

Lleida.net

Comprar

¿Tenemos un corto del 14% en el valor?

Analista: Guillermo Serrano - gfs@checkpointp.com

7am, 4 mayo 2022

El pasado 25 de abril, la compañía hizo pública una sentencia del Tribunal Supremo (del 15 de marzo) que implica a su consejero delegado Sisco Sapena y a los actuales/antiguos accionistas Santander, SEPI y ENISA, en relación a un contrato de opción de venta firmado entre las partes en 2015.

El Santander y la SEPI vendieron toda su posición en Lleida.net en 2020 y podrían verse obligados por una orden judicial a recomprar 2,3 millones de acciones para después venderlas a Sisco Sapena a €1,7761 euros por acción. ENISA sigue siendo propietaria de su 7%.

Existe una disputa sobre los efectos reales de la sentencia del Tribunal Supremo en relación con la ejecución de la opción de venta, por lo que el desenlace es aún incierto.

Lleida.net acaba también de publicar los resultados del 1T22 con un fuerte repunte en el crecimiento de las ventas (+31%), pero con un beneficio antes de impuestos negativo de €115 mil.

Dos factores principales que explican la caída de la rentabilidad: la estacionalidad en ventas de la recientemente adquirida Indenova, donde el 1T genera el 25% de los costes pero menos del 15% de los ingresos del año. Además, la Mobile World Congress de febrero supuso un gasto que no existía el año pasado debido al Covid. Estimamos que ambos suponen un impacto de €490 mil (sin ellos el Ebitda de caja habría subido un 41%).

Mantenemos sin cambios nuestras estimaciones de Ebitda, Beneficio Neto y Precio Objetivo, aunque hemos rebajado nuestras estimaciones de crecimiento de ingresos y costes para 2022 y 2023.

Renta Variable

BME Growth Tecnología

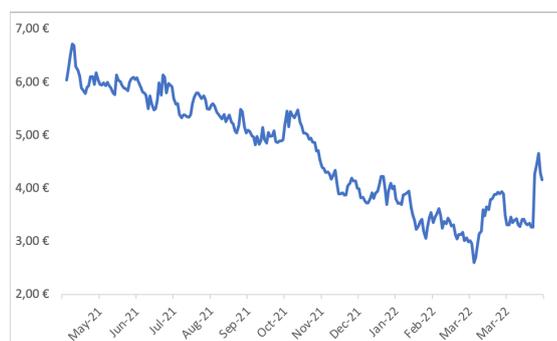
Precio (4pm 3/5/22): €4,06

RIC: LLN

Precio Objetivo (12-18 m): €9,00

Rango 52 semanas (€): 6,73-2,60
 Cap. Bur. (€ millones): 65,1
 No. Acciones (millones): 16.05
 Vol medio diario (€, 12m): 213 mil
 Volatilidad media diaria: 3,8%

Gráfico de precios (12 meses)



(€ millones)	2020	2021	2022e	2023e
Ventas	16,6	18,1	23,8	27,8
Ebitda	2,0	1,6	3,3	4,5
B. Neto	1,1	1,0	2,2	3,3
BPA	0,07	0,06	0,14	0,20
Deuda neta	-2,3	4,2	2,3	-0,7
VE/Ebitda	34,0	42,6	21,0	15,5
P/B	58,3	66,9	29,6	19,9
RFC	3%	2%	5%	6%

Una breve historia sobre la opción de venta

El 1 de junio de 2015, hace ya casi 7 años y poco antes de la salida a bolsa de Lleida.net, el fondo de capital riesgo *Banesto Enisa Sepi Desarrollo FCR* y el consejero delegado Sisco Sapena firmaron un contrato de opción de venta. En dicha opción de venta, el inversor se reservaba el derecho de vender la totalidad de su participación del 21,3% en LLeida.net a Sisco Sapena, al año siguiente. El precio se fijó en 1,37€ por acción más los intereses, que dependían de la fecha en que se ejerciera la opción de venta.

El fondo de capital riesgo (hasta su liquidación en 2019) estaba invertido a su vez por tres socios, cada uno de ellos con 1/3 de participación y cuyos propietarios efectivos eran el Grupo Santander (www.santander.com), la SEPI (www.sepi.es) y ENISA (www.enisa.es).

