esto es una señal de que la competencia por precio probablemente haya disminuido en el sector de los SMS.

(€ 000')	1Q20	2Q20	3Q20	4Q20	1Q21	2Q21	% y-o-y	
Servicios Software	1.081	1.239	1.380	1.977	1.580	1.547	46	25
Soluciones SMS	662	565	618	724	688	680	4	20
Soluciones ICX	2.303	1.983	1.912	1.990	1.719	2.095	-25	6
Ventas	4.046	3.787	3.910	4.691	3.987	4.322	-1	14
Coste de ventas	-2.156	-1.880	-1.861	-2.508	-1.984	-2.091	-8	11
Margen bruto	1.890	1.907	2.049	2.183	2.003	2.231	6	17
<i>Margen Bruto</i>	<i>47%</i>	<i>50%</i>	<i>52%</i>	<i>47%</i>	<i>50%</i>	<i>52%</i>		
Activaciones (I+D)	168	163	174	157	193	207	15	27
Personal	-874	-876	-903	-957	-1.013	-1.068	16	22
Servicios Ext.	-760	-552	-437	-756	-566	-805	-26	46
Depreciaciones	-288	-297	-298	-299	-265	-271	-8	-9
Otros ingresos	0	-10	-31	-44	3	17		
Gastos Op.	-1.922	-1.735	-1.669	-2.056	-1.841	-2.127	-4	23
Ben. operativo	136	335	554	284	355	311	161	-7
<i>Margen Op.</i>	<i>3%</i>	<i>9%</i>	<i>14%</i>	<i>6%</i>	<i>9%</i>	<i>7%</i>		
Ebitda	424	632	852	583	620	582	46	-8
<i>Margen Ebitda</i>	<i>3%</i>	<i>9%</i>	<i>14%</i>	<i>6%</i>	<i>8%</i>	<i>0%</i>		
Ebitda (caja)	256	479	709	470	427	375	67	-22
<i>Margen Ebitda</i>	<i>6%</i>	<i>13%</i>	<i>18%</i>	<i>10%</i>	<i>11%</i>	<i>9%</i>		
Extraordinarios	0	0	0	0	0	-9		
Gastos financieros	-19	-26	-17	-14	-13	-25	-32	-4
FX	-49	-31	-55	-55	49	-6	-200	-81
Res. no-operativos	-68	-57	-72	-69	36	-40	-153	-30
Beneficio a/imp.	68	278	482	215	391	271	475	-3
Flujo de caja	237	453	692	456	411	324	73	-28

Fuente: lleida.net y Checkpoint Partners

Mientras que por el lado de los ingresos la tasa de crecimiento es más que aceptable, los gastos se han visto incrementados en este 2T21 por el cambio de fecha del WMC (en el segundo trimestre en vez del primero) y la reanudación de los viajes comerciales de los diferentes equipos de desarrollo de negocio de la empresa.

- Los gastos de personal han subido un 22%, lo que era previsible porque se han sido similares al 1T21 y justificados por las nuevas contrataciones para preparar a lleida.net para los fuertes niveles de crecimiento de las ventas presentes y futuras. Siempre hay un efecto perverso en la inversión en contrataciones adicionales, ya que a corto plazo son un lastre para el crecimiento del Ebitda, cómo hemos visto este trimestre. No obstante, es un "capex" necesario que una empresa orientada a servicios debe implementar para sostener el potencial de crecimiento a futuro.
- Los gastos exteriores han subido un 55%, hasta los €805 mil, en gran medida por los costes asociados al MWC celebrado en Barcelona, junto con los gastos adicionales de viaje y comerciales del equipo de desarrollo de negocio. En comparación, en el 1T21, los gastos exteriores se redujeron un 26%, hasta los €566 mil, debido a los efectos de Covid-19 en los viajes y las ferias comerciales.

Entre el primer y segundo trimestre ha habido una doble distorsión, demasiado bajos en el 1T21 y demasiado altos en el 2T21. Para tener una mejor perspectiva de la tendencia de los aumentos de gastos, es mejor tomar las cifras del primer semestre juntas para ver que los gastos de personal han subido un 19% y los gastos exteriores un 7%, lo que supone un aumento medio del 12% en los gastos operativos de caja que marcan mucho mejor la tendencia del 2021.

