

WETRADE GROUP (OTCMKTS: WETG)

28/06: WeTrade Group: Su traspaso al Nasdaq podría recaudar hasta US\$121 millones

WeTrade Group Inc.

Es el primer proveedor de servicios técnicos del mundo de *Cloud Intelligent System* para microempresas basado en membresías. La empresa fue fundada el 28 de marzo de 2019, tiene su sede en Pekín, China y desarrolló de manera independiente el sistema inteligente en la nube para microempresas "YCloud". YCloud es capaz de fortalecer la relación de marketing de los usuarios y la gestión de ganancias de comisiones a través de tecnología líder y análisis de big data. También ayuda en la ampliación de los sistemas de pago para aumentar los ingresos de los clientes mediante estadísticas de origen multicanal y gestión de inteligencia artificial.

Hasta el momento, el negocio YCloud de WeTrade ha alcanzado con éxito los mercados de China, Hong Kong, Filipinas y Singapur, abarcando tanto la industria de micronegocios, la industria del turismo, la hospitalidad, la transmisión en vivo, la estética médica, y la industria minorista tradicional.

Últimas noticias:

- Hace algunos días se supo que WeTrade Group se interesó en una oferta pública internacional de 50 millones de dólares en Estados Unidos, por medio de la venta de sus acciones ordinarias. La firma tiene un historial operativo limitado y busca multiplicar sus ingresos para alcanzar el IPO.
- A principios de año, la compañía firmó un acuerdo con Zhongyan Corporation para su cooperación en la era de la transformación digital y para contribuir en la monetización del marketing del tráfico de dominio privado.

Evolución de las microempresas en China

De 2012 a 2021, las microempresas en China han experimentado un crecimiento continuo. Este tipo de empresas incluyen a todos los comerciantes con negocios de ventas y marketing en plataformas de redes sociales, incluidas las grandes compañías, pequeños comerciantes y plataformas de comercio electrónico.

En 2020, el crecimiento interanual de este sector registró un crecimiento récord del 110.2%. Por su parte, el número de empleados de microempresas alcanzó los 130 millones durante 2020.

Las herramientas **SAAS (Software como servicio)** y las estrategias de marketing son clave para la evolución de las microempresas.

En vistas a la escalabilidad de este tipo de negocios, los proveedores chinos de servicios a microempresas esperan un crecimiento espectacular en el futuro.

El comercio electrónico en redes sociales en China:

Podría decirse que la historia del desarrollo del comercio electrónico social atravesó tres fases: Alrededor de 2013 WeChat comienza a involucrar a sus usuarios en el comercio electrónico en redes sociales. Sin regulaciones estipuladas, la mayor parte de los productos no tenían una marca asociada y su cadena de suministro se presentaba poco confiable. Al mismo tiempo, la mayoría de las empresas participantes eran individuos con poca tecnología y baja experiencia en marketing.

En la segunda fase, la empresa más influyente fue *Pinduouo*. La compañía se dirigía a un mercado de más bajos recursos, comercializando productos de bajo precio promedio y ofreciendo oportunidades instantáneas para atraer una mayor cantidad de clientes.

A partir de 2017 la industria del comercio electrónico social entró en la fase de maduración del mercado, El desarrollo del comercio electrónico se basa cada vez más en tecnología y servicios digitales. WeTrade Group fue una de las empresas que se establecieron en el auge

Principales competidores de WeTrade Group en el mercado asiático:

En la actualidad, existen tres proveedores de servicios conocidos dentro del mercado chino: Youzan, Weimob y WeTrade Group. El primero, proveedor de servicios de sistemas SaaS completó su cotización en Hong Kong en abril de 2018, y proporciona principalmente apertura de tiendas y crecimiento comercial a empresas minoristas de comercio electrónico. Weimob es una agencia de servicios y publicidad SaaS que ofrece marketing estratégico para pymes. Por último, WeTrade ofrece servicios técnicos en el campo global de la inteligencia en la nube para microempresas.

Últimos resultados trimestrales:

En el primer trimestre de 2021, YCloud de WeTrade sirvió a 18 millones de pequeñas y medianas empresas, un 3% más que en el mismo período del año anterior. La base de clientes de la compañía creció de manera considerable impulsada por la mejora en la tecnología YCloud.

Los ingresos totales provenientes de clientes alcanzaron los US\$2.78 millones.

Por otra parte, los ingresos netos para los tres meses finalizados al 31 de marzo totalizaron unos US\$652.084, superando las pérdidas del período finalizado al 31 de diciembre.

El efectivo neto utilizado en actividades operativas fue de US\$1.97 millones, comparable a US\$1.42 del mismo período del año anterior.

Al finalizar el trimestre, la compañía contaba con US\$2.67 millones de efectivo disponible y sus equivalentes en efectivo, comparables a US\$4.64 millones de diciembre de 2020.

Desenvolvimiento de la acción

En los últimos 5 días, las acciones de WETG registraron una suba del 7.84%, mientras que, en lo que va del año, la cotización acumula una baja del 9.09%

En el día de hoy, la cotización logró un impulso del 7.84%, para situarse en torno a los US\$5.50.

El máximo de las últimas 52 semanas tuvo lugar en septiembre de 2020 y se ubicó en el orden de los US\$13.50.

Karina Rava - Rava Bursátil
25 de mayo 277 Piso 5 (C1002ABE) C.A.B.A.
Tel: (011) 4343-9421
karinarava@rava.com
www.rava.com