El contrato de opción de venta fue un requisito impuesto por *Banesto Enisa Sepi Desarrollo FCR* para que diera su consentimiento a la OPV, ya que querían asegurarse la salida a su inversión en LLeida.net realizada unos 8 años antes (a 10 céntimos por acción). Sisco Sapena, consejero delegado y accionista mayoritario, consideró que no tenía otra opción que acceder a las exigencias del fondo para poder seguir adelante con la OPV.

Lleida.net comenzó a cotizar en BME Growth (entonces MAB) el 9 de octubre de 2015, a un precio de salida de 1,18€ por acción.

Las partes del contrato de opción de venta



CEO: SISCO SAPENA



El 4 de octubre de 2016, antes de que se iniciara el periodo de ejercicio de la opción de venta, Sisco Sapena presentó una demanda para que los Tribunales declarasen el contrato nulo por desequilibrio y abuso de la posición contractual y por vulnerar la normativa MiFID, entre otras razones. Su demanda fue admitida por el Juzgado de 1ª Instancia nº2 de Lleida, por un procedimiento de juicio ordinario.

Al mes siguiente, el 17 de noviembre de 2016, ante Notario, *Enisa SEPI Desarrollo FCR* (que entonces cambió su nombre por el de *Santander Capital Desarrollo SGEIC, SAU*) ejecutó (de forma irrevocable) la opción de venta exigiendo a Sisco Sapena el pago de 4,7€ millones por 3,4 millones de acciones de lleida.net.

Un año después, el 5 de octubre de 2017, los tribunales dictaron sentencia en el citado procedimiento a favor de los inversores, desestimando la demanda de Sisco Sapena. Posteriormente, el 16 de enero de 2018, Sisco Sapena presentó de nuevo un recurso de apelación contra dicha sentencia ante la Audiencia Provincial de Lleida. La Audiencia Provincial dictó entonces una sentencia desestimando también el recurso, considerando válida la opción de venta.

Sin rendirse, Sisco Sapena presentó otro recurso más, esta vez ante el Tribunal Supremo, y fue el pasado 15 de marzo que volvió a desestimarse y ya sin posibilidad de recurso. Es por ello que el contrato de opción de venta obliga ahora a Sisco Sapena a comprar 3,4 millones de acciones de Lleida.net a 1,7761€ por acción (los 1,37€ originales por acción más los intereses).

El fondo, ahora liquidado, dio paso a que los 3 socios se convirtieran en accionistas directos de lleida.net, sin bien dos de ellos ya no son accionistas en la actualidad. El Santander y la SEPI decidieron vender la totalidad de su participación en el mercado durante el año 2020, no sin antes de rescindir unilateralmente el contrato de opción de venta y renunciando a la ejecución irrevocable de la opción de venta realizada ante notario.

Sisco Sapena se opuso enérgicamente a la interpretación jurídica de sus accionistas y rechazó mediante BuroFax la rescisión unilateral del contrato y la renuncia de los inversores a su ejecución en los términos de irrevocabilidad presentados ante Notario.

Tras este calvario jurídico de 6 años y medio, son posibles 3 resultados:

(1) **La opción de venta no se ejecuta.** Los tres socios del fondo parece que consideran la sentencia del Tribunal Supremo irrelevante dado que a su entender las obligaciones bajo el contrato de la opción de venta ya no existen.

(2) **Se ejecuta la opción de venta.** Sisco Sapena compra a los inversores 3,4 millones de acciones a 1,7761€ por acción y tanto el Santander como la SEPI tendrían que recomprar en el mercado 2,8 millones de acciones. ENISA sigue manteniendo su participación del 7% y vendería sus acciones a Sisco Sapena sin tener que comprar en mercado.

(3) **Se llega a un acuerdo** por el que no se intercambian acciones. Todas las partes son libres de negociar un acuerdo para resolver sus diferencias.

Como Checkpoint, no tenemos una opinión formal acerca del resultado ni del tiempo que tardará el desenlace.

Fuerte crecimiento en ventas durante el 1T, en ausencia de beneficios antes de impuestos.

La empresa registró unas ventas de 5,2€ millones en el trimestre, un 31% más que en el 1T21. Si se excluyen las ventas de Indenova (adquirida en el 4T21) de 461€ mil, el crecimiento de las ventas habría sido del 19%, lo que sigue siendo un resultado positivo (el crecimiento en ventas durante el 2020 y 2021 fue del 21% y el 9% respectivamente).

