

Resumen de resultados financieros del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2025



Barcelona 13 de abril de 2026

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 2025:

- Resumen y análisis sobre los resultados financieros del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2025
- Información sobre ventas del primer trimestre de 2026
- Distribución geográfica de los clientes de la Compañía
- Distinciones y premios obtenidos en 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.

Axel Serena
Consejero delegado
BYTETRAVEL, S.A



 **ByteTravel**  SA

Resultados 2025

Resumen de resultados del ejercicio 2025



+74%
Ventas

Las ventas netas de ByteTravel SA alcanzaron en 2025 los 19,4 millones de euros, lo que representa un crecimiento del 74% respecto a 2024.

x2
Cobertura de liquidez

A cierre del ejercicio dispone de 4,5 millones de euros en caja, con una cobertura de liquidez cercana a 2 veces el pasivo corriente.

Aumento de medias mensuales

La media mensual de ingresos pasó de 0,93M€ en 2024 a 1,62M€ en 2025 y ha alcanzado 2,40M€ en el primer trimestre de 2026.

0%
Deuda

A 31 de diciembre de 2025, ByteTravel no tiene deuda con entidades bancarias.

ByteTravel consolida su expansión: fuerte crecimiento en visados, despegue del negocio de eSIM, lanzamiento del servicio de acceso a salas VIP en aeropuertos y seguros de viaje.

1. Crecimiento y escala del negocio

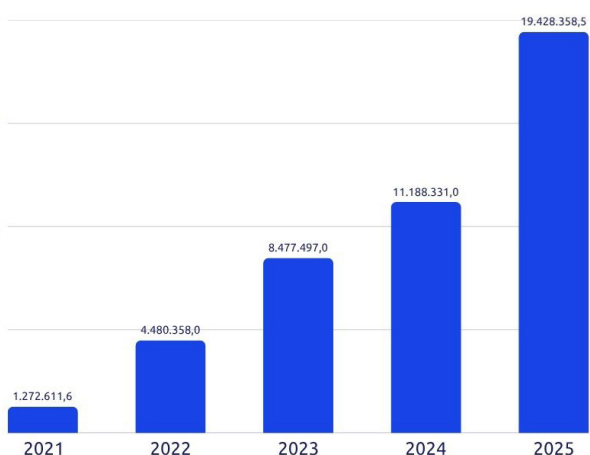
En 2025, ByteTravel alcanzó una cifra de negocio de 19,43 millones de euros, frente a 11,19 millones de euros en 2024, lo que supone un crecimiento del 74 % y un incremento absoluto de 8,24 millones de euros en un solo ejercicio. Este avance no debe interpretarse como una variación puntual, sino como la confirmación de un cambio de escala del negocio.

La media mensual de ingresos pasó de unos 0,93 millones de euros en 2024 a 1,62 millones en 2025, reflejando un aumento muy relevante de la capacidad comercial, del alcance internacional y de la velocidad de ejecución de la Compañía.

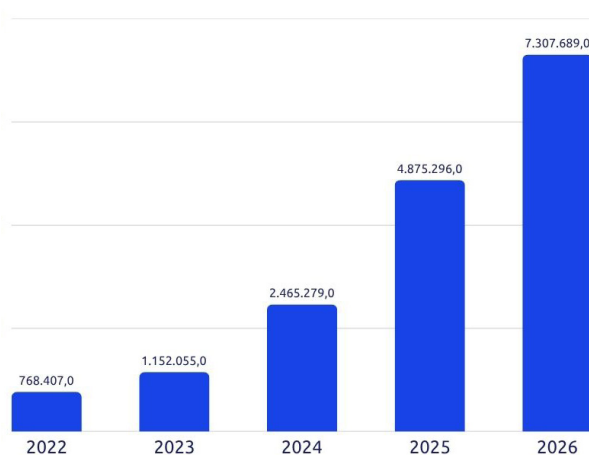
Ese proceso de expansión no solo se ha mantenido al inicio de 2026, sino que muestra una nueva fase de crecimiento sobre un modelo de negocio más amplio y consolidado. En el primer trimestre de 2026, ByteTravel registró 7,31 millones de euros de ingresos, frente a 4,88 millones en el mismo periodo de 2025, lo que supone un crecimiento interanual del 49,9 %.

