



#### **A BME GROWTH**

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity ("BME GROWTH"), SERESCO, S.A. (la "Sociedad" o "SERESCO"), pone en conocimiento del Mercado la siguiente:

#### **OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE**

Se publica la presentación a proyectar y utilizar en reuniones one to one durante la celebración del Foro Medcap a celebrar los días 30 y 31 de mayo y 1 de junio de 2023.

De conformidad con lo dispuesto en la Circular 3/2020 se indica que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Quedando a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Atentamente,

En Oviedo, a 29 de mayo de 2023

Fdo. D. José Carlos Suárez García

Consejero Delegado de SERESCO, S.A.

LA EXPERIENCIA  
COMO AVAL DE FUTURO

---

# EQUITY STORY

2023

seresco





**VISIÓN DEL GRUPO** [IR](#)



**SITUACIÓN FINANCIERA** [IR](#)



**PERSPECTIVAS ACTUALES Y DEL SECTOR** [IR](#)



**MODELO DE NEGOCIO** [IR](#)



**PLAN ESTRATÉGICO Y DE CRECIMIENTO** [IR](#)



**POR QUÉ INVERTIR EN SERESCO** [IR](#)

## DESDE SU FUNDACIÓN EN 1969, SERESCO HA EVOLUCIONADO ABRIENDO NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO Y EXPANDIÉNDOSE EN ESPAÑA, PORTUGAL Y LATINOAMÉRICA

1969

Constitución de Asturiana de Informática S.A.

