eDreams ODIGEO

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS **3T FY2022**



25 Febrero 2022

Aviso Legal

Esta presentación debe leerse como una introducción a los estados financieros consolidados condensados intermedios 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 consolidados condensados intermedios 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 consolidados condensados intermedios 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 ("MAR"), 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 MAR 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 consolidados condensados intermedios 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 MARs y los indicadores financieros no-NIIF, se debe consultar la sección 6 sobre Medidas Alternativas de Rendimiento de los estados financieros no auditados intermedios resumidos consolidados e informe de gestión consolidado intermedio correspondiente al periodo de 9 meses terminado el 31 de diciembre de 2021, publicado el 25 de febrero de 2022. Los documentos están disponibles en la página web de la Sociedad (https://www.edreamsodigeo.com/).



1. Visión General

Resultados del 3T FY22

Conclusiones finales

Apéndice

1 eDO LOGRA UN GRAN RENDIMIENTO A PESAR DE OMICRON

FUERTE INCREMENTO EN RESERVAS POR ENCIMA DE LOS NIVELES PRE-COVID

- En el 3T FY22, las Reservas incrementaron un 26% por encima de los niveles Pre-COVID-19 (en los 9M FY22, ya superan en un 7% las cifras pre-COVID 19)
- A pesar del impacto en los volúmenes por la irrupción de la variante Omicron, las Reservas se mantienen en línea o por encima de 2019 (octubre +44%, noviembre +33% y diciembre -2%)
- Omicron está remitiendo, se están levantando las restricciones y los consumidores quieren viajar. Las reservas de febrero de eDO(*) ya están un +30% vs. pre-COVID 19, con un alto promedio de reservas diarias, un 4% superior a octubre, que fue históricamente el mejor mes en volumen medio de reservas diarias.

eDO Y PRIME CONTINÚAN SUPERÁNDOSE

- La evolución de las Reservas de eDO se mantienen muy por encima de los niveles del mercado: más de 50p.p vs. las aerolíneas
- El 3T FY22 , el número de suscriptores de Prime creció un 186% vs. 3T FY21 hasta alcanzar 2,2 millones
- El Prime ARPU creció un 54% vs. FY21 hasta 88,5€ por suscriptor (un 5% más que en 2T FY22 con 84,1€)
- En FY22 hemos sumado 1,4 millones de nuevos suscriptores con respecto al mismo periodo del año anterior

RESULTADOS DESTACADOS- LAS BASES DE LA OPERACIÓN MUESTRAN SIGNOS DE RECUPERACIÓN PARA eDO

- El Margen sobre Ingresos en el 3T FY22 aumentó un 218% vs 3T FY21. Las restricciones provocadas por la COVID-19 motivaron que el Margen sobre Ingresos Cash (**) se situara un 18% por debajo de los niveles de 2019 (incluida la contribución Prime) debido al menor valor medio de la cesta como consecuencia de las restricciones para viajar derivadas de la pandemia
- El Beneficio Marginal Cash (**) ascendió a €31,0 millones en el 3T FY22, 2,5x superior a la cifra registrada en 3T FY21 (€80,2 millones en 9M FY22).
- El EBITDA Cash (**) es de €14,0 millones positivos en el 3T FY22; (€33,3 millones en 9M FY22).