La combinación de ingresos y gastos (junto con el aumento del 27% de la activación por I+D) ha dado lugar a un descenso de los beneficios de explotación del 10% y a un descenso del Ebitda en efectivo del 22%. Si tomamos las cifras del primer semestre juntas, los beneficios de explotación subieron un 39% y un 9% respectivamente lo que, otra vez, marca mejor la tendencia que esperamos para todo el 2021.

Inevitablemente, para mantener los fuertes niveles de crecimiento observados en 2020 y ahora en 2021, Lleida.net tiene que invertir en ampliar su capacidad de operación para mantener el ritmo que marca unas mayores cotas de actividad.

Desde el punto de vista contable puede parecer una decepción, pero no desde la perspectiva de la creación de valor.

No obstante, reducimos nuestras previsiones de ventas y beneficios para 2021 para tener en cuenta la ralentización del crecimiento de las ventas de SaaS observada en el 2T21. De los €9,5 millones estimados para 2021, pasamos a €7,6 millones en SaaS, lo que sigue siendo un aumento del 34% respecto a 2020. Por otra parte, elevamos nuestras cifras de soluciones SMS e ICX de €2,6 y €7,9 millones a €2,8 y €8,3 millones de euros respectivamente para reflejar el repunte observado en las cifras del 2T21.

Nuestro estimado de Ebitda (caja) y los beneficios antes de impuestos de 2021 pasan de €3,9 y €3,6 millones de euros respectivamente a €2,9 y €2,6 millones de euros.

(€ millones)	2019	2020	2021f	2022f	2023f
Ventas por división					
Servicios Software	3,7	5,7	7,6	11,7	14,3
Soluciones SMS	2,5	2,6	2,8	3,0	3,0
Soluciones ICX	7,5	8,2	8,3	9,4	10,3
Ventas por división (%)					
Servicios Software	27%	35%	40%	48%	52%
Soluciones SMS	18%	16%	15%	12%	11%
Soluciones ICX	54%	49%	44%	39%	37%
Ventas	13,7	16,5	18,9	24,2	27,7
Coste de ventas	-6,6	-8,4	-8,9	-11,0	-12,8
Margen bruto	7,1	8,1	10,0	13,2	15,0
<i>% crecimiento</i>	18%	14%	23%	33%	13%
<i>Margen Bruto</i>	52%	49%	53%	55%	54%
Activaciones (I+D)	0,93	0,66	0,67	0,68	0,68
Personal	-3,1	-3,6	-4,3	-5,1	-5,2
Servicios Ext.	-2,7	-2,5	-2,8	-3,2	-3,3
Depreciaciones	-1,2	-1,2	-1,0	-0,9	-0,8
Gastos Op.	-7,0	-7,3	-8,1	-9,2	-9,4
<i>% crecimiento</i>	10	5	11	14	2
Ben. operativo	1,1	1,5	2,6	4,7	6,3
<i>Margen Op.</i>	8%	9%	14%	19%	23%
Ebitda	2,3	2,6	3,6	5,6	7,1
<i>Margen Ebitda</i>	16%	16%	19%	23%	26%
Ebitda (caja)	1,3	2,0	2,9	4,9	6,4
<i>Margen Ebitda</i>	10%	12%	16%	20%	23%
Ingresos financieros	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos financieros	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	0,0
FX y otros	0,0	-0,3	0,0	0,0	0,0
Res. Financiero	0,0	-0,4	0,0	0,0	0,0
Beneficio a/imp.	1,1	1,1	2,6	4,7	6,3
IS	0,0	0,0	-0,2	-0,7	-0,9
Beneficio Neto	1,1	1,0	2,4	4,0	5,3
Flujo de caja	1,3	1,5	2,7	4,2	5,5

