

SEQURA WORLDWIDE, S.A.

INFORME DE GESTIÓN CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO
2022

Informe de Gestión

Ejercicio fiscal 2022

1. Situación de la Sociedad

SeQura Worldwide S.A. (en adelante la Sociedad) fue constituida en Barcelona, en mayo de 2013, bajo la denominación de PAYEX INTERNACIONAL, S.L., acordó la modificación de su denominación social en septiembre de 2013, a SEQURA WORLWIDE, S.L. En fecha 06.09.2018 queda transformada en Sociedad Anónima.

Constituye su objeto social, los servicios de pago a través de medios electrónicos, siendo su actividad principal el desarrollo de soluciones de pago para el comercio, tanto electrónico como offline.

La Sociedad dispone de un centro de trabajo coincidente con su domicilio social y ubicación. El sector en el que se encuentra la Sociedad se caracteriza por la alta competencia y creciente demanda de los servicios anteriormente mencionados. Durante el ejercicio 2022, la empresa ha continuado posicionándose como líder del mercado español, impulsando el desarrollo de los clientes actuales y adquiriendo nuevos, reforzando su presencia e incrementando relaciones.

2. Evaluación y resultado de los negocios

Durante el 2022 la Sociedad incrementó su eficiencia en el financiamiento, gracias a la firma y puesta en marcha de una nueva facilidad de financiamiento con Citi. Además, ha establecido una joint venture con La Caixa, con un acuerdo firmado y un potencial alcance de asociación en constante expansión. En términos de presencia internacional, se comenzó la operación en Francia, Italia y Portugal a través de Svea. El sector de educación ha tenido un rendimiento sobresaliente, con un aumento del 45% en los ingresos y una tasa estable de incumplimientos del 4.3% (neto). En cuanto a la marca y el perfil de la Sociedad, se han realizado importantes avances, incluyendo el lanzamiento de un nuevo sitio web y un nuevo logotipo para seQura, así como la introducción de una marca completamente nueva para la asociación con La Caixa, conocida como Quix, lo que ha aumentado significativamente nuestra visibilidad. En términos de riesgo, estamos satisfechos de mantener niveles estables de incumplimientos. Además, continuamos atrayendo talento de primer nivel a través de nuevas contrataciones y la incorporación de propietarios de negocios especializados en *Partnerships*, *Suscripciones*, *PAAS* (*Platform as a service*) y Quix, sentando así las bases para el crecimiento en 2023 y más allá. Finalmente, es importante destacar que se han alcanzado los más altos niveles de satisfacción del mercado, con un NPS (*Net Promoter Score*) de 87 y una calificación de 4.8 en Trustpilot.

1. *Cifra de Negocio*

En 2022 la Sociedad ha facturado 39.9 millones de euros, lo que ha supuesto un aumento del 26 por ciento con respecto a las cifras del ejercicio anterior, debido a un continuo crecimiento e incremento de la demanda del mercado en este sector.

2. *Resultados*

Los resultados obtenidos, han sido reducidos en 535 K miles de euros con respecto al año anterior, consecuencia de la inversión en personal y desarrollo que se está llevando a cabo la sociedad, que permitan alcanzar los objetivos de crecimiento durante los próximos años.

También cabe destacar la inversión realizada desde nuestro departamento de marketing en campañas publicitarias y acciones para el posicionamiento de la marca, que se han devengado durante los dos últimos meses del ejercicio, pero las acciones se llevarán a cabo y tendrán impacto durante el primer semestre del ejercicio 2023.

3. Magnitudes

Magnitudes	Ejercicio 2022 (euros)	Ejercicio 2021 (euros)
Cifra de negocio	36.005.274	29.023.862
Beneficio de explotación	9.623.858	9.230.653
Beneficio neto del ejercicio	-535.755,87	2.867
Activo no corriente	14.332.267	16.308.403
Capital circulante	38.138.167	39.430.478
Patrimonio neto	40.630.746	41.166.502

3. Principales riesgos e incertidumbres

La Sociedad se encuentra sometida a los siguientes riesgos:

1. Riesgo de Crédito:

El 13,78% del pasivo del Balance corresponde a la deuda a corto plazo, el 50% de la cual es en concepto de deuda generada por la gestión de las ventas de nuestros merchants, con vencimiento a muy corto plazo; el 15% corresponde a deudas con entidades de crédito a corto plazo y el resto es deuda con acreedores y Administraciones Públicas, se incluye una partida 920 K en concepto del bonus devengado en el ejercicio 2022 y que será abonado durante el primer trimestre de 2023.