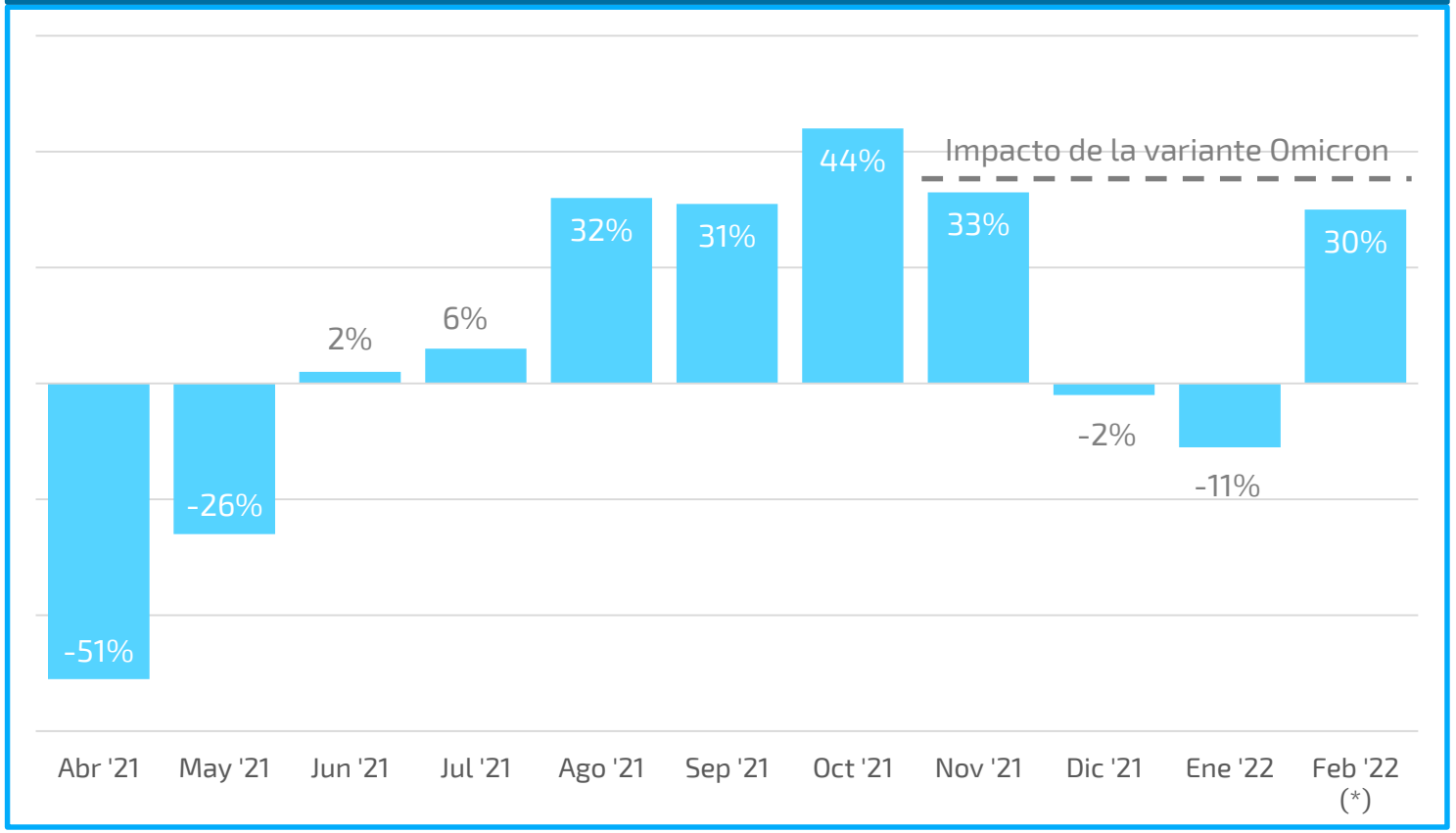
EXITOSA EJECUCIÓN DE LA OPTIMIZACIÓN DE NUESTRA ESTRUCTURA DE CAPITAL

- Se completa una ampliación de capital social de €75 millones que permitirá acelerar el desapalancamiento y aumentar la liquidez de la acción. Esta operación ha permitido incorporar mas de 30 nuevos inversores.
- Se ha reducido la deuda Senior de €425 millones a €375 millones.
- Se ha refinanciado con éxito toda la deuda, y se ha ampliado el vencimiento 5,5 años, mejorando los términos contractuales y reduciendo el coste de los intereses.
- Estabilidad financiera para ejecutar nuestro plan de negocio y alcanzar los objetivos fijados para FY25.

(*) Incremento de Reservas de eDO Bookings hasta 21 de febrero de 2022 (**) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág 22-24

1 FUERTE CRECIMIENTO DE RESERVAS A PESAR DE OMICRON Y UN MERCADO EN VÍAS DE RECUPERACIÓN

CRECIMIENTO DE LAS RESERVAS DE eDO VS 2019



LOS CONSUMIDORES QUIEREN VIAJAR

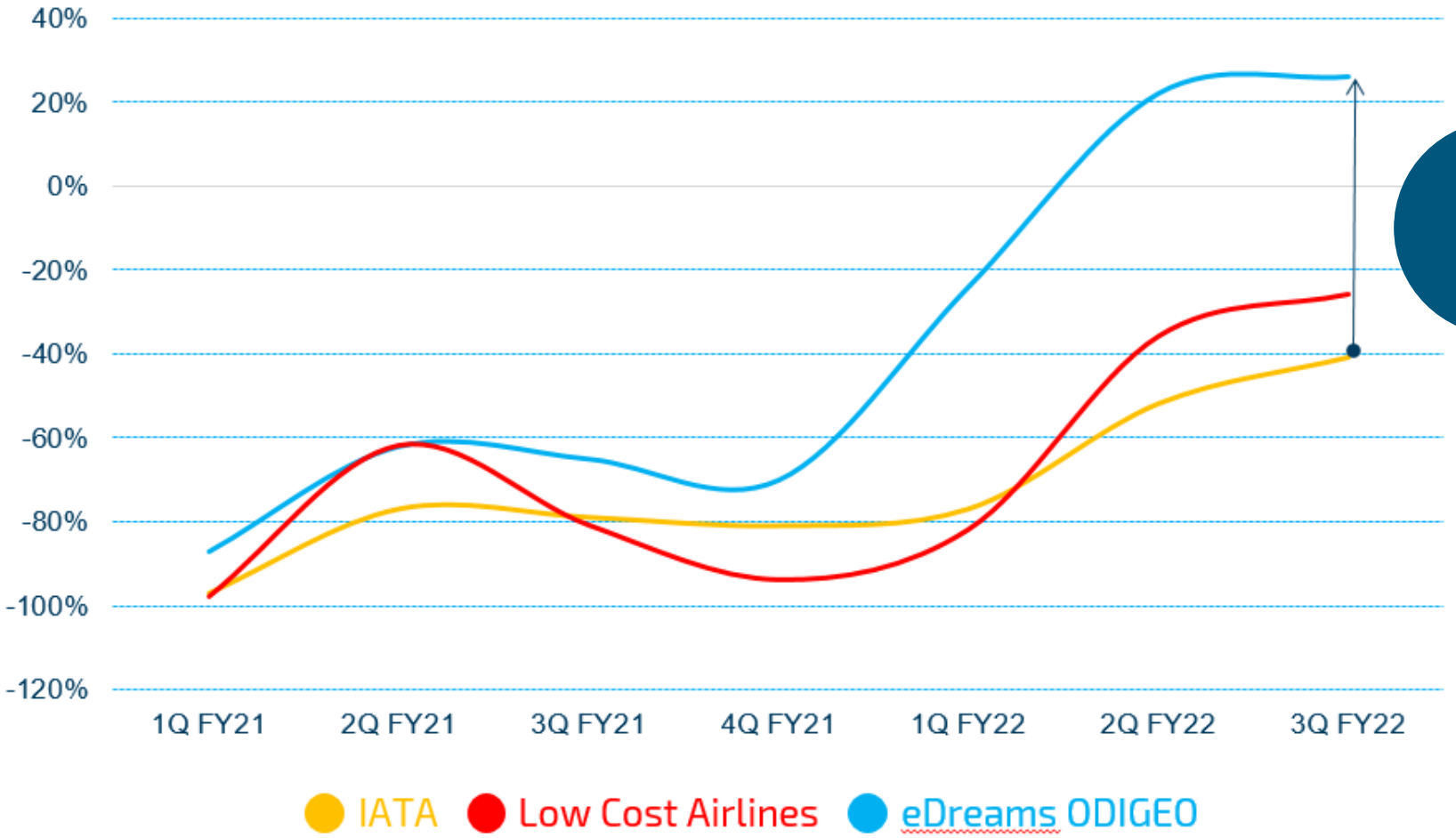
PRIME HACE INCREMENTAR LAS RESERVAS

FUERTE EVOLUCIÓN DE eDO

Fuente: Datos de la Compañía
(*) Crecimiento de Reservas de eDO hasta 21 de febrero de 2022