Fuente: lleida.net y Checkpoint Partners

(€ millones)	2019	2020	2021f	2022f	2023f
Activo Fijo	4,4	4,1	4,3	4,2	4,1
Inmovilizado intangible	3,8	3,5	3,5	3,4	3,3
Inmovilizado material	0,4	0,4	0,6	0,6	0,7
Inv. en empresas del grupo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otras inversiones	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Activos por impuestos dife	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Activo corriente	6,3	9,6	10,7	14,5	19,3
Inventarios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Deudores	3,6	4,2	5,2	6,1	6,5
Inversiones financieras	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4
Periodificaciones a corto p	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Efectivo	1,2	3,9	3,9	6,7	11,1
Activos	10,7	13,7	15,0	18,7	23,4
Patrimonio neto	4,4	7,3	9,3	12,8	17,5
<i>Capital</i>	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
<i>Prima de emisión</i>	5,2	5,2	5,2	5,2	5,2
<i>Reservas</i>	-1,6	0,5	1,4	3,4	6,9
<i>Autocartera</i>	-0,8	0,3	0,3	0,3	0,3
<i>Resultados del ejercicio</i>	1,1	1,0	2,4	4,0	5,3
Deudas a largo plazo	1,7	2,1	1,8	1,6	1,5
Pasivo corriente	4,6	4,3	3,8	4,3	4,5
Deudas a corto plazo	1,9	0,9	0,0	0,0	0,0
Provisiones	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Acreedores	2,6	3,3	3,7	4,2	4,4
Pasivo	10,7	13,7	15,0	18,7	23,4
(€ millones)					
Dividendos	0,2	0,3	0,5	0,6	0,8
Capital circulante	0,9	0,9	1,4	2,0	2,2
Rotación deudores (días)	80	86	91	85	84
Rotación acreedores (días)	69	75	81	75	73
Deuda financiera	3,5	3,0	1,8	1,6	1,5
Caja	2,4	5,2	5,3	8,1	12,5
Deuda financiera neta	1,1	-2,2	-3,4	-6,5	-11,0

Fuente: lleida.net y Checkpoint Partners

InDenova: Una adquisición sinérgica y con valor añadido

El pasado viernes 30 de junio lleida.net anunció la propuesta de adquisición de la empresa valenciana InDenova, una empresa de servicios y desarrollo de software centrada en la automatización de procesos y la firma electrónica/seguridad de documentos de identidad. Será la primera adquisición realizada por lleida.net en su historia.

Una vez finalizado el proceso de *due diligence* por parte de Lleida.net, se espera cerrar la operación por un importe de €7,1 millones por el 100% de las acciones de InDenova S.L.

La cifra de ventas de InDenova del 2020 fueron de €3,2 millones y con un Ebitda contable de €1,25 millones (Ebitda en efectivo de 875k euros). En 2019 y 2018, las ventas fueron de €3,3 y €3,2 millones, respectivamente, con un Ebitda de €1,2 y €0,8 millones, respectivamente. InDenova es una empresa muy rentable con una base de 90 clientes corporativos y del sector público pero sin apenas crecimiento, y de ahí la oportunidad para Lleida.net.

La deuda neta de InDenova se sitúa en torno a los €2 millones, lo que significa que el VE/Ebitda (efectivo) de la operación es de unas 11x los estimados de Ebitda (caja) del 2020, en línea con otras operaciones similares en el sector.



Fuente: InDenova

La adquisición aporta a lleida.net una oportunidad de venta cruzada, así como el uso de los 20 empleados (en su mayoría personal técnico) con sede en Colombia para

apoyar las operaciones existentes de lleida.net en América Latina. Aunque todavía es demasiado pronto para hacer una previsión precisa, creemos que InDenova tiene el potencial de añadir entre €0,50 y €0,80 euros en nuestra valoración por acción de lleida.net.

Dos líneas de negocio con una sólida base de producto SaaS

El 70% del negocio de InDenova está relacionado con la venta de soluciones de automatización de procesos bajo su marca eSigma, mientras que el 30% restante se dedica casi exclusivamente a la firma electrónica. Geográficamente, la empresa tiene su sede en España (50 empleados) con oficinas en Lima y Bogotá (20 empleados) y vende a otras jurisdicciones como Marruecos, Paraguay y Chile.

En esta sección, describimos la oferta de productos de InDenova para facilitar la comparación con lleida.net. Las soluciones de automatización de procesos tienen el potencial de llevar al grupo combinado a un nivel superior con una ventaja aún mayor en las soluciones de firma electrónica y KYC.

Todavía es demasiado pronto, dado que la operación aún no se ha cerrado, para ofrecer una visión más precisa de las posibles sinergias o de cuánto puede crecer InDenova bajo el liderazgo de Lleida.net. En términos generales, InDenova debería tener el potencial de añadir un millón de euros más en el Ebitda de 2022 a nuestra estimación actual de €4,9 millones.

A. La plataforma eSigna, una solución de automatización de procesos

La solución eSignaPlatform es una plataforma de automatización de procesos tanto en SaaS como instalada en los servidores del cliente, que incluye un portal digital externo combinado (sede electrónica) y una intranet (portal del empleado) que permite el despliegue de un sistema completo de eProcessing.