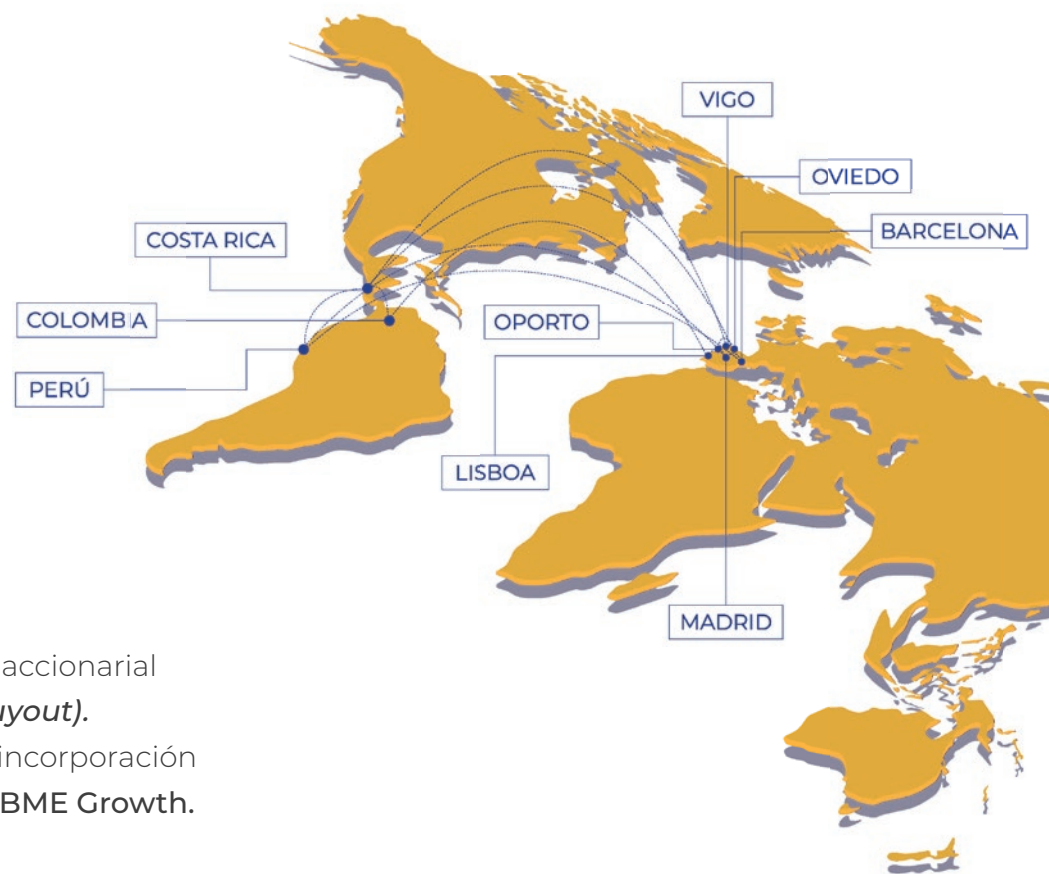


asturiana de informática s.a



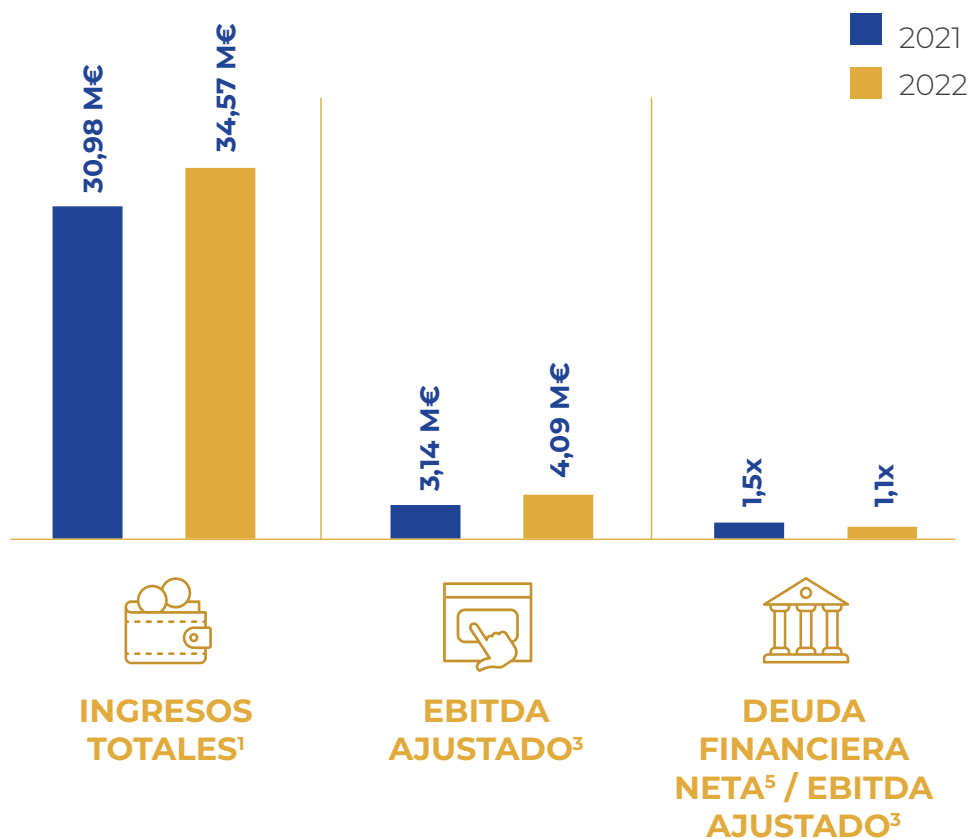
PRESENTE

- Reestructuración accionarial (*Management Buyout*).
- Aprobación de la incorporación de la compañía a **BME Growth**.

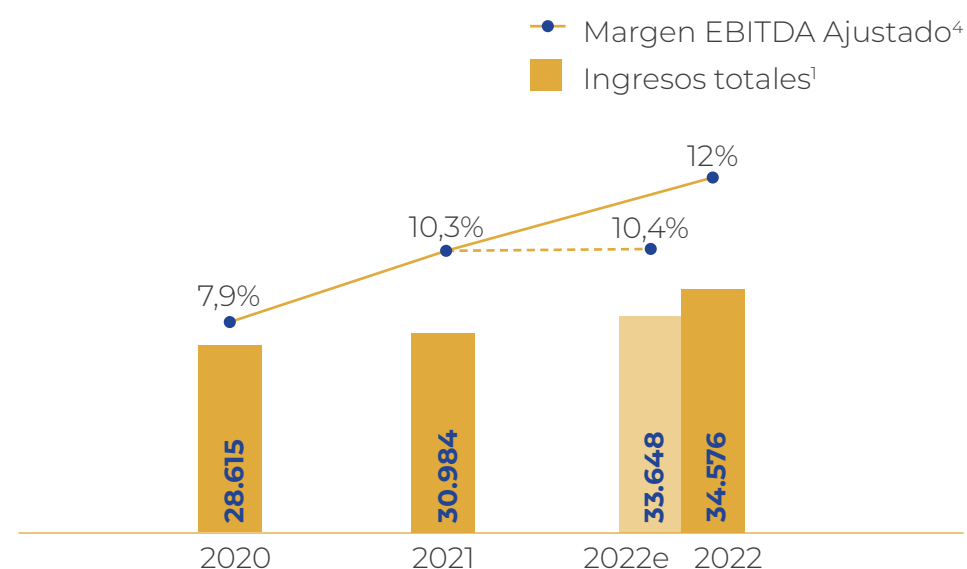


## SÓLIDA POSICIÓN FINANCIERA CON INGRESOS DIVERSIFICADOS

### MAGNITUDES FINANCIERAS



### EVOLUCIÓN HISTÓRICA INGRESOS Y EBITDA AJUSTADO<sup>3</sup>



1 Ingresos Totales: Ingresos Ordinarios + Otros Ingresos + Trabajos Realizados por la Empresa para su Activo.

2 EBITDA = Beneficio Neto + Impuesto sobre Beneficios +/- Resultado Financiero + Amortización Inmovilizado + Provisiones a largo plazo.