En términos mensuales, esto sitúa la media de ingresos en torno a 2,43 millones de euros al mes, lo que supone un 50,7 % por encima de la media mensual de 2025 y cerca de 3,5 veces el nivel medio mensual de 2024.

Ventas (€)



Ventas (€) en el primer trimestre



2. Liquidez, solvencia y capacidad financiera para sostener el crecimiento

El crecimiento de 2025 se produjo manteniendo una posición financiera sólida. A cierre del ejercicio, ByteTravel disponía de 4,5 millones de euros de caja, sin deuda bancaria, con una cobertura de liquidez cercana a 2,0 veces el pasivo corriente y un fondo de maniobra (la diferencia entre los activos líquidos frente a los pasivos de corto plazo) superior a 4,2 millones de euros. Estos datos indican que la Compañía cuenta con recursos suficientes para atender sus obligaciones a corto plazo y, al mismo tiempo, mantener capacidad de inversión en desarrollo de producto, comercialización y expansión.

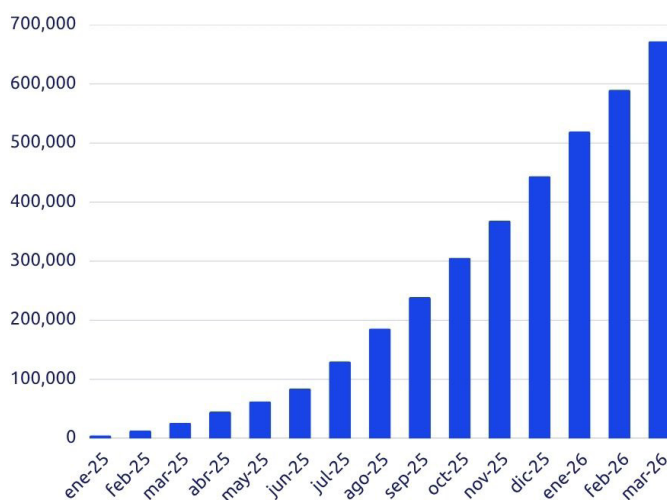
A esta posición de liquidez se suma una estructura patrimonial igualmente sólida. El patrimonio neto se situó en 6,63 millones de euros al cierre de 2025, lo que implica que el 71 % del activo total está financiado con recursos propios. La inmensa mayoría de la estructura financiera de ByteTravel descansa en capital y reservas, y no en endeudamiento. Esta composición del balance refuerza el perfil de solvencia de la compañía y le otorga una base estable para seguir impulsando su estrategia de crecimiento.

La lectura conjunta de estas magnitudes es relevante: ByteTravel no solo mantiene liquidez, sino también una posición de solvencia clara. Con un activo total de alrededor de 9,35 millones de euros, frente a unos pasivos totales de 2,73 millones de euros, la Compañía presenta una cobertura patrimonial holgada y una dependencia muy controlada de financiación ajena. Esto permite interpretar 2025 como un ejercicio de crecimiento e inversión realizado desde una base financiera ordenada, con capacidad para absorber nuevas iniciativas estratégicas sin comprometer el equilibrio del balance.

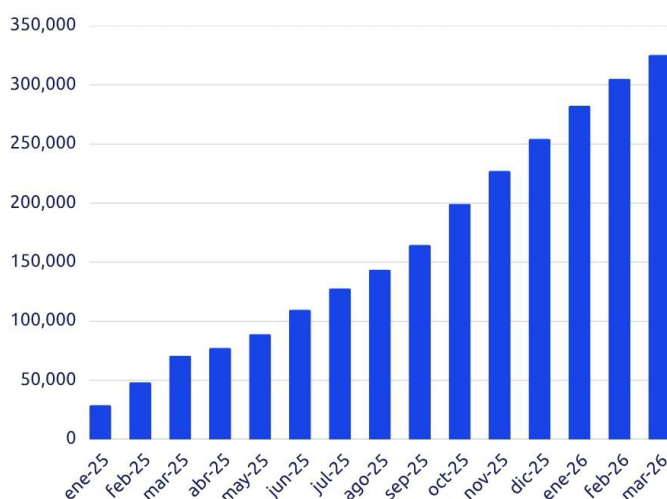
3. Evolución del modelo: de visados a plataforma multivertical