Las soluciones de la plataforma pueden constar de hasta 5 productos de software diferenciados que se ofrecen en capas de interfaz de usuario interconectables con cualquier sistema de software del mercado:

eSignaBPM (Business Process Management): es un sistema de software que facilita la gestión electrónica de los procesos dentro de

la organización, permitiendo implementar cualquier flujo de trabajo de forma sencilla.

Sin necesidad de conocimientos de programación y utilizando el kit de herramientas eSignaDesigner, el usuario puede dibujar un diagrama de flujo de sus propios procesos internos o externos y el software interpreta automáticamente los gráficos dibujados y programa el proceso previsto de forma automática. La tecnología eSignaBPM integra la firma electrónica y el cifrado en cualquier fase del proceso, permitiendo la generación, el tratamiento y la conservación de los expedientes electrónicos.

eSignaRM (Resource Management): sistema de almacenamiento seguro para la custodia y conservación del archivo electrónico de cada organización de acuerdo con su normativa. eSignaRM asegura la accesibilidad, disponibilidad, integridad y autenticidad de los archivos almacenados, que provienen tanto de los Sistemas de Gestión Documental como de la digitalización de los archivos en papel. El Software es capaz de parametrizar todos los departamentos productores de expedientes de cada organización, las series y subseries documentales gestionadas por cada uno de ellos, y sus plazos de conservación y disposición final.

eSignaECM (Enterprise Content Management)

eSignaECM es una herramienta de gestión documental que permite al usuario realizar todas las tareas relacionadas con la búsqueda, edición y compartición de los documentos electrónicos generados en una organización. Crea tipos de documentos de acuerdo con los estándares internacionales con un gestor documental que se puede integrar con Sharepoint y Alfresco, un explorador y motor de búsqueda.

eSignaPortafirmas (Plataforma de Firma Electrónica)

Los clientes de InDenova pueden almacenar y firmar electrónicamente desde cualquier lugar y dispositivo (sistema basado en web) y cada usuario dispone de un buzón único para revisar, firmar electrónicamente y enviar todo tipo de documentos integrando los circuitos de firma en el sistema del cliente (ERP, aplicación de

contabilidad, etc.). Las aplicaciones más comunes son las de contratación y nóminas, permisos y vacaciones de los empleados, compras y control de calidad.

eSignaPortalProveedor (Proveedores)

Recibe y formatea electrónicamente las facturas de los proveedores y las incorpora a los sistemas contables internos de forma automática.

B. Software de *onboarding* digital, firma electrónica y KyC

InDenova cuenta con una amplia oferta de productos en el ámbito del *onboarding* digital, la firma electrónica y el KYC que es sinérgica con el software de contratación y notificación electrónica de lleida.net. Aunque lleida.net también cuenta con capacidades de firma electrónica y KYC, InDenova aporta una profundidad de producto adicional y funcionalidades del sistema que deberían añadir valor a la oferta global de productos.

La cartera de productos se divide, a grandes rasgos, en tres áreas diferentes: la firma electrónica en la nube, la firma electrónica Destop y el software de identidad que normalmente se requiere para garantizar la validez de la firma electrónica.

1. Firma electrónica en la Nube (Cloud)

Conjunto de herramientas de trabajo colaborativo en la Nube para editar, revisar y compartir documentos de forma segura. Incorpora la capacidad de firmar y enviar digital y/o electrónicamente (certificado) cualquier tipo de documento entre una o varias partes con un motor de software de flujo de trabajo sin necesidad de programación.

- **eSignaBox** permite al usuario gestionar desde un único punto la recepción de documentos privados con su red de contactos (colaboradores, proveedores, clientes...) con la máxima garantía de seguridad, privacidad y con plena validez legal.
- **eSignaCorporate** permite gestionar electrónicamente los procesos de cualquier organización. Dispone de un motor de creación de flujos de trabajo (BPM) para procesar electrónicamente los procesos de aprobación y firma de una organización.

- **CertiDegree** permite a los estudiantes verificar ante terceros la autenticidad de su título académico y hace un seguimiento de las veces que se accede a las calificaciones de sus estudiantes. Es un sistema de gestión documental capaz de almacenar todas las titulaciones emitidas por una escuela o universidad de forma segura, encriptada y verificable.

2. Firma electrónica en disco duro (desktop)

Un conjunto de aplicaciones de escritorio para el escaneo de documentos y su posterior procesamiento de datos, la firma electrónica de documentos de forma individual o en modo desatendido.