1 PROPUESTA DE VALOR SUPERIOR DE eDO QUE NOS LLEVA A IR POR DELANTE DEL MERCADO

Evolución interanual del negocio vs. pre-COVID, %



eDO
+67pp vs. IATA
+52pp vs. Low Cost

1 DEMANDA ACUMULADA – LOS CONSUMIDORES EUROPEOS HAN AHORRADO CASI 1 BILLÓN DE EUROS DURANTE LA PANDEMIA (*)

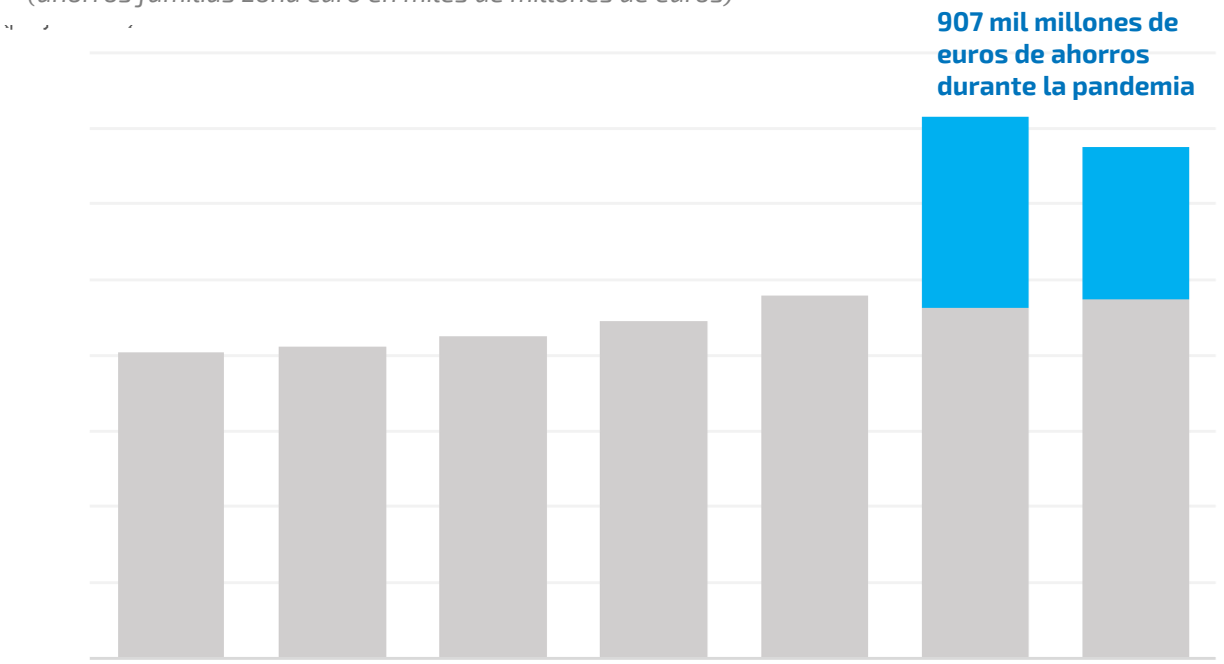
En circunstancias normales, **los europeos ahorran alrededor de un 12% de sus ingresos**. Sin embargo, la obligación de las familias de permanecer en casa durante la pandemia ha provocado que **la tasa de ahorros se incrementase hasta casi un 19% de los ingresos en 2020 y 2021**.

Se estima que **las familias europeas han ahorrado cerca de 1 billón de euros más a lo largo de estos dos años** de lo que hubieran hecho si la pandemia no hubiera irrumpido en el panorama mundial.

Ahorros durante la pandemia*

Las familias de la zona euro han ahorrado casi un 50% más como consecuencia de la pandemia

(ahorros familias zona euro en miles de millones de euros)



(*) Fuente: Cálculos Eurostat y FMI

IMF

1 3 DE CADA 5 EUROPEOS (*) PLANEA VIAJAR EN LOS PRÓXIMOS 6 MESES A PESAR DE OMICRON

Probable/muy probable realizar un viaje(*)
por principal mercado de eDO



España
76%



Francia
63%



Italia
67%



Alemania
61%



Reino Unido
53%

La Comisión Europea de Turismo inició un análisis de mercado en septiembre de 2020 para monitorear el sentimiento y las intenciones a corto plazo para realizar viajes domésticos e intra-europeos tras la crisis de COVID-19.

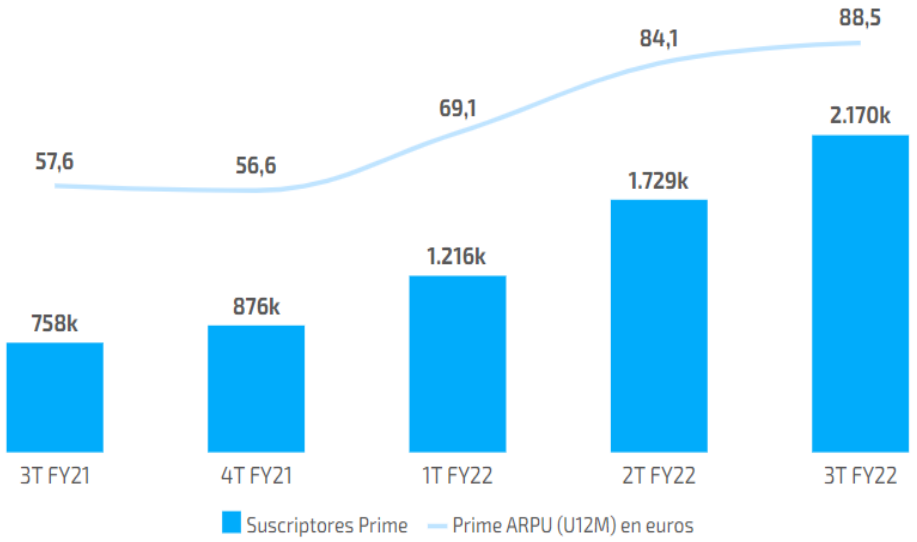
En el último informe publicado en febrero de 2022, las encuestas realizadas durante el mes de diciembre de 2021 muestran que **3 de cada 5 europeos planea viajar entre enero y junio de 2022 lo que confirma la resiliencia a la variante Omicron.**

Además, el **72% de los encuestados afirma que mantendría sus planes de viaje iniciales incluso si fuera necesario realizar algún cambio** (itinerario, fechas etc.).