(´000 €)	1Q21	1Q22	Crecimiento
<i>Contratación</i>	638	762	19%
<i>Notificación</i>	613	627	2%
<i>Otro SaaS</i>	329	754	129%
Software Services	1.580	2.143	36%
SMS Solutions	688	1.061	54%
ICX	1.719	2.013	17%
Total Ventas	3.987	5.217	31%

Fuente: Lleida.net

Lleida.net publica ahora, por primera vez, un desglose trimestral de los ingresos de SaaS bajo tres categorías diferenciadas: contratación, notificación y otros SaaS (este último incluye los productos de Indenova, KyC, portabilidad, etc).

- (1) La división de contratación creció un 19% (hasta los 762€ mil) lo que es una excelente noticia dado que una mayor contratación es un signo de salud económica, reflejo de que se están haciendo más negocios entre los consumidores y los clientes de Lleida.net.
- (2) El negocio de las notificaciones creció un 2% (hasta los 627€ mil) y parece que se queda atrás. Parte de la razón es atribuible al hecho de que algunos clientes de África y Oriente Medio ya no son tan activos como en 2021. Las notificaciones también tienden a ser anti-cíclicas, ya que se disparan en los momentos en que aumenta la morosidad y el cobro de deudas se vuelve más activo.

(3) Otros SaaS creció un 129% (hasta los 754€ mil) principalmente por la inclusión de la contribución de las ventas de 461€ mil de Indenova. Sin ella, habría bajado respecto al año pasado.

En total, la división SaaS creció un 36%, aunque si excluimos a Indenova, el crecimiento habría sido del 6%. Aunque es una desaceleración considerable respecto al crecimiento del 56% experimentado en 2020 y del 33% visto en 2021, esta se debe al reposicionamiento de la compañía en África y Oriente Medio más que a cualquier problema derivado de la actividad en sus mercados tradicionales de España y Latinoamérica.

El beneficio bruto aumentó un 31%, hasta los 2,6€ millones, lo que permitió que el margen bruto se mantuviera estable en el 50%, a pesar de la presión sobre los márgenes procedente de la división de SMS. La contribución positiva de Indenova a los márgenes brutos (estimados en más del 90%) contribuyó a que el conjunto del negocio los mantuviera al nivel del año anterior.

Los costes (caja) de lleida.net en el 1T22 aumentaron un 59% hasta los €2,5 millones, debido principalmente a la incorporación de Indenova (entre costes de personal y otros costes operativos los estimamos en unos €750 mil) y a los costes adicionales que supuso la Mobile World Congress (interrumpido en formato presencial en 2020 y 2021 por la pandemia del Covid-19).

Estimamos que la contribución al Ebitda de Indenova en el trimestre fue de 290€ mil negativos y los costes adicionales procedentes del MWC de unos 200€ mil, lo que significa que sin ellos el Ebitda (caja) habría aumentado un 41% hasta los 605€ mil en comparación con el 1T21. Nos tranquiliza saber que ambos elementos son de naturaleza excepcional y no afectan a la tendencia subyacente de su actividad.

La noticia más positiva es que la parte de los gastos de servicios externos fueron del 19% de las ventas, frente a una media del 24% en el periodo 2016-2019 (antes de Covid-19). Esta mejora de 500 puntos básicos equivale a un ahorro de costes de unos 260€ mil en el trimestre, reflejo de las políticas de contención de costes en Lleida.net.

Si se hiciera el mismo ejercicio con los gastos de personal (los empleados son ahora 174 con Indenova), la cifra reportada en el 1T22 fue del 29% respecto a las ventas

frente a una media de 4 años (pre-Covid) del 27%, lo cual es positivo teniendo en cuenta los ingresos reportados en el 1T de Indenova, fueron estacionalmente bajos.

El aumento de los costes hizo que el Ebitda (caja) cayera de 427€ mil en 1T21 a 115€ mil en el 1T22, con un margen de Ebitda de tan sólo el 2%. El descenso del Ebitda contable (incluyendo los costes de I+D capitalizados) fue menos pronunciado, pasando de 620€ mil en el 1T21 a 384€ mil en el 1T22.

De cara al futuro, estimamos que las ventas de Indenova se acelerarán con respecto al 1T22, para llegar a nuestras estimaciones de repetir sus resultados de 2021 con una aportación de Ebitda (caja) de 700€ mil para el 2022. Sin duda, existen riesgos derivados de la integración entre las dos empresas que pudieran tener un efecto sobre los ingresos y las sinergias en costes pueden tardar más de lo previsto.

