

eDreams ODIGEO

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 1S FY 2023

15 de Noviembre de 2022

AVISO LEGAL

Esta presentación debe leerse como una introducción a los estados financieros intermedios consolidados no auditados del Grupo que contiene información clave presentada de forma concisa sobre el Grupo y su situación financiera. La información contenida en esta presentación se ha extraído de los estados financieros intermedios consolidados no auditados del Grupo y está matizada en su totalidad por la información adicional en ellos contenida. Esta presentación debe leerse junto con los estados financieros intermedios consolidados no auditados del Grupo. Dichos estados financieros están disponibles en http://www.edreamsodigeo.com/category/investors/quarterly-edreams-odigeo/.

Algunas declaraciones incluidas o incorporadas por referencia en esta presentación pueden constituir "declaraciones prospectivas" respecto a las operaciones, el rendimiento, las perspectivas y/o la situación financiera del Grupo, el sector en el que opera y las intenciones del Grupo en cuanto a su política financiera. Por su naturaleza, las declaraciones prospectivas implican una serie de riesgos, incertidumbres y suposiciones, y los resultados o acontecimientos reales pueden diferir sustancialmente de los expresados o implícitos en dichas declaraciones. Por lo tanto, no se puede garantizar que se cumpla ninguna expectativa concreta ni se debe depositar una confianza indebida en las declaraciones prospectivas. Además, las declaraciones prospectivas relativas a tendencias o actividades pasadas no deben tomarse como una representación de que dichas tendencias o actividades continuarán en el futuro. Las declaraciones contenidas en esta presentación reflejan el conocimiento y la información disponibles en el momento de su preparación. El Grupo no asume ninguna responsabilidad ni obligación de actualizar la información contenida en esta presentación, incluida cualquier declaración prospectiva resultante de nueva información, acontecimientos futuros o de otro tipo. Nada de lo expuesto en esta presentación debe interpretarse como una previsión de beneficios.

No se debe confiar en los resultados pasados como guía de los resultados futuros y las personas que necesiten asesoramiento deben consultar a un asesor financiero independiente.

Esta presentación no constituye, ni forma parte, ni debe interpretarse como una oferta o invitación para vender o una solicitud de cualquier oferta de compra o adquisición de valores o instrumentos financieros de la sociedad. Esta presentación tampoco debe constituir, en su totalidad o en parte, o el hecho de su distribución, ser invocado en relación con, cualquier contrato o compromiso o decisión de inversión relacionados con los mismos, ni constituye una recomendación sobre los valores de la sociedad. No se ha registrado ni se registrará ningún valor de eDreams ODIGEO en virtud de la U.S. Securities Act de 1933, en su versión modificada (la "**Securities Act**"), ni tampoco pueden ofrecerse ni venderse en los Estados Unidos sin registro o sin una exención de registro en virtud de la Securities Act.

Ni eDreams ODIGEO ni ninguna de sus filiales, ni ningún consejero, director, empleador, empleado, asesor, auditor, personas vinculadas o agente suyo, o filial de cualquiera de estas personas, acepta ninguna responsabilidad por cualquier pérdida que ocasionada, directa o indirectamente, por esta presentación o su contenido.
En el Reino Unido, esta presentación está dirigida únicamente a las personas que (i) estén comprendidas en el artículo 43(2) de la Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, en su versión modificada (la "**Order**"), (ii) sean personas con experiencia profesional en asuntos relacionados con las inversiones que estén comprendidas en la definición de "profesionales de la inversión" del artículo 19(5) de la Order, o (iii) sean entidades de alto patrimonio neto comprendidas en el artículo 49(2)(a) a (d) de la Order, y otras personas a las que pueda ser comunicada legalmente (en conjunto, "**Personas Relevantes**"). Las personas que no sean Personas Relevantes no deben en ningún caso confiar en el contenido de esta presentación ni actuar en consecuencia. Cualquier inversión o actividad de inversión a la que se refiera esta presentación en el Reino Unido está disponible únicamente para las Personas Relevantes y sólo se llevará a cabo con ellas.

La información financiera incluida en esta presentación incluye, además de la información financiera preparada conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera ("NIIF") y derivada de los estados financieros del Grupo, Medidas Alternativas del Rendimiento ("APM"), según se definen en las Directrices sobre las Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) el 5 de octubre de 2015 (ESMA/2015/1415es), así como ciertos indicadores financieros no-NIIF ("Indicadores no-NIIF"), como "Reservas", "Reservas brutas", "EBITDA", "EBITDA ajustado", "EBITDA en efectivo", "Margen de ingresos", "Margen de ingresos en efectivo", "Beneficio marginal en efectivo" y "Costes variables". Estas medidas financieras se consideran APM e indicadores financieros no-NIIF se han elaborado a partir de la información financiera del Grupo, pero no están definidas ni detalladas en el marco de información financiera aplicable y no han sido auditadas ni revisadas por nuestros auditores.

Hemos presentado estas medidas porque creemos que son indicadores útiles de nuestro rendimiento financiero y de nuestra capacidad para incurrir y atender nuestro endeudamiento, pudiendo ayudar a los analistas, inversores y otras partes a evaluar nuestro negocio. No obstante, estas medidas no deben utilizarse en lugar de o considerarse como alternativas a los estados financieros intermedios consolidados no auditados del Grupo basados en las NIIF. Además, estas medidas pueden no ser comparables con las medidas de título similar divulgadas por otras empresas.

Para obtener mayor información sobre la definición y explicación sobre el uso de las APMs y los indicadores financieros no-NIIF, se debe consultar la sección 5 sobre Medidas Alternativas de Rendimiento de los estados financieros intermedios consolidados no auditados del Grupo y notas correspondiente al periodo de 6 meses terminado el 30 de septiembre de 2022, publicado el 15 de noviembre de 2022. Los documentos están disponibles en la página web de la Sociedad (https://www.edreamsodigeo.com/).

1. Resultados Destacados

1.1 Visión General

1.2 Superando al mercado

1.3 Excelentes resultados en el 1S FY2023

2. Evolución Estratégica: Un año después del Día del Inversor

3. Conclusiones finales

4. Apéndice



1.

Resultados Destacados



1. Resultados Destacados

1.1. Visión General

1.2 Superando al mercado

1.3 Excelentes resultados en el 1S FY2023



1.1 eDO MANTIENE UN FUERTE CRECIMIENTO. EN LÍNEA CON LOS OBJETIVOS MARCADOS UN AÑO DESPUÉS DEL DÍA DEL INVERSOR. ESTAMOS EN LA SENDA PARA CUMPLIR CON LOS OBJETIVOS DEL FY25

eDO CONTINÚA REGISTRANDO UN FUERTE CRECIMIENTO EN RESERVAS

- En el 1S FY23 (año fiscal por sus siglas en inglés) eDO alcanzó 8,6 millones de Reservas, un 50% superior al 1S FY22 y un 48% por encima de pre-COVID-19[1]
- En octubre y noviembre[2], a pesar de la situación macroeconómica, las Reservas se incrementaron un 45% en ambos meses comparado con pre-COVID-19[1]

eDO Y PRIME CONTINÚAN SUPERANDO EL MERCADO

- La evolución de las Reservas de eDO se mantienen por encima de los niveles del mercado, con un negocio que ha mejorado su calidad con el cambio al modelo de suscripción
- En el 2T FY23 alcanzamos 3,6 millones de suscriptores, el equivalente a 479 mil nuevos miembros netos trimestrales en la primera mitad de FY23 (+8% y +47% mayor promedio de nuevos miembros netos trimestrales que en FY22 y FY21 respectivamente). Un año después del inicio del fuerte incremento de nuevos miembros netos[6] de Prime, los nuevos miembros brutos[4] se verán parcialmente contrarrestadas por la baja de clientes ya que la tasa de pérdida de clientes[5] se aplica sobre una base mayor.

FUERTES RESULTADOS 1S FY23 – COMO SE ESPERABA, SIGNIFICATIVA MEJORA DEL MARGEN DE EBITDA CASH VS. 1T FY23, 13% VS. 9%

- En el 1S FY23, Margen sobre Ingresos Cash[3], se incrementó un 69% vs. 1S FY22, a pesar de la limitación de opciones para viajar debido a la incertidumbre entorno a las restricciones por la COVID-19
- El Beneficio Marginal Cash[3] es de 74,4 millones de euros en el 1S FY23; 51% superior al 1S FY22 (49,2 millones de euros)
- Como se esperaba, ha habido un fuerte crecimiento del EBITDA Cash[3] en el 2T FY23, y ya alcanza los 34,5 millones de euros en el 1S FY23, (20,5 millones de euros en el 2T FY23), un 78% superior al registrado en el 1S FY22. Como ya subrayamos en el trimestre anterior, el fuerte crecimiento de suscriptores de Prime en su primer año retrasa el crecimiento de la rentabilidad ya que la rentabilidad de los miembros de Prime se incrementa sustancialmente a partir del segundo año
- Si en lugar de alcanzar los 3,6 millones de miembros de Prime en el 2T FY23, hubiéramos registrado 3,5 millones, (110 mil suscriptores netos menos o 290 mil suscriptores trimestrales netos en vez de los 400 mil registrados), el Margen de Cash EBITDA hubiera sido de 18% en lugar del actual 13% (5 puntos porcentuales superior)

EVOLUCIÓN ESTRATÉGICA: UN AÑO DESPUÉS DEL DÍA DEL INVERSOR - EN LA SENDA PARA CUMPLIR LOS OBJETIVOS MARCADOS PARA FY25

- **Miembros de Prime** - A pesar de Ómicron, la guerra de Ucrania, el aumento de la inflación y un mercado aún por debajo de los niveles pre-COVID, el incremento neto del número de suscriptores ha superado nuestras expectativas y la tasa de pérdida de clientes ha mejorado sensiblemente. Estamos en la senda para alcanzar nuestro objetivo de 7,25 millones de suscriptores para el FY25
- **El ARPU Prime[3]** se sitúa entorno a la cifra esperada de 80€, por usuario
- **EBITDA Cash[3]** - Los resultados del 2T FY23 muestran como el aumento del peso de miembros Prime de Año 2+ tiene un impacto positivo en los márgenes. Los resultados actuales confirman que estamos en la senda para cumplir con nuestro objetivo de EBITDA Cash de 180 millones de euros para FY25

(1) 1S FY20 (2) Incremento de Reservas de eDO hasta el 8 de noviembre de 2022 (3) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 54-56 (4) Nuevos miembros brutos: Miembros Prime que se dan de alta en un determinado periodo (5) Tasa de pérdida de clientes: Miembros de Prime que se dan de baja o dejan de pagar en un determinado periodo (6)Nuevos miembros netos: Nuevos miembros brutos - Bajas

1. Resultados Destacados

1.1. Visión General

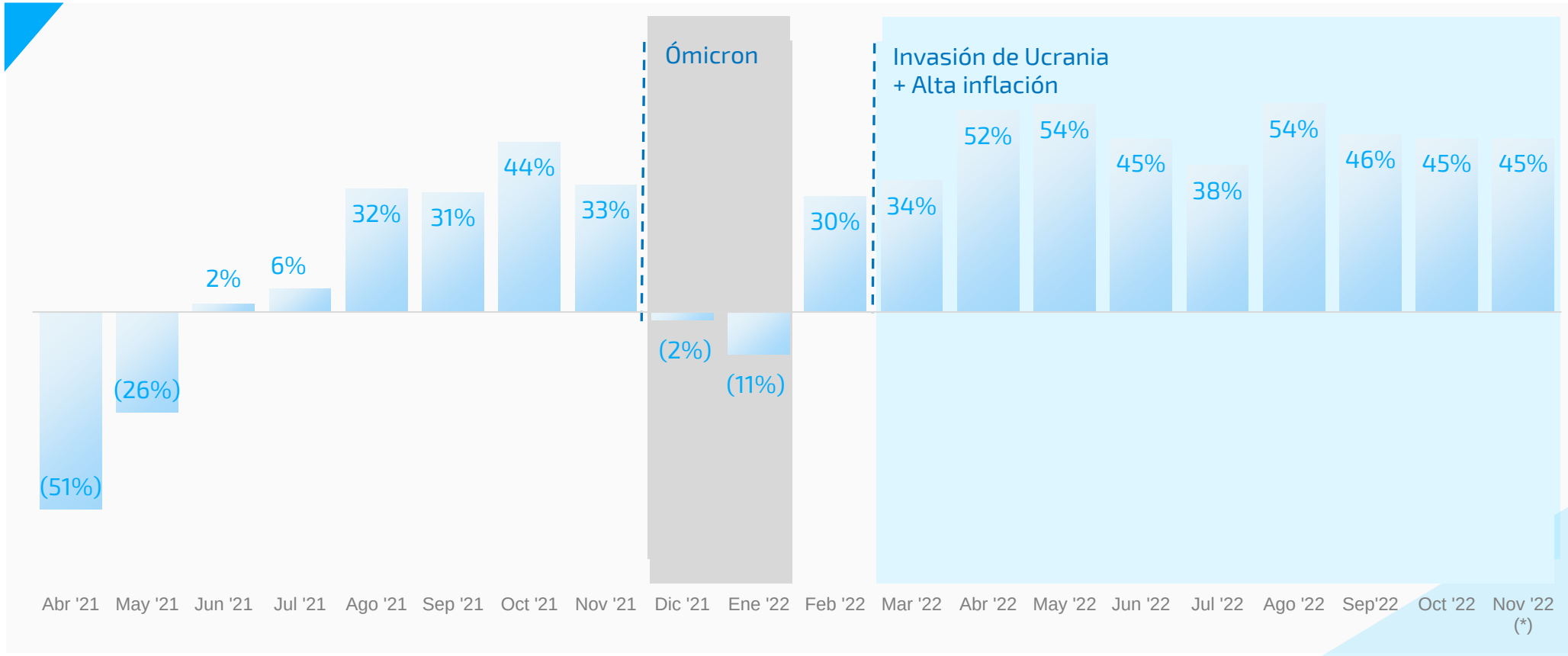
1.2 Superando al mercado

1.3 Excelentes resultados en el 1S FY2023



1.2 eDO LOGRA UN FUERTE CRECIMIENTO DE LAS RESERVAS A PESAR DE ÓMICRON, LA GUERRA DE UCRANIA, LAS DISRUPCIONES EN LA INDUSTRIA AÉREA Y LA INFLACIÓN

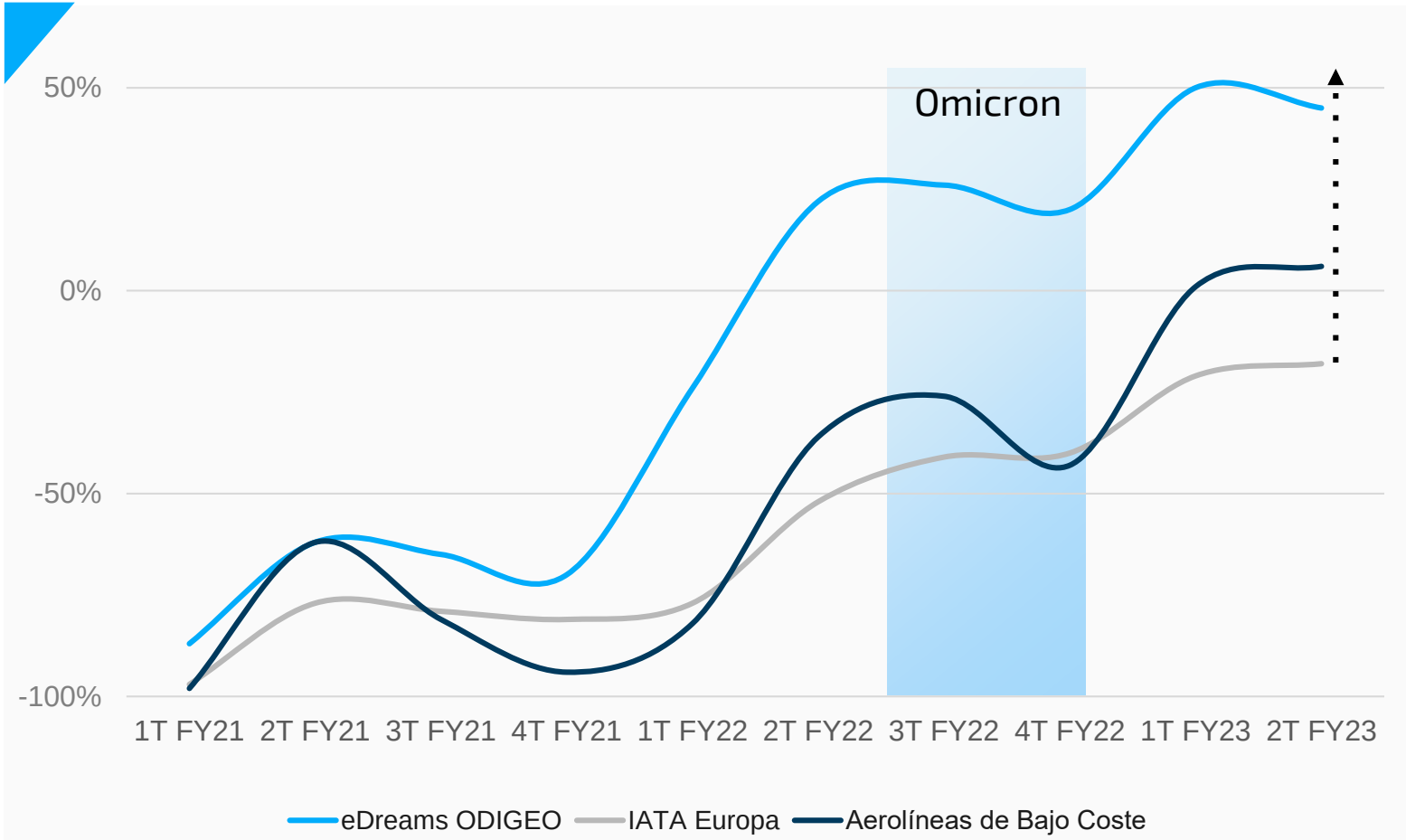
CRECIMIENTO DE RESERVAS DE eDO COMPARADO CON 2019



Fuente: Datos de la Compañía
(*) Crecimiento de Reservas de eDO hasta el 8 de noviembre de 2022

1.2 LA SUPERIOR PROPUESTA DE VALOR DE eDO DA LUGAR A MEJORES RESULTADOS FRENTE OTROS INTEGRANTES DE LA INDUSTRIA AUNQUE EL DIFERENCIAL TENDERÁ A REDUCIRSE CON LA VUELTA DE LOS VIAJES CORPORATIVOS

EVOLUCIÓN DE LAS OPERACIONES VS PRE COVID-19, EN %



eDO 2T FY23

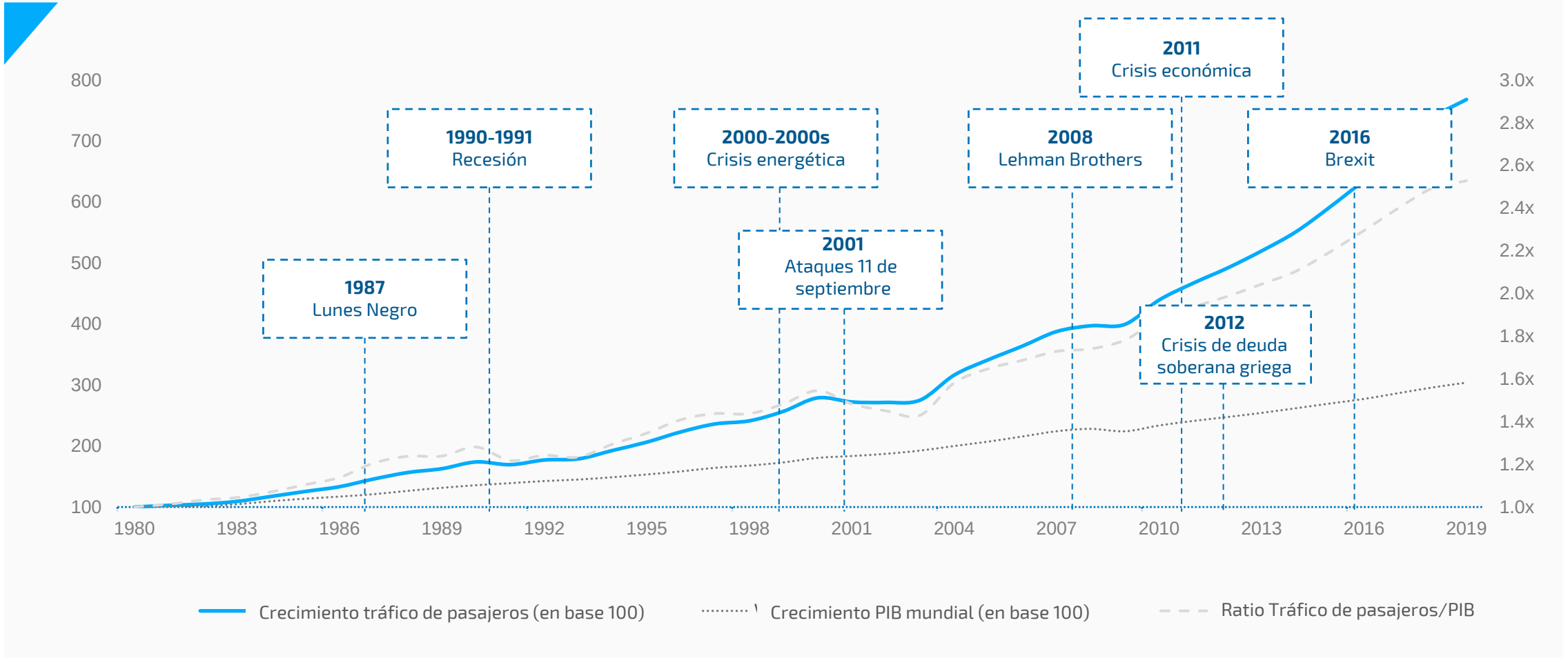
+64pp vs. IATA Europe

+40pp vs. Low Cost

Fuente: Datos económicos de IATA, datos de aerolíneas de bajo coste (easyJet, Ryanair y WizzAir) y datos de la Compañía.