(*) Fuente: Comisión Europea de Turismo: "Monitoring Sentiment For Domestic and Intra-European Travel. Wave 10". Febrero de 2022

1 PRIME MANTIENE UN FUERTE CRECIMIENTO INCLUSO CON OMICRON. EN FEBRERO YA SE ALCANZAN LOS 2,4 MILLONES DE SUSCRIPTORES

EVOLUCIÓN DE SUSCRIPTORES PRIME Y ARPU DE PRIME



EN FEBRERO (*)

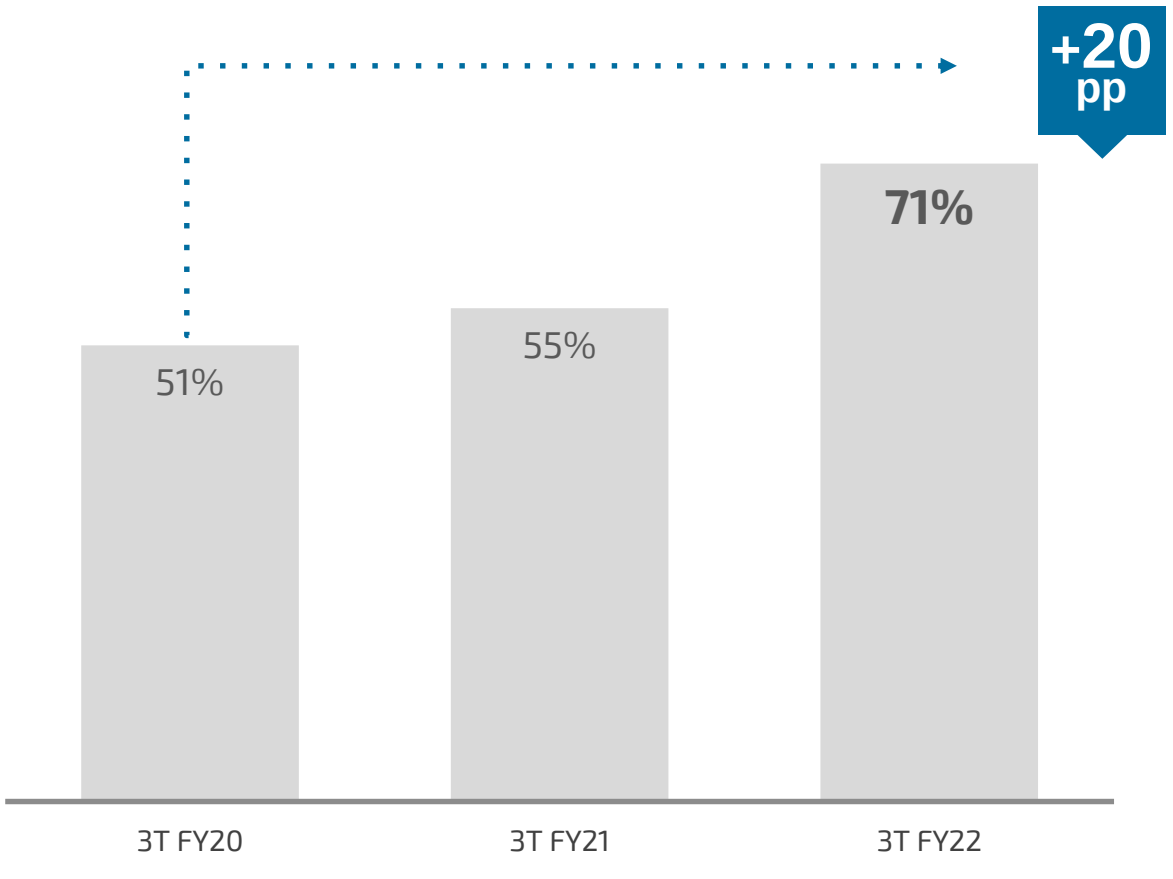
2.4M MEMBERS

- **eDO es el inventor y líder del modelo de suscripción para viajes con más de 4 años de inversión**
- En los últimos 12 meses a diciembre de 2021 **nuestros suscriptores se han incrementado un 186% hasta los 2,2 millones.**
- **En el 3T FY22 hemos sumado 440k suscriptores a pesar de la irrupción de Omicron, que ha impactado la mitad del periodo**

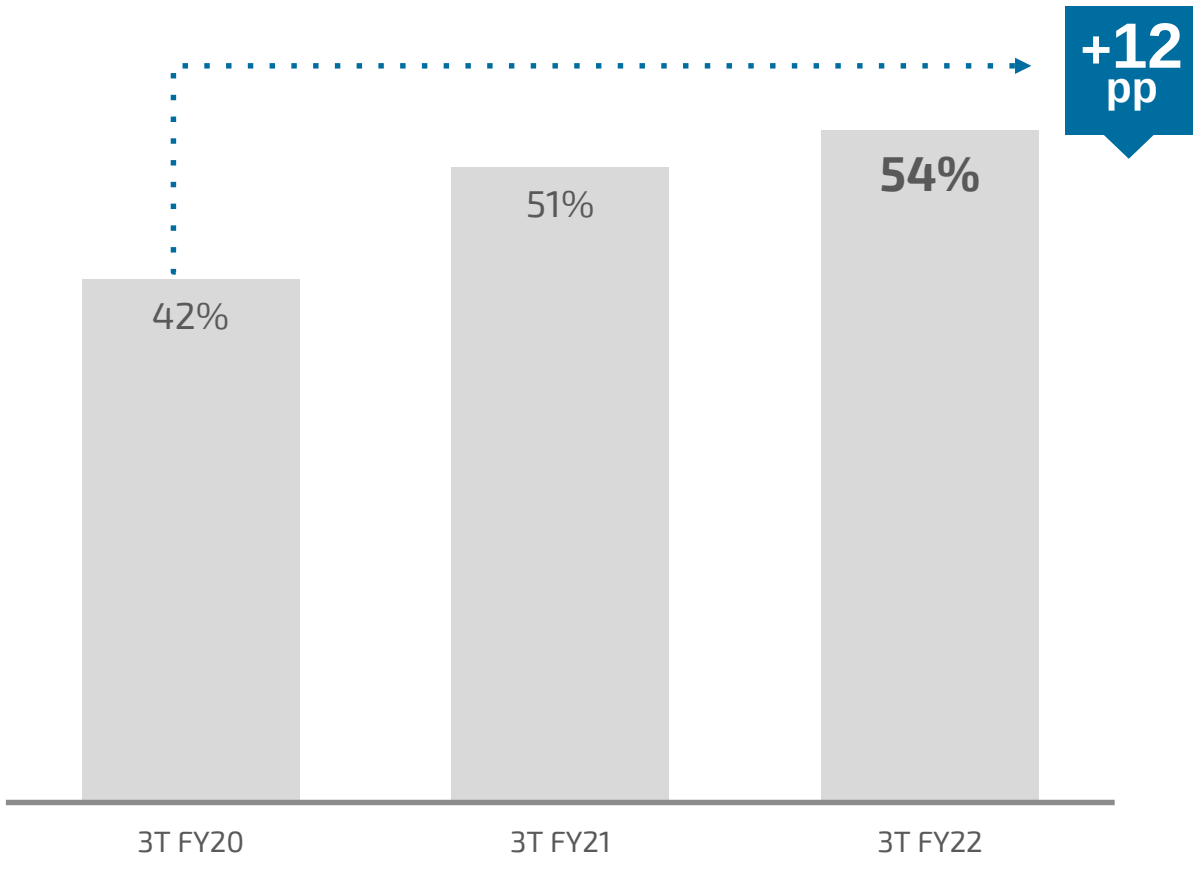
Fuente: Datos de la Compañía
(*) Suscriptores de Prime a 21 de febrero de 2022