En cuanto al MWC, ahora esperamos que la compañía vuelva a estar presente en años sucesivos y con ello las comparaciones futuras ya no se verían afectadas.

lleida.net también ha registrado un ligero aumento de la deuda neta de €270 mil, hasta los 4,5€ millones, en consonancia con la caída de los beneficios registrada y con las necesidades de capital circulante de un negocio en crecimiento.

Cuenta de Resultados por trimestre: 2021 y 2022

(€ 000')	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	%
<i>Contratación</i>	638	-	-	-	762	19
<i>Notificación</i>	613	-	-	-	627	2
<i>Otro SaaS</i>	329	-	-	-	754	129
SaaS	1.580	1.547	1.577	2.741	2.143	36
Soluciones SMS	688	680	671	685	1.061	54
ICX	1.719	2.095	2.046	1.958	2.013	17
Ventas	3.987	4.322	4.294	5.384	5.217	31
Coste de ventas	-1.984	-2.091	-2.231	-2.288	-2.602	31
Beneficio bruto	2.003	2.231	2.063	3.096	2.615	31
<i>Margen bruto</i>	<i>50%</i>	<i>52%</i>	<i>48%</i>	<i>58%</i>	<i>50%</i>	
Activación por I+D	193	207	166	210	269	39
Gastos de personal	-1.013	-1.068	-1.133	-1.455	-1.533	51
Servicios Exteriores	-566	-805	-684	-1.125	-975	72
Amortización	-265	-271	-277	-476	-518	95
Otros	3	17	27	61	8	-
Costes de explotación	-1.841	-2.127	-2.067	-2.995	-3.018	64
Ingresos de explotación	355	311	162	311	-134	-138
Margen de explotación	9%	7%	4%	6%	-3%	
Ebitda	620	582	439	787	384	-38
Margen Ebitda	16%	13%	10%	15%	7%	
Ebitda (sin activ.)	427	375	273	577	115	-73
Margen Ebitda	11%	9%	6%	11%	2%	
Extraordinarios	0	-9	0	0	0	-
Costes financieros	-13	-25	-10	-41	-46	254
FX	49	-6	-22	1	65	33
Resultado a/ impuestos	391	271	129	271	-115	-129
Flujo de caja	411	324	236	475	61	-85

Fuente: lleida.net y Checkpoint Partners

Nuestros estimados y valoración se mantienen, después del resultado del 1T22

Mantenemos nuestras previsiones prácticamente sin cambios, a pesar de que el beneficio antes de impuestos fuera negativo en el 1T22. Tras la adquisición de Indenova, ya habíamos tenido en cuenta el carácter estacional de sus ingresos, por lo que los datos del primer trimestre no afectan a nuestra previsión de beneficios para todo el año 2022.

La tendencia subyacente de las ventas de los principales mercados de lleida.net sigue siendo positiva y el reciente aumento de los precios de las materias primas favorece a sus mercados latinoamericanos (efecto positivo de las divisas incluido). La ralentización del crecimiento orgánico en SaaS tiene que ver con el reposicionamiento de las ventas en África y Oriente Medio, mercados en los que esperamos que se reanude la actividad a lo largo del año.

lleida.net también ha publicado que el número de clientes activos en su cartera es de 1.559, lo que supone un aumento del 5% con respecto al 1T21 y refleja que los esfuerzos de desarrollo de negocio siguen dando resultados positivos. Las cifras proporcionan una confirmación adicional a nuestras previsiones para 2022 y 2023 gracias a la ampliación de la base de clientes.

Teniendo en cuenta el cambio en el mix de crecimiento durante el 1T22, hemos rebajado nuestras previsiones de ingresos para 2022 y 2023 a 23,8€ millones (24,3€ millones) y 27,7€ millones (28,2€ millones), junto con unos márgenes brutos ligeramente inferiores, del 56% (frente al 58%) y el 58% (frente al 60%) respectivamente. La combinación de ambos cambios hace que la cifra de Beneficio Bruto se reduzca en 800€ mil en 2022 y 2023.

Por otra parte, hemos reducido nuestros costes de personal en la misma cantidad, ya que esperamos que lleida.net se centre en las sinergias con Indenova y baje el ritmo de nuevas contrataciones. El resultado final es que mantenemos nuestras previsiones de Ebitda (caja) y de Beneficio Neto en el mismo nivel que nuestro anterior informe publicado en febrero.