1.2 EN LOS ÚLTIMOS 40 AÑOS, INCLUSO DURANTE RECESIONES, CRISIS ENERGÉTICAS, ETC., EL TRÁFICO DE PASAJEROS SE HA INCREMENTADO EN SU CONJUNTO

CRECIMIENTO DEL TRÁFICO DE PASAJEROS

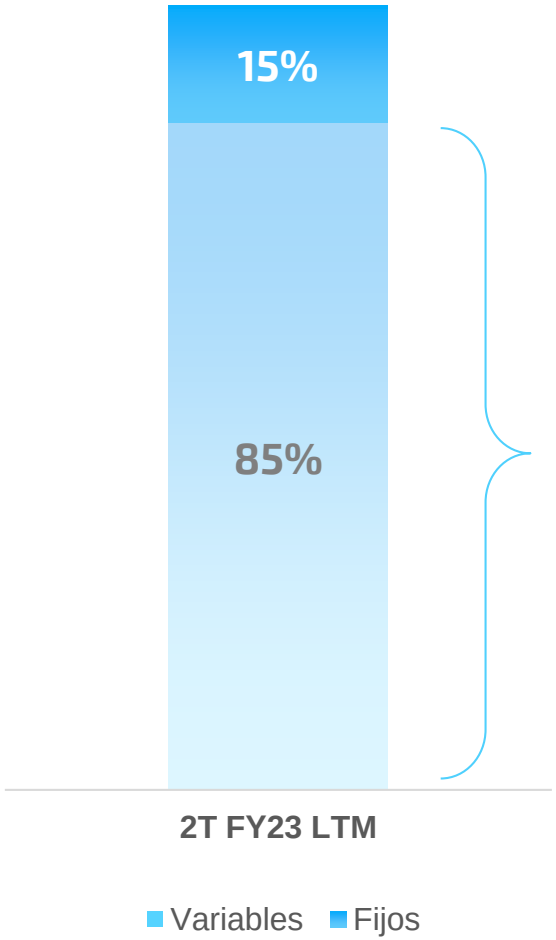


Fuente: IATA Resultados Económicos Diciembre 2017; *Economist Intelligence Unit* (EIU); Banco Mundial

1.2 INCLUSO CON INFLACIÓN, eDO SE BENEFICIA DE UNA ESTRUTURA DE COSTES FUNDAMENTALMENTE VARIABLE

eDO menos impactada ya que la mayor parte de sus costes variables están directamente asociados a volúmenes

eDO ESTRUCTURA DE COSTES



APERTURA DE COSTES VARIABLES

Costes de Adquisición

NO se ven afectados por la inflación. Asociados a:
- ✓ Crecimiento de miembros de Prime
- ✓ Competencia entre anunciantes de viajes

Costes Comerciales

NO se ven afectados por la inflación. Asociados a:
- ✓ Recaudación total a clientes

Costes de Centro de Atención Telefónica

NO se ven afectados por la inflación. Asociados a:
- ✓ Contactos por Reserva
- ✓ Número de reservas

Costes de TI

NO se ven afectados por la inflación. Asociados a:
- ✓ Número de búsquedas realizadas

Otros Costes variables

NO se ven afectados por la inflación. Asociados a
- ✓ Volúmenes

eDO RENTABLE & CRECIENDO

1. Resultados Destacados

1.1. Visión General

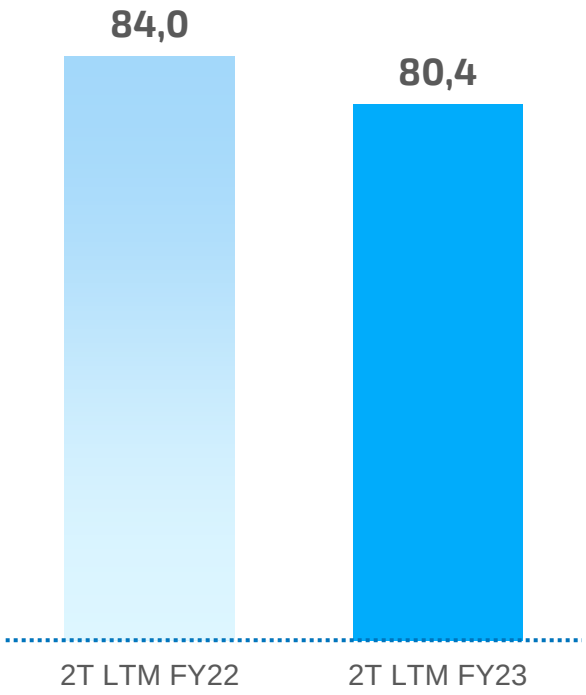
1.2 Superando el mercado

1.3 Excelentes resultados en el 1S FY23

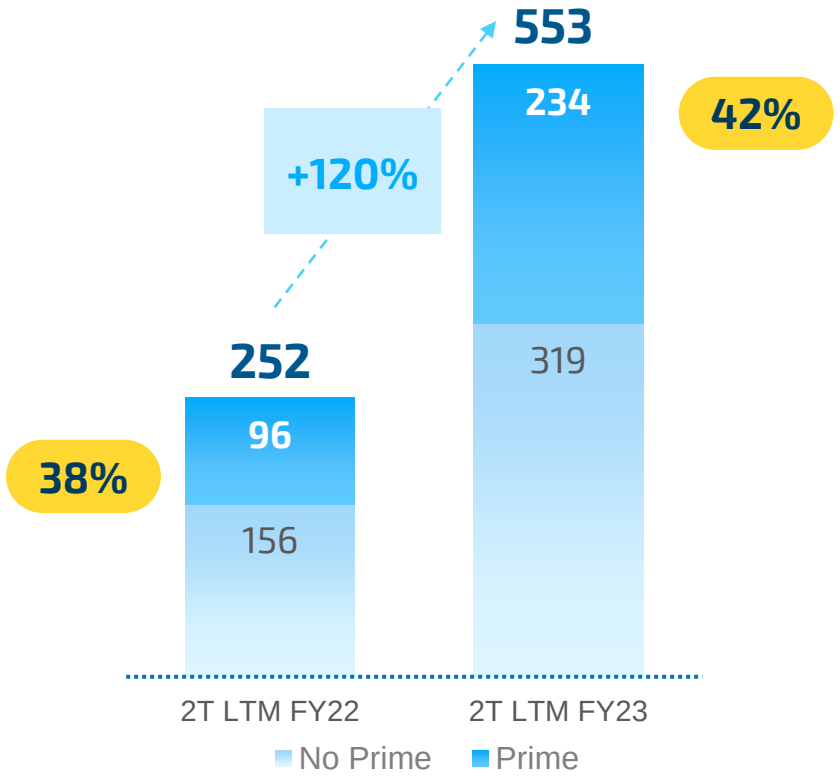


1.3 FUERTE CRECIMIENTO DE PRIME EN MARGEN SOBRE INGRESOS CASH Y BENEFICIO MARGINAL CASH EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES POR EL IMPORTANTE INCREMENTO DEL NÚMERO DE SUSCRIPTORES

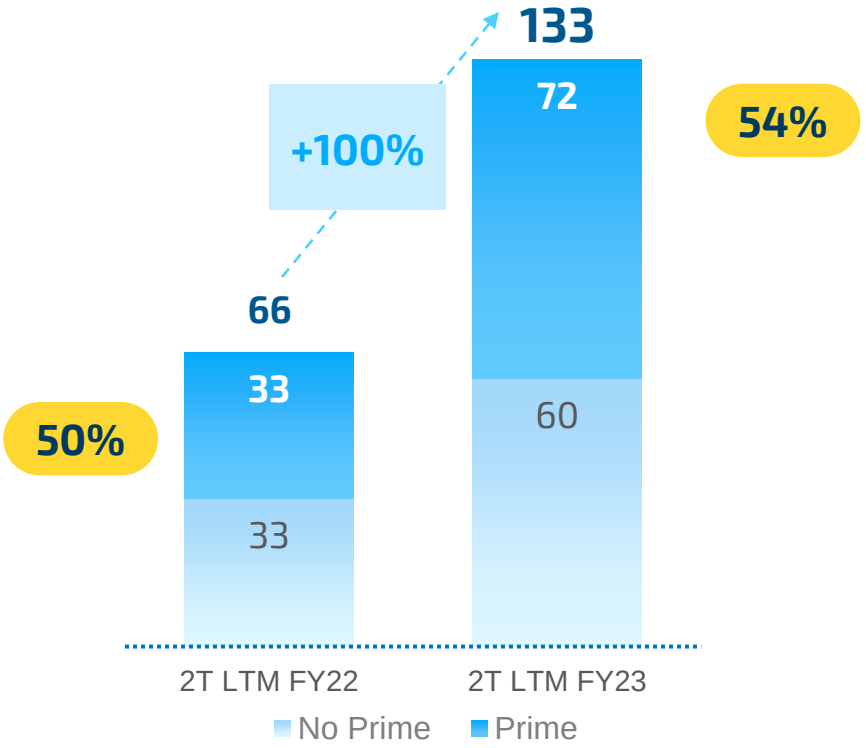
ARPU Prime U12M (€) (*)



Margen sobre Ingresos Cash U12M (M€) (*)



Beneficio Marginal Cash LTM (M€) (*)



Peso de Prime sobre el total

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 54-56

1.3 FUERTE CRECIMIENTO DE EBITDA CASH, +78% INTERANUAL, EN UN MERCADO QUE AÚN NO SE HA RECUPERADO

Cuenta de Resultados con incremento de ingresos diferidos de Prime

(EN MILLONES DE EUROS)	2T FY23	VAR. FY23 VS FY22	2T FY22	1S FY23	VAR. FY23 VS FY22	1S FY22
MARGEN SOBRE INGRESOS	**143,3**	**43%**	**99,9**	**289,0**	**72%**	**168,4**
INCR. INGRESOS DIFERIDOS DE PRIME	14,1	4%	13,6	27,5	48%	18,6
MARGEN SOBRE INGRESOS CASH (*)	**157,4**	**39%**	**113,5**	**316,5**	**69%**	**187,0**
COSTES VARIABLE	(116,5)	41%	(82,8)	(242,1)	76%	(137,8)
BENEFICIO MARGINAL CASH (*)	**40,9**	**33%**	**30,7**	**74,4**	**51%**	**49,2**
COSTES FIJOS	(20,4)	41%	(14,4)	(39,9)	34%	(29,8)
EBITDA CASH (*)	**20,5**	**26%**	**16,2**	**34,5**	**78%**	**19,4**
INCR. INGRESOS DIFERIDOS DE PRIME	(14,1)	4%	(13,6)	(27,5)	48%	(18,6)
EBITDA AJUSTADO (*)	**6,4**	**138%**	**2,7**	**7,0**	**837%**	**0,7**
PARTIDAS AJUSTADAS	(3,5)	79%	(1,9)	(5,9)	40%	(4,2)
EBITDA	**2,9**	294%	**0,7**	**1,1**	**N.A**	**(3,5)**

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 54-56

Lo más destacado del 1S FY23

1. El éxito de Prime se ve reflejado en las Reservas totales y en el crecimiento de cuota de mercado. El Margen sobre Ingresos Cash (*) ya es un 12% superior a los niveles pre COVID-19. El Beneficio Marginal Cash (*) y el EBITDA Cash (*) tienen mayor recorrido para recuperarse debido al incremento de los miembros de Prime en los últimos 12 meses (la rentabilidad de los miembros de Prime se da a partir del segundo año)

2. En los últimos 12 meses, nuestros suscriptores aumentaron un 109%, situándose en 3,6 millones. Además, un 42% de nuestro Margen sobre Ingresos Cash (*) y un 54% de nuestro Beneficio Marginal Cash (*) proceden ahora de miembros Prime

3. En el 1S FY23, los ingresos diferidos generados por Prime se han incrementado por el aumento del número de miembros Prime (1,9 millones más que en 1S FY22), alcanzando los 27,5 millones de euros (incremento del 48% interanual)

4. El EBITDA Cash (*) en el 1S FY23, fue de 34,5 millones de euros, un incremento de un 78% comparado con el 1S FY22. Como se esperaba, fuerte crecimiento de EBITDA Cash (*) en 2T FY23, 20,5 millones de euros sólo en el 2T FY23, un 46% superior comparado con 1T FY23, que ascendió de 14 millones de euros ya que el fuerte aumento de miembros Prime en Año 1 retrasa el crecimiento de las rentabilidad ya que la rentabilidad de los miembros de Prime se incrementa sustancialmente a partir del segundo año

1.3 CUENTA DE RESULTADOS

(EN MILLONES DE EUROS)	2T FY23	VAR. FY23 VS FY22	2T FY22	1S FY23	VAR. FY23 VS FY22	1S FY22
MARGEN SOBRE INGRESOS	**143,3**	***43%***	**99,9**	**289,0**	***72%***	**168,4**
COSTES VARIABLES	(116,5)	*41%*	(82,8)	(242,1)	*76%*	(137,8)
COSTES FIJOS	(20,4)	*41%*	(14,4)	(39,9)	*34%*	(29,8)
EBITDA AJUSTADO (*)	**6,4**	***138%***	**2,7**	**7,0**	***837%***	**0,7**
PARTIDAS AJUSTADAS (*)	(3,5)	*79%*	(1,9)	(5,9)	*40%*	(4,2)
EBITDA (*)	**2,9**	***293%***	**0,7**	**1,1**	***N.A.***	**(3,5)**
D&A INCL. DETERIORO DE ACTIVOS	(8,0)	*(5%)*	(8,5)	(16,1)	*(6%)*	(17,1)
EBIT (*)	**(5,1)**	***N.A.***	**(7,7)**	**(15,1)**	***N.A.***	**(20,5)**
RESULTADO FINANCIERO	(6,9)	*(17%)*	(8,4)	(13,5)	*(14%)*	(15,8)
IMPUESTO SOBRE GANANCIAS	1,9	*(22%)*	2,5	4,6	*N.A.*	(1,2)
RESULTADO NETO	**(10,1)**	***N.A.***	**(13,6)**	**(24,0)**	***N.A.***	**(37,5)**
RESULTADO NETO AJUSTADO (*)	**(7,5)**	***N.A.***	**(12,2)**	**(19,0)**	***N.A.***	**(27,7)**

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 54-56
Fuente: Estados financieros consolidados intermedios no auditados

Lo más destacado del 1S FY23

1. Margen sobre Ingresos aumentó un 72%, hasta los 289,0 millones de euros, debido al incremento de las Reservas de un 50% y al mayor margen sobre ingresos por Reserva de un 15%

2. Costes Variables se incrementaron un 76% debido al aumento de las Reservas y mayores costes variables por Reserva de un 18%, pasando de 24,0 euros en el 1S FY22 a 28,2 euros en el 1S FY23, principalmente por una mayor inversión en marketing (para adquirir miembros de Prime) y más gastos comerciales (por el mayor volumen de ventas)

3. Costes Fijos aumentaron 10,1 millones de euros, principalmente debido a mayores gastos de personal y honorarios, ambos asociados a la contratación de nuevos empleados en línea con nuestra estrategia de incorporar 500 nuevos empleados hasta marzo de 2025, así como por un impacto negativo de tipo de cambio

4. Partidas ajustadas se incrementaron en 1,7 millones de euros principalmente por el aumento 1,4 millones de euros de los gastos de incentivos a largo plazo en 1S FY23

5. D&A incl. deterioro se redujo en 1,0 millones de euros principalmente por el fin de la vida útil de ciertos activos fijos

6. Pérdida financiera se redujo en 2,2 millones de euros, principalmente por el menor gasto de intereses de los Bonos 2027 comparado con los Bonos 2023 en vigor en el 1S FY22, ya que los Bonos de 2027 tienen un principal de 50 millones de euros menos.