1 INGRESOS DE DIVERSIFIACIÓN SIGUEN EVOLUCIONANDO FAVORABLEMENTE Y SIGUEN SIENDO LOS QUE MÁS CONTRIBUYEN. CONTINÚAMOS LIDERANDO LAS RESERVAS REALIZADAS CON EL MÓVIL

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



RESERVAS DE VUELOS REALIZADAS CON EL MÓVIL (*) (**)



(*) Definición de medidas alternativas de rendimiento en pág. 22-24 (**) Nota: Ratios calculados en base a los últimos 12 meses hasta trimestre mostrado



Visión General

2. Resultados del 3T FY22

Conclusiones finales

Apéndice

2 CUENTA DE RESULTADOS

(EN MILLONES DE EUROS)	3T FY22	VAR. FY22 VS FY21	3T FY21	9M FY22	VAR. FY22 VS FY21	9M FY21
MARGEN SOBRE INGRESOS	**95,4**	**218%**	**30,0**	**263,7**	**226%**	**81,0**
COSTES VARIABLES	(79,0)	229%	(24,0)	(216,8)	247%	(62,4)
COSTES FIJOS	(17,1)	4%	(16,4)	(46,9)	2%	(45,8)
EBITDA AJUSTADO (*)	**(0,7)**	**N.A**	**(10,4)**	**0,0**	**N.A**	**(27,3)**
PARTIDAS AJUSTADAS	(3,5)	133%	(1,5)	(7,7)	95%	(4,0)
EBITDA	**(4,2)**	**N.A**	**(12,0)**	**(7,7)**	**N.A**	**(31,2)**
D&A INCL. DETERIORO DE ACTIVOS	(8,6)	(6%)	(9,2)	(25,7)	(7%)	(27,5)
EBIT	**(12,9)**	**N.A**	**(21,1)**	**(33,4)**	**N.A**	**(58,7)**
RESULTADO FINANCIERO	(7,7)	11%	(7,0)	(23,5)	22%	(19,3)
IMPUESTO SOBRE GANACIAS	3,2	(14%)	3,7	2,0	(76%)	8,4
RESULTADO NETO	**(17,4)**	**N.A**	**(24,4)**	**(54,9)**	**N.A**	**(69,6)**
RESULTADO NETO AJUSTADO (*)	**(14,7)**	**N.A**	**(23,1)**	**(42,4)**	**N.A**	**(65,9)**

(*) Definición de medidas alternativas de rendimiento en pág. 22-24

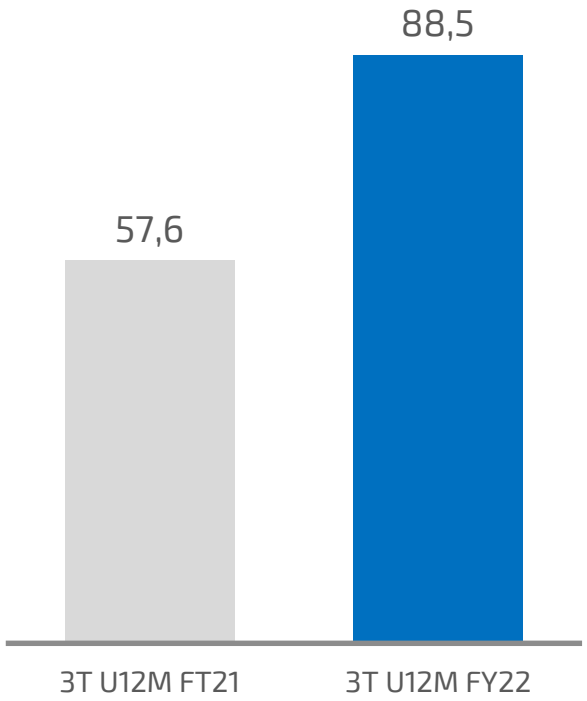
Fuente: Estado financieros consolidados intermedios no auditados

