



PRESENTACIÓN RESULTADOS FINANCIEROS Y DE NEGOCIO 2024-2025

BYTETRAVEL, S.A.

En Barcelona, a 6 de mayo de 2025

BYTETRAVEL, S.A. (en adelante, “ByteTravel”, la “Compañía” o la “Sociedad”), 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 disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2023 sobre información a suministrar por empresas incorporadas en el segmento BME Scaleup de BME MTF Equity (en adelante, “BME Scaleup”), por la presente se comunica al mercado la siguiente información financiera relativa a los resultados del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2024:

- Presentación de resultados del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2024
- Informe de situación y avance de ventas del 1Q 2025

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 3/2023 del segmento BME Scaleup se deja expresa constancia de que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

CONSEJERO DELEGADO DE BYTETRAVEL S.A
BEGREAT CAPITAL S.L.U
Rep. por Axel Javier Serena Lobo



 **ByteTravel**  SA

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 2024

Resumen 2024



+32%
Ventas

+15%
EBITDA

32%
Rentabilidad

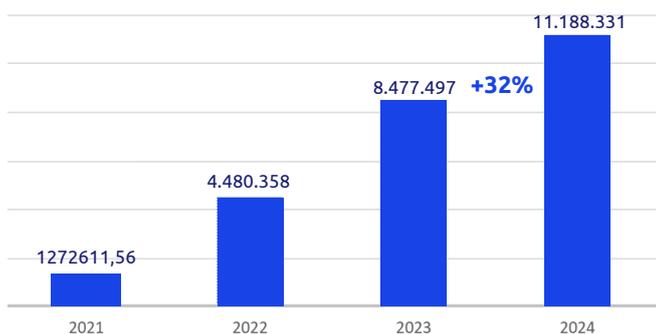
0%
Deuda

- ▶ Las ventas netas de ByteTravel SA alcanzaron los 11.19M€ durante 2024, lo que representa un crecimiento del **32%** respecto 2023.
- ▶ El margen del EBITDA ajustado sobre ventas netas se sitúa en **32%** en 2024.
- ▶ La rentabilidad por cada euro invertido (ROIC)* en ByteTravel alcanza el **141%**, lo que indica que la compañía cuenta con una capacidad orgánica de crecer y rentabilizar sus inversiones muy superior a la de cualquier otra empresa del sector.
- ▶ El EBITDA ajustado* de la empresa se situó en 3.57M€ en 2024, un incremento del 15% respecto al año anterior. Este crecimiento se dio a pesar de todos los desarrollos, preparación de documentación y la implementación de sistemas de control internos debidos a la salida a cotización, la apertura de nuevas oficinas en Madrid y Miami (USA), lanzamiento de nuevos servicios como Roamic y la contratación de personal altamente cualificado, iniciativas que refuerzan el desarrollo de nuevos negocios durante 2025.
- ▶ A 31 de diciembre de 2024, ByteTravel no tiene deuda con entidades bancarias o similares. La amplia posición de caja disponible permitió efectuar en diciembre un reparto de dividendo a cuenta del ejercicio 2024.
- ▶ **Crecimiento mensual acumulado de ingresos del 6% entre enero de 2023 y enero de 2025:** resultado tangible de nuestra eficaz estrategia en el negocio de visados. **En el primer trimestre de 2025 hemos aumentado un 93% las ventas** respecto al 1Q 2024 y multiplicado por cuatro respecto a 1Q 2023.