7. Impuesto sobre beneficios disminuyó en 5,8 millones de euros, desde un gasto de 1,2 millones de euros en el 1S FY22 a un ingreso de 4,6 millones de euros en el 1S FY23 debido a (a) no corrección de tasa por impuestos diferidos en el Reino Unido en 1S FY23, (b) incremento de la base imponible en el Reino Unido y (c) otras diferencias

1.3 ESTADO DE FLUJO DE CAJA

(EN MILLONES DE EUROS)	2T FY23	2T FY22	1S FY23	1S FY22
EBITDA AJUSTADO (*)	**6,4**	**2,7**	**7,0**	**0,7**
PARTIDAS AJUSTADAS	(3,5)	(1,9)	(5,9)	(4,2)
PARTIDAS NO MONETARIAS	3,4	0,1	12,7	4,7
VARIACIÓN DE CAPITAL CIRCULANTE	(9,4)	26,4	19,5	61,8
IMPUESTO SOBRE GANANCIAS (PAGADO)	—	—	(0,1)	2,2
FLUJO DE CAJA DE LAS OPERACIONES	**(3,1)**	**27,3**	**33,1**	**65,2**
FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	**(9,4)**	**(6,0)**	**(16,2)**	**(11,7)**
FLUJO DE CAJA ANTES DE FINANCIACIÓN	**(12,5)**	**21,2**	**16,9**	**53,4**
EMISIÓN DE ACCIONES	(0,3)	-	(3,4)	—
OTRA EMISIÓN DE DEUDA/ (REEMBOLSO)	(4,2)	(19,6)	(34,6)	(1,1)
GASTOS FINANCIEROS (NETOS)	(11,0)	(12,8)	(12,3)	(13,8)
FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	**(15,5)**	**(32,4)**	**(50,3)**	**(14,9)**
AUMENTO/ (DISMINUCIÓN) NETA DE CAJA	**(28,0)**	**(11,2)**	**(33,5)**	**38,5**
EMISIÓN / (REEMBOLSO) DE DESCUBIERTOS BANCARIOS	21,2	2,5	28,5	(14,1)
AUMENTO / (DISMINUCIÓN) DE CAJA Y EQUIVALENTES DE CAJA (NETO DE DESCUBIERTOS BANCARIOS)	**(6,9)**	**(8,6)**	**(4,9)**	**24,4**

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 54-56
Fuente: Estados financieros consolidados intermedios no auditados

Lo más destacado del 1S FY23

1. El flujo de caja neto de las operaciones se redujo en 32 millones de euros, principalmente como resultado de:

- Entrada de capital circulante de 19,5 millones de euros en comparación con 61,8 millones de euros en el 1S FY22. Esta entrada de caja es inferior a la registrada en el 1S FY22 ya que la recuperación de los volúmenes fue más rápida en 2T FY22, debido a la vacunación masiva y el levantamiento de las restricciones mientras que en el 1S FY23 los volúmenes se han mantenido más estables
- El impuesto sobre beneficios pagado disminuyó en 2,2 millones de euros pasando de un ingreso de 2,2 millones de euros en el 1S FY22 a un pago de 0,1 millones de euros en el 1S FY23 debido a (a) la no devolución del impuesto de sociedades en España en el 1S FY23 (b) no devolución por pago anticipado de impuesto en Francia en el 1S FY23 and (c) otras diferencias
- El EBITDA ajustado (*) aumentó en 6,2 millones de euros
- Partidas no monetarias: las partidas devengadas pero aún no pagadas aumentaron en 8,0 millones de euros, principalmente debido a mayores gastos relativos a pagos basados en acciones y un mayor incremento de las provisiones operativas por el incremento de las Reservas

2. Hemos utilizado efectivo para inversiones por valor de 16,2 millones de euros en el 1S FY23, un aumento de 4,5 millones de euros, debido principalmente a un aumento del software capitalizado

3. El efectivo utilizado en actividades de financiación ascendió a 50,3 millones de euros, frente a los 14,9 millones de euros de actividades de financiación en el 1S FY22. La variación de 35,4 millones de euros en actividades de financiación corresponde principalmente al efecto neto por reembolso de la línea de crédito (SSRCF) por importe de 30,0 millones de euros y el reembolso del préstamo patrocinado por el gobierno por importe de 3,8 millones de euros compensados por el aumento de descubiertos bancarios por 28,5 millones de euros en el 1S FY23 incluidos en la línea descubiertos bancarios del Estado de Flujo de Caja

2.

Evolución Estratégica: Un año después del Día del Inversor



2. Evolución Estratégica: Un año después del Día del Inversor

A. Visión Estratégica Global

B. Miembros Prime

C. ARPU

D. EBITDA Cash

E. Fundamentos a largo plazo



A

A LA CABEZA EN UN MERCADO ATRACTIVO

Mercado muy amplio y mayor vertical de comercio electrónico

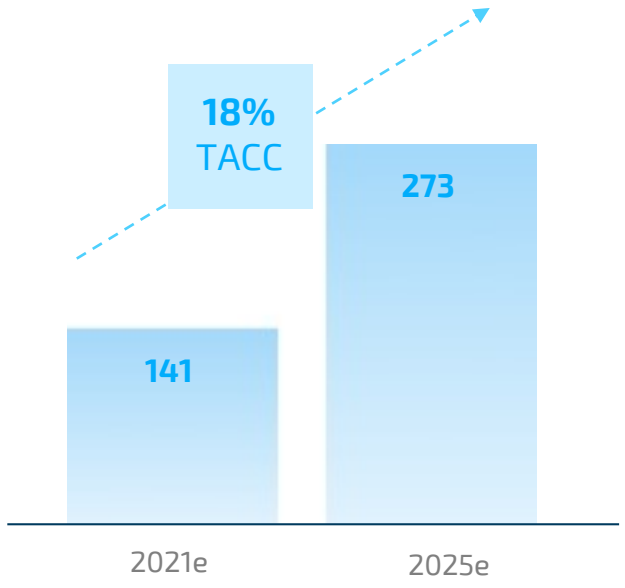
€1,3Bn

2,2x

Tamaño viajes online frente a siguiente mayor segmento de comercio electrónico (textil), 2019

Perspectivas de crecimiento atractivas tras la pandemia

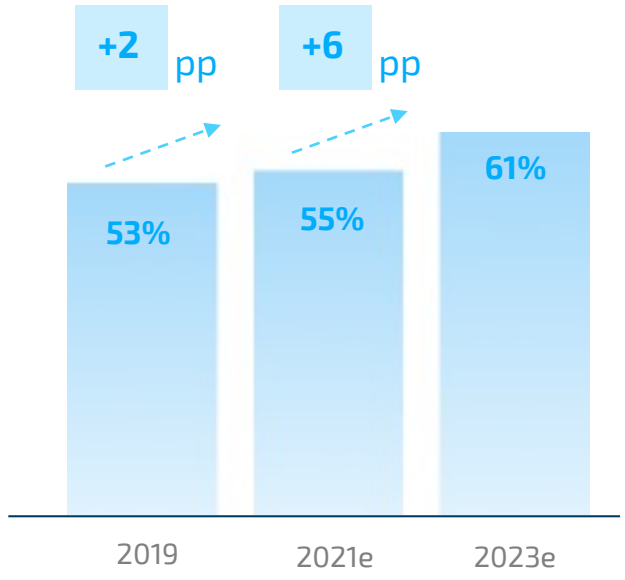
Tamaño del mercado europeo de viajes
En miles M€



Fuente: Phocuswright

eDO posicionado en los segmentos adecuados (online y ocio)

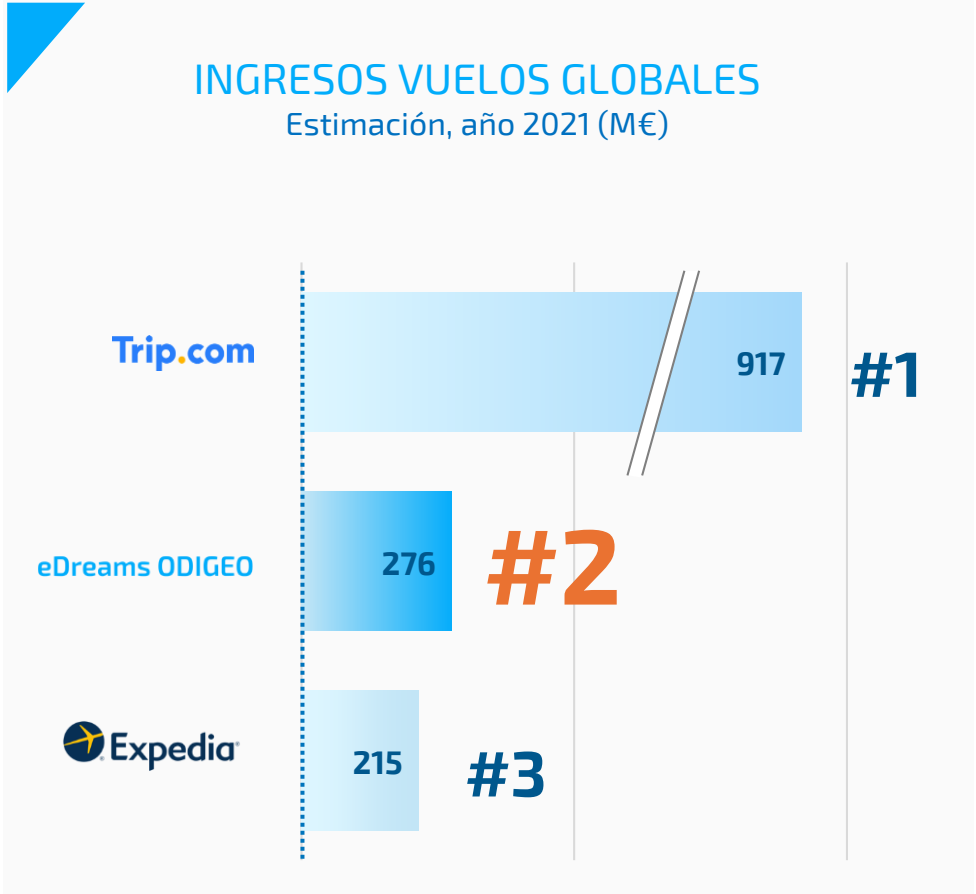
Penetración online mercado de vuelos europeo
% sobre el valor total de las ventas



Fuente: Phocuswright

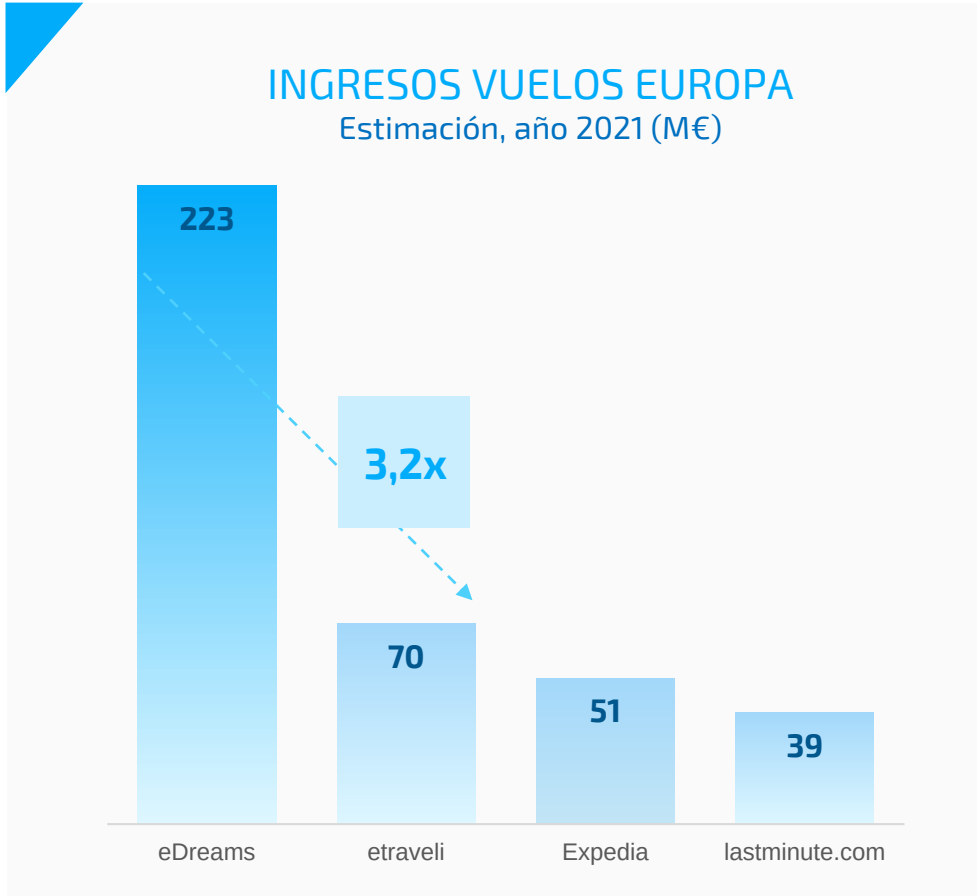
A EN EL SECTOR DE VIAJES, eDO ES LÍDER MUNDIAL EN VUELOS, EXCLUYENDO A CHINA

Nº 2 MUNDIAL EN VUELOS



Fuente: Datos de la Compañía. Margen sobre ingresos Cash para eDO

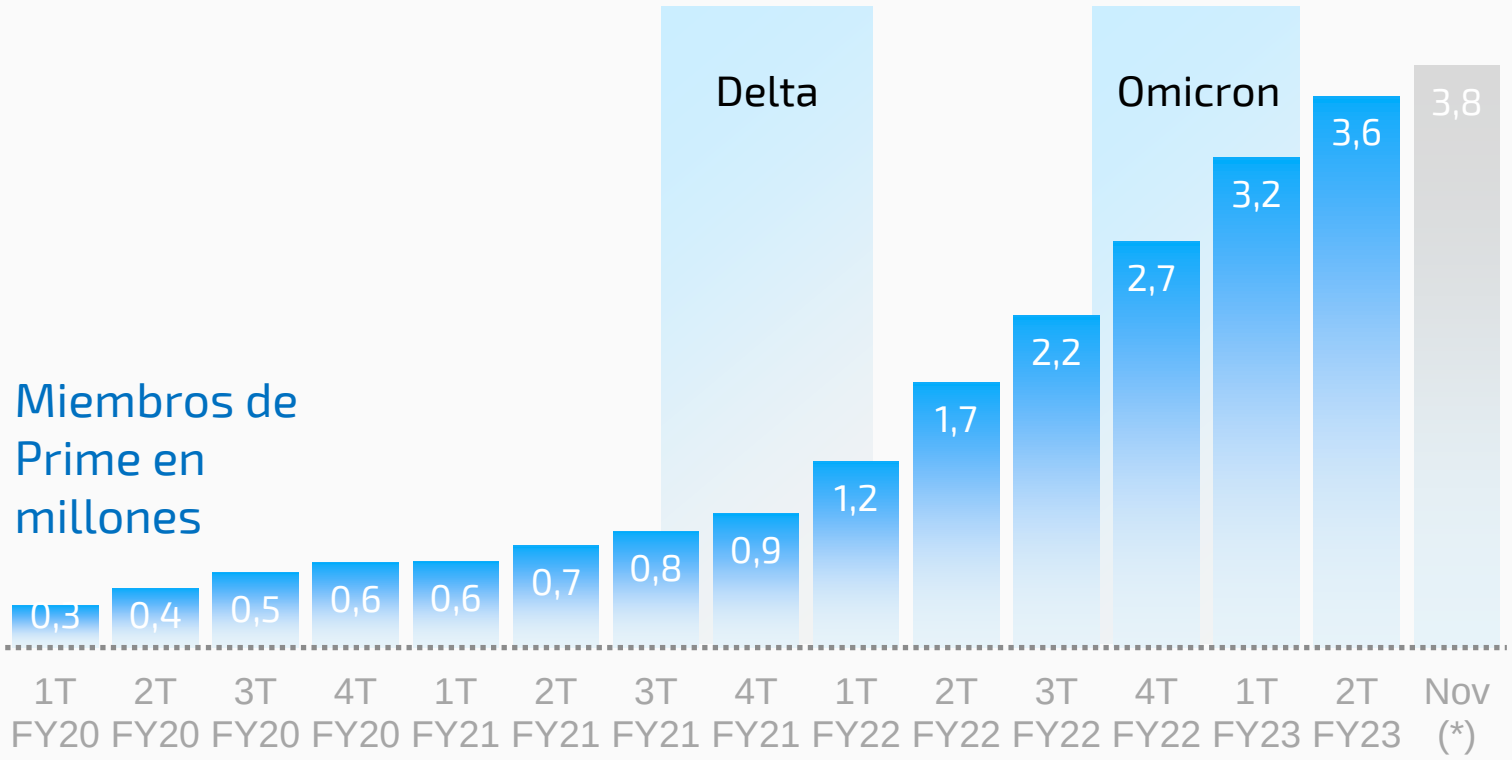
Nº 1 EN VUELOS EN EUROPA



Fuente: Phocuswright, datos de la Compañía, estimación eDO. Margen sobre Ingresos Cash para eDO.

A eDO HA DEMOSTRADO SU CAPACIDAD PARA CAPTAR NUEVOS CLIENTES A TRAVÉS DEL PROGRAMA PRIME, A PESAR DE LAS OLAS DE COVID Y EL ACTUAL CONTEXTO MACRO Y GEOPOLÍTICO

Prime es el programa de suscripción para viajes Nº 1 del mundo



PORCENTAJE DE NUEVOS CLIENTES (**) ENTRE LOS MIEMBROS DE PRIME

60%

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
Fuente: Datos de la Compañía (*) A 8 de noviembre de 2022
(**) Nuevos que usuarios que nos han realizado ninguna reserve con eDO en los últimos 36 meses

A

DEJANDO A UN LADO LAS INCERTIDUMBRES ECONÓMICAS, TANTO NUESTRO MODELO DE NEGOCIO COMO NUESTRA TRAYECTORIA NOS POSICIONAN POR DELANTE DE OTROS INTEGRANTES DE LA INDUSTRIA

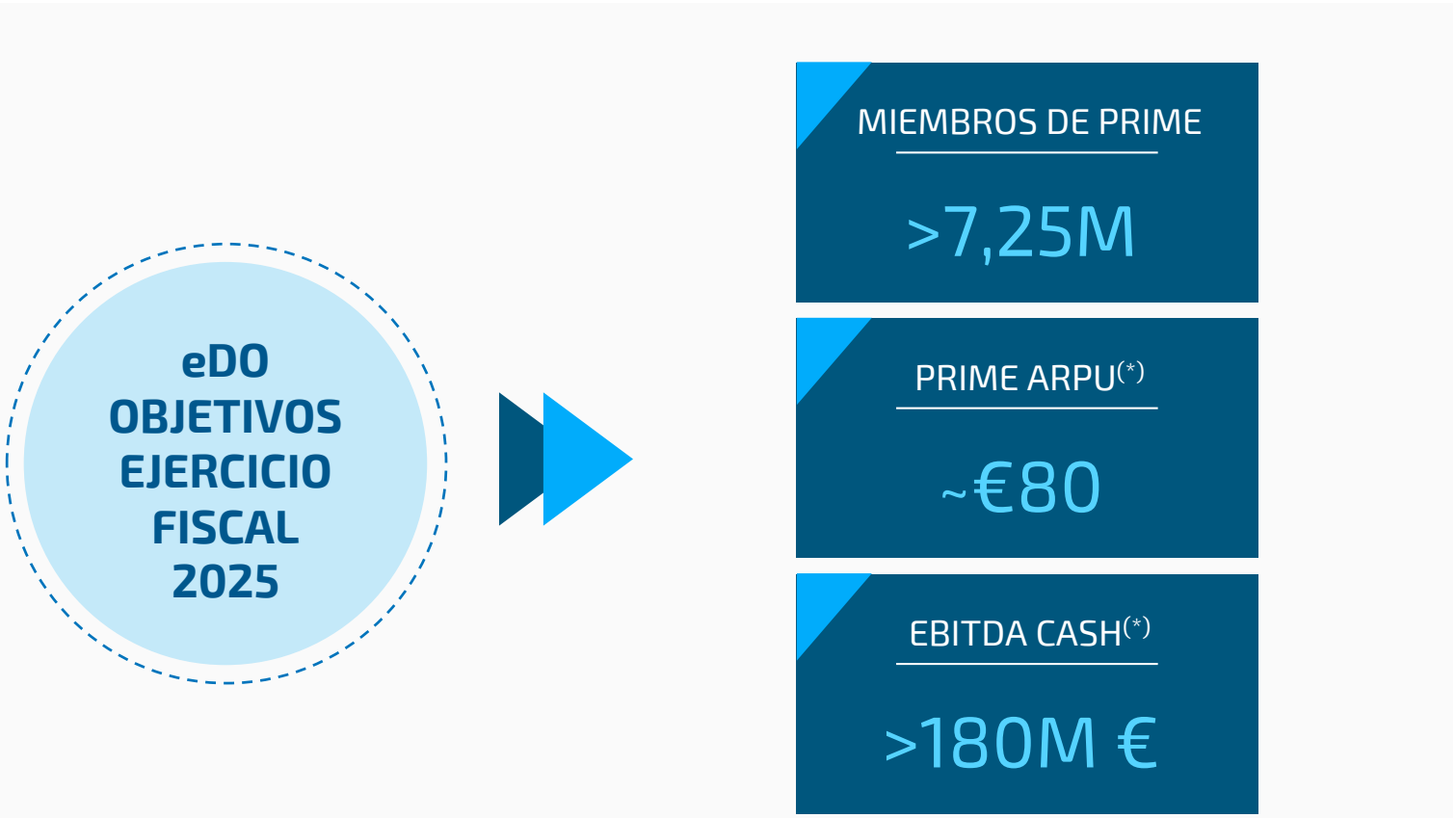
Estas son las razones por las que pensamos que seguiremos evolucionando por delante del mercado:

1. GRACIAS A PRIME OFRECEMOS MEJORES PRECIOS Y ATENCIÓN AL CLIENTE
2. CUBRIMOS LAS NECESIDADES/ PREFERENCIAS DEL CLIENTE MEJOR QUE NUESTROS COMPETIDORES
3. LOS CLIENTES SE CENTRARÁN INCLUSO MÁS EN LOS PRECIOS
4. Y TENEMOS RESILIENCIA GRACIAS A PRIME CON MÁS DE 3,8 MILLONES DE MIEMBROS



A

BIEN POSICIONADOS, BIEN FINANCIADOS, EN LA SENDA PARA CUMPLIR LOS OBJETIVOS QUE NOS HEMOS MARCADO PARA EL EJERCICIO FISCAL 2025



Gran potencial de eDO: rentabilidades superiores para los accionistas y clientes al tiempo que transformamos y revolucionamos el sector

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 54-56

2. Evolución Estratégica: Un año después del Día del Inversor

A. Visión Estratégica Global

B. Miembros Prime

C. ARPU

D. EBITDA Cash

E. Fundamentos a largo Plazo



B. Miembros de Prime

En la senda para alcanzar el objetivo de 7,25 millones de miembros en FY25

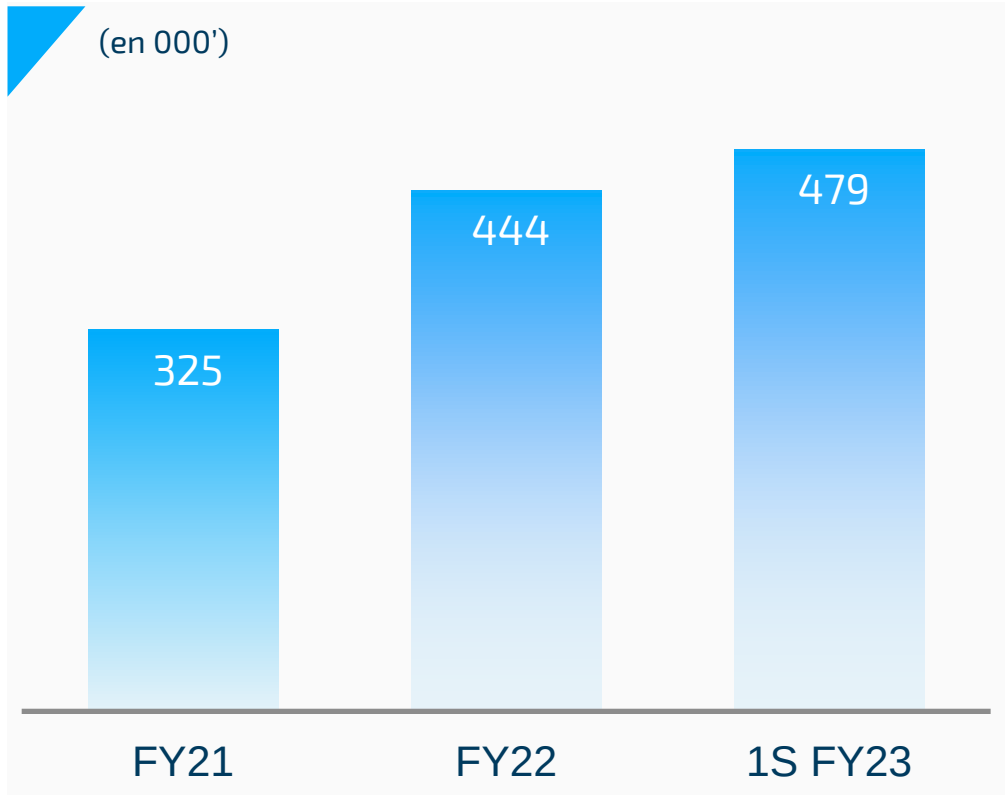


B INCLUSO CON LA NORMALIZACIÓN DE LA TASA DE PÉRDIDA DE CLIENTES POR EL FUERTE AUMENTO DE SUSCRIPTORES DEL ÚLTIMO AÑO, SEGUIMOS POR DELANTE DE LOS NIVELES MÍNIMOS DE NUEVOS MIEMBROS NETOS TRIMESTRALES NECESARIOS PARA ALCANZAR LOS 7,25 MILLONES EN EL FY25

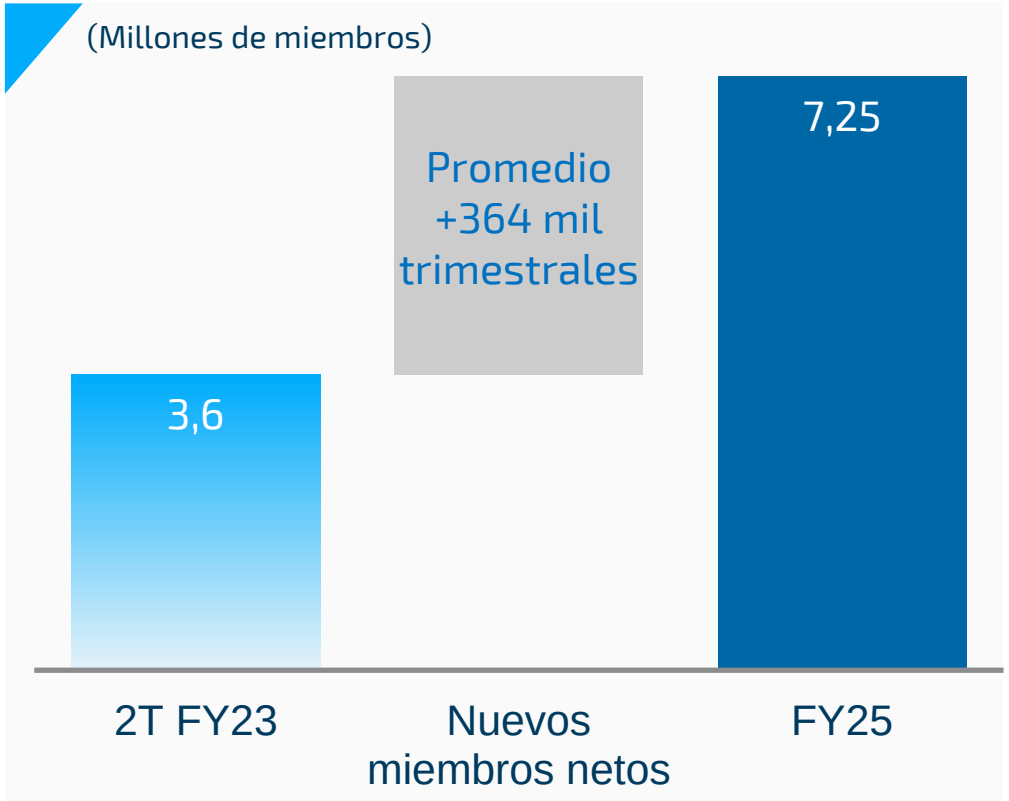
La industria de viajes sigue por debajo de los niveles Pre COVID-19 (*)

Un año después del fuerte incremento en miembros netos de Prime, los miembros brutos se ven parcialmente compensados por la tasa de pérdida de clientes aplicada a una mayor base de miembros de Prime

NUEVOS MIEMBROS TRIMESTRALES NETOS ALCANZADOS HASTA AHORA



PROMEDIO TRIMESTRAL DE NUEVOS MIEMBROS NETOS NECESARIOS PARA ALCANZAR EL OBJETIVO DE FY25

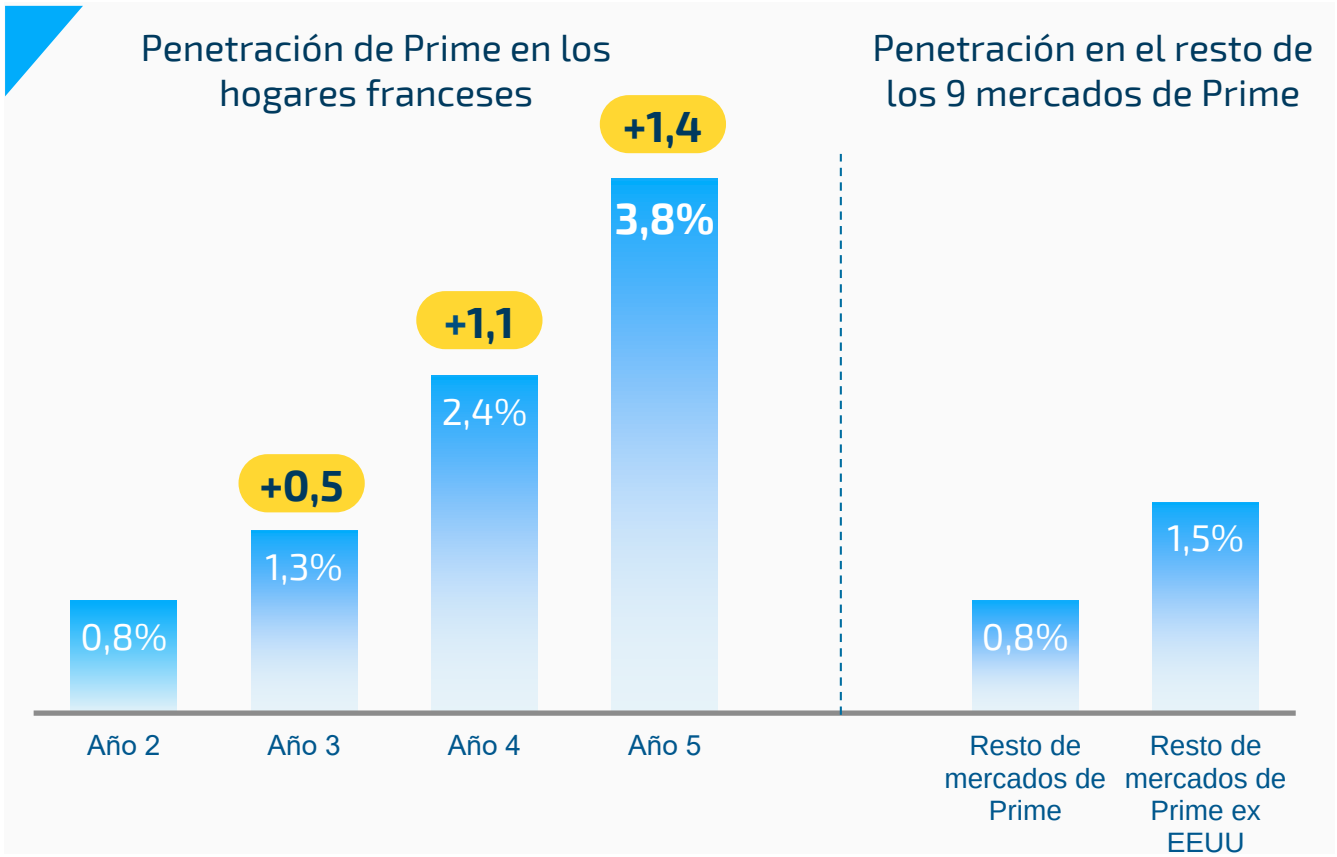


(*) Datos Económicos Globales de IATA de Septiembre 2022. IATA Europa (-19%) & IATA Global (-26%)

B

POR QUÉ ESTAMOS TAN SEGUROS DE ALCANZAR LOS 7,25 MILLONES DE MIEMBROS EN 2025 – AMPLIO MERCADO POTENCIAL E HIPOTESIS MUY REALISTAS

EL MERCADO MÁS ANTIGUO DE PRIME SIGUE CRECIENDO



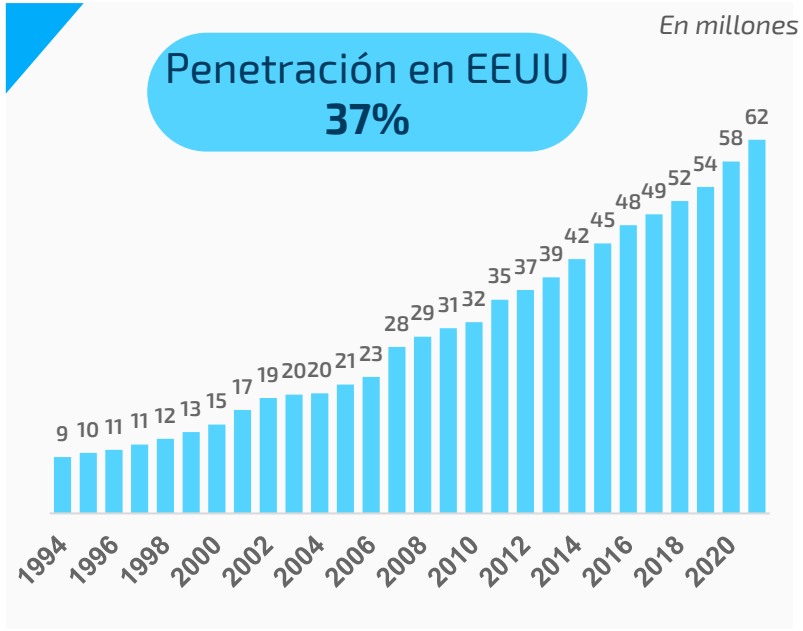
AMPLIO MERCADO POTENCIAL (TAM)

- Una base de 24 millones de clientes no Prime que han realizado alguna reserva con nosotros en los últimos 3 años
- Más del 60% de los nuevos miembros de prime son nuevos clientes, y sólo tenemos un 5% de cuota de mercado de vuelos en Europa con margen para crecer
- Nuestras hipótesis son muy realistas ya que el objetivo de penetración implícito en los 9 mercados en los que hoy se ofrece Prime (asumimos que no se lanzará Prime en ningún mercado nuevo) es de un 2,4%, para llegar al objetivo de 7,25 millones en FY25. En el mercado más antiguo de Prime (Francia) la penetración es ya de un 3,8% y en el resto de los mercados (excluyendo EEUU) donde Prime lleva operando menos de 2 años la penetración está ya por encima del 1,3% (la misma cifra que alcanzó Francia en su tercer año de funcionamiento)

Fuente: Datos de la Compañía, Eurostat, Oficina Nacional de Estadística del Reino Unido (ONS) y Oficina del Censo de EEUU

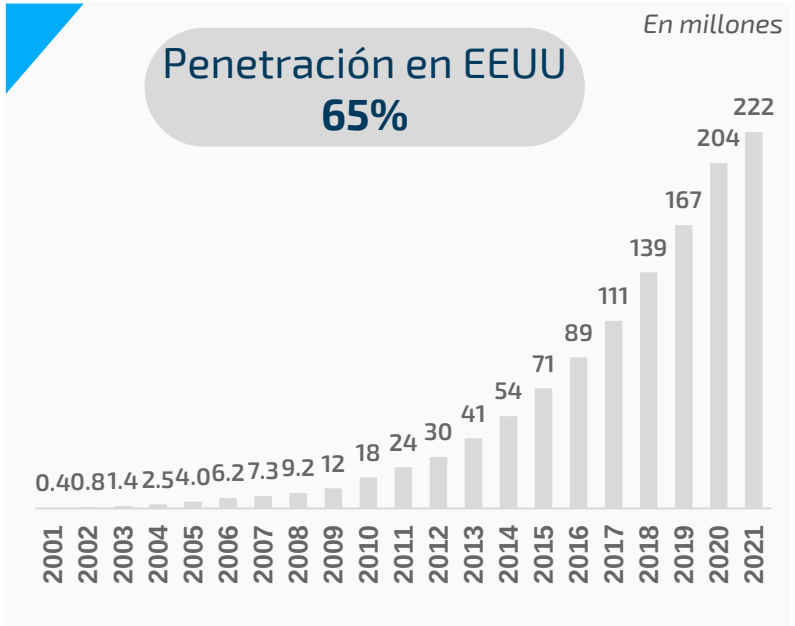
B LAS COMPAÑÍAS DE SUSCRIPCIÓN MUESTRAN UN IMPORTANTE CRECIMIENTO Y UNA ALTA PENETRACIÓN TRAS AÑOS DE FUNCIONAMIENTO

SUSCRIPTORES DE PAGO DE COSTCO



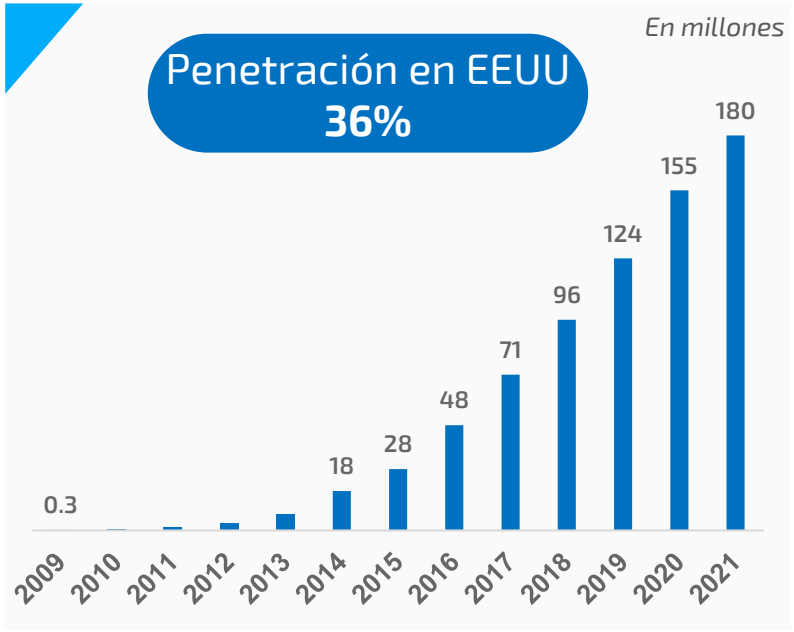
TCAC 1994-2021: **7%**
TCAC 2011-2021: **6%**
TCAC 2016-2021: **5%**

SUSCRIPTORES DE NETFLIX



TCAC 2001-2021: **37%**
TCAC 2011-2021: **25%**
TCAC 2016-2021: **20%**

SUSCRIPTORES DE PAGO SPOTIFY

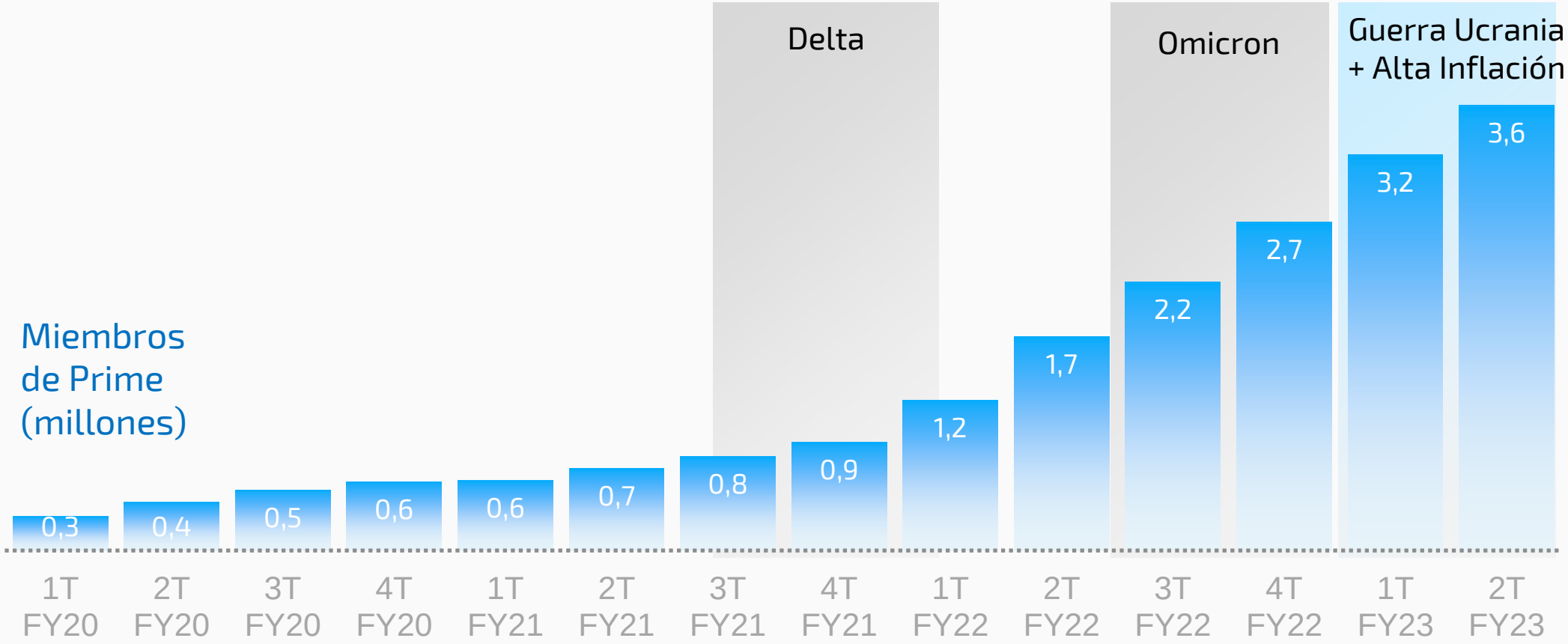


TCAC 2009-2021: **73%**
TCAC 2016-2021: **30%**

B

eDO HA DEMOSTRADO SU CAPACIDAD PARA CAPTAR NUEVOS CLIENTES MEDIANTE EL PROGRAMA PRIME, A PESAR DE LAS OLAS DE COVID-19 Y EL ACTUAL CONTEXTO GEOPOLÍTICO Y MACROECONÓMICO...