- **eSignaDigitalScan.** El proceso de digitalización certificada es un proceso automático que escanea, firma y sella en tiempo, con sólo pulsar un botón todo tipo de documentos con plena validez legal (sistema de certificación electrónica aprobado en España por la AEAT, la agencia tributaria española). Está especialmente orientado a las facturas en papel que se van a ofrecer como prueba a la Agencia Tributaria.
- **eSignaViewerSP.** Aplicación de escritorio que permite la firma electrónica y la visualización de todo tipo de documentos alojados en el PC del usuario, en los formatos más utilizados (XadES, PKCS#7 y firma PDF) y muestra la validez de los documentos firmados mediante un sencillo visor. Es una solución diseñada para usuarios que no manejan grandes volúmenes de documentos firmados electrónicamente pero que requieren la máxima validez legal tanto en los documentos que firman como en los que reciben ya firmados.
- **eSignaWriter.** Una aplicación de escritorio que permite la firma electrónica simultánea y el cifrado de varios documentos o carpetas desde el PC cliente. Firma y verifica varios documentos o carpetas simultáneamente. Funciona con los formatos de firma más utilizados como: XadES, PKCS#7 y firma PDF. El usuario puede configurar un directorio para mantener sus archivos organizados y aumentar su seguridad mediante nuestro sistema de encriptación.
- **eSignaBatchServer.** Solución que se integra con el *backoffice* del cliente y permite la firma electrónica y el envío de documentos a terceros de forma masiva y automatizada. Los documentos se originan en el *backoffice* del usuario (ERP, CRM SW Facturación) desde donde se selecciona la firma electrónica en varios formatos. También existe la opción de enviar los archivos firmados por correo electrónico con reconocimiento inteligente del destinatario.

Una vez finalizado el proceso, toda la información es devuelta a la aplicación origen para su integración. La aplicación está pensada para facturación electrónica, contratación electrónica, nóminas electrónicas y certificados académicos principalmente.

3. Software de identidad (KyC)

Solución global de onboarding e identidad digital, que asegura la veracidad del usuario y el no repudio de la transacción, complementada con sistemas de firma electrónica integrados en los procesos y sistemas de los usuarios.

- **eSignaToken:** la firma electrónica portátil o eSignaToken es un *pendrive* seguro para alojar diferentes Certificados Digitales. Es una firma electrónica portátil adaptada a los profesionales que les permite firmar documentos mientras viajan.
- **eSignaPKI:** es un sistema de gestión empresarial para generar Certificados Digitales para los empleados. La eSignaPKI (Public Key Infrastructure) permite controlar el ciclo de vida de los Certificados Digitales asociados a cada organización, mediante una sencilla administración del sistema por parte del cliente. La solución cubre la autenticación, la firma electrónica y el cifrado junto con los perfiles de usuario (empleado, funcionario, cliente, visitante...) necesarios para cada proceso.
- **eSignaFirmaCentralizada:** Almacena y gestiona los Certificados Digitales de una organización de forma segura desde un servidor central. Las claves almacenadas en el servidor central son inutilizables y sólo pueden recuperarse con información biométrica del firmante (huella dactilar, reconocimiento facial y firma biométrica) o autenticación por usuario y contraseña. Esto resulta especialmente atractivo en sectores como el sanitario, el financiero o el del transporte, que manejan grandes volúmenes de usuarios.

Servicios web y soluciones móviles

Herramientas para complementar los servicios ofrecidos a través del entorno web o SaaS, permitiendo a los clientes incorporar seguridad con certificados digitales, seguimiento de contenidos con validez legal y certificación de publicaciones.

eSignaSpider

Solución para la certificación automática de la información publicada en el sitio web del cliente. La herramienta se compone de dos aplicaciones integradas, una para el rastreo de la web y otra para la certificación de publicaciones con validez legal, que funcionan conjuntamente.

La tarea de rastreo está programada para encontrar los documentos publicados en un sitio web de forma desatendida (el usuario configura los parámetros de búsqueda a través de un sencillo panel de control).

A continuación, los archivos encontrados son procesados y firmados por la aplicación y certificados por una Autoridad de Certificación de confianza que acredita de forma fiable la identidad del editor, la fecha y hora de la difusión pública de la información y su inalterabilidad en el tiempo.

eSignaWebSecure

Acceso integrado al sitio web del cliente mediante Certificados Digitales y autenticación segura de usuarios. Una API que permite la integración de mecanismos de identificación con certificados digitales en plataformas de terceros de forma sencilla y sin necesidad de conocimientos criptográficos.

eSignaWebSite

Integra la firma electrónica de documentos y formularios en un sitio web con plena validez legal. Es una API que permite al usuario integrar mecanismos de firma electrónica con Certificados Digitales en plataformas de terceros de forma sencilla y sin necesidad de conocimientos criptográficos.