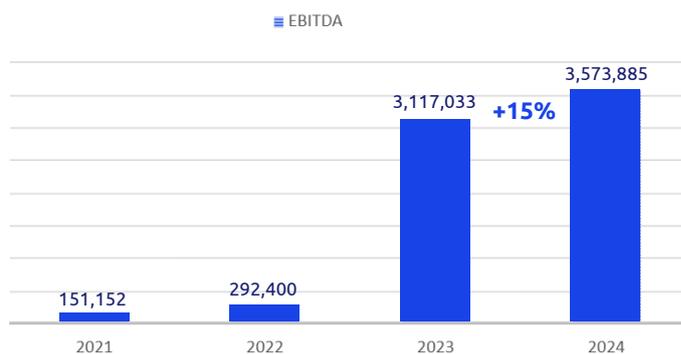
* ROIC = NOPAT / Capital Invertido. El Capital Invertido es la suma de dos componentes: el Patrimonio Neto y la Deuda Financiera Neta (Deuda Bruta Financiera - Tesorería). El Patrimonio Neto de la sociedad en 2024 ascendió a 6,57M€ y la deuda neta es de 4,67M€. El NOPAT se obtiene tomando como referencia el resultado de explotación (3,31M€) y añadir los gastos extraordinarios de la salida a bolsa (235K€). Y a este resultado (3,55M€) se le ha aplicado una tasa del impuesto de sociedades del 25%. El EBITDA ajustado se calcula como el Resultado de Explotación (3,31 M€) y se le añaden las Amortizaciones (unos 32K€) así como los gastos extraordinarios de la salida a bolsa.

Evolución de resultados 2021 – 2024

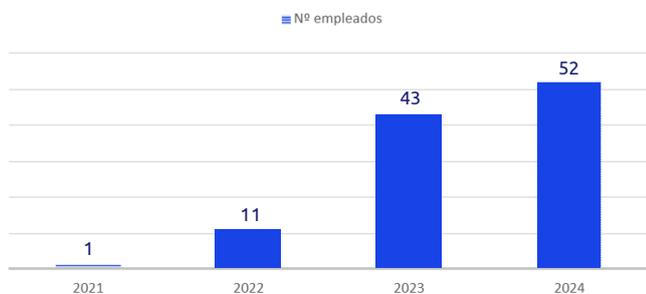
VENTAS NETAS



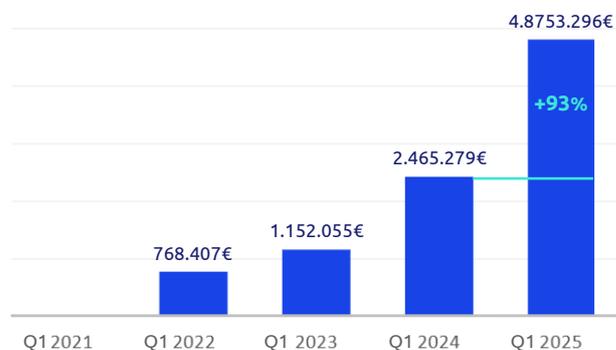
EBITDA AJUSTADO



Nº EMPLEADOS



1er trimestre 2021 - 2025(*)



(*) Avance de ventas netas no auditadas y provisionales

PyG ANALÍTICO CONSOLIDADO (*)

PyG (m€)			vs 2023		% ventas	
	2023	2024	Var (+/-)	%	2023	2024
Ventas netas	8,48	11,19	2,71	32%	100%	100%
Coste de ventas	0,16	0,30	0,14	90%	2%	3%
Gastos Operativos	0,02	0,03	0,01	22%	0%	0%
Sueldos y salarios	0,14	0,28	0,14	101%	2%	2%
Margen Bruto	8,32	10,88	2,57	31%	98%	97%
% Margen Bruto	98%	97%	-1%	-1%		
Gastos Operativos	5,54	7,36	1,81	33%	65%	66%
Marketing y Ventas	5,14	6,78	1,64	32%	61%	61%
Producto y Desarrollo	0,00	0,00	0,00	0%	0%	0%
General y Administración	0,40	0,57	0,17	44%	5%	5%
Sueldos y salarios	0,52	1,50	0,97	186%	6%	13%
Marketing y Ventas	0,21	0,51	0,30	141%	3%	5%
Producto y Desarrollo	0,18	0,69	0,51	279%	2%	6%
General y Administración	0,11	0,29	0,18	154%	1%	3%
EBITDA	2,25	2,03	-0,22	-10%	27%	18%
Capitalización de I+D	0,14	0,88	0,74	544%	2%	8%
Ingresos extraordinarios	0,73	0,67	-0,06	-9%	9%	6%
EBITDA ajustado	3,12	3,57	0,46	15%	37%	32%
% respecto ventas netas	37%	32%				
Amortización de inmovilizado	0,00	0,00	0,00	-97%	0%	0%
Resultado Financiero	0,08	0,02	-0,06	-72%	1%	0%
Gastos extraordinarios	0,08	0,20	0,13	171%	1%	2%
Resultado Antes de Impuestos	3,12	3,39	0,27	9%	37%	30%
Impuesto sobre sociedades	0,78	0,85	0,07	9%	9%	8%
Beneficio Neto	2,34	2,54	0,20	9%	28%	23%