Prime es el programa de suscripción para viaje Nº1 del mundo



Fuente: Datos de la Compañía

B

… … Y NUESTRA TASA DE PÉRDIDA DE CLIENTES HA MEJORADO LIGERAMENTE

Reducción de la Tasa de Pérdida de Clientes en los últimos 12 meses
(2T FY22 vs 2T FY23)

MIEMBROS DE PRIME AÑO 1

2%

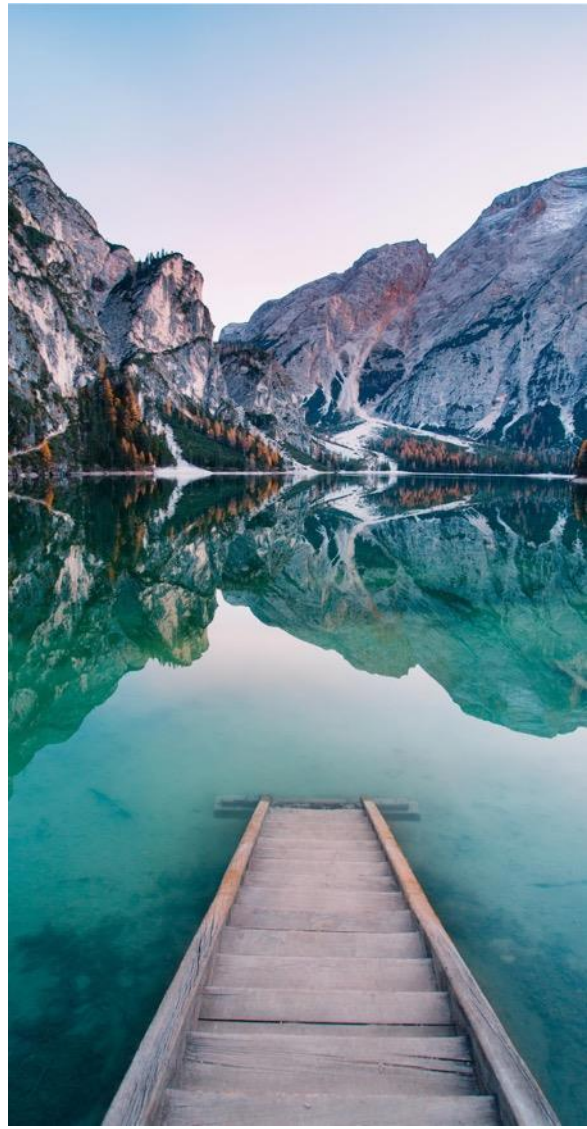
Reducción de Tasa de Pérdida de Clientes
(en 12 meses)

MIEMBROS DE PRIME AÑO 2+

4%

Reducción de Tasa de Pérdida de Clientes
(en 12 meses)

Nota: Media ponderada para la tasa de pérdida de clientes voluntaria e involuntaria para los 9 mercados con presencia de Prime en la actualidad



2. Evolución Estratégica: Un año después del Día del Inversor

A. Visión Estratégica Global

B. Miembros de Prime

C. ARPU

D. EBITDA Cash

E. Fundamentos a largo plazo



C. ARPU

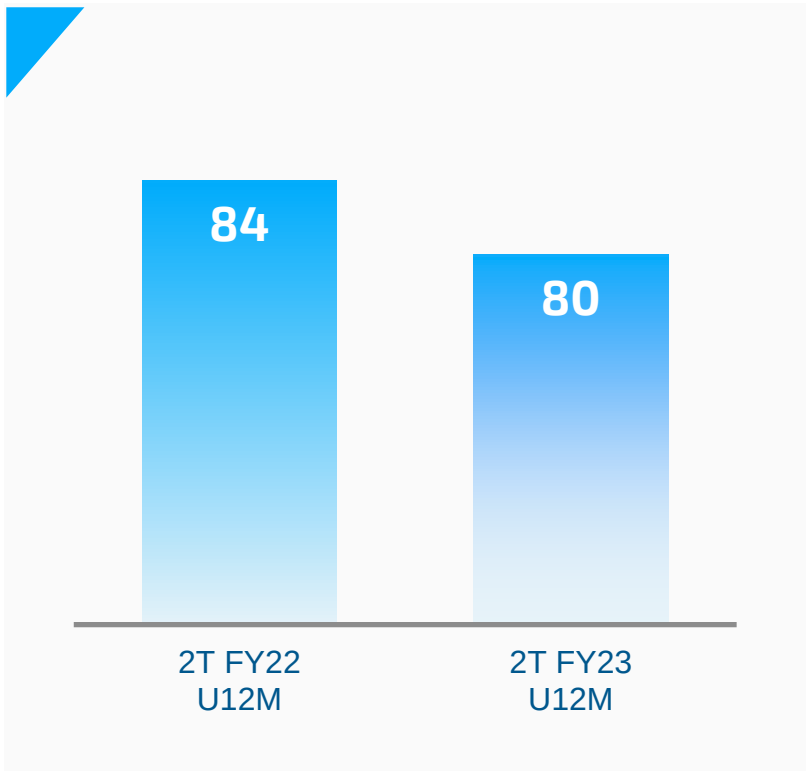


C

ARPU PRIME EN LA SENDA PARA CUMPLIR CON NUESTROS OBJETIVOS DE FY25

Como se esperaba, el ARPU Prime (*) ya se sitúa entorno al dato proyectado de 80€ por usuario.

EVOLUCIÓN ARPU PRIME (*) (€)



Fuente: Datos de la Compañía

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 54-56
Fuente: Estados financieros consolidados intermedios no auditados

La evolución en este trimestre se ve impactada por la exclusión del 2T FY22 en el cálculo de últimos 12 meses, un trimestre con un importante aumento de los ingresos coincidiendo con la vacunación masiva de los viajeros

Esperamos que el ARPU Prime (*) siga reduciéndose en los próximos trimestres hasta situarse en el rango medio entre los 70 y 80 euros debido a que una base mas grande de miembros Prime reduce el diferencial entre los miembros promedio y los de final de periodo

El lanzamiento de nuevos productos y funciones de Prime, impulsarán que el ARPU vuelva a situarse en los 80 euros que tenemos como objetivo para FY25



2. Evolución Estratégica: Un año después del Día del Inversor

A. Visión Estratégica Global

B. Miembros Prime

C. ARPU

D. EBITDA Cash

E. Fundamentos a largo plazo



D. EBITDA Cash

Los márgenes incrementan progresivamente con la maduración de la base de miembros de Prime

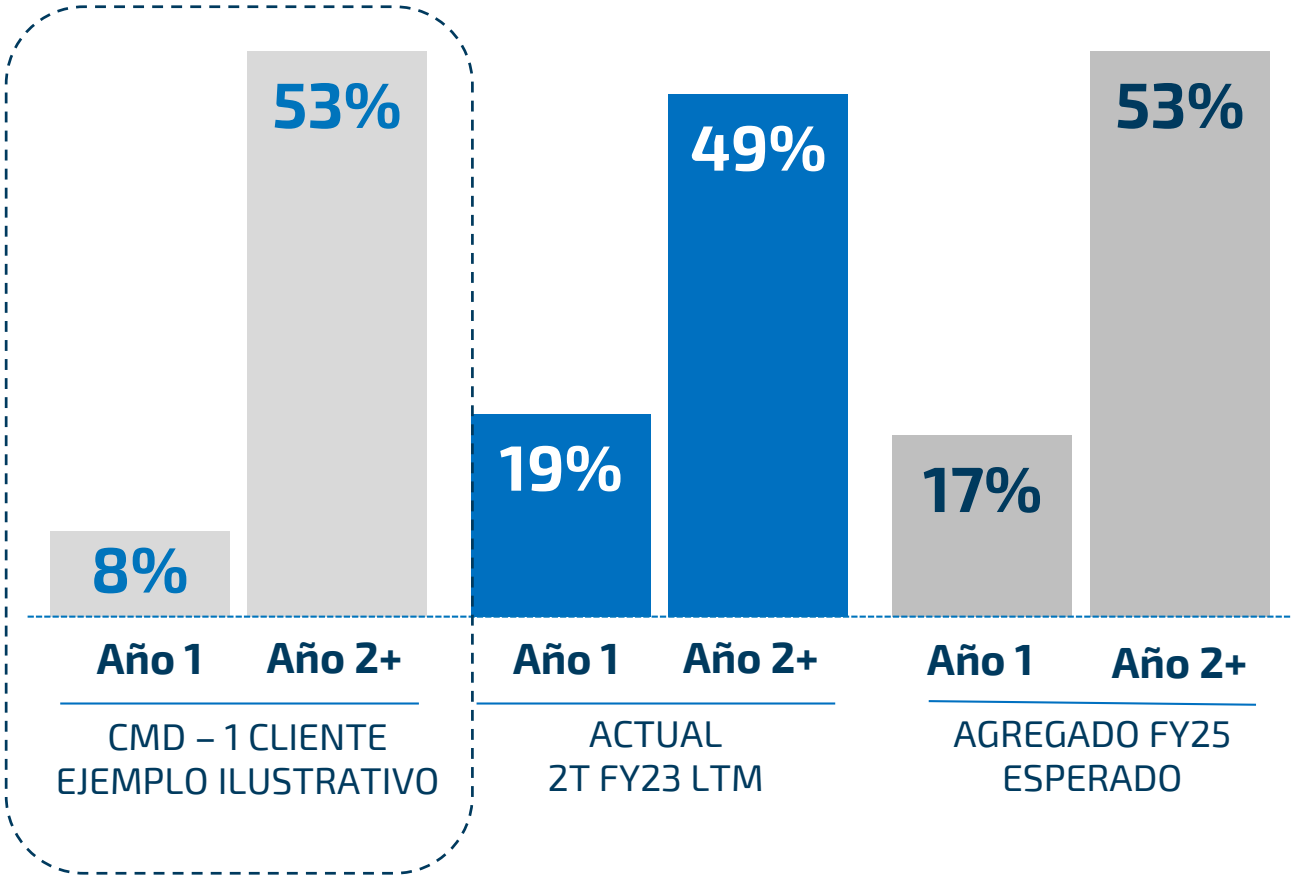


D

MÁRGENES DE BENEFICIO MARGINAL CASH EN LA SENDA PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS DE FY25 CE

"El ejemplo ilustrativo de la presentación del Día del Inversor (CMD) reflejaba 1 cliente que se unía al programa el día 1 del Año 1, mientras que para el escenario "Actual" y "Agregado FY25 esperado" estamos tomando datos reales de todos los clientes con sus fechas reales de alta y baja en el programa

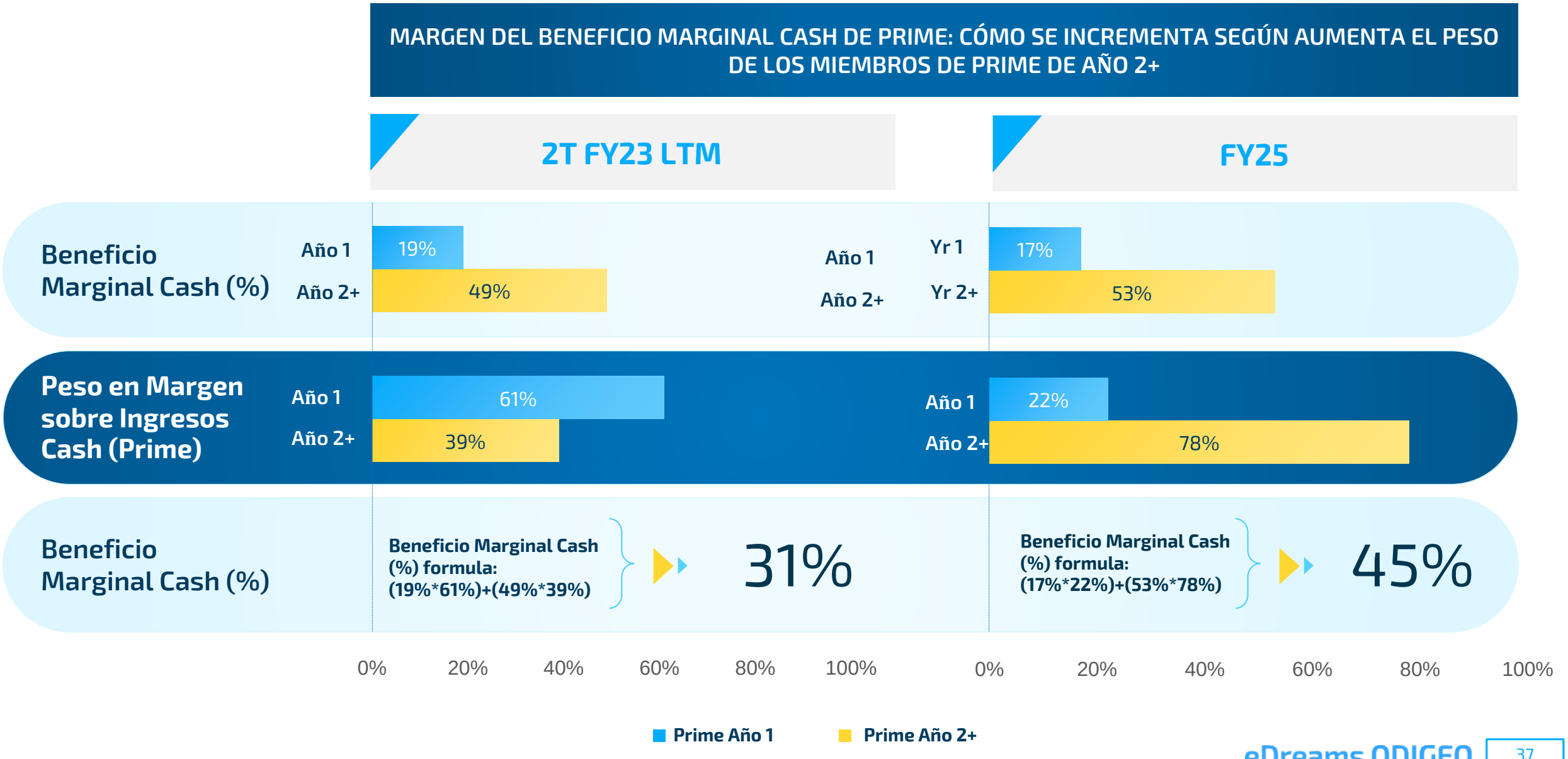
EJEMPLOS – BENEFICIO MARGINAL CASH %





D

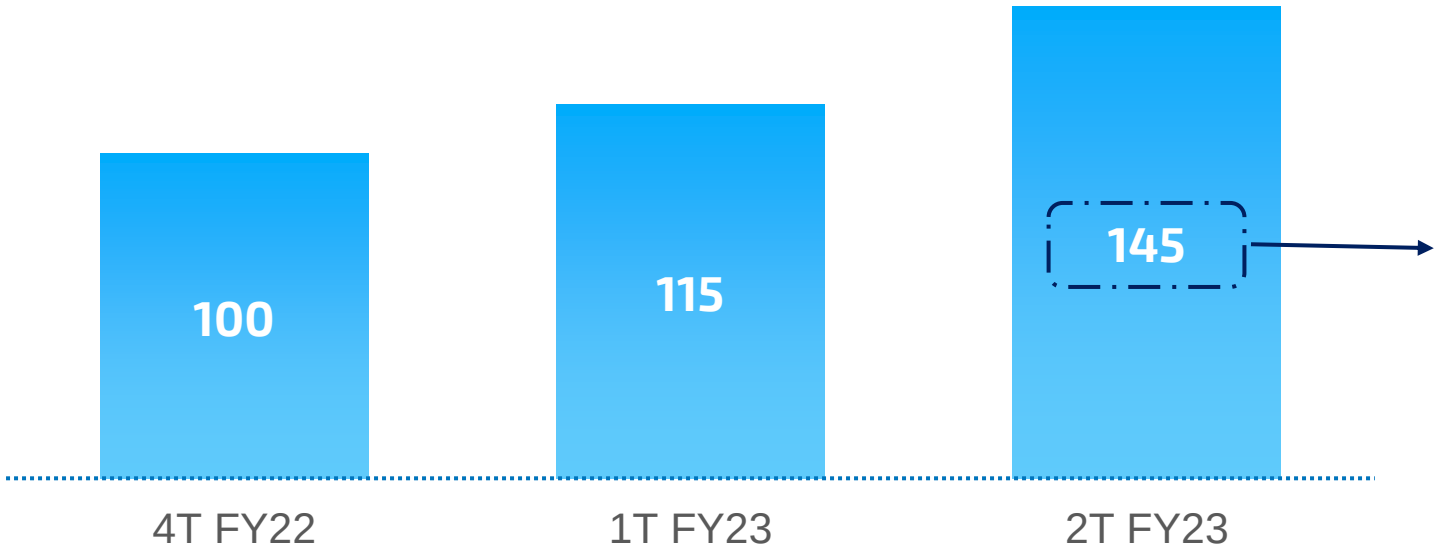
EL MAYOR PESO DE SUSCRIPTORES DE PRIME REPETIDORES (MIEMBROS DE AÑO 2+) SE TRADUCE EN LA EXPANSIÓN DE LOS MÁRGENES A LO LARGO DEL TIEMPO



D

EL LENTO INCREMENTO DE LOS MÁRGENES SE DEBE AL FUERTE AUMENTO DE LOS MIEMBRO PRIME DE AÑO 1 EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES. EN LOS PRÓXIMOS TRIMESTRES, ESTA TENDENCIA COMENZARÁ A REVERTIRSE

