
Newsletter Inversores - Diciembre 2021

3 mensajes

Íñigo Valenzuela <ivalenzuela@smartvel.com>

3 de enero de 2022, 10:41

Cc: Michel Sánchez de León García <msdl@sanchezdeleonabogados.com>, Alberto Goetsch Lara <agl@sanchezdeleonabogados.com>

Cco: Javier Mejía <javier.mejiamarti@gmail.com>, Manuel González Escudero <mgonzaleze@telefonica.net>, Eduardo Meléndez Suárez de Lezo <emelendez@smartvel.com>, Paloma Cañete Romero <paloma.canete@perennius.eu>, Jorge Maortua Ruiz-Lopez <jmaortua@gmail.com>, Teodoro Seoane <teoseoane@gmail.com>, Jose Antonio Guillen <jag.ald.sot@gmail.com>, Alejandro Santana Garcia-Fuster <alejandro.santana@perennius.es>, Maria Rotondo <mrotondourcola@gmail.com>, Esperanza Zarauz <ezarauz@smartvel.com>, Diego Giménez-Arnau <dgarnau@gmail.com>, José Rivera <jjrive@gmail.com>, MARIA DEL ROCIO ESCONDRILLAS LABAD <rocio.escondrillas@alsa.es>, Macarena Davila <macarena.daco@gmail.com>, max burger <max.burger@golien.hk>, FRANCISCO JAVIER ESTRADA FERNANDEZ HONTORIA <Jastrada@caixabank.com>, Roma Jelinskaite <rjelinskaite@caixacapitalisc.es>, Marcel Rafart <marcel@galdanaventures.com>, Gonzalo Tradacete <gtradacete@faraday.es>, Jaime Biel Turón <jbiel@faradayvp.com>, Íñigo Valenzuela <ivalenzuela@smartvel.com>, Marta Miranda <marta.miranda.lopez@gmail.com>, Ignacio Alonso <iac@pinama.es>, Pedro Melendo Derqui <pmelendoderqui@gmail.com>, 4886834@bcc.hubspot.com

Buenos días/tardes a todos,

Os envío nuestro resumen anual para el año 2021, aunque quedan unos días para el cierre contable definitivo, adelantamos un cierre de año con la estimación que presentamos al Consejo el pasado 15 de diciembre, con algunos ajustes. Espero que todos y vuestros seres queridos estéis bien.

Resumen

- La compañía ha mantenido la tendencia de crecimiento que teníamos en el primer semestre. Hemos más que duplicado ventas y recursos en 2021. Ha sido un año muy intenso a todos los niveles, comercial, producto, financiación y personal. Básicamente hemos logrado consolidarnos como una de las tres empresas de referencia global en la categoría de TR (Travel Restrictions por COVID), en la que tenemos ya una cuota de mercado superior al 35% en Europa y América. Esto ha supuesto que nuestro producto ha cogido una criticidad enorme en nuestros clientes, con lo que supone de nivel de exigencia.
- La evolución de ventas ha estado en línea con la revisión del Ppto que hicimos a mitad de año. A diciembre (previsión) estamos un +126% sobre el AA (MRR), y a un 98% del nuevo Ppto, alcanzando los 170 K € de MRR, lo que supone un tamaño de compañía por ARR (facturación anual) de 2,1 M €. En Ventas facturadas estimamos cerrar ligeramente por encima del Ppto (2%) y un 135% vs AA.

	2021	Ppto	Dif. Ppto	% Cumpl.	2020	Dif. AA	% Incr.
Ventas Netas	1.580.009 €	1.543.971 €	36.038 €	102,33%	672.398 €	907.611 €	134,98%
MRR	170.772 €	178.423 €	-7.651 €	95,71%	75.561 €	95.211 €	126,01%

- El crecimiento ha venido tanto por Upselling de clientes actuales (33% del nuevo MRR), como por clientes nuevos incorporados, destacándose en 2021 BA, Easyjet, Aeromexico, Finnair, Malaysia Airlines, así como la entrada en nuevos segmentos en el segmento TR (Seguros, Cruceros, Hoteles y Laboratorios).
- Con respecto a Caja Operativa se ha generado caja operativa por valor de +14 K (cobros negocio - total salidas [descontando amortizaciones préstamos]), para el consumo total de caja hay que sumar el saldo neto de amortización de préstamos/ nuevos en el periodo de +88 K, añadir ronda Agosto (+801) y otros (+10k subv) estamos en una caja de +914 K en el año aproximadamente. No consideramos que tengamos riesgo de cobros de cliente, salvo algunos casos menores, y la caja disponible a Diciembre estimada es de 1,7 M.
- En cuanto a fuentes de financiación adicionales hemos tenido en el periodo:
 - +120 K de cobro préstamos CDTI 2020
 - +175 K de nuevos préstamos ICO
 - La amortización de -80 K de PPC Inversores 2017 (más sus intereses).
 - la renegociación de Segittur de 2021, fijando el pago de sus préstamos en unos -108 K más el diferimiento del pago de 250 K de Nov21 a Nov22.
 - la ronda de capital suscrita por los socios actuales por +801 K