(*) Las cifras mostradas son un formato analítico de la cuenta de pérdidas y ganancias de la empresa y, por lo tanto, pueden existir pequeñas diferencias en comparación con las cuentas estatutarias debido a ciertas reclasificaciones realizadas para comprender mejor el negocio.

Posición de tesorería a 31 de diciembre de 2024:

Categoría	Importe	Notas
Tesorería disponible	2.7 M€	Tesorería diversificada en varias entidades bancarias
Depósitos remunerados a corto plazo	1.9 M€	Disponibilidad inmediata (<5 días laborables)
Total disponible	4.6 M€	
Cuentas a cobrar (Clientes)	0.96 M€	Ventas pendientes de ingreso, confiables y seguras
Cuentas a pagar (Acreedores)	0.75 M€	Obligaciones pendientes de pago con acreedores
Tesorería latente	0.21 M€	

La posición de tesorería de ByteTravel SA al 31 de 2024 asciende a 4,6 millones de euros. Adicionalmente, posee una tesorería latente de 0.21 millones de euros.

Avance de resultados del primer trimestre de 2025(*):



(*) Avance de ventas netas no auditadas y provisionales.

Distribución geográfica de ventas



Las ventas por geografía siguen la línea de 2023 con Estados Unidos, Reino Unido, Australia, Suiza y Alemania como principales mercados. Su amplia diversificación reduce el riesgo económico de depender de la economía de un país.

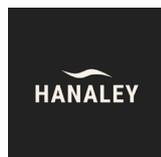
La reciente entrada en mercados asiáticos como Japón, China y Corea está avanzando con éxito: **el mercado japonés ya representa el 6,7% de las ventas realizadas en 2024.**

Partners y afiliados

Durante los primeros años de vida de la empresa, el grueso de las ventas se realizó a través de canales directos a consumidores finales y empresas (B2C – B2B).

Desde el 2024 se han intensificado los esfuerzos para alcanzar acuerdos de distribución con grandes grupos del sector turístico, por un lado, y la creación de una red de prescriptores de nuestros servicios a través de redes sociales firmando acuerdos de afiliación con influencers y creadores de contenido.

4.804
partners y afiliados



Nuevos servicios

En 2024 se lanzó **Roamic**, una tarjeta eSIM que permite la conexión a Internet en 190 países y evita el pago de altas tarifas de roaming. A lo largo del año se realizaron pruebas extensivas para comprobar la velocidad y la calidad de las conexiones en distintos países, con resultados óptimos.

Esta tarjeta está disponible para su compra online a través de la página web de Roamic y en marketplaces como Amazon y Miravia. Durante el 2025 se firmarán acuerdos con nuevos operadores comerciales para ampliar su red de distribución. Esperamos que esta nueva línea de negocio represente un porcentaje significativo de los ingresos recibidos durante el 2025.



The screenshot shows the top navigation bar of the Roamic website. On the left is the Roamic logo, followed by menu items: Destinos, Ayuda, Rewards, and Contacto. On the right, there is a language selector set to 'Español', a search icon, a user profile icon, and a notification icon. Below the navigation is a large banner image of a woman with long dark hair, seen from the side, holding a smartphone. A semi-transparent white box is overlaid on the image with the following text:

Donde quiera que vayas, mantente siempre conectado
Disfruta de viajes internacionales sin complicaciones con la eSIM de Roamic. Mantente conectado en cualquier lugar y en cualquier momento sin las molestias de las tarjetas SIM físicas.