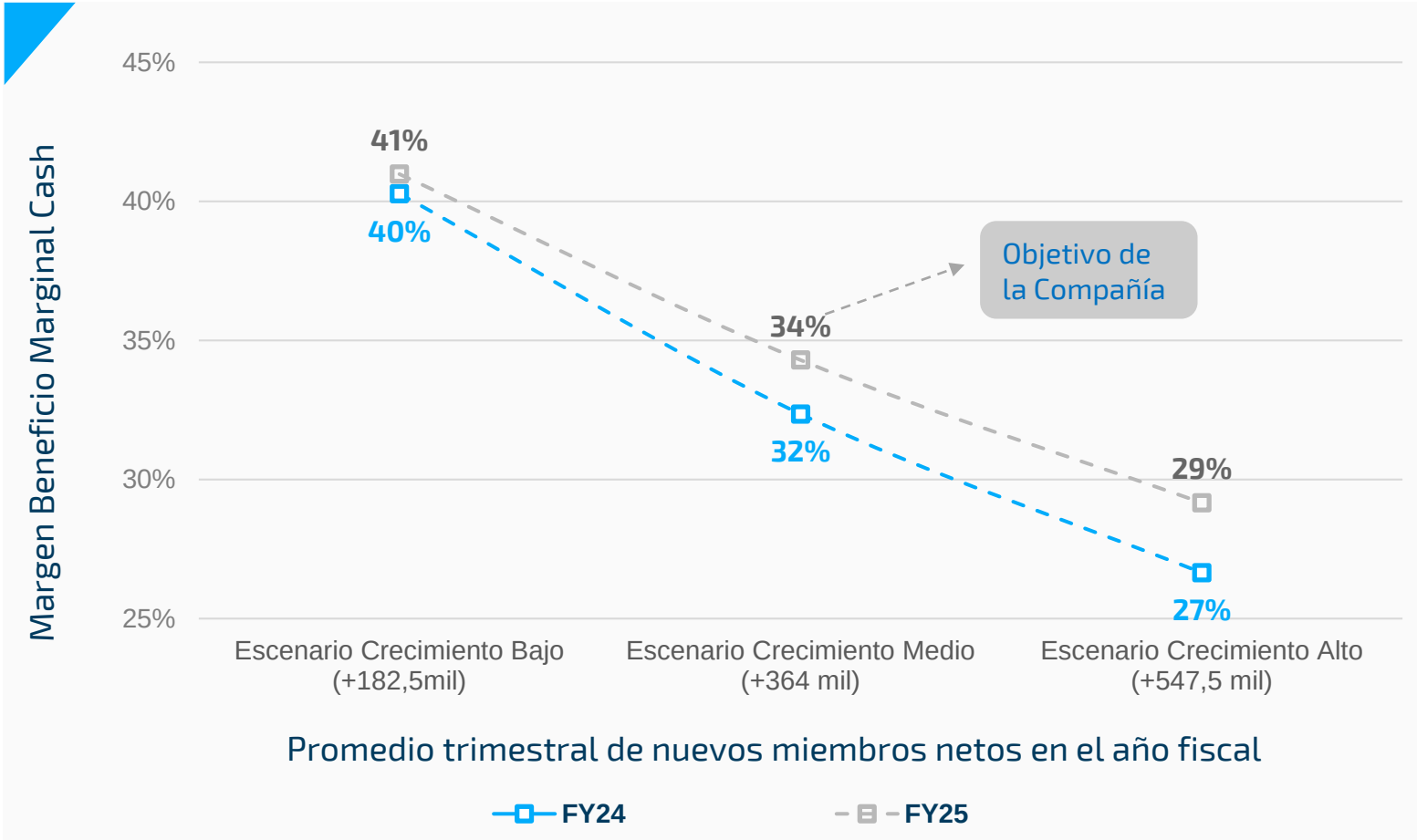
	ÍNDICE DE % DE MIEMBROS PRIME DE AÑO 2+		
Total Miembros de Prime	2,6M	3,2M	3,6M
Beneficio Marginal Cash de Prime (%)	23%	27%	35%



El aumento en el peso de miembros de año 2+ es clave para incrementar los márgenes

D … COMO RESULTADO, EL MAYOR O MENOR CRECIMEINTO DE MIEMBROS IMPACTA DIRECTAMENTE EN LOS MÁRGENES DE BENEFICIO MARGINAL CASH

SENSIBILIDADES BENEFICIO MARGINAL CASH (%) (PRIME+NON PRIME)



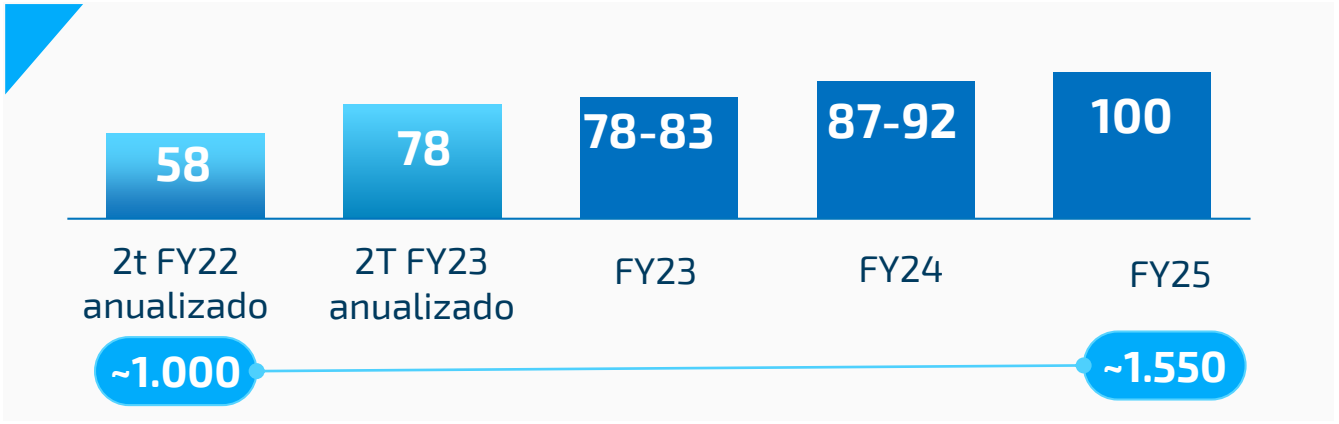
Las hipótesis del análisis de sensibilidad incluyen:

- Tasa de pérdida de clientes estable
- La variación en el crecimiento de miembros está asociada a la variación de inversiones en canales de pago. Por lo tanto la menor adquisición nuevos miembros supone también menos Reservas de No Prime
- Las Reservas de Prime Repetidores se ven impactadas de manera diferente en función de la base de miembros de Prime

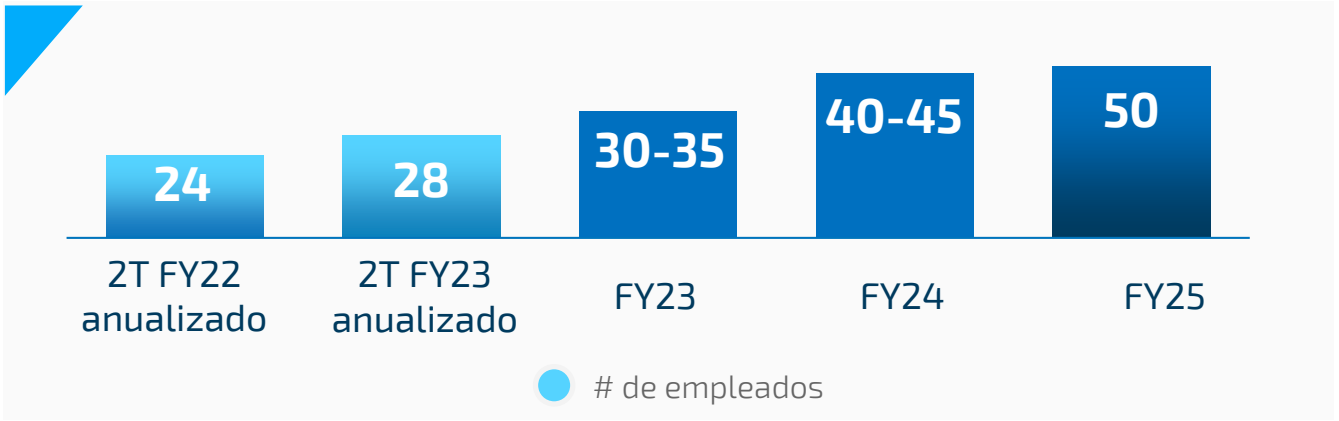
D

LOS COSTES FIJOS Y EL CAPEX SEGÚN EL PLAN, PERO CON CIERTO ADELANTO PARA APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES FUTURAS

COSTES FIJOS (€)



CAPEX (Millones de €)

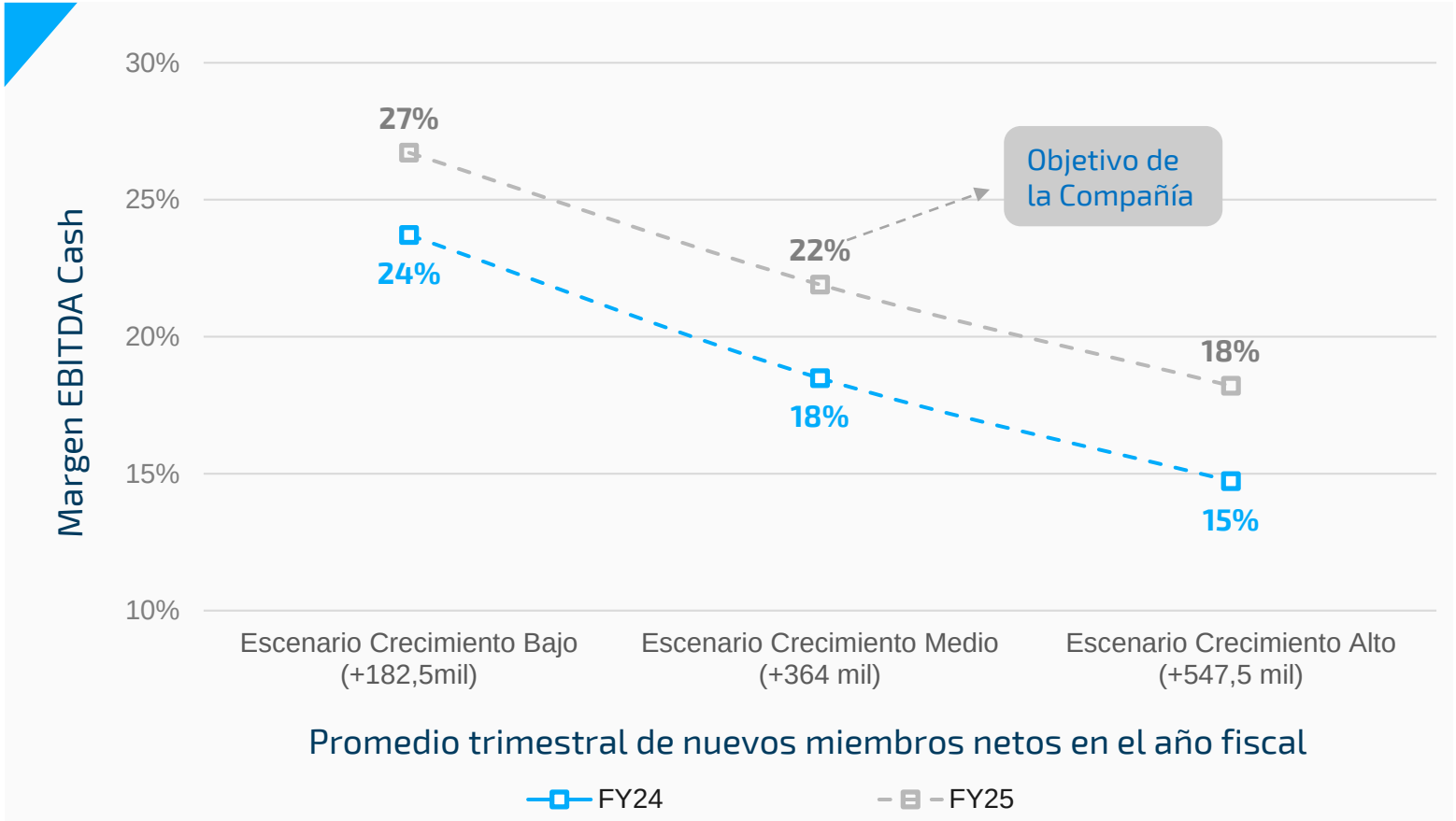


- La inversión en TI y producto representa el principal componente de los costes fijos
- Inversión adicional para expandir la plataforma de prime en nuevas geografías (equipos locales, infraestructura, etc.)
- Mejora continua de la plataforma Prime, en particular en materia de conectividad y pagos, y en apoyo a una mayor expansión geográfica y nuevos desarrollos de productos
- Este nivel de inversión implicaría un ratio de endeudamiento neto por debajo de 2x en FY24 y de entre 1x y 2x en FY25

D

AL IGUAL QUE CON EL MARGEN DEL BENEFICIO MARGINAL CASH, EL MARGEN DE EBITDA CASH TAMBIÉN VARÍA EN FUNCIÓN DEL NIVEL DE CRECIMIENTO DE MIEMBROS DE PRIME

SENSIBILIDADES MARGEN EBITDA CASH (%) (PRIME+NON PRIME)



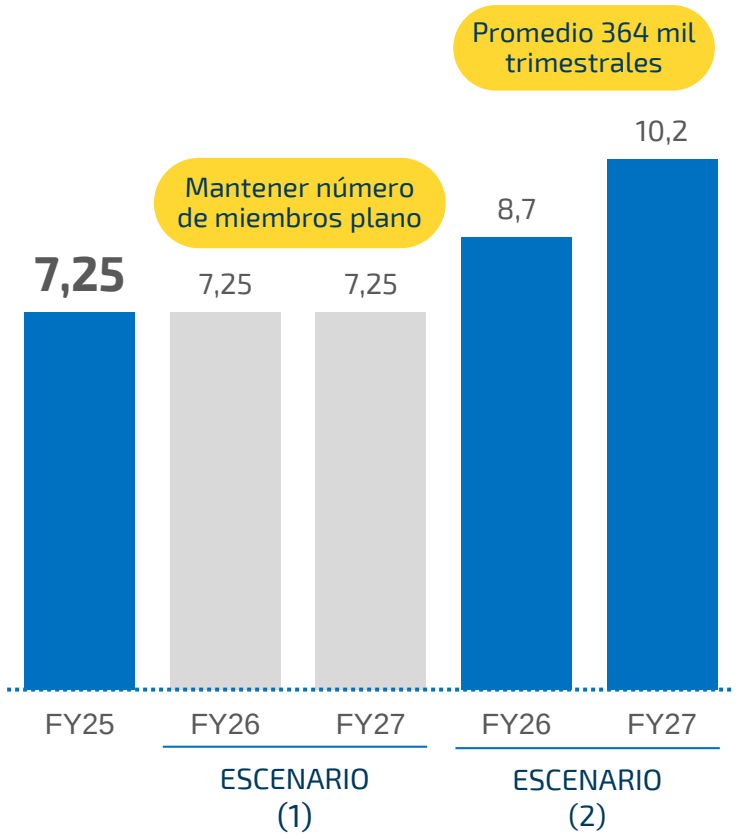
Las hipótesis del análisis de sensibilidad incluyen:

- Tasa de pérdida de clientes estable
- La variación en el crecimiento de miembros está asociada a la variación de inversiones en canales de pago. Por lo tanto la menor adquisición nuevos miembros supone también menos Reservas de No Prime
- Las Reservas de Prime Repetidores se ven impactadas de manera diferente en función de la base de miembros de Prime

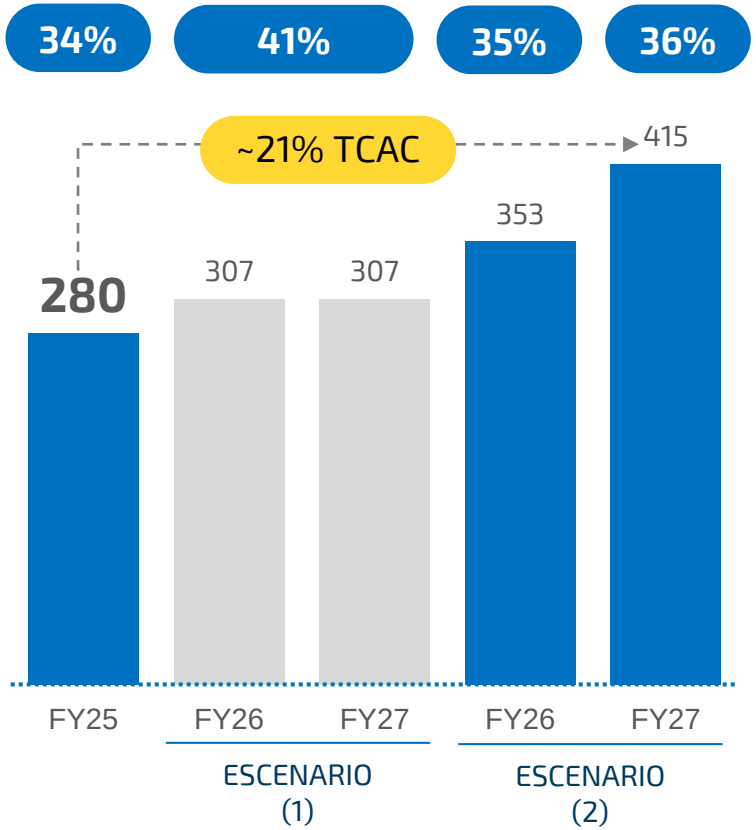
D … A LARGO PLAZO, UNA VEZ QUE LOS GASTOS FIJOS SE ESTABILICEN ENTORNO A LOS 100 MILLONES DE EUROS, EL COSTE DE ADQUISICIÓN (CAC) SE REDUCE Y EL PESO DE MIEMBROS PRIME AÑO 2+ CONTINÚA CRECIENDO

Sólo a efectos ilustrativos

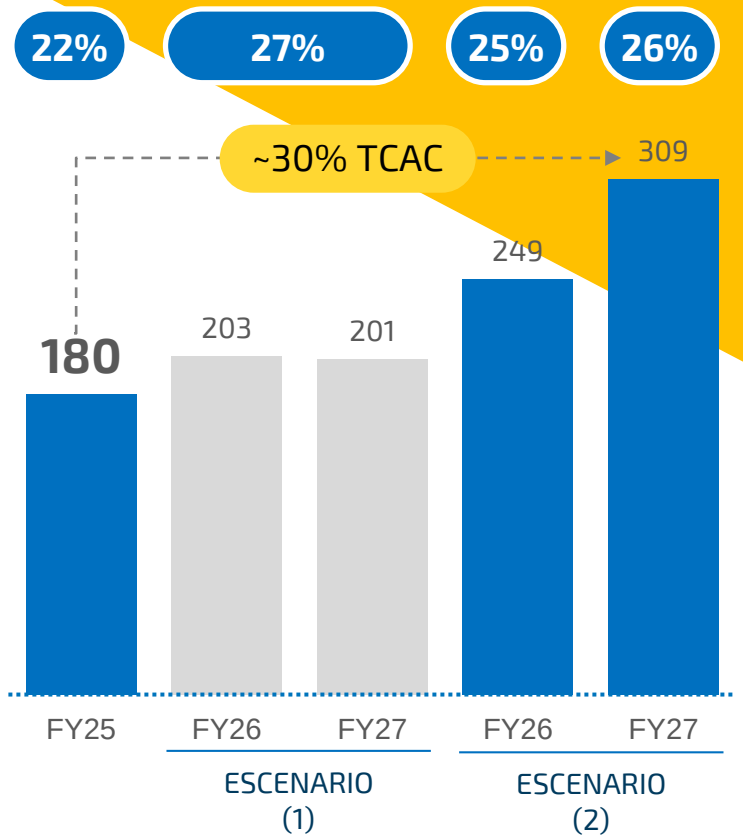
MIEMBROS PRIME (M) (*)