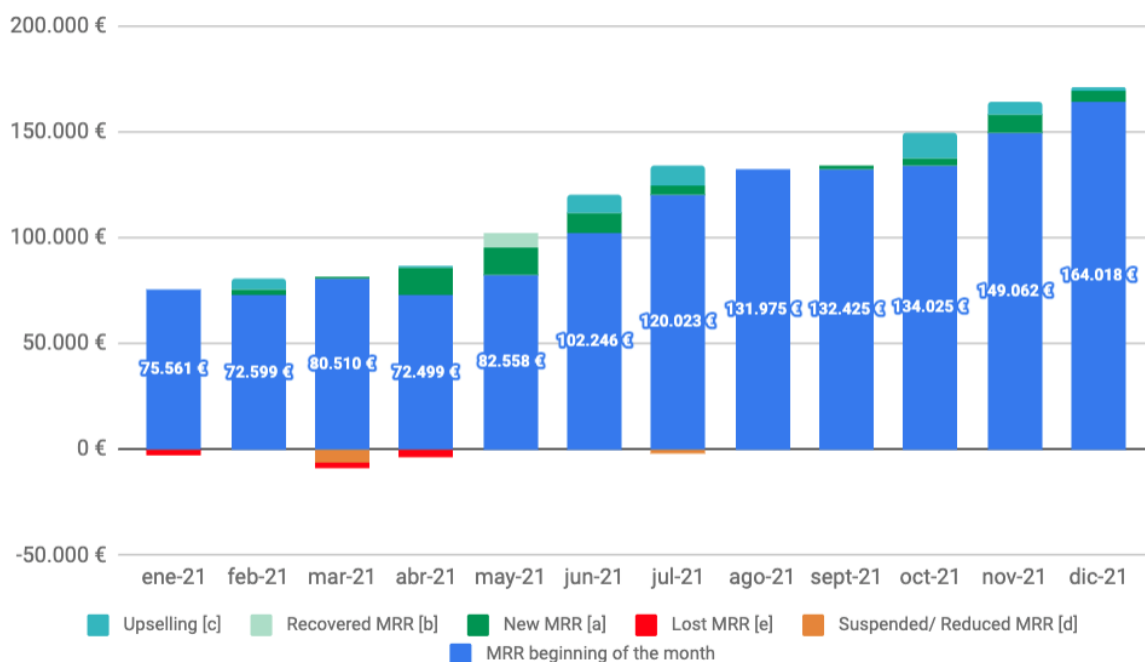
Todo esto supone +900 K aprox.

- Tenemos mucha presión en operaciones con el release de los nuevos productos, nuestros clientes nos demandan con urgencia nuevas funcionalidades, hemos reforzado sensiblemente el equipo técnico hasta 11 ingenieros, más diseño y jefatura de producto.

Principales Métricas y Resultados:

- MRR creciendo un +7,7% MoM en 2021
- Subida de MRR de +75,6 Dec21 a +170,7 Dec22 (+125,8%)

MRR [- DEC = Real]



- Churn Negativo (upsellings > downselling y lost) en -30% a Diciembre.
- Adjuntamos precierre a 31 de Diciembre

	DEC 21				DEC 20		
	Accrued	Budget	€	%	Accrued	€	%
Total Revenue	1.864,4	1.827,9	36,5	2,0%	829,6	1.034,8	124,7%
Net Sales	1.580,0	1.544,0	36,0	2,3%	672,4	907,6	135,0%
Costs	-1.617,1	-1.707,3	90,2	-5,3%	-826,4	-790,7	95,7%
EBITDA I	-37,1	-163,4	126,2	-77,3%	-154,0	116,9	75,9%
EBITDA II	247,3	120,6	-53,7	-44,6%	3,2	244,1	7683,6%

(Total Revenue incluye Activaciones / Net Sales = Facturación Neta)

- Relevante recuperación de cobros en el mes de Diciembre con una caja de clientes de +215 K. A pesar de los refuerzos realizados desde Mayo, incorporando más de 25 FTEs en 2021, la generación de caja ha sido positiva.

Estructura

Desde el Q3 hemos reforzado el equipo por encima del ppto como consecuencia de la mayor necesidad de recursos, los cambios en el producto de más tracción (TR), suponen una mayor

necesidad en **operaciones**, Dpto que ha crecido hasta 27 FTEs, siendo el detalle de la evolución en 2021 el siguiente:

Posición	FTEs 31.12.20	FTEs 31.12.21
TRCs (Travel Requirements Coordinators)	8	15
DC (Destination Content)	2	2
Customer Success	0	3
Product Design	2	5
Resto	1	1
Total	13	27

De los 27 recursos, 12 se han incorporado en Colombia con un coste total mes de 1 K/FTE

En Ingeniería ha habido cambios significativos en el año reforzando el equipo significativamente hasta 11 FTEs (desde 7), y con rotación significativa en puestos relevantes. Esto ha supuesto tensión en las nuevas incorporaciones. Creemos que salvo el coste de cambio y mayores tiempos de desarrollo iniciales, los cambios son positivos.