[Explorar destinos](#)



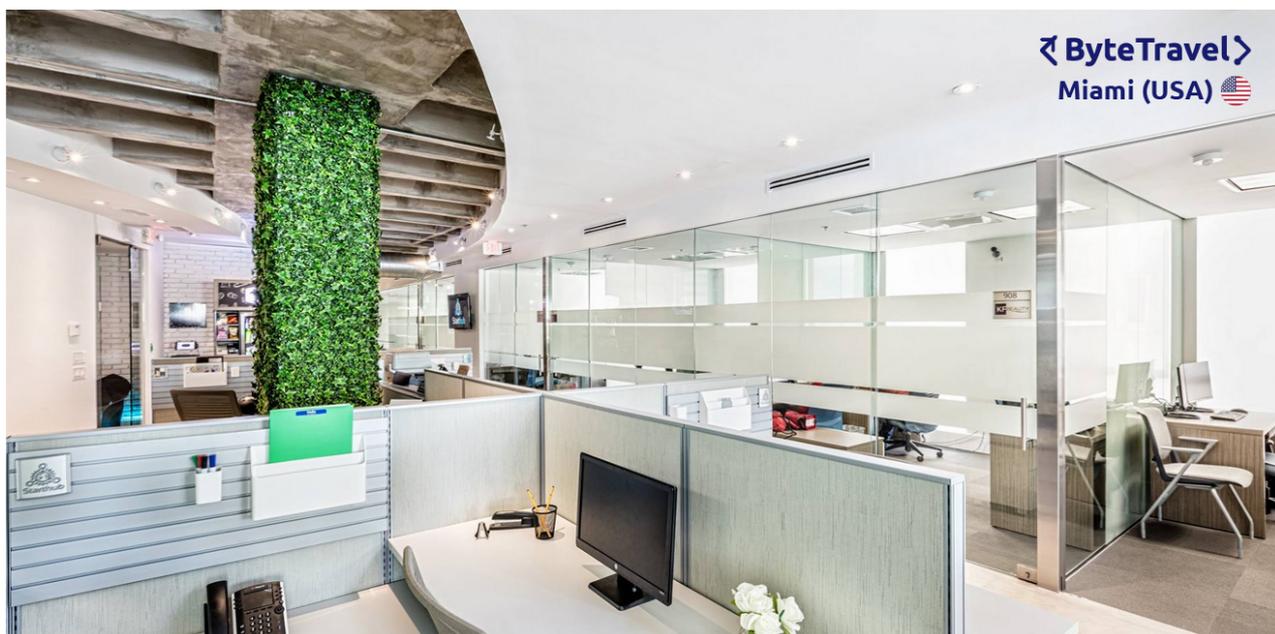
Four feature cards are displayed in a row, each with an icon and descriptive text:

- Operadores rápidos**: Utilizamos los mejores operadores para garantizar un servicio de máxima calidad y una excelente cobertura. (Icon: bar chart with a checkmark)
- Sin SIM física**: No se necesita una tarjeta SIM física con nuestras convenientes soluciones eSIM. (Icon: SIM card with a slash)
- Sin cargos por roaming**: Con nuestro plan no pagarás ninguna tarifa de roaming; todo está incluido. (Icon: bar chart with an 'R')
- Fácil de instalar**: Nuestra eSIM ofrece una instalación rápida y sencilla para su comodidad. (Icon: thumbs up with 'EASY' text)

Nuevas oficinas

Además de la apertura de oficina en Madrid, ByteTravel inauguró en octubre de 2024 una nueva oficina comercial en Miami (USA). Esta nueva sede forma parte de su plan de expansión global, con el objetivo de consolidar su presencia en el mercado internacional. Destaca particularmente el mercado estadounidense, que actualmente representa más de un 20% de la facturación total de la empresa.

