

eDreams ODIGEO

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 1T FY 2023

31 de Agosto 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 3 meses terminado el 30 de junio de 2022, publicado el 31 de agosto de 2022. Los documentos están disponibles en la página web de la Sociedad (https://www.edreamsodigeo.com/).

1. Visión General

Superando al mercado

Excelentes resultados en el 1T FY2023

Conclusiones finales

Apéndice

1 eDO MANTIENE UN FUERTE CRECIMIENTO Y CONTINÚA GANANDO CUOTA DE MERCADO. EN LA SENDA PARA CUMPLIR LOS OBJETIVOS MARCADOS PARA EL EJERCICIO FISCAL 2025

eDO CONTINÚA REGISTRANDO UN FUERTE CRECIMIENTO EN EL NÚMERO DE RESERVAS

- En el 1T FY23 (año fiscal por sus siglas en inglés) eDO alcanzó un nuevo récord en número de Reservas, la cifra más alta de su historia, registrando 4,4 millones, 50% por encima de pre-COVID-19[1].
- En julio y agosto[2], a pesar de la situación macroeconómica y el caos vivido en los aeropuertos, las Reservas se incrementaron un 38% y un 55% frente a los mismos meses de 2019, respectivamente.

eDO Y PRIME CONTINÚAN SUPERANDO AL 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 1T FY23 alcanzamos 3,2 millones de suscriptores. En los últimos 12 meses a junio 2022, hemos sumado 2,0 millones de nuevos miembros y sólo en el 1T FY23, 560 mil, cifra récord para un sólo trimestre en la historia de la compañía.

EXCELENTES RESULTADOS EN EL 1T FY23 – INGRESOS POR ENCIMA DE NIVELES PRE-COVID

- Tanto el Margen sobre Ingresos como el Margen sobre Ingresos Cash[3], se sitúan ya 3% y 11% por encima de niveles pre-COVID-19[1], respectivamente.
- En el 1T FY23, el Margen sobre Ingresos Cash[3] creció un 117% interanual, a pesar de la incertidumbre sobre restricciones en los viajes derivadas de la pandemia.
- El Beneficio Marginal Cash[3] es de 33,5€ millones en el 1T FY23; 2x la cifra registrada en el 1T FY22 (18,5€ millones).
- Fuerte crecimiento del EBITDA Cash[3] en 1T FY23, (+349% frente a 1T FY22). 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. En los próximos trimestres esperamos mejoras en la rentabilidad ya que una importante proporción de suscriptores de Prime pasarán a estar en su segundo año.

SÓLIDA GENERACIÓN DE CAJA, BIEN FINANCIADOS Y EN LA SENDA PARA CUMPLIR LOS OBJETIVOS MARCADOS PARA EL EJERCICIO FISCAL 2025

- Nuestro Flujo de Caja Libre en el 1T FY23 fue de 29,4€ millones y la Caja y Equivalentes al final del periodo (neto de pólizas de crédito complementarias y descubiertos) de 30,8€ millones, que incluyen 30€ millones de reembolso de la línea de crédito (SSRCF).
- eDO cuenta con un sólido balance, sin necesidades de refinanciación a corto plazo de ninguna de sus deudas, con vencimiento en septiembre de 2027.
- Estamos en el buen camino para cumplir con nuestra proyección a 3 años: Más de 7,25 millones de suscriptores de Prime, Prime ARPU [3] de alrededor de 80€, y EBITDA Cash[3] por encima de los 180€ millones.

(1) 1T FY20 (2) Incremento de Reservas de eDO hasta el 28 de agosto de 2022 (3) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-26