3 EBITDA Ajustado = EBITDA (+/- gastos no recurrentes/ingresos no recurrentes - planes de remuneración basado en instrumentos de patrimonio).

4 Margen EBITDA Ajustado = EBITDA Ajustado/Ingresos Totales.

5 Deuda Financiera Neta = Deuda Financiera con coste - Efectivo y otros activos líquidos equivalentes.

## PROYECCIONES DE MERCADO QUE IMPULSEN EL MODELO DE NEGOCIO DE SERESCO

### SERVICIOS DE TECNOLOGÍA DE LA INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN

Fuente: Globalviewresearch; Globe news wire; Statista (diciembre 2022).



#### SERVICIOS PROFESIONALES GLOBALES DE TIC

El tamaño del mercado se valoró en 777,28 MM USD\$ en 2021.

**11,2% CAGR  
2022-2030e**



#### OUTSOURCING (ITO)

Impulsando a empresas de diversos sectores para responder a las nuevas necesidades del negocio.

**12,0% CAGR  
2022-2030e**



#### CARTOGRAFÍA Y CATASTRO

El BID y el BM han aprobado una dotación presupuestaria para proyectos de C&C en los próximos 4 años. LATAM +150 M\$.



#### DIGITALIZACIÓN

El mercado de la digitalización alcanzará un volumen de 1.548,9 MM USD\$ en 2027 según estimaciones.

**21,1% CAGR  
2022-2027e**



#### CIBERSEGURIDAD

Se estima que el mercado de ciberseguridad alcanzará 298,7 MM USD\$ en 2027.

**13,3% CAGR  
2022-2027e**

## LOS SERVICIOS TIC SON UNA PARTE ESENCIAL DE LAS ECONOMÍAS MODERNAS

Palancas de crecimiento: Automatización, Inteligencia Artificial, Machine Learning, IoT, Blockchain y Analítica de Datos.