Lo más destacado del **3T FY22**

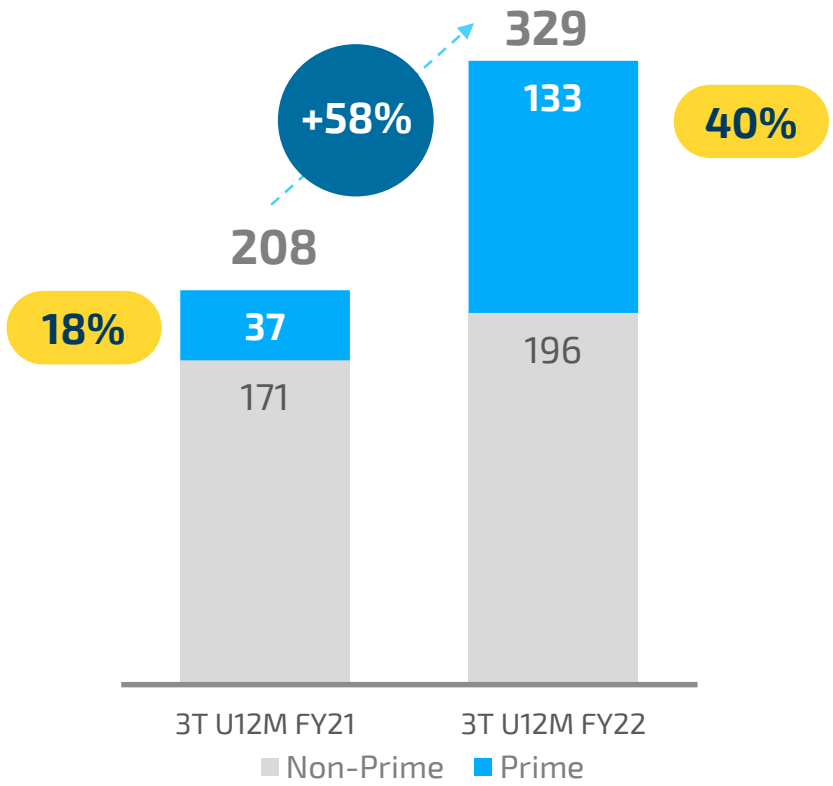
1. **Margen sobre Ingresos** creció un 218%, hasta los 95,4 millones de euros, debido al aumento del 264% en las Reservas, parcialmente compensado por la reducción de un 13% en el Margen sobre Ingresos/Reservas
2. **Costes Variables** aumentaron un 229%, debido al incremento de Reservas, pero con un menor coste variable por reserva (10%) que pasa de €27,5 en 3T FY21 a €24,8 en 3T FY22, como resultado de un menor gasto de atención al cliente por reserva derivado de la inversión en la automatización de las necesidades de este servicio, compensado en parte por una mayor inversión en marketing.
3. **Costes Fijos** se incrementaron un 4%, principalmente debido a mayores gastos de personal, asociados a la ausencia de ayudas estatales (ERTE) en el 3T FY22, y compensadas parcialmente por una menor pérdida de tipo de cambio (€2,9 millones en 3T FY21 vs. €0,5 millones en 3T FY22).
4. **Partidas ajustadas** crecieron 2,0 millones de euros principalmente debido a los gastos del plan de incentivos a largo plazo de 1,0 millón en el 3T FY22 y la modificación del acuerdo de Waylo por 1,2 millones de euros.
5. **D&A incl. deterioro** se redujo en 0,6 millones de euros por la disminución del valor amortizable de los activos fijos.
6. **Resultado financiero** aumentó en 0,7 millones de euros, principalmente por el impacto de las fluctuaciones de tipos de cambio en el efectivo y equivalentes al efectivo que tenemos en monedas distintas al euro.
7. **Gasto por Impuesto sobre Ganancias** se redujo en 0,5 millones de euros, pasando de 3,7 millones de euros de gasto en el 3T FY21 a 3,2 millones de euros de ingreso en el 3T FY22 debido a (a) menores pérdidas fiscales en España, (b) menor impacto de tasa de cambio de Reino Unido en el pasivo por impuesto diferido (c) menor variación de la provisión para riesgos fiscales y (d) otros.

2 NUEVOS KPIS: FUERTE CRECIMIENTO DE PRIME EN MARGEN SOBRE INGRESOS CASH Y BENEFICIO MARGINAL CASH EN LOS ÚLTIMOS 12 MESES POR EL RELEVANTE INCREMENTO DE SUSCRIPTORES Y PRIME ARPU

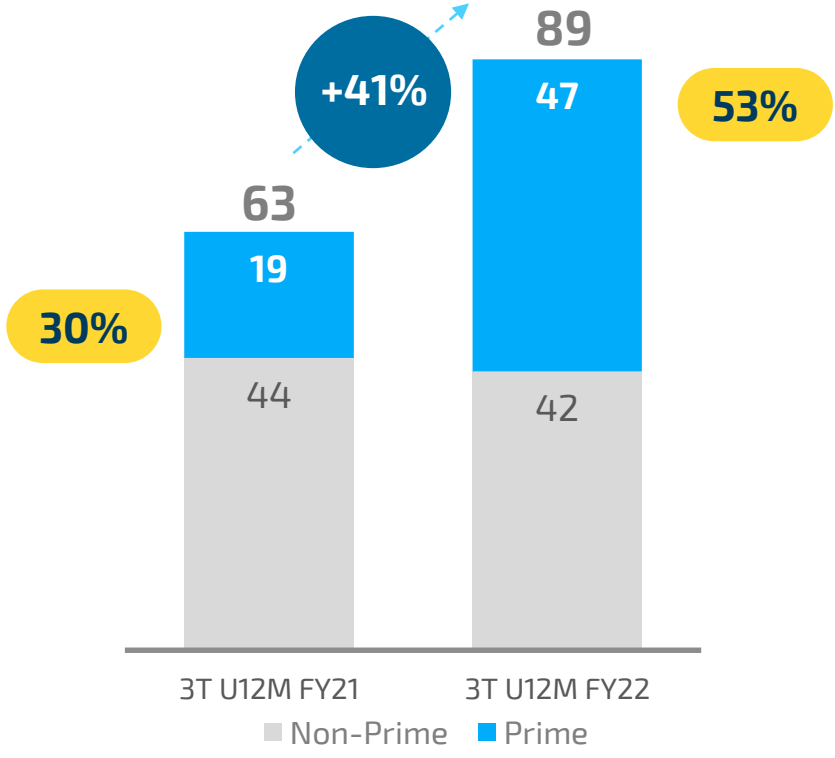
PRIME ARPU U12M (€) (*)



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



Beneficio Marginal Cash U12M (€M) (*)