BENEFICIO MARGINAL CASH (*)



EBITDA CASH (*)



ESCENARIO (1): Considera que no se incrementará la penetración en los mercados existentes ni se lanzarán nuevos mercados, nuevos productos y/o nuevos precios de suscripción
SCENARIO (2): Considera mantener el promedio de 364 mil nuevos miembros netos trimestrales promedios, los necesarios para cumplir con el objetivo de 7,25 millones de miembros en FY25
(*) No se trata de objetivos financieros, sino de nuestro análisis de sensibilidades en función de miembros de Prime

Como % de Margen de Ingresos Cash

2. Evolución Estratégica: Un año después del Día del Inversor

A. Visión Estratégica Global

B. Miembros Prime

C. ARPU

D. EBITDA Cash

E. Fundamentos a largo plazo



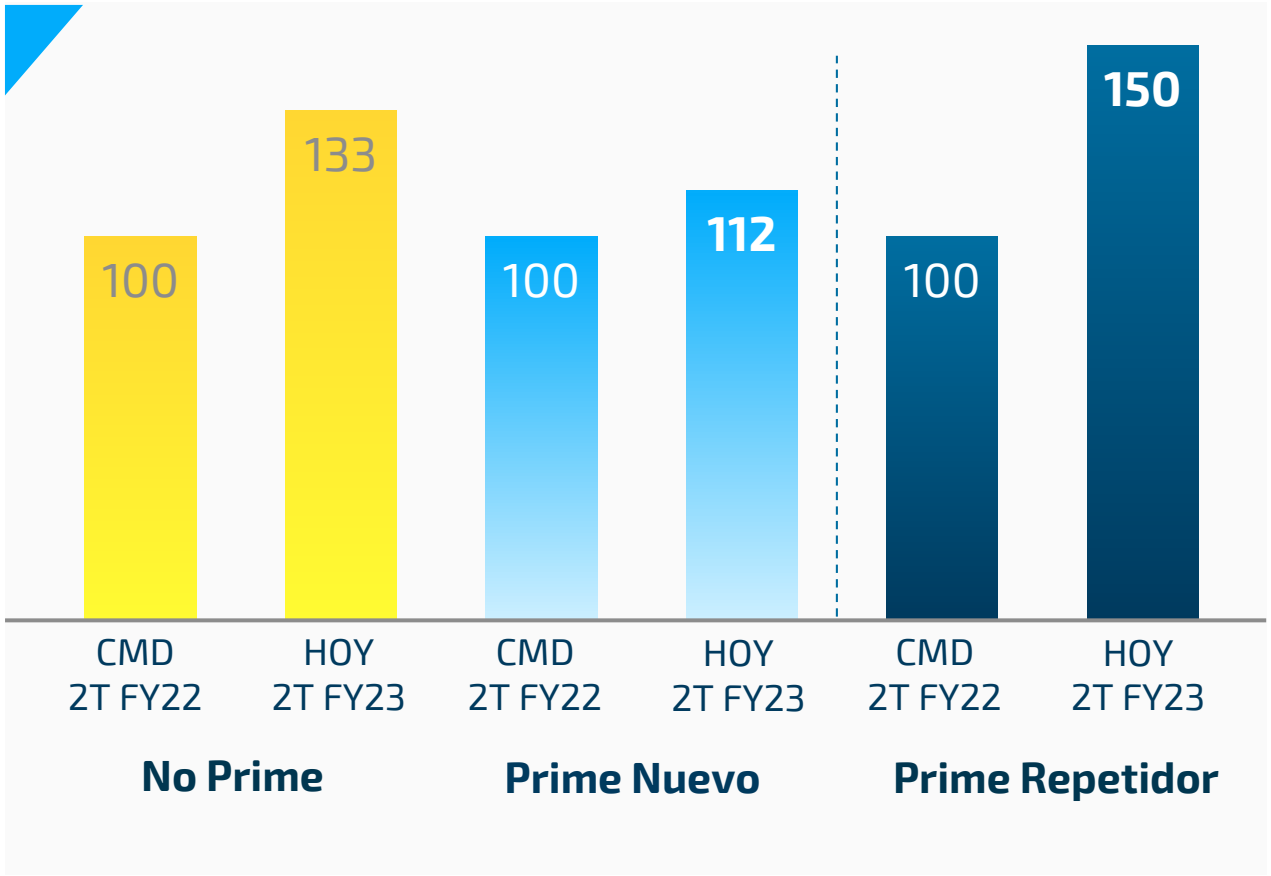


E. Fundamentos a largo plazo

Importante creación de valor de Prime para eDO y sus accionistas

PRIME CONSTITUYE UNA PROPUESTA DE VALOR SUPERIOR PARA LOS CLIENTES DANDO LUGAR A UN MAYOR APOYO DE LOS CLIENTES Y DESMERCANTILIZACIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR

INDICADOR NETO DE PROMOTORES (NPS, POR SUS SIGLAS EN INGLÉS) INDEXADO TOMANDO COMO BASE SEPTIEMBRE DE 2021 (DATO PUBLICADO EL DÍA DEL INVERSOR 2021, CMD, POR SUS SIGLAS EN INGLÉS) Y COMPARADO CON SEPTIEMBRE DE 2022



Fuente: Encuesta realizada por Qualtrics
Nota: NPS calculado según la metodología original de Bain & Company: % de promotores (puntuación de 9-10) - % de detractores (puntuación de 0-6)

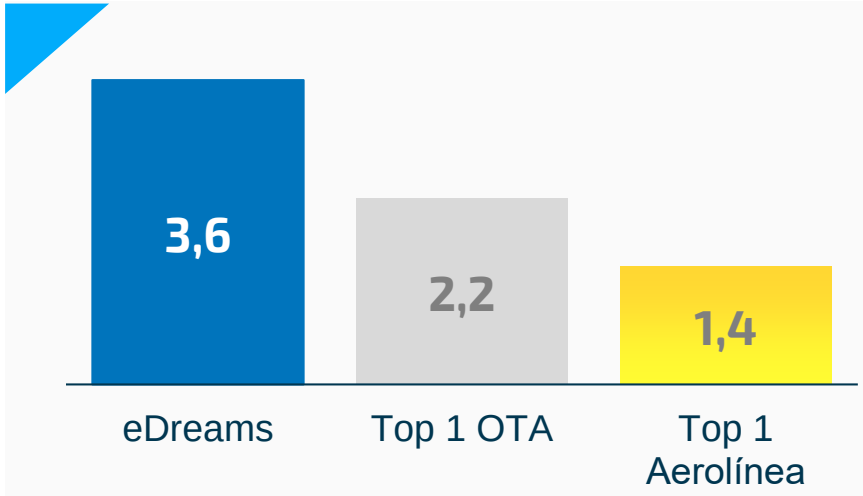


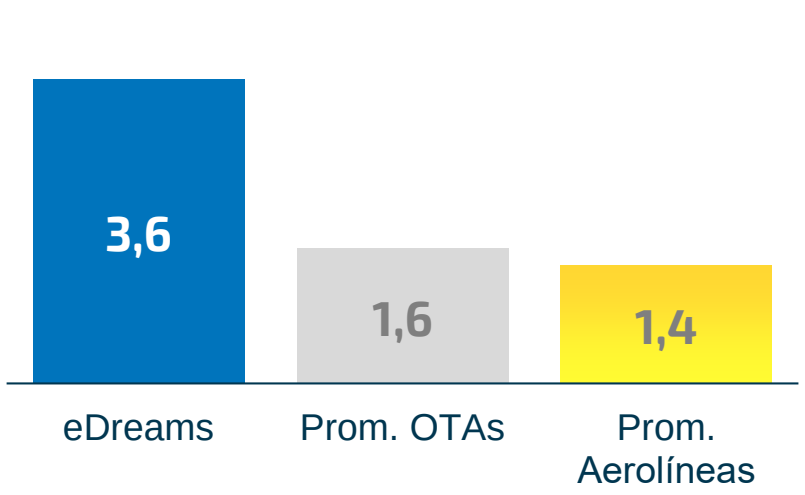
eDO ESTÁ A LA CABEZA EN SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

eDO vs. Competidor mejor puntuado

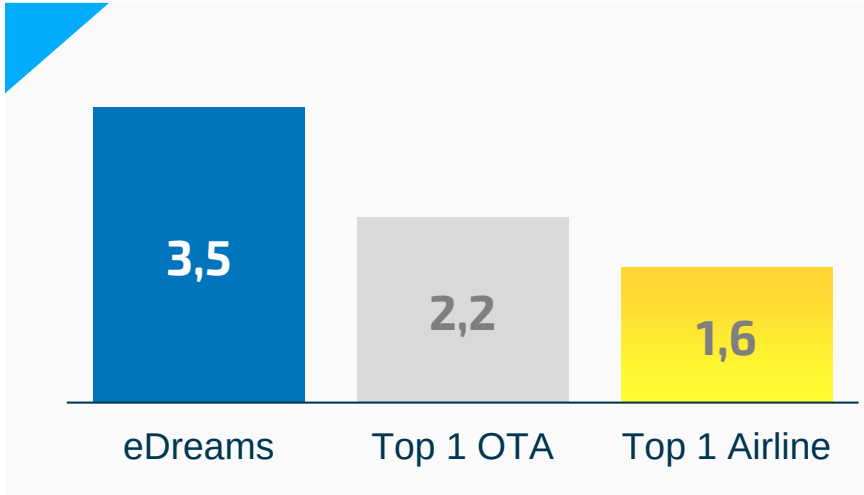
eDO vs. Promedio de competidores

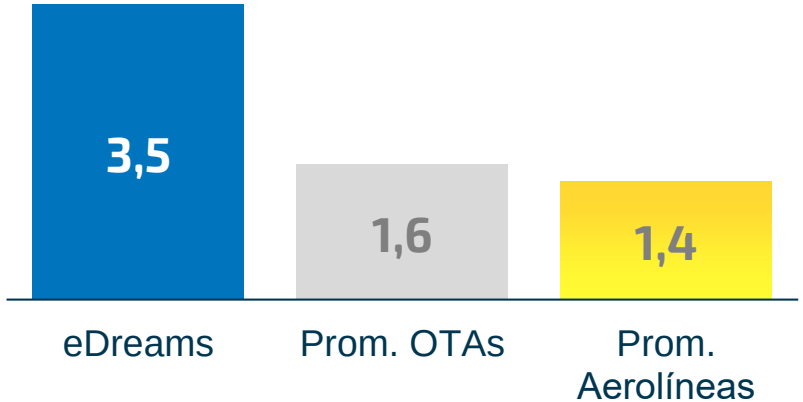
OCTUBRE 2022

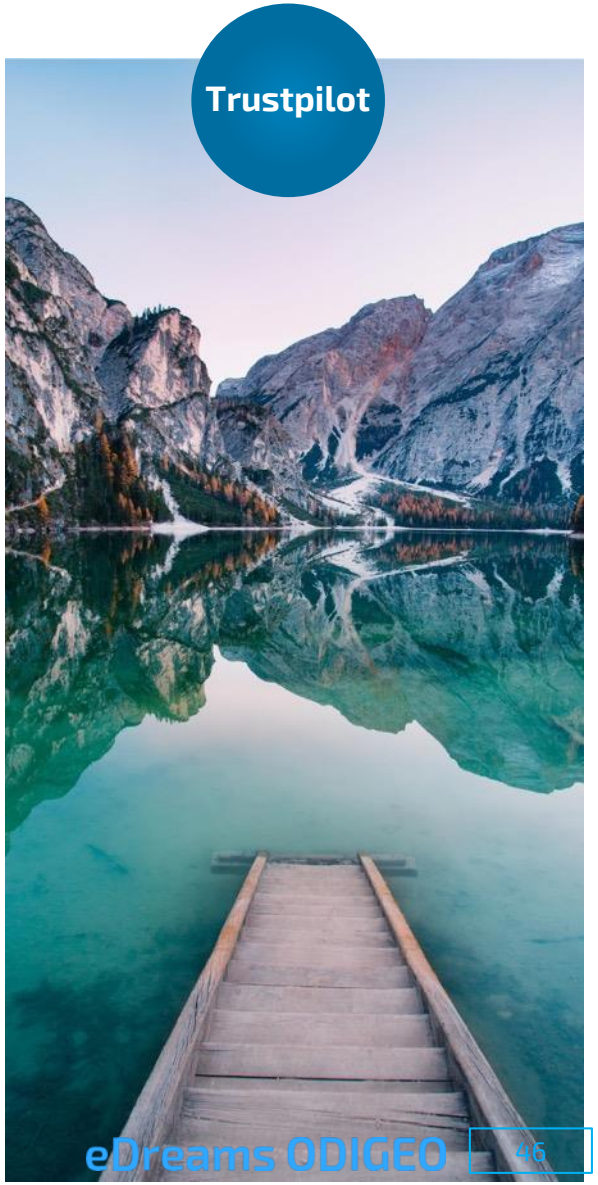




OCTUBRE 2021







Fuente: Trustpilot, plataforma de reseñas donde gente de todo el mundo puntúa del 1 al 5 su experiencia en diferentes negocios online

Prime ofrece una propuesta que beneficia a los clientes y a eDO

Los miembros de Prime nos visitan con más frecuencia y realizan más Reservas con nosotros que los clientes No Prime

PRIME VS. NO PRIME INDEXADO

X2,7

Repetición de Reservas
(en 12 meses)
FY22

X3,2

Repetición de Reservas
(en 12 meses)
FY23



… Y HA CONSEGUIDO Y CONTINUARÁ CONSIGUIENDO UNA IMPORTANTE CREACIÓN DE VALOR PARA eDO A TRAVÉS DE PRIME

El éxito del modelo de suscripción de Prime queda demostrado tanto por el aumento en el número de miembros, junto con el valor que esto genera, como por tratarse de un modelo de negocio con un alto Valor de Vida en relación con el Cliente (LTV por sus siglas en inglés) y un menor Coste de Adquisición (CAC) en el largo plazo.

RANGO LTV/CAC (*)





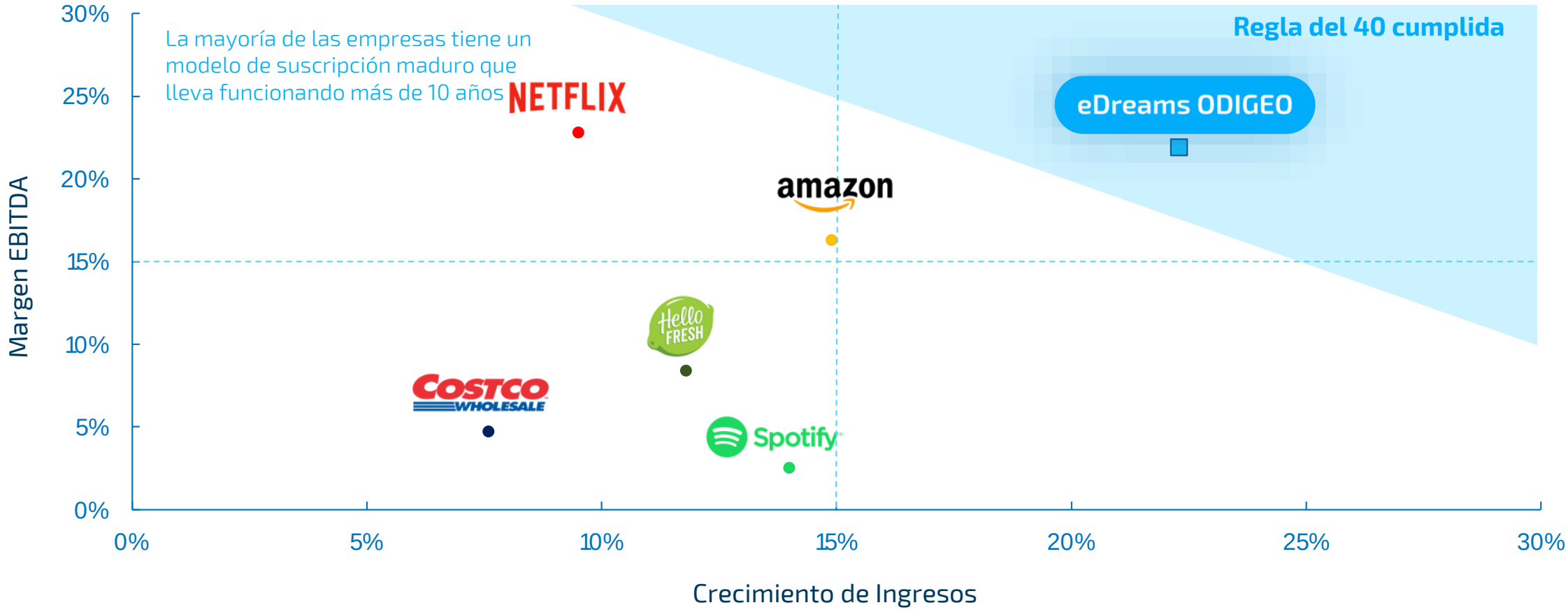
(*) Rango en base a LTV/CAC para los principales mercados europeos de eDO (FR, SP, IT, ALE, UK)

3.

Conclusiones finales



3 eDO ÚNICA EN TÉRMINOS DE RENTABILIDAD Y CRECIMIENTO



Fuente: Bloomberg con estimaciones a 8 de noviembre de 2022 y datos de la compañía
Nota: Crecimiento de ingresos en base a año de calendario 2024 estimado para competidores FY25 para eDO; El Margen EBITDA basado en año calendario estimado 2024 para competidores y FY25 estimado para eDO.

4.