Visión General

2. Superando al mercado

Excelentes resultados en el 1T FY2023

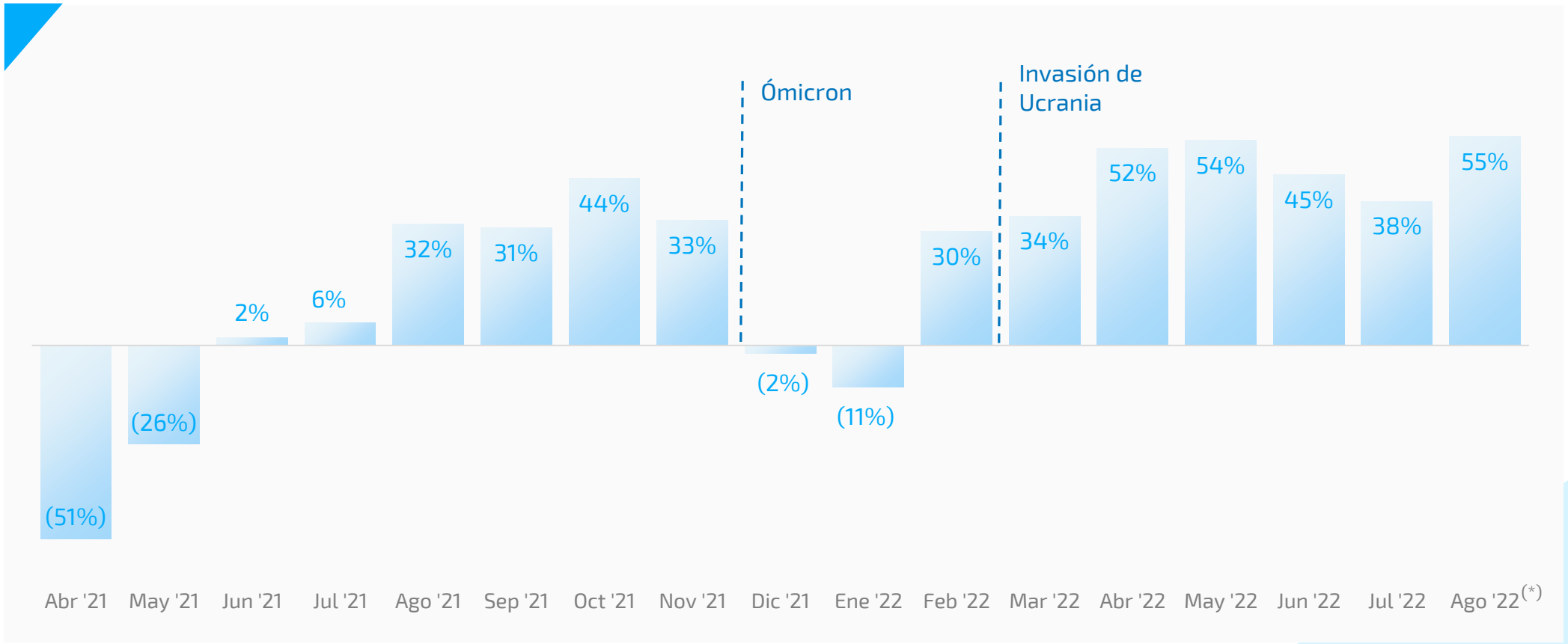
Conclusiones finales

Apéndice

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

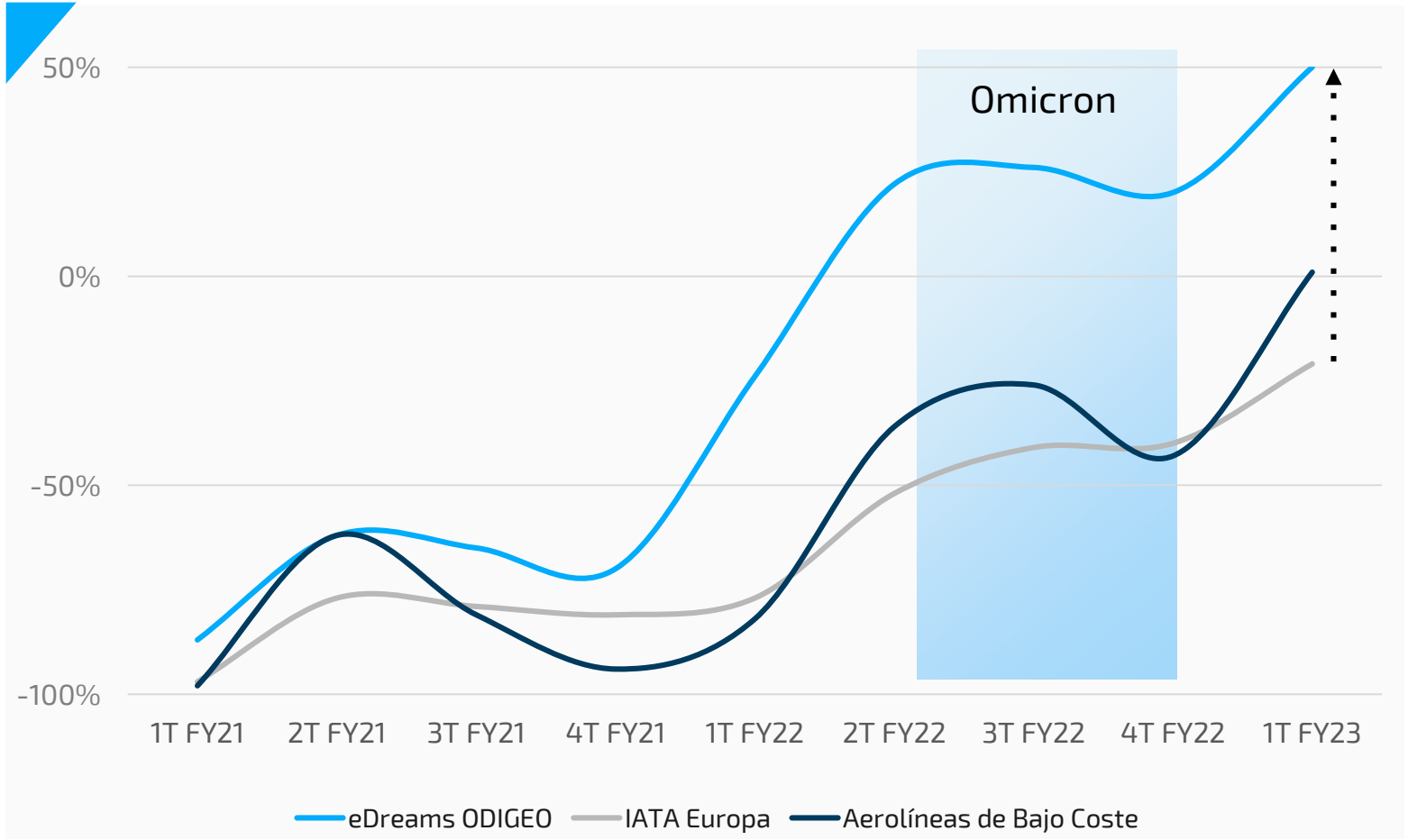
CRECIMIENTO DE RESERVAS DE eDO frente a 2019



Fuente: Datos de la Compañía
(*) Crecimiento de Reservas de eDO hasta el 28 de agosto de 2022

2 LA SUPERIOR PROPUESTA DE VALOR DE eDO DA LUGAR A MEJORES RESULTADOS FRENTE OTROS INTEGRANTES DE LA INDUSTRIA

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



eDO 1T FY23

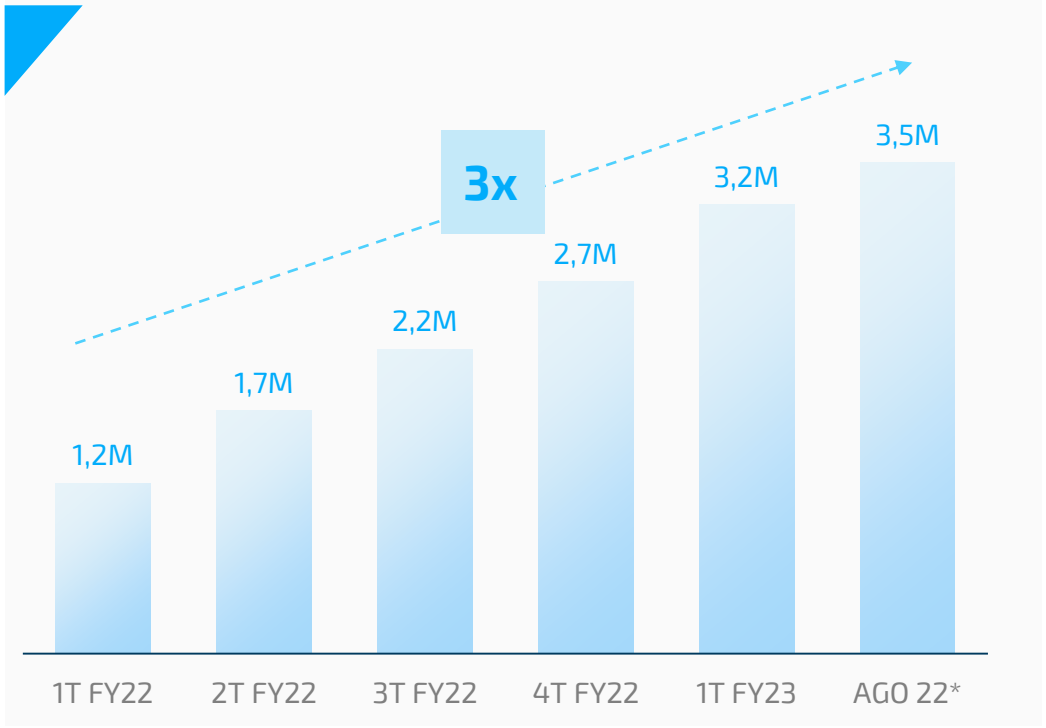
+71pp vs. IATA Europa

+49pp vs. Aerolíneas bajo coste

Fuente: IATA Economics, datos de aerolíneas de bajo coste (easyJet, Ryanair y WizzAir) y datos de la Compañía.
Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)

4 PRIME CONTINÚA MEJORANDO LA CALIDAD DEL NEGOCIO Y CRECIENDO CON FUERZA, AÑADIENDO 2 MILLONES DE NUEVOS SUSCRIPTORES EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES

EVOLUCIÓN DE MIEMBROS DE PRIME



EN AGOSTO (*)

3,5M MIEMBROS

eDO es pionero y líder del modelo de suscripción de viajes con más de 5 años de experiencia.