(*) Definición de medidas alternativas de rendimiento en pág. 22-24

2 EL CRECIMIENTO DE EBITDA CASH TAMBIEN SE ACELERA POR EL FUERTE AUMENTO DE SUSCRIPTORES DE PRIME

CUENTA DE RESULTADOS CON INCREMENTO DE INGRESOS DIFERIDOS DE PRIME

(en millones de €)	3T FY22	3T FY21	Var. %	9M FY22	9M FY21	Var. %	12M FY21
Margen sobre ingresos	**95,4**	**30,0**	**218%**	**263,7**	**81,0**	**226%**	**111,1**
Incremento ingresos diferidos generados por Prime	14,7	2,9	407%	33,3	8,7	283%	10,7
Margen sobre ingresos Cash (*)	**110,0**	**32,9**	**235%**	**297,0**	**89,7**	**231%**	**121,8**
Costes variables	(79,0)	(24,0)	229%	(216,8)	(62,4)	247%	(86,1)
Beneficio Marginal Cash (*)	**31,0**	**8,9**	**248%**	**80,2**	**27,3**	**194%**	**35,8**
Costes fijos	(17,1)	(16,4)	4%	(46,9)	(45,8)	2%	(63,2)
EBITDA Cash (*)	**14,0**	**(7,5)**	**N.A.**	**33,3**	**(18,6)**	**N.A.**	**(27,4)**
Incremento ingresos diferidos generados por Prime	14,7	2,9	407%	33,3	8,7	283%	10,7
EBITDA ajustado (*)	**(0,7)**	**(10,4)**	**N.A.**	**0,0**	**(27,3)**	**N.A.**	**(38,2)**
Partidas ajustadas	(3,5)	(1,5)	133%	(7,7)	(4,0)	95%	(6,9)
EBITDA	**(4,2)**	**(12,0)**	**N.A.**	**(7,7)**	**(31,2)**	**N.A.**	**(45,0)**

- En **FY21**, **el aumento del Margen sobre Ingresos diferidos generado por Prime** ascendió a €10,7 millones de euros, un **91% de incremento** interanual**. En el FY22** este **incremento se ha acelerado, debido al crecimiento de suscriptores de Prime** (1,4 millones más que en el mismo periodo del año anterior). En el **3T FY22** este incremento asciendo a €14,7 millones **(+407% vs. 3T FY21**).
- **EBITDA Cash (*) €14.0 millones positivos en el 3T FY22 (€33,3 millones en los 9M FY22).**

(*) Definición de medidas alternativas de rendimiento en pág. 22-24

2 ESTADO DE FLUJO DE CAJA

(IN EUROS MILLION)	3T FY22	3T FY21	9M FY22	9M FY21
EBITDA AJUSTADO(*)	**(0,7)**	**(10,4)**	**0,0**	**(27,3)**
PARTIDAS AJUSTADAS	(3,5)	(1,5)	(7,7)	(4,0)
PARTIDAS NO MONETARIAS	3,8	1,8	8,5	(15,5)
VAR. CAPITAL CIRCULANTE	(22,9)	29,9	38,9	49,7
IMPUESTO SOBRE LAS GANACIAS PAGADO	(0,3)	(0,3)	1,9	(5,3)
FLUJO DE CAJA DE LAS OPERACIONES	**(23,6)**	**19,5**	**41,6**	**(2,3)**
FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	**(6,2)**	**(6,5)**	**(17,9)**	**(15,3)**
FLUJO DE CAJA ANTES DE FINANCIACIÓN	**(29,7)**	**13,0**	**23,7**	**(17,6)**
OTRA EMISIÓN DE DEUDA/ (REEMBOLSO)	(0,1)	(0,6)	(1,2)	(41,4)
GASTOS FINANCIEROS (NETOS)	(0,9)	(0,9)	(14,7)	(15,0)
FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	**(1,0)**	**(1,5)**	**(16,0)**	**(56,4)**
AUMENTO/ (DISMINUCIÓN) NETA DE CAJA Y EQUIVALENTES DE CAJA	**(30,8)**	**11,5**	**7,7**	**(74,0)**
CAJA Y EQUIVALENTES A FINAL DEL PERIODO (NETO DE PÓLIZAS DE CRÉDITO COMPLEMENTARIAS)	**2,6**	**12,7**	**2,6**	**12,7**

(*) Definición de medidas alternativas de rendimiento en pág. 22-24

Fuente: Estado financieros consolidados intermedios no auditados

Lo más destacado del **3T FY22**

1. **El flujo de caja neto de las operaciones se redujo en 43,1 millones de euros, lo que refleja principalmente:**
   - La salida de capital circulante de 22,9 millones de euros, a pesar de Omicron, comparada con una entrada de 29,9 millones de euros en el 3T FY21. Esta salida de 22,9 millones de euros está directamente asociada a la caída de la demanda a corto plazo derivada de las restricciones tras la irrupción de Omicron desde noviembre de 2021 (comparado con septiembre), parcialmente compensada por mayores ingresos diferidos de Prime.
   - El impuesto sobre beneficios pagado se mantiene en (0,3) millones de euros en el 3T FY22 al igual que el reportado en 3T FY21 por menores impuestos en España, menor reembolso por pago anticipado de impuestos en España y otras diferencias.
   - Incremento del EBITDA Ajustado (*) en 9,7 millones de euros.
   - Partidas no monetarias: las partidas devengadas pero aún no pagadas se incrementaron en 2,1 millones de euros principalmente por una mayor variación (disminución) de las provisiones registradas.
2. **Hemos utilizado efectivo para inversiones** por valor de 6,2 millones de euros en el 3T FY22, una reducción de €0,3 millones por un menor software capitalizado.of €6.2 million in 3Q FY22, a decrease by €0.3 million, mainly due to a decrease in software that was capitalized.
3. **El efectivo destinado a financiación** asciende a 1,0 millón de euros en el 3T FY22, en línea con el año anterior.