Durante 2025, ByteTravel avanzó en la diversificación de su modelo. El negocio de visados (Visagov) siguió siendo la principal fuente de ingresos y generación de caja, pero la Compañía consolidó nuevos verticales. **En eSIM (Roamic), entre enero de 2025 y marzo de 2026 se vendieron 672.307 unidades, generando 5,22 millones de euros de ingresos.** En 2026, esta línea ya supera las **76.000 unidades mensuales** y se sitúa en niveles de facturación de más de **600.000 euros de media mensual durante el primer trimestre.** A ello se suman verticales como seguros de viaje (Globely) y salas VIP (Priovip), que amplían la oferta al cliente y reducen la dependencia de un único producto.

eSIM vendidas (acumuladas). Unidades



Visados tramitados (acumulados). Unidades



4. Marketing, eficiencia comercial y monetización del cliente

La inversión comercial realizada en 2025 empieza a dar resultados visibles en 2026. La mejor forma de verlo es a través del ROAS (Return on Advertising Spend), el indicador que muestra cuántos euros de ingresos genera la Compañía por cada euro invertido en marketing. En 2025, ByteTravel obtenía 1,31 euros de ventas por cada euro destinado a captación. Durante el primer trimestre de 2026, ese mismo euro ya genera 1,61 euros. **Es decir, la productividad del marketing ha mejorado un 23 % en solo un año.**

A esta mejora se suma un segundo elemento relevante: la capacidad de monetizar mejor cada cliente captado. Desde el lanzamiento del cross-selling—desde mediados de enero a 30 de marzo de 2026—, la venta de seguros vinculada al visado ha superado las 2.800 pólizas y ha generado en torno a 153.000 euros de ingresos adicionales, sin necesidad de asumir un coste de adquisición equivalente. Esto significa que ByteTravel empieza a ampliar el valor financiero de cada usuario una vez que ya ha entrado en la plataforma.

Los datos agregados del primer trimestre de 2026 refuerzan esta lectura. Las ventas crecieron un 49,89% interanual y el margen de contribución —ingresos menos todos los gastos variables asociados a estas ventas, incluido el marketing— mejoró cerca de un 73,8 % respecto al mismo periodo del año anterior. En conjunto, estos indicadores muestran que la inversión realizada en 2025 no solo impulsó el crecimiento, sino que está empezando a traducirse en una mejora de la eficiencia comercial y de la rentabilidad operativa del modelo.

5. 2025 como ejercicio de inversión; 2026 como inicio de una nueva fase operativa

La lectura financiera de 2025 debe hacerse en el contexto de un ejercicio de inversión en crecimiento. La Compañía destinó recursos a tecnología, desarrollo de nuevas verticales, marketing, expansión internacional y refuerzo de equipos.

Una parte relevante de este esfuerzo se registró como gasto corriente, lo que tuvo impacto en el EBITDA del ejercicio, pero permitió acelerar la consolidación del modelo. Esta inversión se orientó a la construcción de una plataforma con varias verticales digitales para el viajero internacional, apoyadas en una misma base tecnológica y en una lógica de escalado compartida.

Entre ellas figuran **Visagov**, centrada en la tramitación de visados para más de 70 países; **Roamic**, con conectividad digital vía eSIM en más de 190 países; **Globely**, en seguros de viaje; y **Priovip**, orientada a servicios premium en aeropuertos y a una red que ya supera las 1.800 salas VIP a nivel global. A ello se suman nuevas soluciones en desarrollo, como AirClaim y TaxFree.

Desde esta perspectiva, 2025 puede interpretarse como el ejercicio en el que ByteTravel amplió de forma significativa el alcance de su modelo, pasando de un negocio centrado en un servicio principal a una estructura más diversificada, con varias líneas de actividad capaces de operar de forma complementaria. El objetivo no era únicamente incrementar el volumen de ventas, sino ampliar la propuesta de valor al cliente, reducir la dependencia de una única categoría y sentar las bases de una monetización más amplia por usuario.