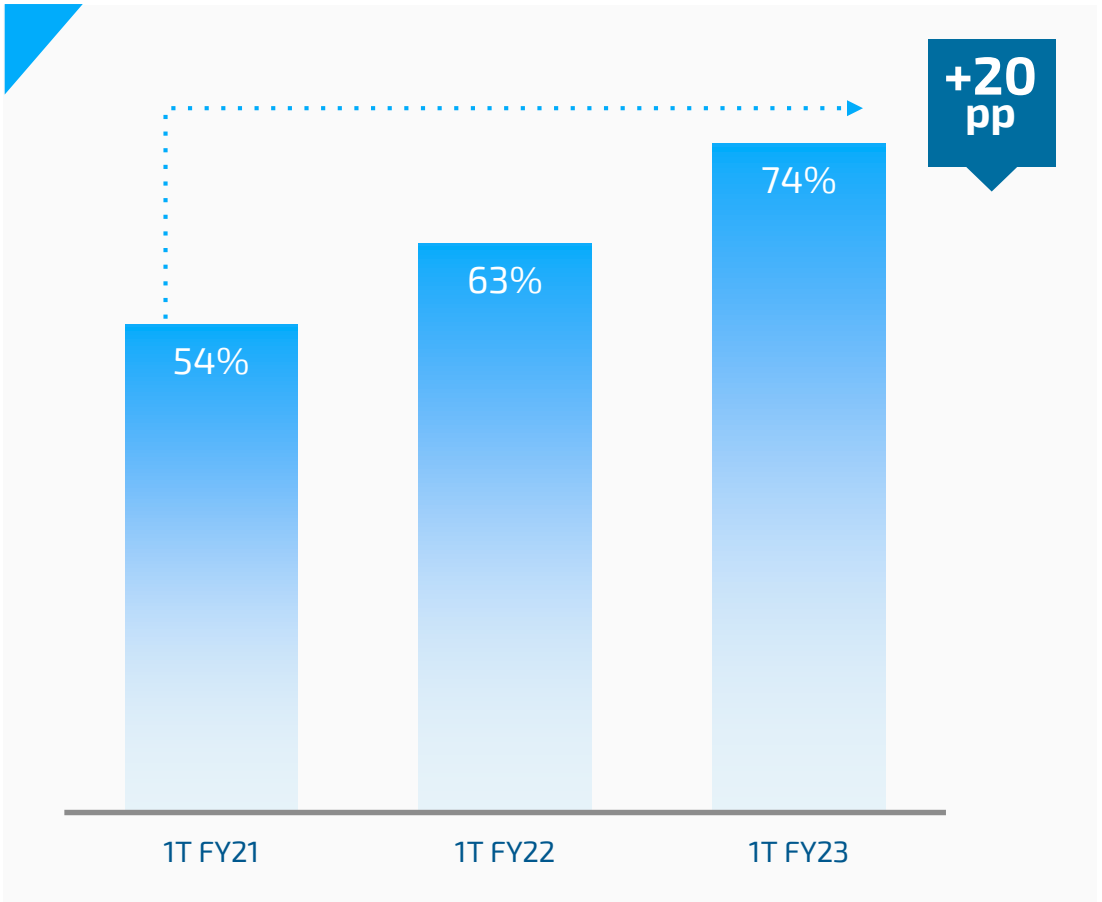
En los 12 meses terminados en junio de 2022, nuestro número de suscriptores se incrementó un 164% hasta los 3,2 millones de miembros.

Mejora de la calidad del negocio por el cambio a un modelo de suscripción.

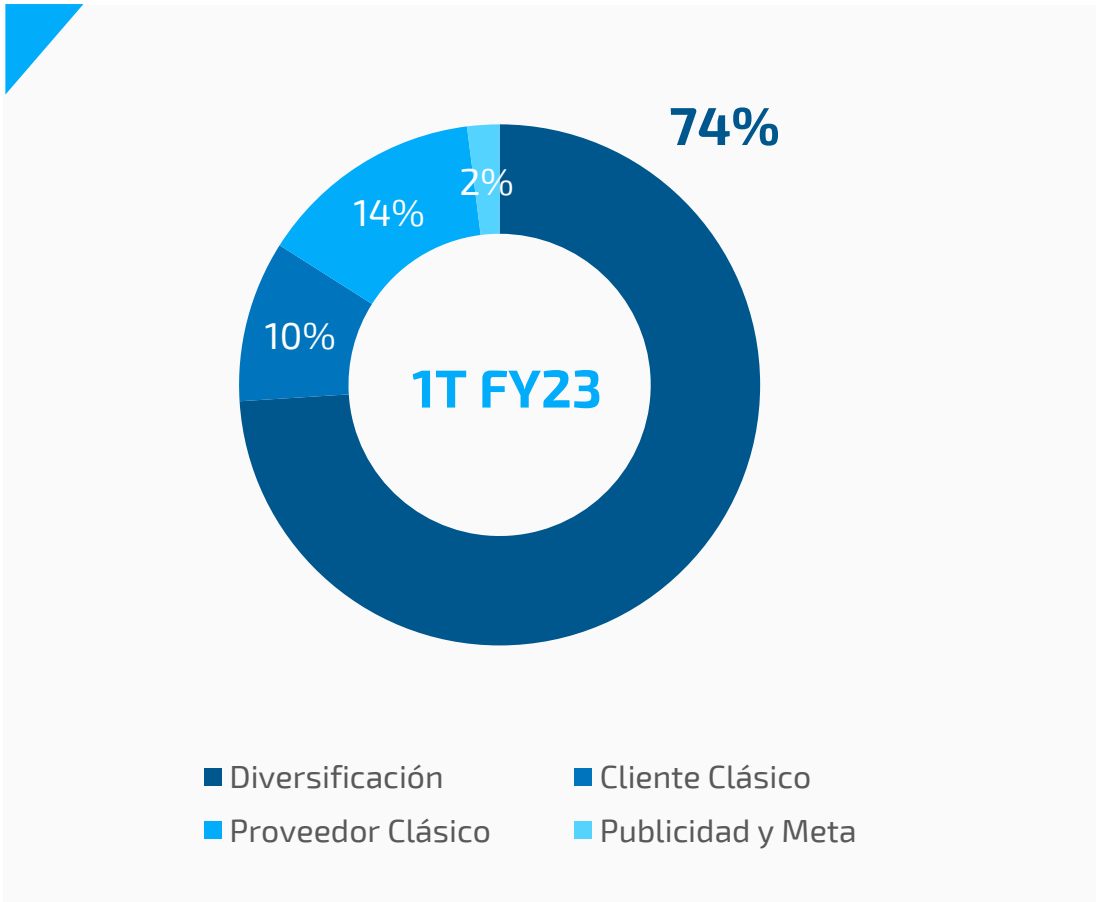
Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
Fuente: Datos de la Compañía
(*) Miembros de Prime hasta el 28 de agosto de 2022

2 LOS INGRESOS POR DIVERSIFICACIÓN CONTINÚAN CRECIENDO, SUPERAN LOS NIVELES PREPANDEMIA Y SON LOS QUE MÁS CONTRIBUYEN

RATIO DE DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS (*) (**)



DESGLOSE DE INGRESOS (*) (**)



Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-26
(**) Nota: Ratios calculados en base a los últimos doce meses

4

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:

GRACIAS A PRIME OFRECEMOS MEJORES PRECIOS Y ATENCIÓN AL CLIENTE 1

CUBRIMOS LAS NECESIDADES DEL CLIENTE MEJOR QUE NUESTROS COMPETIDORES 2

LOS CLIENTES SE CENTRARÁN INCLUSO MÁS EN LOS PRECIOS 3

Y TENEMOS RESILIENCIA GRACIAS A PRIME CON MÁS DE 3,5 MILLONES DE MIEMBROS 4



Visión general

Superando al mercado

3. Excelentes resultados en el 1T FY23

Conclusiones finales

Apéndice

3 CUENTA DE RESULTADOS

(EN MILLONES DE EUROS)	1T FY23	VAR. FY23 VS FY22	1T FY22
MARGEN SOBRE INGRESOS	**145,7**	**113%**	**68,4**
COSTES VARIABLES	(125,6)	128%	(55,0)
COSTES FIJOS	(19,5)	27%	(15,4)
EBITDA AJUSTADO (*)	**0,6**	**N.A.**	**(1,9)**
PARTIDAS AJUSTADAS (*)	(2,4)	7%	(2,3)
EBITDA	**(1,8)**	**N.A.**	**(4,2)**
D&A INCL. DETERIORO DE ACTIVOS	(8,1)	(6%)	(8,6)
EBIT	**(10,0)**	**N.A.**	**(12,8)**
RESULTADO FINANCIERO	(6,6)	(11%)	(7,4)
IMPUESTO SOBRE GANANCIAS	2,6	N.A.	(3,7)
RESULTADO NETO	**(13,9)**	**N.A.**	**(23,9)**
RESULTADO NETO AJUSTADO (*)	**(11,5)**	**N.A.**	**(15,5)**

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-26
Fuente: Estados financieros consolidados intermedios no auditados

Lo más destacado del 1T FY23

1. El Margen sobre Ingresos aumentó un 113%, hasta los €145,7 millones, debido al incremento de las Reservas de un 98% y al mayor margen sobre ingresos por reserva de un 8%.