Con esta iniciativa, ByteTravel podrá forjar alianzas estratégicas con socios clave, como aerolíneas, compañías de cruceros, operadores turísticos y agencias de viaje locales. Miami se presenta como un enclave de enorme potencial: no solo actúa como puerta de entrada a Latinoamérica, sino que también es uno de los principales centros de transporte a nivel global. Los puertos de Miami reciben millones de visitantes cada año, y su aeropuerto realiza el mayor porcentaje de vuelos internacionales en todo Estados Unidos.



Perspectivas

ByteTravel aspira a consolidarse como **un referente en el ecosistema europeo del TravelTech**. La empresa trabaja para consolidar, en los próximos trimestres, **su capacidad de ejecución de nuevos servicios de alto valor añadido al viajero, mantener el crecimiento orgánico**, y todo ello en un entorno de creciente competencia y regulación cambiante pero que está **ampliando de forma exponencial las perspectivas del mercado en Europa**.

Ante este desafío, ByteTravel trabaja para convertirse en uno de los casos más sólidos de maduración empresarial dentro del actual ciclo de **compañías tecnológicas en Europa con proyección global**.

Preparados para escalar globalmente: la compañía ha fortalecido procesos internos y aumentado su capacidad tecnológica para afrontar la potencial explosión del mercado europeo, especialmente ante oportunidades clave como la entrada en vigor del sistema ETIAS en Europa y los nuevos requisitos de visado en el Reino Unido.



Se estima que más de 70 millones de visitantes necesitarán obtener un visado para ingresar al Reino Unido en 2025. Por su parte, el nuevo visado europeo (ETIAS) será necesario para más de 450 millones de visitantes al año.

Equipo: Se ha incorporado a la empresa nuevo personal, mayoritariamente en el área de desarrollo, con perfiles altamente tecnológicos que permiten automatizar procesos e incorporar nuevas herramientas de IA. Durante los primeros meses de 2025, las incorporaciones se han centrado en perfiles comerciales orientados al desarrollo de negocio. Actualmente, el equipo está compuesto por personas de 15 nacionalidades distintas, dado el carácter global de la compañía. Queremos destacar la casi nula rotación actual.



Marketing altamente eficiente: cada euro invertido genera 1,9 euros en ingresos netos por ventas y más de 30 céntimos de caja neta, lo que muestra una productividad excepcional de nuestra estrategia comercial.

Solidez financiera destacada: la empresa continúa sin tener deuda financiera, dispone de una sólida posición de tesorería (superior a 4,6 millones de euros) y ha logrado obtener una rentabilidad sobre el capital invertido (ROIC) que alcanza el 141%. Esto posiciona a ByteTravel como un referente de eficiencia y rentabilidad en el mercado, con una capacidad extraordinaria para convertir las inversiones de capital y marketing en caja neta y, por lo tanto, en valoración financiera.

En definitiva, ByteTravel sigue trabajando en un plan de crecimiento sólido y diferencial, diversificado en soluciones de alto valor para sus clientes. Esto se da en un contexto de fuerte crecimiento en Europa, pero con un posicionamiento estratégico que no depende de ningún mercado en particular.

Evolución de la acción

Salida a bolsa cumplida con éxito: a pesar de asumir gastos extraordinarios, la empresa ha cumplido con las previsiones anunciadas. Esto evidencia la robustez de nuestra gestión financiera y comercial.

El 18 de julio de 2024, ByteTravel se incorporó a BME Scaleup como la primera empresa tecnológica en cotizar en este mercado. El objetivo de la salida a cotización era alcanzar una mayor notoriedad de marca e impulsar un posicionamiento que permitiera alcanzar acuerdos comerciales con grandes compañías.

Desde su salida a cotización a un precio de 1,26€ hasta el 31 de diciembre de 2024, ByteTravel ha obtenido una revalorización del precio de sus acciones del **567,46%**, alcanzando un precio de 7,15€.



Gracias
Thank you
Merci
Danke
Arigatou
Obrigado/a
Shukran
Spasibo
Xièxiè
Tack
Grazie
Gamshamnida

 **ByteTravel**  **SA**

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 2024

inversores@bytetravel.com
www.bytetravel.com