La Sociedad, no tiene un excesivo riesgo de crédito, ya que posee mecanismos de gestión de mora que permiten detectar a los posibles clientes con alta probabilidad de morosidad. Adicionalmente, las verticales existentes y las nuevas verticales de negocio que se integran son evaluadas inicialmente y periódicamente dentro del departamento de Riesgos regularmente. Por lo que dicho riesgo está cubierto prácticamente en su totalidad.

2. Riesgo de Liquidez:

Este riesgo está estrechamente relacionado con el anterior, tal como se comprueba en el balance, "Efectivo y otros activos líquidos" representa un 14% del total del activo durante el ejercicio 2022; aunque, si es cierto que la sociedad ha consumido el 50% de su tesorería ello le ha permitido invertir y seguir creciendo. Podemos decir que la situación de liquidez de la Sociedad es óptima a 31 de diciembre.

3. Riesgo de Tipo de Interés:

La deuda con entidades de crédito representa un 4,81% del pasivo, frente al 6,12% del ejercicio anterior; durante este ejercicio la mercantil no ha formalizado nuevos contratos de créditos con entidades bancarias; durante el ejercicio se han amortizado líneas de crédito. La sociedad, por lo que la repercusión en la Sociedad de este tipo de riesgo es baja. Las variaciones de los tipos de interés modifican el valor razonable de aquellos activos y pasivos que devengan un tipo de interés fijo así como los flujos futuros de los activos y pasivos referenciados a un tipo de interés variable, sin embargo, la Sociedad tiene planificado mantener constante el nivel de crédito a pesar del crecimiento.

4. Circunstancias importantes ocurridas tras el cierre del ejercicio

No han tenido lugar hechos relevantes que afecten significativamente a las cuentas anuales adjuntas y ya mencionados en la memoria adjunta.

5. Información sobre la evolución previsible de la Sociedad

En relación a las proyecciones para el ejercicio 2023, la Sociedad ha estimado un crecimiento de ventas del 31%. Se espera que la Sociedad continúe aumentando el volumen de ventas debido a la demanda constante de sus servicios, la adquisición de nuevos clientes, la formación de alianzas estratégicas, la expansión en el mercado internacional, la incorporación de nuevos verticales de negocio, la reducción de costos financieros, la mejora en la gestión de cobros y el aumento de los márgenes de beneficio.

A pesar de los desafíos globales inesperados, la Sociedad ha demostrado un notable crecimiento en términos de volúmenes de ventas, rentabilidad y generación de efectivo, superando las tendencias observadas en el sector. Durante el año 2022, la Sociedad mantuvo un margen operativo del 26%, a pesar de los mayores gastos de explotación que ascendieron a 11,1 millones de euros. Estos gastos fueron atribuidos al aumento del personal, que alcanzó la cifra de 242 empleados con el objetivo de llegar a 300 para fines de 2023. Además, se registró un aumento en la actividad, las expansiones periódicas y los servicios externos.

Además, cabe destacar que todos los equipos de la Sociedad, incluyendo Técnicos, Riesgo, Cobro de Deudas y Operaciones, demostraron un desempeño excepcional al asegurar una ejecución sólida y el crecimiento de los planes de maduración y expansión. Asimismo, la Sociedad continúa realizando mejoras en sus productos y avanza en su plan a largo plazo para las áreas clave de negocio, como el comercio electrónico minorista, los cursos de educación en línea y los tratamientos odontológicos.

Históricamente, la empresa ha mostrado una ambición notable al pronosticar nuevas iniciativas. Sin embargo, lo que marca la diferencia en 2023 es la disponibilidad de un talento considerable, lo cual garantiza un enfoque adecuado en cada una de las iniciativas. La empresa se enfrenta al desafío de integrar y brindar apoyo para que todos los miembros del equipo puedan dar lo mejor de sí mismos. En este sentido, las alianzas juegan un papel crucial al acelerar el ritmo de crecimiento, mientras que los equipos de ventas experimentan un crecimiento en un modelo más estructurado. En todas las áreas, se reconoce la necesidad de aprender a crecer mediante procesos y herramientas que permitan escalar el negocio sin un aumento lineal de recursos y costos. Asimismo, se valora la importancia de diversificar las corrientes de ingresos actuales como medida preventiva ante posibles riesgos regulatorios en el futuro. En este contexto, los nuevos modelos de negocio, como las suscripciones y el PaaS, desempeñarán un papel significativo en el logro de este objetivo.

Barcelona, 26 de mayo de 2023