2. Costes Variables se incrementaron un 128% debido al aumento de las Reservas y mayores costes variables por Reserva de un 16%, principalmente por mayor inversión en marketing (para adquirir miembros de Prime) y más gastos comerciales (por el mayor volumen de ventas) parcialmente compensados por un menor gasto del centro de servicio de atención al cliente, como resultado de la automatización de procesos implementada durante la pandemia.

3. Costes Fijos aumentaron €4,2 millones, 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 €0,1 millones principalmente por el aumento de los gastos de incentivos a largo plazo en 1T FY23.

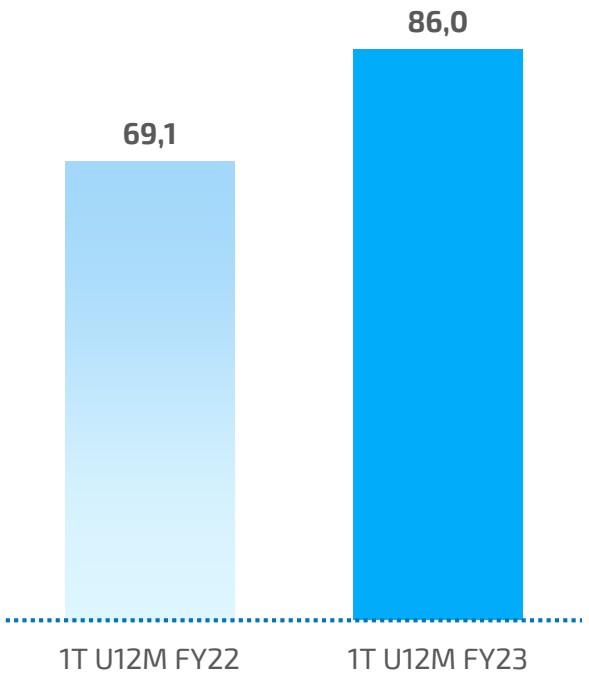
5. D&A incl. deterioro se redujo en €0,5 millones principalmente por el fin de la vida útil de ciertos activos.

6. Pérdida financiera se redujo en €0,8 millones, principalmente por el menor gasto de intereses de los Bonos 2027 comparado con los Bonos 2023 en vigor en el 1T FY22.

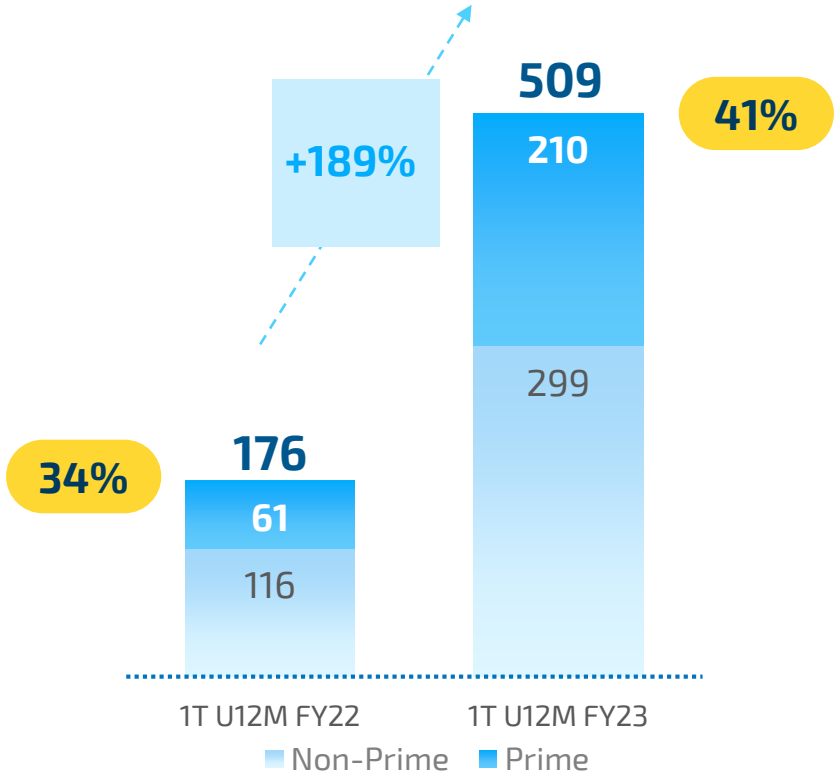
7.Impuesto sobre beneficios disminuyó en €6,3 millones, pasando de un gasto de €3,7 millones en el 1T FY22 a un ingreso de €2,6 millones en el 1T FY23 debido a (a) no efecto del cambio de tasa para impuestos diferidos en el Reino Unido relativa a la marca Opodo (b) ausencia de gastos financieros no deducibles y; (c) incremento de la base imponible en el Reino Unido.

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 Y ARPU

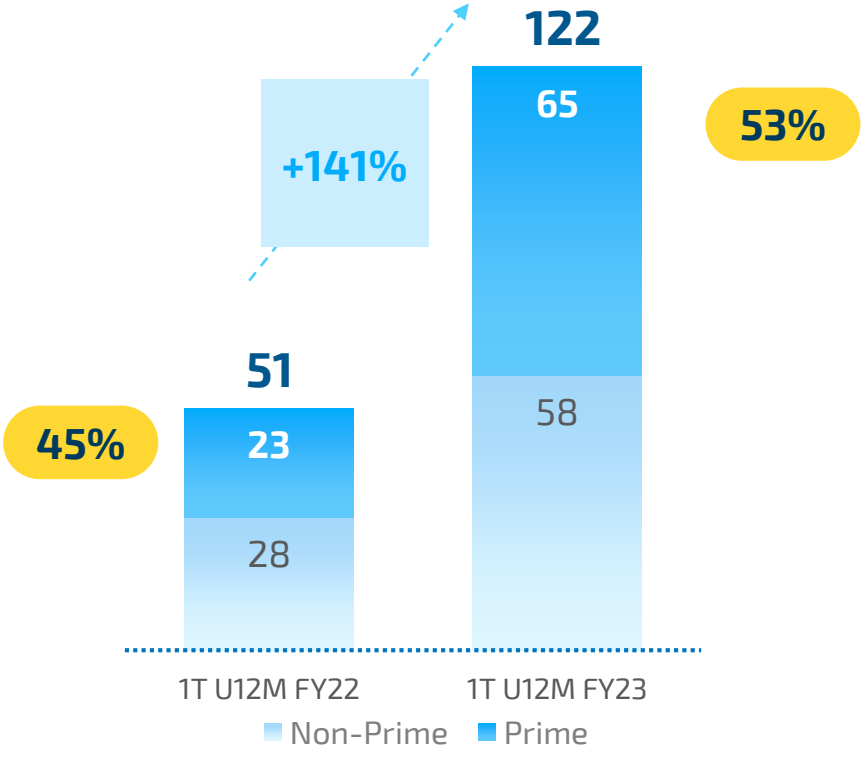
Prime ARPU U12M (€) (*)



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



Beneficio Marginal Cash U12M (€M) (*)