Los primeros datos de 2026 apuntan a que esta estrategia empieza a reflejarse en la evolución operativa, con una mejora progresiva en la productividad comercial, en la monetización del cliente y en la capacidad de generación de caja.

A medio plazo, este posicionamiento se ve además respaldado por un entorno de mercado con perspectivas favorables. La implantación de nuevos sistemas de autorización de viaje, como ETIAS en Europa, ampliará el volumen de viajeros que deberán gestionar procesos digitales previos a su desplazamiento.

En este contexto, ByteTravel parte de una posición consolidada: cuenta con experiencia en tramitación digital de autorizaciones, tecnología propia, presencia internacional y una plataforma que integra múltiples servicios asociados al viaje. Sobre esta base, la compañía afronta la siguiente etapa con un modelo más diversificado, una mayor capacidad de adaptación al entorno regulatorio y una estructura financiera que le permite sostener su desarrollo.

6. PyG analítico consolidado

El EBITDA ajustado de ByteTravel se situó en 0,72 millones de euros en 2025, frente a 3,57 millones en 2024, en el contexto de una fase de inversión orientada a la construcción y consolidación de una plataforma multivertical.

El esfuerzo inversor —con impacto en gasto corriente, tanto en aprovisionamientos, como en marketing— se concentró en el desarrollo de tecnología propia y de una arquitectura escalable, en el lanzamiento y consolidación de nuevas verticales —como eSIM, seguros y servicios de aeropuerto—, en una mayor intensidad comercial y de marketing, especialmente en captación y cross-selling, y en el refuerzo del equipo en áreas clave como tecnología, producto y desarrollo comercial, junto con la preparación de capacidades de distribución e integración con terceros.

A ello se sumó un impacto negativo de carácter contable de 171.838 euros por diferencias de tipo de cambio.

Los primeros datos de 2026 muestran ya una evolución alineada con esta estrategia: una mejora significativa del margen de contribución, una mayor eficiencia comercial y un **incremento del 23 % en la rentabilidad generada por cada euro invertido en marketing**. Esta evolución refuerza la visibilidad del plan de crecimiento presentado por ByteTravel en su salida a bolsa y apunta a un adelanto de un año en su ejecución, con una cifra de negocio estimada en torno a 29 millones de euros en 2026.

PyG (m€)	2024	2025	vs 2024		% ventas	
			Var (+/-)	%	2024	2025
Ventas netas	11,19	19,43	8,24	74%	100%	100%
Coste de ventas	0,30	1,98	1,68	552%	3%	10%
Margen Bruto	10,88	17,45	6,56	60%	97%	90%
% Margen Bruto	97%	90%	-7%	-8%		
Gastos Operativos	7,36	16,86	9,51	129%	66%	87%
Sueldos y salarios	1,50	1,95	0,45	30%	13%	10%
EBITDA	2,03	-1,36	-3,39	-167%	18%	-7%
Capitalización I+D	0,88	1,58				
Ingresos Extraordinarios	0,67	0,50				
EBITDA AJUSTADO	3,57	0,72	-2,86	-80%	32%	4%
% EBITDA vs Ventas	32%	4%				
Amortización de inmovilizado	0,00	-0,24				
Resultado financiero	0,02	-0,06				
Gasto extraordinario	-0,20	-0,14				
Resultado Neto antes de impuestos	3,39	0,28	-3,12	-92%	30%	1%

7. Empleados

Gracias a la implementación de nuevos algoritmos, automatizaciones y sistemas de IA, los gastos de personal crecen únicamente un 30%, pero con un significativo aumento de la eficiencia operativa, registrando unos ingresos netos por empleado de más de 250.000€