Apéndice

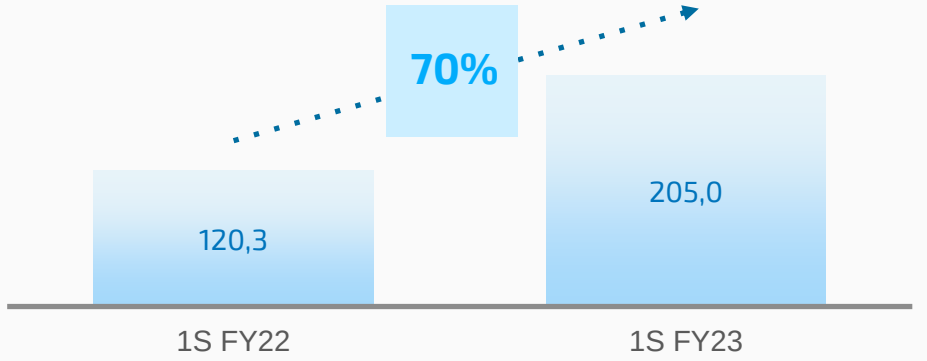


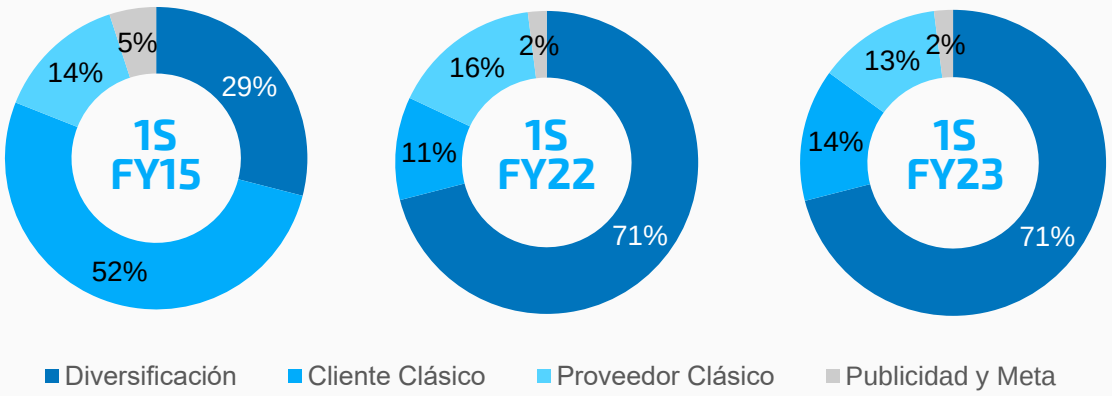
4 LOS INGRESOS POR DIVERSIFICACIÓN CONTINÚAN CRECIENDO, YA SUPERAN LOS NIVELES PRE COVID-19, Y SON LOS QUE MÁS CONTRIBUYEN

Margen sobre Ingresos

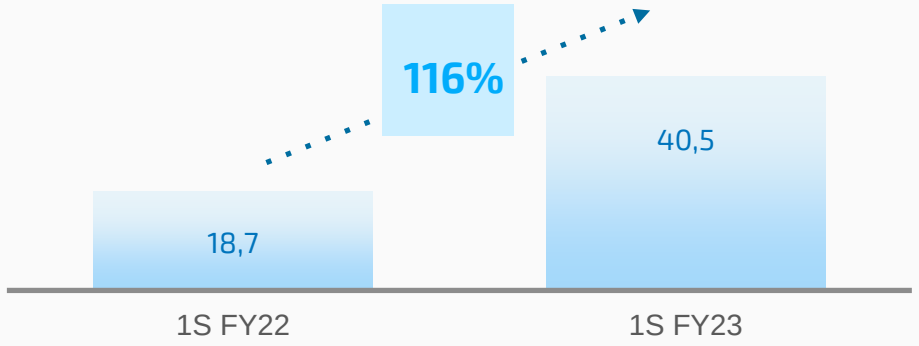
(IN EUROS MILLION)	1S FY23	Var. FY23 vs FY22	1S FY22
DIVERSIFICACIÓN	**205,0**	70%	**120,3**
CLIENTE CLÁSICO	**40,5**	116%	**18,7**
PROVEEDOR CLÁSICO	**37,9**	45%	**26,1**
PUBLICIDAD Y META	**5,6**	75%	**3,2**
TOTAL	289,0	72%	168,4

Diversificación





Cliente clásico



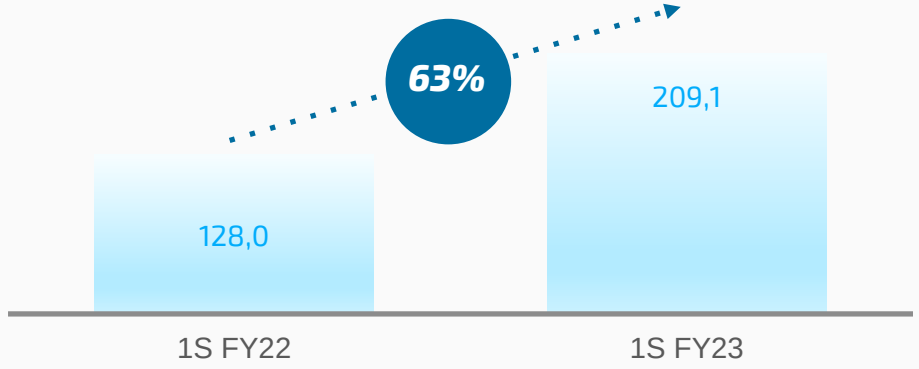
Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)

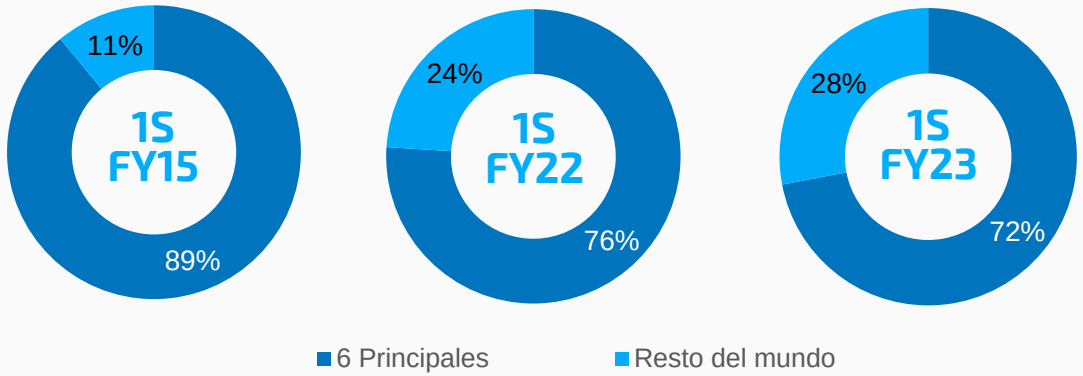
4 REVENUE BY GEOGRAPHY REMAINS STABLE

Margen sobre Ingresos

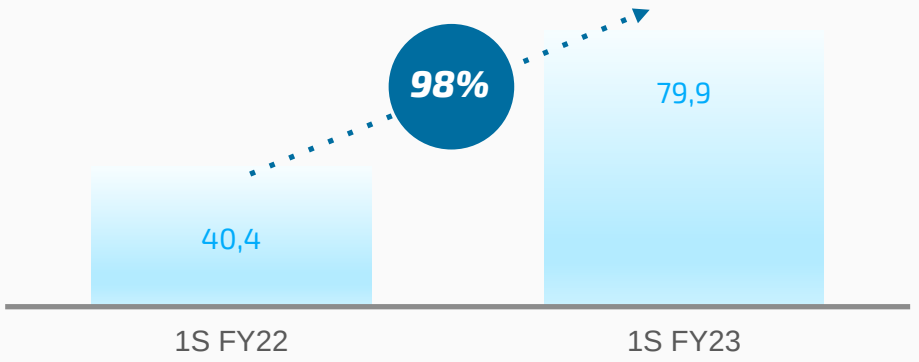
(EN MILLONES DE EUROS)	1S FY23	Var. FY23 vs FY22	1S FY22
6 MERCADOS PRINCIPALES	**209,1**	63%	**128,0**
RESTO DEL MUNDO	**79,9**	98%	**40,4**
TOTAL	289,0	72%	168,4

6 Principales





Resto del mundo



Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)

Glosario de Definiciones

No conciliable con los estados financieros

1. Reservas brutas se refiere al importe total que han pagado nuestros clientes por los productos y servicios de viaje reservados con nosotros (incluida la parte que se transfiere al proveedor de viajes o que es objeto de transacción por parte de este), incluidos los impuestos, tasas de servicio y otros cargos, y excluido el IVA. Las Reservas brutas incluyen el valor bruto de las transacciones reservadas cuando el Grupo actúa como agente y como principal, así como las transacciones realizadas bajo acuerdos de marca blanca y aquellas en las que actuamos como intermediarios "puros", en las que se transfiere la reserva al proveedor de viajes a través de un click through del cliente en nuestro sitio web. Las Reservas brutas proporcionan al lector una visión sobre el valor económico de los servicios que el Grupo media.

Reconcilable to GAAP measure

2. EBITDA ajustado significa el resultado de explotación antes de amortización, deterioro y resultado de las ventas de activos no corrientes, así como partidas ajustadas correspondientes a ciertas compensaciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la dirección considera que no reflejan las operaciones en curso. El EBITDA ajustado proporciona al lector una mejor visión sobre el EBITDA en curso generado por el Grupo.
3. Costes Fijos incluye los gastos de informática netos de la capitalización, los gastos de personal que no son costes variables, los honorarios externos, los arrendamientos de edificios y otros gastos de carácter fijo. Nuestra dirección considera que la presentación de los costes fijos puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender nuestra estructura de costes y la magnitud de ciertos gastos que podemos reducir en respuesta a los cambios que afectan al número de transacciones procesadas.
4. Costes fijos por reserva significa costes fijos divididos por el número de Reservas. Ver definiciones de "Costes fijos" y "Reservas".
5. Costes Variables incluye todos los gastos que dependen del número de transacciones procesadas. Estos incluyen los costes de adquisición, los gastos comerciales y otros gastos de naturaleza variable, así como los gastos de personal relacionados con los servicios de atención telefónica y el personal de ventas. Nuestra dirección cree que la presentación de los costes variables puede ser útil para los lectores para ayudar a entender nuestra estructura de costes y la magnitud de ciertos gastos. Podemos reducir ciertos costes en respuesta a los cambios que afectan al número de transacciones procesadas.
6. Costes variables por reserva significa los costes variables divididos por el número de Reservas. Ver definiciones de "Costes variables" y "Reservas".
7. Beneficio marginal significa "Margen sobre ingresos" menos "Costes variables". Es la medida de beneficio que utiliza la Dirección para analizar los resultados por segmentos.
8. Resultado neto ajustado significa nuestros ingresos netos según las NIIF menos ciertas compensaciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la Dirección considera que no reflejan nuestras operaciones en curso. El resultado neto ajustado proporciona al lector una mejor visión de los resultados en curso generados por el Grupo.
9. Gastos de capital significa las salidas de efectivo incurridas durante el período para adquirir activos no corrientes como inmovilizado material, ciertos activos intangibles y la capitalización de ciertos costes de desarrollo de software, excluyendo el impacto de cualquier combinación de negocios. Proporciona una medida del impacto en caja de las inversiones en activos no corrientes vinculadas a las operaciones continuadas del Grupo.
10. EBITDA Cash significa EBITDA Ajustado, más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime cobradas y pendientes de devengar. Las comisiones de Prime pendientes de devengar no son reembolsables y se contabilizarán como ingresos en función del uso, que se da cada vez que el cliente utiliza Prime para realizar una Reserva con descuento, o cuando expira el período contratado de Prime. El EBITDA Cash proporciona al lector una visión de la suma del EBITDA en curso y las comisiones Prime completas generadas en el período. Las principales fuentes de financiamiento del Grupo (los Bonos 2027 y la SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y la fuente para cumplir con nuestras obligaciones financieras. Adicionalmente, bajo la SSRCF, el Grupo está sujeto al Covenant Financiero de Apalancamiento Bruto Ajustado (ver nota 23.2), que es un Covenant Financiero basado en la Deuda Financiera Bruta dividida por el EBITDA Cash, ajustado adicionalmente por ciertas correcciones.
11. Beneficio marginal Cash significa Beneficio marginal, más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime cobradas y pendientes de devengar. Las comisiones de Prime pendientes de devengar no son reembolsables y se contabilizarán como ingresos en función del uso, que se da cada vez que el cliente utiliza Prime para realizar una Reserva con descuento, o cuando expira el período contratado de Prime. El Beneficio marginal Cash proporciona al lector una visión de la suma del beneficio marginal en curso y las comisiones Prime completas generadas en el período.

Glosario de Definiciones

12. Margen sobre Ingresos Cash significa Margen sobre Ingresos más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime que se han cobrado y están pendientes de devengarse. Las comisiones de Prime pendientes de devengar no son reembolsables y se contabilizarán como ingresos en función del uso, que se da cada vez que el cliente utiliza Prime para realizar una Reserva con descuento, o cuando expira el período contratado de Prime. El margen sobre ingresos con contribución Prime completa proporciona una medida de la suma del margen sobre ingresos y las tarifas Prime completas generadas en el período.
13. EBIT significa resultado de explotación. Esta medida, aunque no está definida específicamente en las NIIF, se utiliza generalmente en los mercados financieros y tiene por objeto facilitar el análisis y la comparabilidad.
14. EBITDA significa el resultado de explotación antes de amortización, deterioro y resultado de las ventas de activos no corrientes. Esta medida, aunque no está definida específicamente en las NIIF, se utiliza generalmente en los mercados financieros y tiene por objeto facilitar el análisis y la comparabilidad.
15. Flujo de efectivo (libre) antes de la financiación significa el flujo de efectivo de las actividades de explotación más el flujo de efectivo de las actividades de inversión. El Grupo cree que esta medida es útil ya que proporciona una medida del efectivo subyacente generado por el Grupo antes de considerar el impacto de los instrumentos de deuda.
16. Deuda financiera bruta o "Deuda Bruta" significa el pasivo financiero total, incluyendo el coste de la financiación capitalizado y las pólizas y descubiertos bancarios y los intereses devengados y pendientes de pago. Incluye tanto el pasivo financiero no corriente como el corriente. Esta medida ofrece al lector una visión global de la Deuda financiera sin considerar las condiciones de pago.
17. Ratio de apalancamiento bruto significa el importe total de la deuda financiera bruta pendiente sobre una base consolidada dividido por el "EBITDA Cash". Esta medida ofrece al lector una visión de la capacidad del Grupo para generar recursos suficientes para pagar la deuda financiera bruta. Esta medida se calculaba previamente utilizando EBITDA Ajustado, en lugar de EBITDA Cash. Sin embargo, con la introducción del EBITDA Cash como nueva APM del Grupo, la Dirección considera que el Ratio de apalancamiento bruto calculado en base al EBITDA Cash proporciona una visión más precisa de la capacidad de generar recursos para pagar su deuda. Las principales fuentes de financiamiento del Grupo (los Bonos 2027 y la SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y la fuente para cumplir con nuestras obligaciones financieras. Adicionalmente, bajo la SSRCF, el Grupo está sujeto al Covenant Financiero de Apalancamiento Bruto Ajustado (ver nota 17), que es un Covenant Financiero basado en la Deuda Financiera Bruta dividida por el EBITDA Cash, ajustado adicionalmente por ciertas correcciones.
18. Posición de liquidez corresponde a la suma de efectivo y equivalentes al efectivo, y el efectivo disponible bajo la SSRCF. Esta medida proporciona al lector una visión del efectivo que está disponible para el Grupo.
19. Deuda financiera neta o "Deuda Neta" significa "Deuda financiera bruta" menos "efectivo y equivalentes al efectivo". Esta medida ofrece al lector una visión global de la Deuda financiera sin considerar las condiciones de pago y reducida por los efectos del efectivo y los equivalentes al efectivo disponibles para hacer frente a estos pagos futuros.
20. Ratio de apalancamiento neto significa el importe total de la Deuda Financiera Neta pendiente sobre una base consolidada dividida entre el "EBITDA Cash". Esta medida ofrece al lector una visión de la capacidad del Grupo para generar recursos suficientes para pagar la deuda financiera bruta, considerando también el efectivo disponible en el Grupo. Esta medida se calculaba previamente utilizando EBITDA Ajustado, en lugar de EBITDA Cash. Sin embargo, con la introducción del EBITDA Cash como nueva APM del Grupo, la Dirección considera que el Ratio de apalancamiento bruto calculado en base al EBITDA Cash proporciona una visión más precisa de la capacidad de generar recursos para pagar su deuda. Las principales fuentes de financiamiento del Grupo (los Bonos 2027 y la SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y la fuente para cumplir con nuestras obligaciones financieras.
21. Prime ARPU significa el Margen sobre ingresos Cash generado por los usuarios Prime en los últimos doce meses. Se calcula considerando todos los elementos del Margen de Ingresos en Efectivo vinculados a las reservas realizadas por los miembros Prime (por ejemplo, las cuotas Prime recaudadas, los incentivos GDS, las comisiones, los servicios complementarios, etc.) dividido por el número promedio de Prime miembros durante el mismo período. La Dirección considera que esta es una medida relevante para seguir el desempeño de Prime. Como Prime es un programa anual, esta medida se calcula sobre la base de los últimos doce meses.
22. Ratio de diversificación de ingresos es un índice que representa el importe de los ingresos de diversificación obtenidos en un período de doce meses como porcentaje de nuestros ingresos totales. Nuestra dirección considera que la presentación de la medida del índice de diversificación de ingresos puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos.

Glosario de Definiciones

23. Margen sobre ingresos significa nuestros ingresos según las NIIF menos el coste de las ventas. La Dirección utiliza el Margen sobre ingresos para proporcionar una medida de los ingresos después de reflejar la deducción de las cantidades que pagamos a nuestros proveedores, en relación con los criterios de reconocimiento de ingresos utilizados para los productos vendidos según el modelo principal (base de valor bruto). En consecuencia, el Margen sobre ingresos proporciona una medida de ingresos comparable para los productos, tanto si se venden bajo el modelo de agente o el de principal. El margen de ingresos se divide por origen en las siguientes cuatro categorías, la administración del Grupo cree que esta división puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos:
    - Ingresos de clientes clásicos representan los ingresos de los clientes que no son de diversificación obtenidos a través de las honorarios por los servicios de vuelo, las tasas de cancelación y modificación, los reembolsos de impuestos y los ingresos de las aplicaciones móviles. Nuestra dirección considera que la presentación de la medida de Ingresos de clientes clásicos puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos. Esta categoría incluye los ingresos por la cuota Prime y los descuentos Prime.
    - Ingresos de proveedores clásicos representan los ingresos de los proveedores obtenidos a través de los incentivos de los GDS para las Reservas mediadas por nosotros a través de los GDS e incentivos recibidos de los proveedores de servicios de pago. Nuestra dirección considera que la presentación de la medida de Ingresos de proveedores clásicos puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos.
    - Ingresos de publicidad y metabuscador representan los ingresos de otras fuentes auxiliares, como la publicidad en nuestros sitios web y los ingresos de nuestras actividades de metabuscador. Nuestra Dirección considera que la presentación de la medida de Ingresos de publicidad y metabuscador puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos.
    - Ingresos de diversificación representan ingresos distintos de los ingresos de clientes clásicos, ingresos de proveedores clásicos e ingresos por publicidad y metabuscador, que se obtienen a través de productos vacacionales (como los alquileres de vehículos, hoteles y paquetes dinámicos), los servicios complementarios (como reserva de asientos, facturación de equipaje adicional, seguro de viaje y opciones de servicios adicionales), el seguro de viaje, así como ciertas comisiones, e incentivos recibidos directamente de las compañías aéreas. Nuestra dirección considera que la presentación de la medida de Ingresos de diversificación puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos.

Otras definiciones

24. Partidas ajustadas se refiere a la contraprestación basada en acciones, los gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la dirección considera que no reflejan nuestras operaciones en curso. Corresponde a la suma de los gastos de personal ajustados y los gastos de explotación ajustados.
25. Reservas se refiere a la cantidad de transacciones bajo el modelo de agente y el modelo de principal, así como las transacciones realizadas bajo acuerdos de marca blanca. Una reserva puede abarcar uno o más productos y uno o más pasajeros.
26. Los 6 mercados principales y los 6 segmentos principales se refiere a nuestras operaciones en Francia, España, Italia, Alemania, Reino Unido y los Países Nórdicos.
27. Ratio de repetición de Reservas de clientes (%) se refiere a la proporción, expresada en porcentaje, de las Reservas realizadas en un trimestre por los clientes que realizaron una reserva previa en los 12 meses anteriores a ese trimestre dividida por el número total de Reservas. El índice se anualiza, multiplicándolo por cuatro y por el índice del trimestre sobre el promedio de los últimos 4 trimestres para eliminar los efectos de la estacionalidad.
28. Resto del mundo hace referencia a otros países en los que operamos.
29. Cuota de Reservas de vuelos realizadas con el móvil se refiere al número de Reservas de vuelos realizadas en un dispositivo móvil sobre el número total de Reservas de vuelos, en base a los últimos doce meses.
30. Miembros Prime significa el número total de clientes que tienen una suscripción Prime de pago en un período determinado.
31. Prime / No Prime. El Grupo presenta ciertas medidas de pérdidas y ganancias divididas en Prime y No Prime. En este contexto, Prime significa la medida de pérdidas y ganancias generada por los usuarios de Prime. No Prime significa la medida de pérdidas y ganancias generada por los usuarios que no son Prime. Por ejemplo, en el caso de Prime Margen sobre Ingresos Cash, incluye elementos como, entre otros, cuotas Prime recaudadas, incentivos GDS, comisiones, servicios complementarios, etc. Dado que Prime es un programa anual, las medidas de pérdidas y ganancias Prime / No Prime se presentan sobre la base de los últimos doce meses.