Nuestra confianza en el valor se mantiene con un precio objetivo de 9€ por acción para los próximos 12-18 meses, basado en el actual perfil de crecimiento esperado de Lleida.net. Existe un incentivo adicional para mantener la acción en

función de lo que pueda ocurrir con el caso judicial de su consejero delegado contra el Santander, la SEPI y ENISA.

En nuestra valoración de la suma de las partes, hemos desglosado Lleida.net en 4 áreas separadas (eventualmente fusionaremos Indenova en la división de SaaS) donde proporcionamos una estimación sobre cómo el mercado valora actualmente cada una de estas divisiones. Asumimos que el mercado valora las divisiones de SMS en poco más de 11€ millones, mientras que la división SaaS junto con Indenova se valoran en unos 58€ millones, para sumar entre ambas la capitalización bursátil más la deuda neta.

Para llegar a nuestro precio objetivo de 9€ euros, el mercado tendría que valorar las divisiones de SMS en nuestra estimación DCF de 21€ millones y la parte de SaaS + Indenova en 124€ millones. Dentro de 12-18 meses, significaría que lleida.net estaría cotizando a 5 veces las ventas (basándose en las estimaciones de ventas para 2023).

Cuenta de Resultados 2019-2023e

(€ millones)	2020	2021e	2022e	2023e
Ventas por división				
Servicios de software	5,7	7,4	11,8	14,5
Soluciones SMS	2,6	2,7	3,2	3,3
ICX	8,1	7,8	8,7	10,0
Ventas y otros ingresos	16,6	18,1	23,8	27,8
Coste de ventas	-8,4	-8,6	-10,4	-11,8
Beneficio Bruto	8,2	9,5	13,4	16,1
<i>% de crecimiento interanual</i>	15%	16%	42%	20%
<i>Margen bruto</i>	49%	52%	56%	58%
Activaciones (I+D)	0,7	0,8	1,0	1,0
Gastos de personal	-3,6	-4,6	-6,4	-7,2
Servicios Exteriores	-2,5	-3,2	-3,7	-4,3
Amortización	-1,2	-1,3	-1,9	-1,8
Costes de explotación totales	-7,3	-9,1	-12,0	-13,4
<i>% de crecimiento interanual</i>	5	25	31	11
Ingresos de explotación	1,5	1,1	2,4	3,7
<i>Margen de explotación</i>	9%	6%	10%	13%
Ebitda	2,7	2,4	4,3	5,5
<i>Margen Ebitda</i>	16%	13%	18%	20%
Ebitda (sin exactivaciones)	2,0	1,6	3,3	4,5
<i>Margen Ebitda</i>	12%	9%	14%	16%
Ingresos financieros	0,0	0,0	0,0	0,0
Costes financieros	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Divisas y otros	-0,3	0,0	0,1	0,0
Resultados financieros	-0,4	-0,1	0,0	-0,1
Resultado antes de impuestos	1,1	1,1	2,4	3,6
Impuesto	0,0	-0,1	-0,2	-0,4
Resultado Neto	1,1	1,0	2,2	3,3

Fuente: LLN, Checkpoint partners

Balance de Situación 2019-2023e

(millones de euros)	2020	2021e	2022e	2023e
Activos fijos	4,1	11,5	11,2	11,0
Activos intangibles	3,6	10,2	9,9	9,6
Activos materiales	0,3	0,5	0,5	0,6
Inversiones en empresas del grupo	0,0	0,0	0,0	0,0
Otras inversiones	0,0	0,6	0,6	0,6
Activos diferidos	0,2	0,2	0,2	0,2
Activos corrientes	9,1	11,2	10,0	11,8
Deudores	3,5	5,0	5,5	5,7
Inversiones a corto plazo	1,3	1,3	1,4	1,4
Devengos a corto plazo	0,3	0,3	0,3	0,3
Efectivo	4,1	4,5	2,7	4,4
Activos	13,3	22,7	21,2	22,8
Fondos de los accionistas	7,3	7,9	9,6	12,3
<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>	1,3	2,4	3,0	4,7
<i>Recompra de capital social</i>	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8
<i>Cuenta de pérdidas y ganancias</i>	1,0	1,0	2,2	3,3
Deuda a largo plazo	2,1	7,1	6,4	5,1
Pasivo corriente	3,9	7,7	5,2	5,4
Deuda a corto plazo	0,9	3,0	0,0	0,0
Provisiones	0,0	0,0	0,0	0,0
Acreedores	3,0	4,7	5,1	5,4
Pasivo	13,3	22,7	21,2	22,8
Dividendos	0,3	0,5	0,6	0,8
Capital circulante	0,5	0,4	0,4	0,3
Rotación deudores (días)	78	87	81	73
Rotación de acreedores (días)	70	85	87	82
Deuda financiera	3,0	10,1	6,4	5,1
Efectivo	5,3	5,8	4,1	5,8
Deuda neta	-2,3	4,2	2,3	-0,7