En Ventas se incorporaron dos personas en Septiembre, de las cuales salió una en Noviembre. Sale también la Head of Marketing (a Amadeus), estamos en fase de reemplazo.

Clientes y Leads

Ha sido sin duda el mejor año de Smartvel en cuanto a incorporación de nuevos clientes,



[NUEVOS CLIENTES Y UPSELLING (*) EN 2021

FOUR SEASONS está firmado por nuestra parte, pendiente de recibir contrato de vuelta

Ahora mismo tenemos relevantes leads en curso, sobre todo en MEWA, donde destacamos: Saudia, Flydubai, Kuwait Airlines como leads muy próximos. Además tenemos pendiente el OK de Singapore Airlines, en fase muy próxima al cierre.

Vemos una gran oportunidad con las recientes firmas de [Hurtigruten](#), y de Four Seasons, donde nos permitirá atacar a dos segmentos muy relevantes con grandes cuentas en ambos y ampliar el mercado objetivo de forma muy rápida.

También estamos integrando el área de Documentación de viaje (visados y documentación necesaria para el viaje - No COVID), con el objeto de crecer en el producto de IATA Timatic, y poder ser un competidor directo en esta categoría.

Borrador Ppto 2022

En el último consejo se presentó un primer borrador de Ppto para 2022, que sería el siguiente, está pendiente del cierre de 2021, así como de algunos cambios propuestos en el Consejo (recursos comerciales).

	Accrued	2021	€	%
Total Revenue	3.165,5	1.864,4	1.301,1	69,8%
Net Sales	2.843,1	1.580,0	1.263,1	79,9%
Costs	-2.742,4	-1.617,1	-1.125,3	69,6%
EBITDA I	100,7	-37,1	137,8	-371,4%
EBITDA II	423,1	247,3	2.426,4	981,2%

What's next

- Nuevo Ppto para 2022 que se presentará en próximo Consejo
- Cambio de Oficina por necesidad de espacio y rescisión unilateral arrendador. Estimado 1 Marzo 22.
- Aplicación y ejecución PLAN CRECIMIENTO, especialmente con:
 - Asia y MEWA
 - Nuevos Productos alrededor de TR (Visas y Documentación)
 - Nuevos Segmentos, Cross Selling DC y desarrollo Partnerships.
- Crecer, crecer y crecer. Conseguir el target de 269 K de MRR para Dec22.
- Consolidar nuevos productos y recuperación Roadmap Destinos.
- Posible M&A en alguna oportunidad de nicho.
- Preparación compañía para posible Exit en 2024

En que nos podéis ayudar

Cualquier lead que conozcáis donde podáis introducirnos será bienvenido, básicamente cualquier posición de decisión global en:

- Aerolíneas
- Ciudades o Destinos turísticos
- Hoteles, OTAs, Touroperadores, etc
- Aeropuertos
- Laboratorios (que hagan PCR, no laboratorios farmacéuticos)
- Grandes Empresas de Bebidas (Diageo, Heineken, etc)

Empezaremos a mover y preparar la compañía para una posible venta en 2024. En este sentido os pediremos ayuda a los VCs.

Muchas gracias, os deseo un feliz 2022.

Iñigo Valenzuela

[\[TO SCHEDULE A MEETING CLICK HERE, THANKS\]](#)

Iñigo Valenzuela | CEO & Founder | **Smartvel**



Phone: +34 677 93 10 18
Cedaceros, 11 · 6º | 28014 · Madrid · Spain
www.smartvel.com | ivalenzuela@smartvel.com

MADRID - BUENOS AIRES - ZURICH - BANGKOK - LONDON - DELHI

[DISCLAIMER]



Jose Rivera <jjrive@gmail.com>
Para: Iñigo Valenzuela <ivalenzuela@smartvel.com>

3 de enero de 2022, 11:28

Gracias Iñigo. Fantástico resumen y un balance de año francamente bueno. Enhorabuena por ello a ti y para todo el equipo.
Que este año que ha entrado sea un muy buen año para ti y la compañía!
Jose

El 3 ene 2022, a las 10:42, Iñigo Valenzuela <ivalenzuela@smartvel.com> escribió:

[El texto citado está oculto]

mrotondourcola@gmail.com <mrotondourcola@gmail.com>
Para: Iñigo Valenzuela <ivalenzuela@smartvel.com>
Cc: Michel Sánchez de León García <mSDL@sanchezdeleonabogados.com>, Alberto Goetsch Lara <agl@sanchezdeleonabogados.com>

3 de enero de 2022, 12:54

Iñigo


Muchas gracias por el resumen y enhorabuena.

Un fuerte abrazo y muy feliz 2022!!

M

María Rotondo Urcola

Non Executive Director / TMT Expert

 +34 639204271

 mrotondourcola@gmail.com



[El texto citado está oculto]