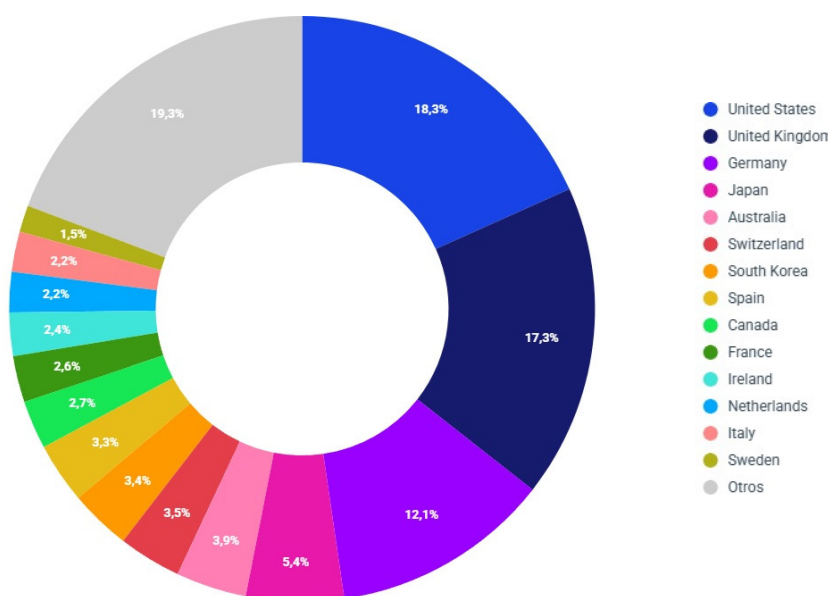
ByteTravel cuenta con una plantilla formada por personal de 15 nacionalidades distintas.

8. Distribución geográfica de ventas

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

La entrada en los mercados asiáticos se consolida, Japón supone el 5,4% de las ventas totales y Corea del Sur un 3,4%.

Durante 2026, la compañía trabajará en la ampliación del mercado chino y la introducción en el continente latinoamericano.



9. Reconocimientos y premios

Durante el periodo anual de 2025 y el primer trimestre del presente año, ByteTravel ha recibido diversos reconocimientos y premios por su capacidad de crecimiento y excelencia empresarial, entre ellos:



Inicialmente seleccionada por BME para representar a la bolsa española, la compañía fue seleccionada como una de las **3 finalistas europeas** en los premios **European & Mid-cap Awards 2025** el pasado 11 de noviembre en el marco de la asamblea de Pymes de la comisión europea en Copenhague, Dinamarca.

Esta categoría distingue a empresas que se han incorporado recientemente al mercado con una capitalización bursátil de hasta 200 millones de euros, que demuestren su potencial de crecimiento y buen gobierno corporativo. Las finalistas fueron seleccionadas por un jurado independiente de expertos en base a su excelente desempeño desde su salida a cotización.



ByteTravel ha sido incluido en el ranking **FT1000 Europe's Fastest Growing Companies 2026**, elaborado por el diario económico Financial Times en colaboración con Statista, que reconoce a las compañías con mayor crecimiento en Europa.

El FT1000 enumera a las empresas de 35 países europeos que han logrado la mayor tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) en ingresos entre 2021 y 2024, situándose como una de las clasificaciones más relevantes del ámbito empresarial europeo. En este periodo, la compañía ha registrado una tasa de crecimiento absoluto del 779.2 % y un crecimiento anual compuesto del 106.4% colocándola en un lugar muy destacado del ranking:

1º en España en la categoría Hospitality & Travel

6º en Europa en la categoría Hospitality & Travel

5º en España en categoría general

117ª en Europa en categoría general



Deloitte Technology Fast 50 Programme es un prestigioso ranking que incluye las 50 empresas tecnológicas de más alta escalabilidad del ecosistema de emprendimiento en España, basándose en el crecimiento porcentual de los ingresos durante los últimos cuatro años. La tasa de crecimiento de ByteTravel la sitúa en la posición 12º del ranking y la única empresa cotizada en un mercado bursátil.



La Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) celebró el día 3 de diciembre de 2025 la entrega de los XII Premios CEPYME, en un acto celebrado en el Auditorio de Banco Santander. En la categoría desarrollo internacional, ByteTravel fue una de las tres compañías finalistas. Se conceden a las pymes que hayan destacado en 2025 por su presencia en el exterior y la comercialización internacional de sus bienes y servicios.

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

 **ByteTravel**  **SA**

Resultados 2025