## CINCO ÁREAS DE NEGOCIO CON SINERGIAS Y OPORTUNIDADES DE VENTA CRUZADA



### NÓMINA Y RECURSOS HUMANOS

**+3.600.000** nóminas procesadas al año.

**+190.000** empleados/as gestionados.



### INFRAESTRUCTURAS, SISTEMAS Y SERVICIOS

**+60.000** usuarios gestionados.



### CONSULTORÍA Y SOFTWARE

**+300.000** horas de desarrollo de software al año.



### SERVICIOS DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

**+500** proyectos ejecutados en PYMES.



### CARTOGRAFÍA Y CATASTRO

**+90.000.000** HA cartografía.

## PRODUCTOS Y ALIANZAS



SECTORES



RECURRENCIA



ESCALABILIDAD



CROSS SELLING



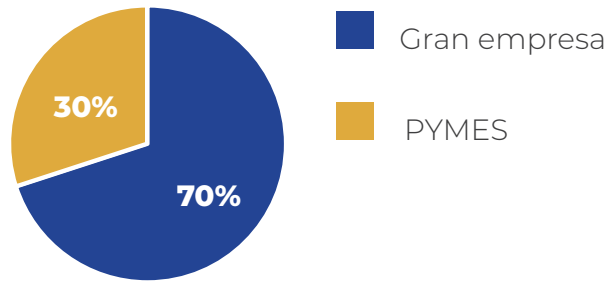
APALANCAMIENTO OPERATIVO

## **+1.500 CLIENTES EN EUROPA, NORTE DE ÁFRICA Y LATINOAMÉRICA**

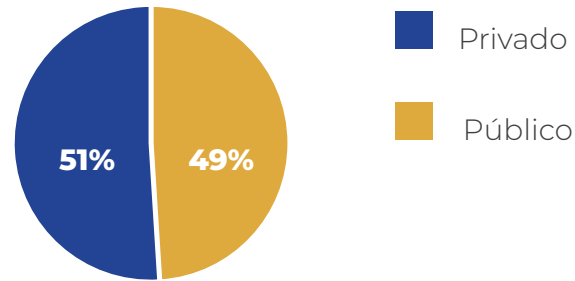




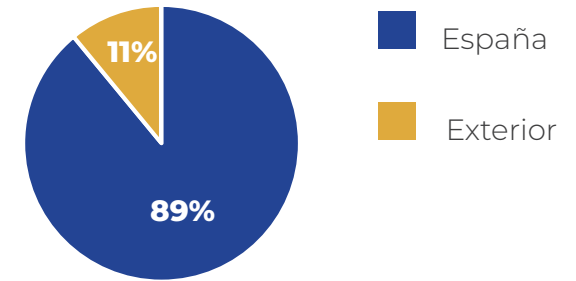
### DISTRIBUCIÓN POR TAMAÑO



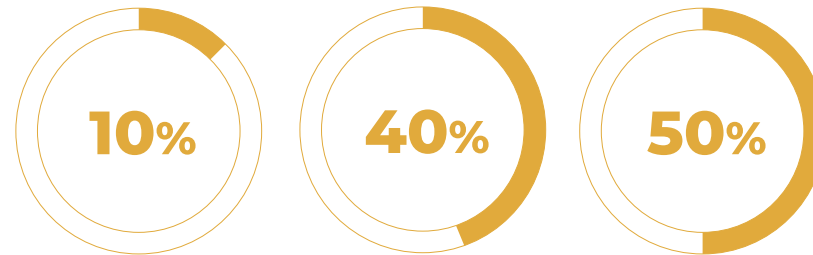
### DISTRIBUCIÓN POR SECTOR



### DISTRIBUCIÓN POR GEOGRAFÍA



### FIDELIDAD DE CLIENTES



ha superado los  
**20** AÑOS

lleva más de  
**15** AÑOS

una media de  
**10** AÑOS

## SERESCO TIENE UN COMPROMISO CON SUS EMPLEADOS, LA SOCIEDAD Y EL MEDIOAMBIENTE

- ▶ Inscrita en el Registro de la Huella de Carbono que recoge esfuerzos en el cálculo y **Reducción de las Emisiones**.
- ▶ Empresa certificada en **ISO 14001** e **ISO 45001**.
- ▶ **Minimización de los impactos ambientales negativos** mediante medidas de ahorro energético, reducción y segregación de residuos y disminución de consumos.
- ▶ Políticas de **Gobierno Corporativo** con claras funciones asignadas a los órganos de gobierno y a la estructura directiva.
- ▶ SERESCO está comprometida con los **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Organización de Naciones Unidas (ONU)** tanto en la prestación de sus servicios como en sus políticas corporativas.



## TRES PILARES DE CRECIMIENTO FUTURO



## CRECIMIENTO ORGÁNICO QUE GENERE RECURRENCIA Y ESCALABILIDAD

- ▶ **Aumento de cuota de mercado** en las áreas existentes y potenciación de las capacidades actuales.
- ▶ Proyectos de alto valor y que impliquen una **mayor integración con el cliente**.
- ▶ Negocios recurrentes y escalables que generen valor e incremento de márgenes mediante **apalancamiento operativo**.
- ▶ **Venta cruzada a más de 1500 clientes**. Gran potencial en las áreas de Transformación Digital y Ciberseguridad.
- ▶ Foco en **servicios de alta recurrencia** con necesidad de mantenimiento y transición hacia una modalidad SaaS.



## CRECIMIENTO INORGÁNICO MEDIANTE LA INCORPORACIÓN DE NUEVAS UNIDADES PRODUCTIVAS CON TRANSACCIONES DE PARTICIPACIÓN GENERADORAS DE SINERGIAS

### VISIÓN ESTRATÉGICA

- ▶ Generar **capacidades adicionales** que permitan atender los mercados objetivo.
- ▶ Adquisiciones totales o parciales con una **mayoría de por lo menos el 75%** del capital social con opción de compra del porcentaje restante en base a desempeño.
- ▶ Financiación con **mix de equity/deuda + estructura de vendor loan**.
- ▶ **Principio de prudencia** en el proceso de adquisición.
- ▶ Consolidación en **España** y posicionamiento en **Portugal** y **LATAM**.