Peso de Prime sobre el total

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-26

3 FUERTE CRECIMIENTO DE EBITDA CASH, +349% INTERANUAL, EN UN MERCADO QUE AÚN NO SE HA RECUPERADO

Cuenta de Resultados con incremento de ingresos diferidos de Prime

(EN MILLONES DE EUROS)	1T FY23	VAR. FY23 VS FY22	1T FY22
RESERVAS (En Millones)	*4,4*	*98%*	*2,2*
MARGEN SOBRE INGRESOS	**145,7**	**113%**	**68,4**
INCR. INGRESOS DIFERIDOS DE PRIME	13,4	166%	5,1
MARGEN SOBRE INGRESOS CASH (*)	**159,1**	**117%**	**73,5**
COSTES VARIABLE	(125,6)	128%	(55,0)
BENEFICIO MARGINAL CASH (*)	**33,5**	**81%**	**18,5**
COSTES FIJOS	(19,5)	27%	(15,4)
EBITDA CASH (*)	**14,0**	**349%**	**3,1**
INCR. INGRESOS DIFERIDOS DE PRIME	(13,4)	166%	(5,1)
EBITDA AJUSTADO (*)	**0,6**	**N.A.**	**(1,9)**
PARTIDAS AJUSTADAS	(2,4)	7%	(2,3)
EBITDA	**(1,8)**	**N.A.**	**(4,2)**

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-26

Lo más destacado del 1T 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 11% 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 164%, situándose en 3,2 millones al final del 1T FY23. Además, un 41% de nuestro Margen sobre Ingresos Cash (*) y un 53% de nuestro Beneficio Marginal Cash (*) proceden ahora de miembros Prime.

3. En el 1T FY23, los ingresos diferidos generados por Prime se han incrementado por el aumento del número de miembros Prime (2,0 millones más que en 1T FY22), alcanzando los €13,4 millones (incremento del 166% interanual).

4. El EBITDA Cash (*) en el 1T FY23, fue de €14,0 millones, un incremento de un 349% comparado con el 1T FY22.

3 ESTADO DE FLUJO DE CAJA

(EN MILLONES DE EUROS)	1T FY23	1T FY22
EBITDA AJUSTADO (*)	**0,6**	**(1,9)**
PARTIDAS AJUSTADAS	(2,4)	(2,3)
PARTIDAS NO MONETARIAS	9,2	4,5
VARIACIÓN DE CAPITAL CIRCULANTE	28,9	35,4
IMPUESTO SOBRE GANANCIAS (PAGADO)	-	2,2
FLUJO DE CAJA DE LAS OPERACIONES	**36,2**	**37,9**
FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	**(6,9)**	**(5,7)**
FLUJO DE CAJA ANTES DE FINANCIACIÓN	**29,4**	**32,2**
EMISIÓN DE ACCIONES	(3,1)	-
OTRA EMISIÓN DE DEUDA/ (REEMBOLSO)	(30,4)	18,4
GASTOS FINANCIEROS (NETOS)	(1,3)	(1,0)
FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	**(34,8)**	**17,4**
AUMENTO/ (DISMINUCIÓN) NETA DE CAJA	**(5,4)**	**49,6**
CAJA (NETA DE PÓLIZAS DE CRÉDITO COMPLEMENTARIAS Y DESCUBIERTOS)	**30,8**	**45,2**

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-26
Fuente: Estados financieros consolidados intermedios no auditados

Lo más destacado del 1T FY23

1. El flujo de caja neto de las operaciones aumentó en €1,7 millones, principalmente como resultado de:

- Entrada de capital circulante de €28,9 millones en comparación con €35,4 millones en el 1T FY22. Esta entrada de caja es inferior a la registrada en el 1T FY22 ya que la recuperación de los volúmenes fue más rápida entre marzo de 2021 y junio de 2021, ya que fue cuando se levantaron la mayoría de las restricciones a los viajes, mientras que en el 1T FY23 el incremento en volúmenes entre marzo de 2022 y junio de 2022 fue inferior, aunque sigue siendo fuerte. Esto se compensa parcialmente por un aumento de los ingresos diferidos generados por Prime comparado con 1T FY22.
- El impuesto sobre beneficios pagado disminuyó en €2,2 millones pasando de un ingreso de €2,2 millones en el 1T FY22 a ningún importe recibido en el 1T FY23 debido a (a) una reducción en la devolución del impuesto de sociedades en España en el 1T FY23 frente a 1T FY22 y (b) una disminución en la devolución por pago anticipado de impuesto en Francia en el 1T FY23 comparado con el 1T FY22.
- El EBITDA ajustado (*) aumentó en €2,5 millones.
- Partidas no monetarias: las partidas devengadas pero aún no pagadas aumentaron en €4,7 millones, principalmente debido a una mayor variación (incremento) en las provisiones registradas.

2. Hemos utilizado efectivo para inversiones por valor de €6,9 millones en FY23, un aumento de €1,2 millones, debido principalmente a un aumento del software capitalizado.

3. El efectivo utilizado en actividades de financiación ascendió a €34,8 millones. La variación de €52,2 millones en actividades de financiación corresponde principalmente al reembolso de la línea de crédito (SSRCF) por importe de €30,0 millones en el 1T FY23, el pago de los costes asociados a la refinanciación por €3,4 millones en el 1T FY23 y la disposición de €19,0 millones de la línea de crédito (SSRCF) en el 1T FY22.

4. La Caja y Equivalentes al final del periodo (neto de pólizas de crédito complementarias y descubiertos) ascendió a €30,8 millones, después del reembolso €30 millones de la línea de crédito (SSRCF) y el pago pendiente de €3,4 millones asociados a la refinanciación.

Visión general

Superando el mercado

Excelentes resultados en el 1T FY23

4. Conclusiones finales

Apéndice

4 A LA CABEZA DE UN MERCADO ATRACTIVO

Mercado muy amplio y mayor vertical de comercio electrónico

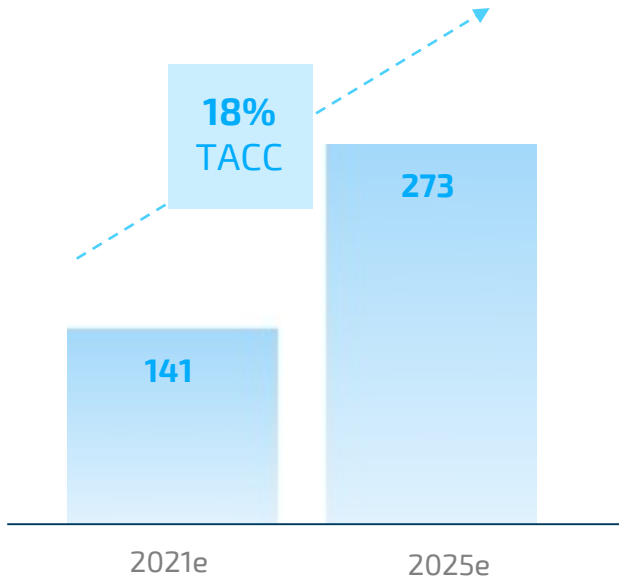
€1,3Bn

2,2x

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

Perspectivas de crecimiento atractivas tras la pandemia

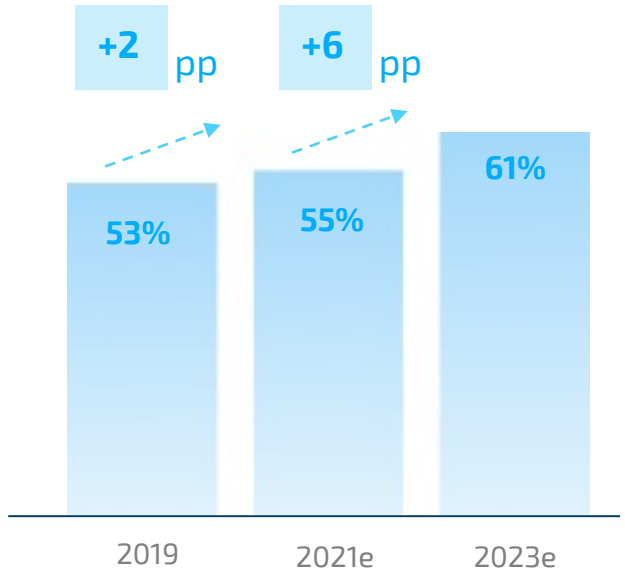
Tamaño del mercado europeo de viajes
En miles M€



