

---

## Update Julio 2021 - Smartvel

1 mensaje

---

Íñigo Valenzuela <ivalenzuela@smartvel.com>

3 de agosto de 2021, 11:01

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

Buenos días/tardes a todos,

Os envío nuestra actualización de situación del primer semestre de 2021 (incluimos Julio), espero que todos estéis bien.

### Resumen

- La compañía ha duplicado su tamaño tanto en ventas como en recursos en 2021. Ha sido un semestre muy intenso a todos los niveles, comercial, producto, financiación y personal.
- La evolución de ventas ha sido mejor de lo esperado, a Julio estamos un +125% sobre el Ppto (MRR), cumpliendo el Ppto inicial del año completo en este mes (MRR Real Julio = 133,2 / MRR Ppto Julio = 106.0 / MRR Ppto Dec = 132.5).
- El crecimiento ha venido tanto por Upselling de clientes actuales (33% del nuevo MRR), como por clientes nuevos incorporados, destacándose en 2021 BA, Easyjet, Finnair, Malaysia Airlines, así como la entrada en nuevos segmentos (Seguros y Laboratorios).
- El consumo de caja operativa en los primeros siete meses ha sido de +9 K (se ha generado caja), a la que hay que restar pagos de préstamos en el periodo de -59 K. No consideramos que tengamos riesgo de cobro cliente, salvo algunos casos menores, y la caja disponible a 31 Julio (sin contar desembolsos de ronda) es de 940 K.
- En cuanto a cambios en fuentes de financiación en el periodo han sido:
  - 195 K de nuevos préstamos ICO
  - la ronda de capital suscrita por los socios actuales por 801 K



	Month	Budget	€	%	Month	€	%
<b>Total Revenue</b>	151,4	134,6	16,8	12,5%	42,7	108,7	254,4%
<b>Net Sales</b>	131,4	111,3	20,1	18,0%	31,9	99,5	311,8%
<b>Costs</b>	-129,7	-115,0	-14,7	12,8%	-65,4	-64,3	98,3%
<b>EBITDA I</b>	1,7	-3,6	5,3	-146,7%	-33,5	35,2	105,1%
<b>EBITDA II</b>	21,7	19,6	31,6	160,9%	-22,7	44,4	195,5%

	JUL 21				JUL 20		
	Accrued	Budget	€	%	Accrued	€	%
<b>Total Revenue</b>	914,0	848,4	65,6	7,7%	450,6	463,4	102,8%
<b>Net Sales</b>	770,7	700,3	70,5	10,1%	355,6	415,2	116,8%
<b>Costs</b>	-783,4	-760,0	-23,4	3,1%	-459,6	-323,8	70,4%
<b>EBITDA I</b>	-12,7	-59,8	47,1	-78,8%	-104,1	91,4	87,8%
<b>EBITDA II</b>	130,6	88,4	89,0	100,7%	-9,0	139,7	1545,0%

(Total Revenue incluye Activaciones / Net Sales = Facturación Neta) / EBITDA I = sin Activaciones, en nuestro caso es bastante similar al Cash Flow Operativo)

- Relevante recuperación de cobros en el mes de Julio con una caja de clientes de +210 K. Reduce el PMC a 111 días. La caja operativa consumida hasta Julio ha sido positiva en +9K.
- Aunque hemos tenido desviaciones significativas en costes, sobre todo por los refuerzos de Colombia y los gastos en Traducciones, se han compensado con la subida de ingresos.

## **Estructura**

Desde el Q2 hemos reforzado el equipo por encima del ppto como consecuencia de la mayor necesidad de recursos. Principalmente en Operaciones con el equipo de Colombia donde contamos ya con 12 personas. Además se ha reforzado la posición de Customer Success con la incorporación de un Customer Success Director, así como la posición de UX con consultoría externa.

En Ingeniería ha habido cambios significativos al salir dos ingenieros senior en Back y reemplazo de los mismos. También se ha reforzado el equipo con la incorporación de una posición de Tester adicional. Creemos que salvo el coste de cambio y mayores tiempos de desarrollo iniciales, los cambios son positivos.

En Ventas se incorporan dos personas en Septiembre, así como una mayor dotación al Ppto de Marketing.

Actualizamos Targets de bonus de equipos para 2021, con el Ppto inicial para S1 y un nuevo Ppto de año considerando real S1 + Ppto Nuevo S2.

## **Cientes y Leads**

Lo más importante es el lanzamiento en Agosto/ Septiembre del nuevo producto, con muy buena recepción por clientes actuales, y entendemos que nos coloca por encima del resto de competidores.

Nuestro principal competidor (Joinsherpa) nos ha cogido ventaja en superclientes de OTAs y Hostelería, con Booking.com, AirBnb, Expedia, etc. Estamos licitando con grandes cadenas (Four Seasons, Accor, etc).

Empezamos ya con la estrategia de Upselling en la cartera actual, tanto del producto de Travel Requirements como el de Destination Content. Destacamos en este sentido la entrada en el Marketplace de Here.com como una nueva oportunidad en un segmento nuevo (Automoción).

Como grandes Leads en curso destacamos: Wizzair, Ryanair, Tui, Cathay Pacific, Singapore Airlines, Aeroméxico, Four Seasons, Aeropuerto Milan, etc.

## **What's next**

- Nuevo Ppto para 2021 que se presentará en próximo Consejo.
- Aplicación y ejecución de Fondos Ronda.
- Crecer, crecer y crecer. Conseguir el target de 178 K de MRR para Dec21.
- Consolidar nuevos productos y recuperación Roadmap Destinos.

## **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)

Muchas gracias, tenemos un segundo semestre muy emocionante, conseguiremos dar otro salto en cuanto a tamaño de compañía y recursos. Os deseo un feliz verano, si alguno se pasa por Galicia, será un placer veros por Portonovo, estaré allí a partir del 9 de agosto hasta el 27.

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](http://www.smartvel.com) | [ivalenzuela@smartvel.com](mailto:ivalenzuela@smartvel.com)

MADRID – BUENOS AIRES – ZURICH – BANGKOK – LONDON – DELHI

---

[\[DISCLAIMER\]](#)