Las aplicaciones prácticas incluyen, Facturas, pedidos y albaranes, contratos de trabajo y contratación de servicios.

inDenova tiene también capacidad demostrable en móviles con un historial de creación de soluciones para entornos móviles de alto impacto. La empresa tiene experiencia en proyectos de movilidad, en pagos móviles, servicios de telecomunicaciones, identidad móvil, educación, marketing móvil, servicios empresariales y administración pública en múltiples sistemas operativos.

Sus soluciones están generalmente diseñadas para integrar diversas funcionalidades como notificaciones push (para mantener a los usuarios actualizados con sistemas y eventos, mapas y geolocalización), sistemas de mensajería (comunicación interna dentro de una organización), medios de pago, lectura y generación de códigos QR y otras como monitorización de la actividad del usuario, tarjetas inteligentes, tecnología NFC, integración y desarrollo en la Nube, firma electrónica y manuscrita con validez legal, biometría e integración con wearables.

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 a 18 meses. Las recomendaciones (o calificaciones) para cada acción están divididas en 3 categorías: Comprar (C), Mantener (M) y Vender (V). **Comprar:** se espera que la acción genere un rendimiento total superior al 15% durante los próximos 12 meses. **Mantener:** se espera que la acción genere un rendimiento total de entre -15% a + 15% durante los próximos 12 meses. **Vender:** se espera que la acción genere un rendimiento total inferior a -15% durante el horizonte temporal de los próximos 12 meses. Este criterio de recomendaciones se aplica principalmente a empresas con capitalizaciones de mercado de entre €50 y €500 millones, que se refieren a acciones que a menudo son menos líquidas y más volátiles que otras empresas del Mercado Continuo.

Historial de recomendaciones

Fecha	Recomen.	Precio (€)	P. Objetivo (€)	Plazo validez	Analista
27.10.2016	C	0,71	0,95	12 meses	Guillermo Serrano
16.01.2017	C	0,62	1,05	12 meses	Guillermo Serrano
28.04.2017	C	0,66	1,25	12 meses	Guillermo Serrano
20.07.2017	C	0,75	1,25	12 meses	Guillermo Serrano
26.10.2017	C	0,52	1,13	12 meses	Guillermo Serrano
31.01.2018	C	0,80	1,13	12 meses	Guillermo Serrano
16.03.2018	C	0,84	1,13	12 meses	Guillermo Serrano
17.03.2018	C	1.11	1.53	12 meses	Guillermo Serrano
17.07.2018	C	1.15	1.53	12 meses	Guillermo Serrano
17.10.2018	C	1.03	1.53	12 meses	Guillermo Serrano
24.01.2019	C	1.06	1.53	12 meses	Guillermo Serrano
24.04.2019	C	0.92	1.40	12 meses	Guillermo Serrano
23.07.2019	C	0.87	1.40	12 meses	Guillermo Serrano
21.10.2019	C	1.01	1.60	12 meses	Guillermo Serrano
21.01.2020	C	1.35	1.80	12 meses	Guillermo Serrano
21.04.2020	C	1.75	3.00	12 meses	Guillermo Serrano
21.07.2020	C	4,34	6.00	12 meses	Guillermo Serrano
26.10.2020	C	8,90	12.00	12 meses	Guillermo Serrano
26.01.2021	C	6.00	11.35	12 meses	Guillermo Serrano
20.04.2021	C	6.28	11.15	12 meses	Guillermo Serrano

Checkpoint suele ser contratada por las compañías (o por terceros) que aparecen en sus informes de análisis. Como resultado, los inversores o potenciales inversores deberían de tener en cuenta esta relación con la compañía analizada y que esto pudiera afectar la objetividad del informe. Por lo tanto, damos a entender que se debería considerar este informe como un solo factor de referencia para tomar una decisión de inversión.

Frecuencia de los informes: trimestral

Horizonte de inversión: Nuestros informes se centran principalmente en pequeñas capitalizaciones y acciones relativamente 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 €500 millones s en un horizonte temporal superior a dos años, a fin de aprovechar todo el potencial de la oportunidad de inversión.

Fecha de difusión: 7am, 22 julio 2021

CHECKPOINT