Fuente: Phocuswright

eDO posicionado en los segmentos adecuados (online y ocio)

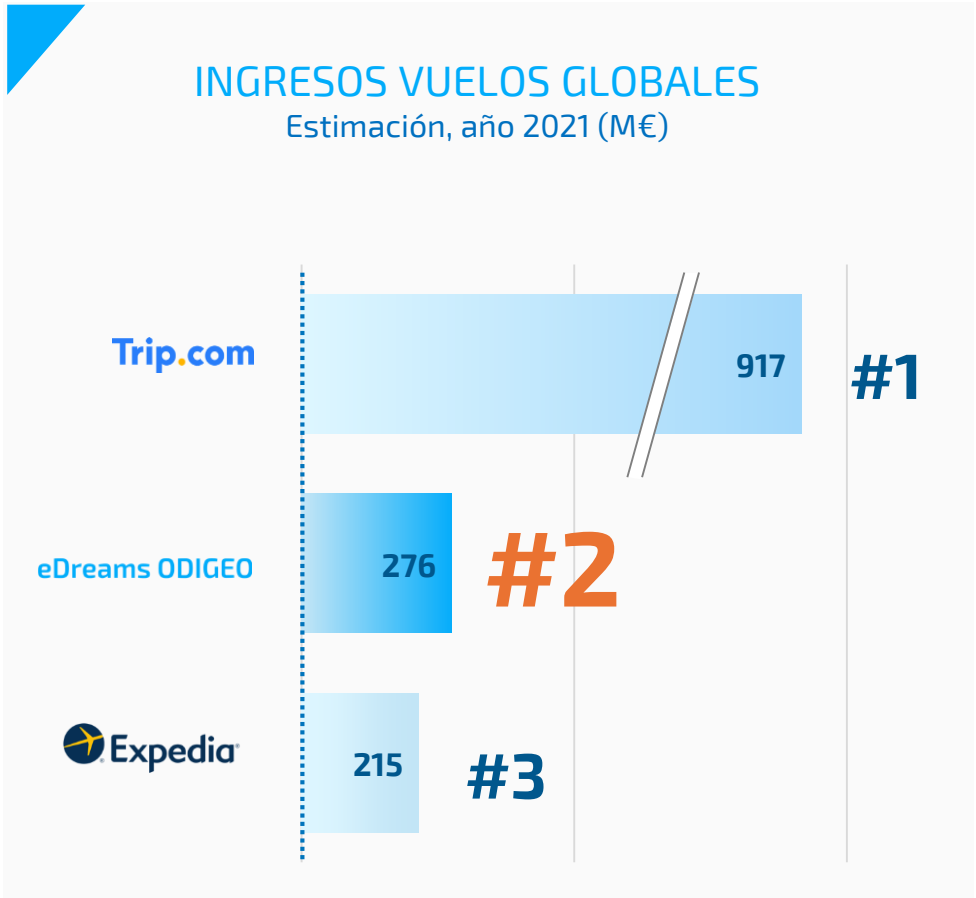
Penetración online mercado de vuelos europeo
% sobre el valor total de las ventas