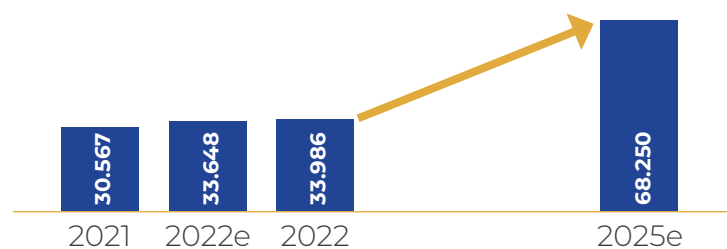


## OBJETIVOS FINANCIEROS

### PROYECCIÓN DE IMPORTE NETO DE LA CIFRA DE NEGOCIO

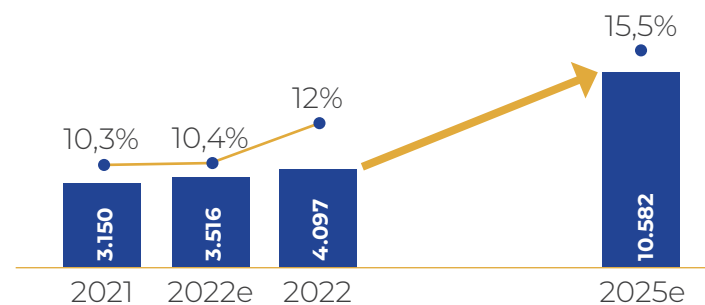
2021-2025e ('000 €)

CAGR (2021 – 2025e): 22,7%



■ Importe neto de la cifra de negocio

### PROYECCIÓN DE EBITDA AJUSTADO<sup>2</sup> 2021-2025e ('000 €)



● Margen EBITDA ajustado<sup>3</sup>

■ EBITDA ajustado<sup>2</sup>

<sup>1</sup> EBITDA = Beneficio Neto + Impuesto sobre Beneficios +/- Resultado Financiero + Amortización Inmovilizado + Provisiones a largo plazo.

<sup>2</sup> EBITDA Ajustado = EBITDA (+/- gastos no recurrentes/ingresos no recurrentes - planes de remuneración basado en instrumentos de patrimonio).

<sup>3</sup> Margen EBITDA Ajustado = EBITDA Ajustado/Ingresos Totales.

**SERESCO** es una compañía dedicada al desarrollo de **soluciones de Software** y a la **prestación de servicios** dentro del ámbito de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).



## EXPERIENCIA



## DIVERSIFICACIÓN



## PRODUCTO



## CRECIMIENTO



## INTERNACIONALIZACIÓN



## CAPITAL HUMANO Y MANAGEMENT

## DISCLAIMER

Este documento tiene carácter meramente informativo. Su contenido no constituye oferta o invitación a suscribir las acciones de la sociedad ni vincula en modo alguno a la entidad emisora. La información relativa a los planes de la sociedad, su evolución, sus resultados y sus dividendos constituyen simples previsiones cuya formulación no supone garantía con respecto a la actuación futura de la entidad o la consecución de los objetivos o de los beneficios estimados. Los destinatarios de esta información deben tener en cuenta que, en la elaboración de estos objetivos y previsiones, se utilizan hipótesis y estimaciones con respecto a las cuales existe un alto grado de incertidumbre, y que concurren múltiples factores que pueden determinar que los resultados futuros difieran significativamente de los previstos. Entre estos factores, merecen ser destacados los siguientes: evolución de los mercados y de la situación económica general en España y resto de los países en los que opera el Grupo; deterioro de la situación económica y de los mercados de capitales como consecuencia de acontecimientos en el marco geopolítico; la existencia de una cartera de contratos con duración anual o inferior y sucesivas renovaciones de la compañía; la correcta ejecución de los contratos de consultoría y desarrollo de software, transformación digital y cartografía y castro, principalmente; circunstancias que pueden afectar a la competitividad de los productos y servicios ligados a las tecnologías de la información y normativa asociada así como modificaciones del marco legal; fallos judiciales adversos; cambios en la política monetaria; variaciones en los tipos de interés y de cambio; y restricciones en el acceso a financiación ajena. SERESCO, S.A. no se compromete a actualizar o revisar periódicamente el contenido de este documento. Algunas de las cifras incluidas en la Presentación para Inversores se han redondeado. Por lo tanto, podrían surgir discrepancias en las tablas entre los totales y las cantidades listadas debido a dicho redondeo. SERESCO, S.A. Los accionistas y potenciales inversores tienen a su disposición el Documento de Incorporación al mercado que está disponible en la página web de BME Growth ([www.bmegrowth.es](http://www.bmegrowth.es)) y en la página web de la Sociedad, donde se podrán encontrar todos los datos relativos a la compañía y su negocio.





[www.seresco.es](http://www.seresco.es) | [soluciones@seresco.es](mailto:soluciones@seresco.es)

ESPAÑA PORTUGAL COSTA RICA PERÚ COLOMBIA