Fuente: LLN, Checkpoint partners

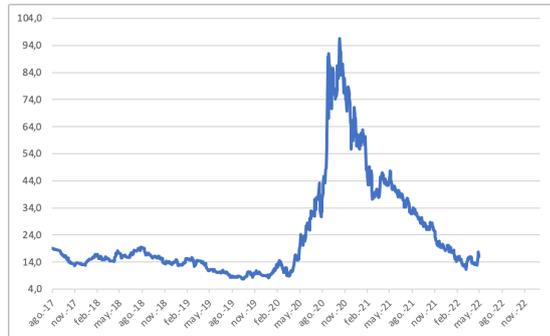
Valoración por suma de las partes

Sector	División	Actual	Proyectado	Year	Actual		Proyectado	
		VE (€)	DFC (€)		VE/Ventas	EV/Ebitda	VE/Ventas	EV/Ebitda
Software	Saas	49,1	104,8	2022e	4,2	37,3	8,9	79,6
				2023e	3,4	22,6	7,2	48,1
	inDenova	9,3	19,8	2022e	3,2	15,1	6,8	32,3
				2023e	2,9	12,4	6,2	26,3
Telecom	SMS	1,2	2,6	2022e	0,4	4,1	0,8	8,6
				2023e	0,4	4,3	0,8	9,1
	ICX	10,0	21,3	2022e	1,1	9,2	2,4	19,7
				2023e	1,0	7,8	2,1	16,7
Sum of Parts		69,7	148,6	2022e	2,9	21,0	6,2	44,8
				2023e	2,5	15,5	5,3	33,1
Deuda Neta		4,5	4,5					
Valor de las acciones		65,2	144,1					
Por acción		4,06	9,00					
Potencial			122%					

Fuente: Checkpoint Partners

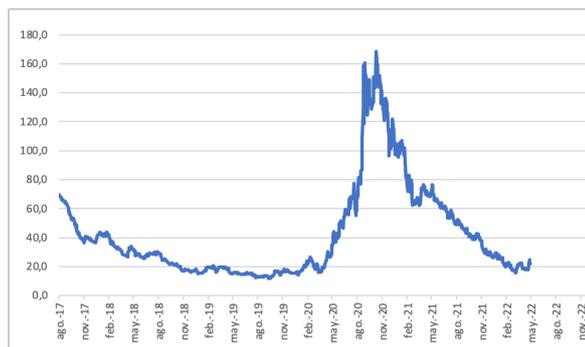
Gráficas de valoración

VE/Ebitda (s/ activaciones) (a 12 meses)



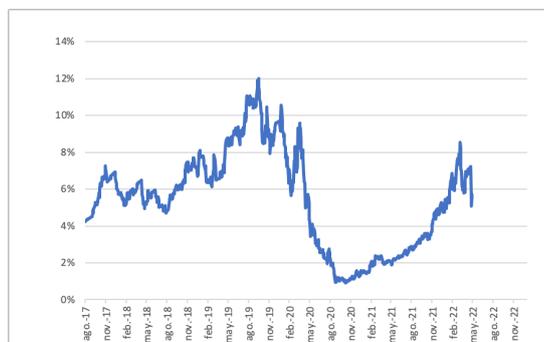
Fuente: Checkpoint Partners

Precio/Beneficios (a 12 meses)



Fuente: Checkpoint Partners

Rentabilidad x Flujo de Caja (a 12 meses)



Fuente: Checkpoint Partners

Criterios 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 (€)	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
22.07.2021	C	5.59	11.15	12 meses	Guillermo Serrano
22.07.2021	C	4,38	9.00	12 meses	Guillermo Serrano
11.11.2021	C	4.38	9.00	12 meses	Guillermo Serrano
22.02.2022	C	3.24	9.00	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, 4 mayo 2022

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.

CHECKPOINT