Fuente: Phocuswright

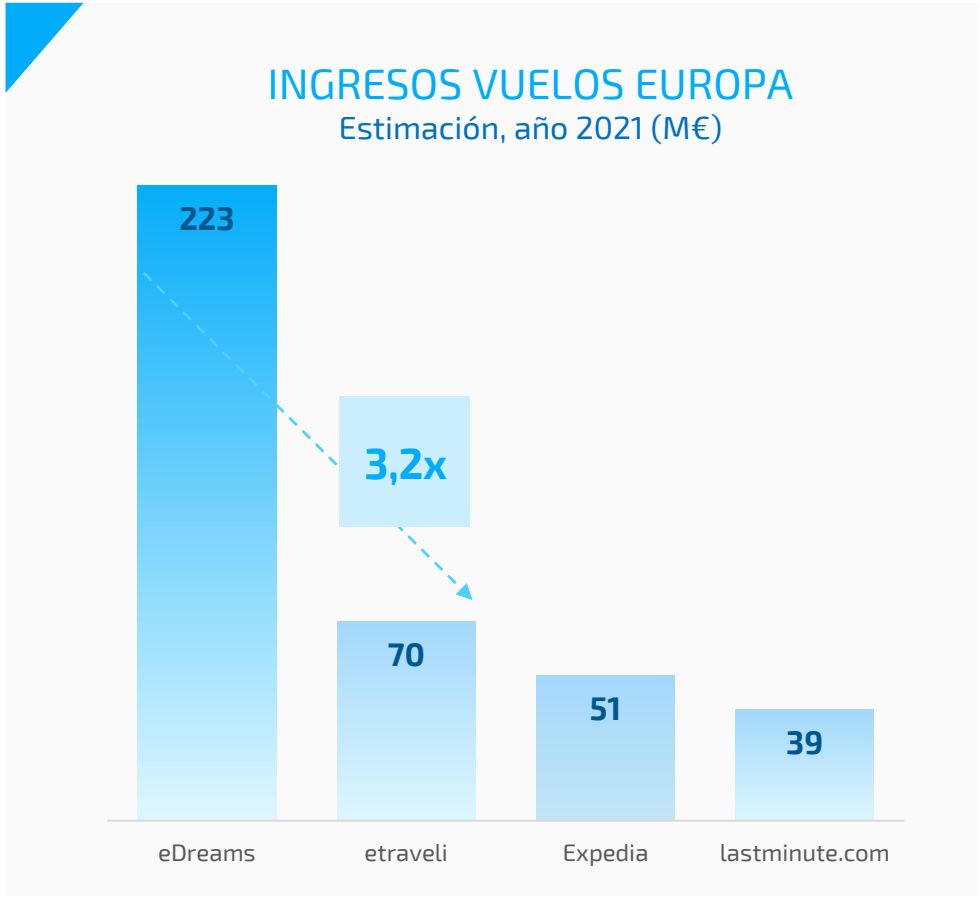
4 EN EL SECTOR DE VIAJES, eDO ES LÍDER MUNDIAL EN VUELOS, EXCLUYENDO A CHINA

Nº 2 MUNDIAL EN VUELOS



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

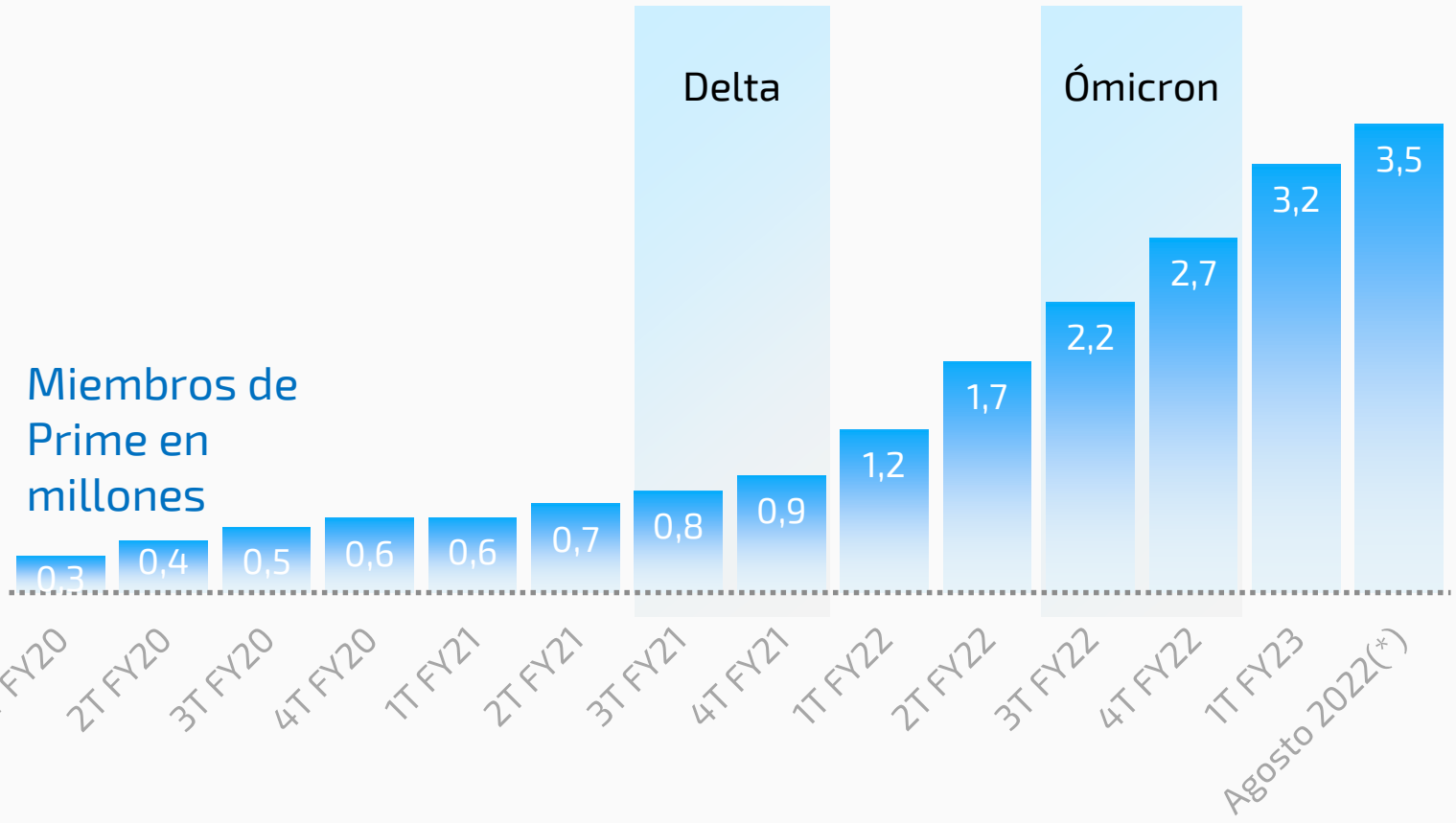
Nº 1 EN VUELOS EN EUROPA



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

4 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

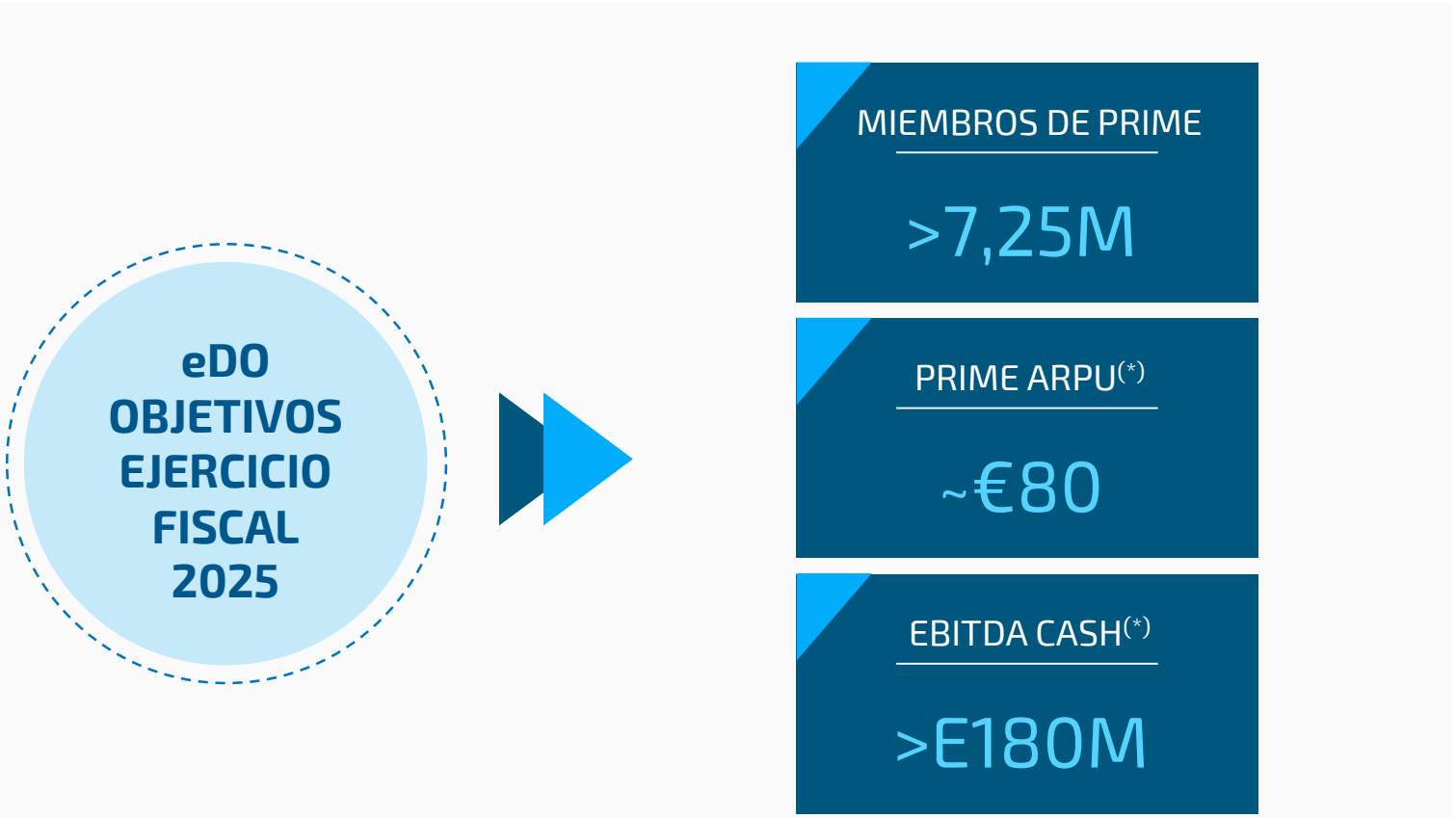


PORCENTAJE DE NUEVOS CLIENTES ENTRE LOS MIEMBROS DE PRIME

60%

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
Fuente: Datos de la Compañía (*) A 28 de agosto de 2022

4 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. 24-26

Visión general

Superando el mercado

Excelentes resultados en el 1T FY23

Conclusiones finales

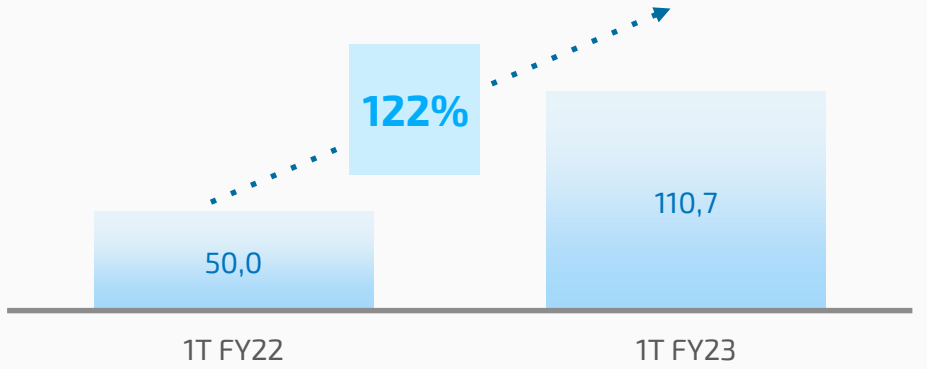
5. Apéndice

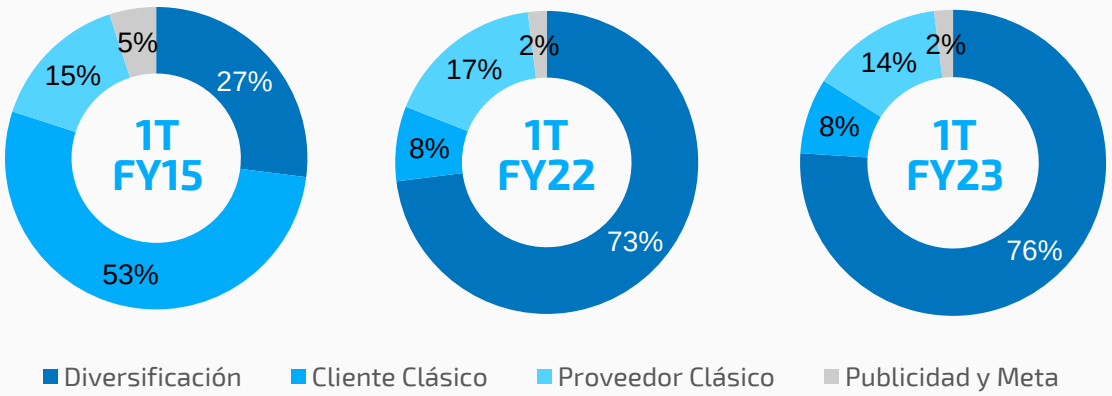
5 LOS INGRESOS POR DIVERSIFICACIÓN YA SUPERAN NIVELES PREPANDEMIA Y SON LOS QUE MÁS CONTRIBUYEN

Margen sobre Ingresos

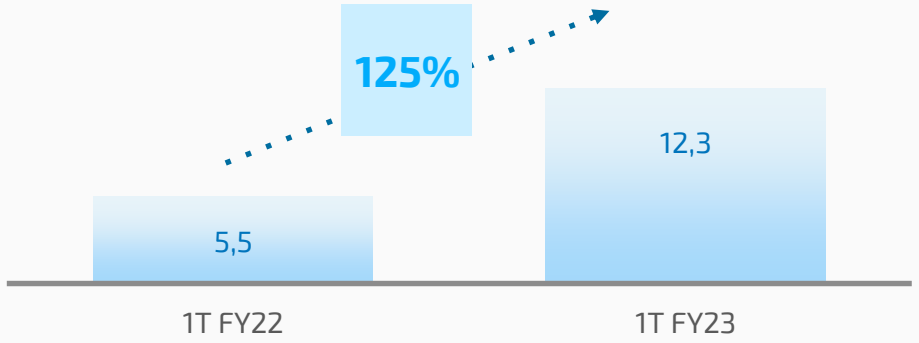
(EN MILLONES DE EUROS)	1T FY23	Var. FY23 vs FY22	1T FY22
DIVERSIFICACIÓN	**110,7**	122%	**50,0**
CLIENTE CLÁSICO	**12,3**	125%	**5,5**
PROVEEDOR CLÁSICO	**19,8**	72%	**11,5**
PUBLICIDAD & META	**2,8**	92%	**1,5**
TOTAL	145,7	113%	68,4

Diversificación





Cliente Clásico



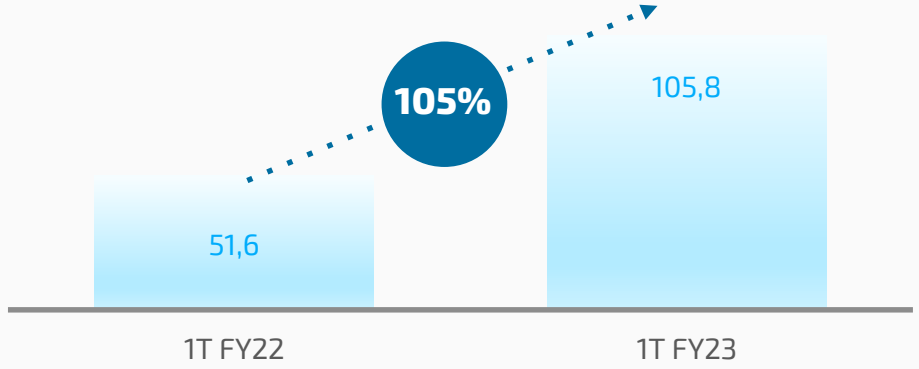
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-26

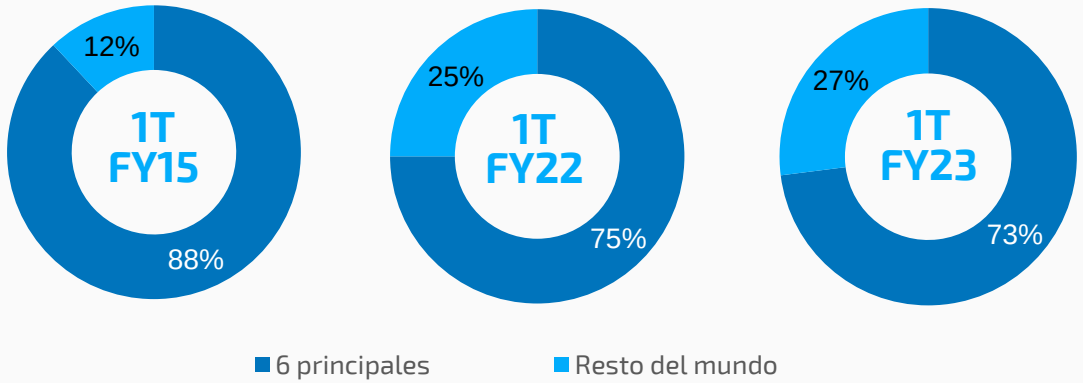
5 LOS INGRESOS POR ZONAS GEOGRÁFICAS SE MANTIENEN ESTABLES

Margen sobre Ingesos

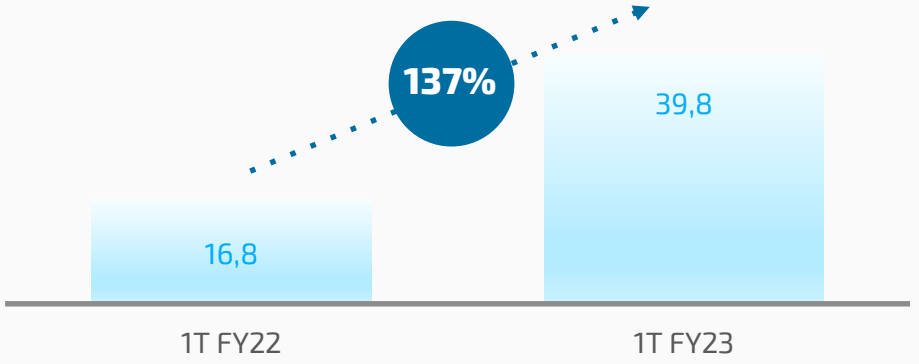
(EN MILLONES DE EUROS)	1T FY23	Var. FY23 vs FY22	1T FY22
6 MERCADOS PRINCIPALES	**105,8**	105%	**51,6**
RESTO DEL MUNDO	**39,8**	137%	**16,8**
TOTAL	145,7	113%	68,4

6 Principales





Resto del mundo



(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-26

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.