2 EXITOSA EJECUCIÓN DE LA OPTIMIZACIÓN DE NUESTRA ESTRUCTURA DE CAPITAL

ESTABILIDAD FINANCIERA PARA EJECUTAR NUESTRO PLAN DE NEGOCIO Y ALCANZAR LOS OBJETIVOS FIJADOS PARA FY25

EQUITY

- Ampliación de capital social de €75 milliones gracias a la demanda de inversores
- Aumento de liquidez
- Incorporación de 30 nuevos inversores, y
- Reducción de €50 millones de principal de deuda Senior, calve para:

1. Aumentar el tamaño de la SSCF
2. Refinanciar con un cupón de 5,5% en las actuales condiciones de incertidumbre por COVID-19 y la ampliación de los diferenciales de riesgo crediticio desde el CMD

DEUDA

- Reducir el tamaño del bono existente de €450 millones a €375 millones
- Ampliar 5,5 años el vencimiento hasta 2027
- Reducir los intereses anuales €2,5 millones
- Aumentar la SSRCF a 180 millones
- Mejorar los términos contractuales:
  - EBITDA de referencia EBITDA Cash
  - Covenant a 40% vs 30% anterior

ENFOCADOS EN SER GANADORES EN EL MUNDO POST COVID-19



Visión General

Resultados del 3T FY22

3. Conclusiones finales

Apéndice

3 CONCLUSIONES FINALES

En general, seguimos operando en niveles superiores al mercado y aumentando nuestra cuota de mercado. En el último trimestre nos mantenemos 52 y 67 puntos porcentuales por encima de las aerolíneas de bajo coste e IATA respectivamente. Incluso con el impacto de Omicron, las Reservas del 3T FY22 crecieron un 26% vs. 2019 y en lo que llevamos de febrero hemos superado la mejor cifra histórica de volumen promedio de Reservas diarias.

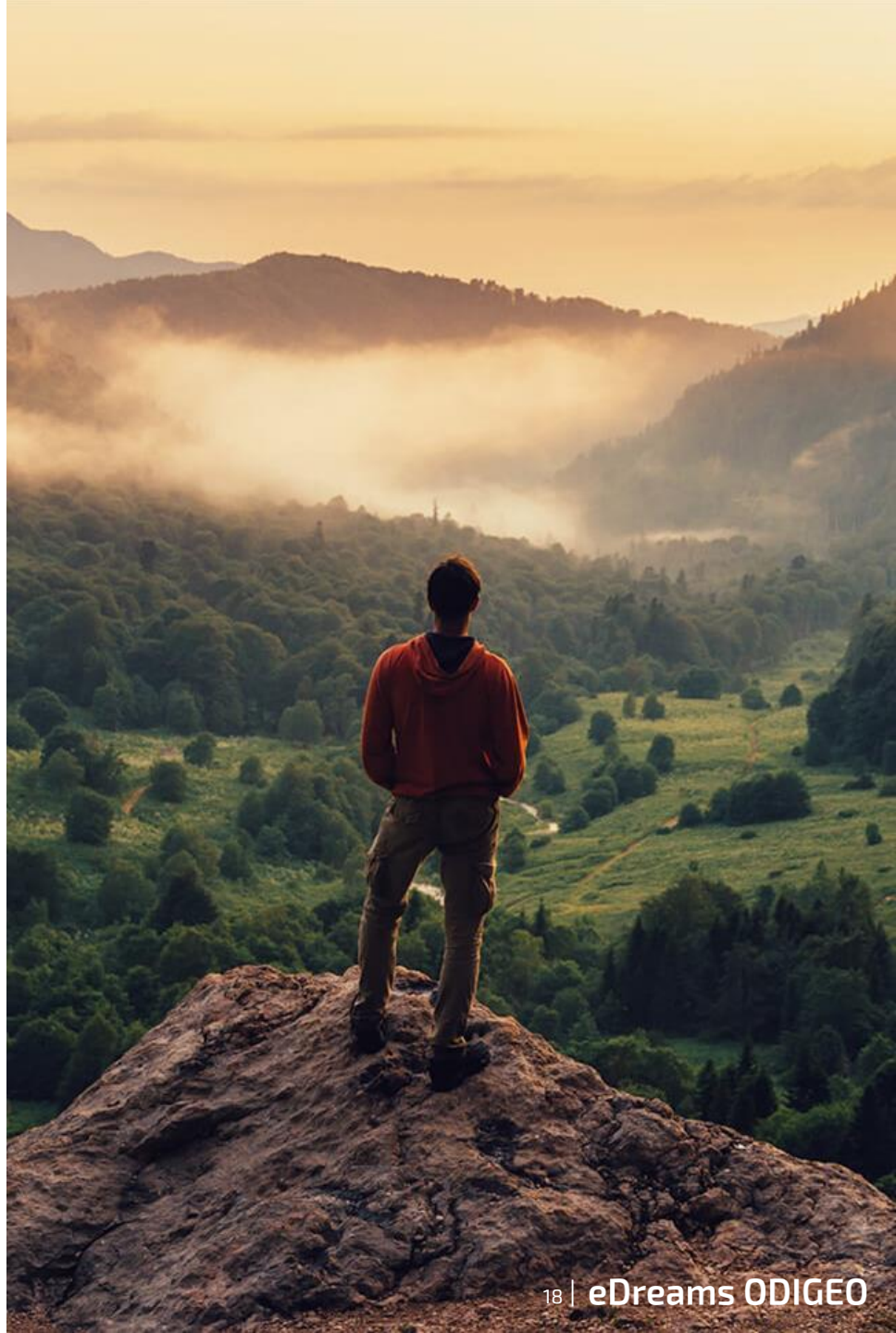
Tenemos una ventaja de escala inigualable. eDO es líder mundial en vuelos, excluyendo China.

Nuestra propuesta a los clientes es única y muy convincente. Continuamos sumando suscriptores en Prime, más de un millón con respecto al año anterior y a día de hoy ya contamos con cerca de 2,4 millones de suscriptores

En términos económicos para eDO, **Prime cambia la relación con los clientes pasando de un modelo transaccional a un un modelo de suscripción con clientes habituales,** lo que reduce el coste de adquisición de clientes, es decir, costes de marketing, permitiendo así mayores inversiones en productos tanto vuelos como otros, para satisfacer y mantener a nuestros clientes.

En la práctica esto se traduce en que nos estamos convirtiendo en un negocio de suscripción. Ya a día de hoy, **casi el 53% de nuestro Beneficio Marginal Cash de los últimos doce meses viene de Prime y esta cuota continuará creciendo.**

Con la recuperación de los viajes de placer, las posibilidades que se presentan son enormes para nosotros. Nuestra propuesta y modelo económico probados junto con un importante mercado potencial hacen que Prime ofrezca una gran oportunidad como ocurre en otros negocios de suscripción.





Visión General

Resultados del 3T FY22

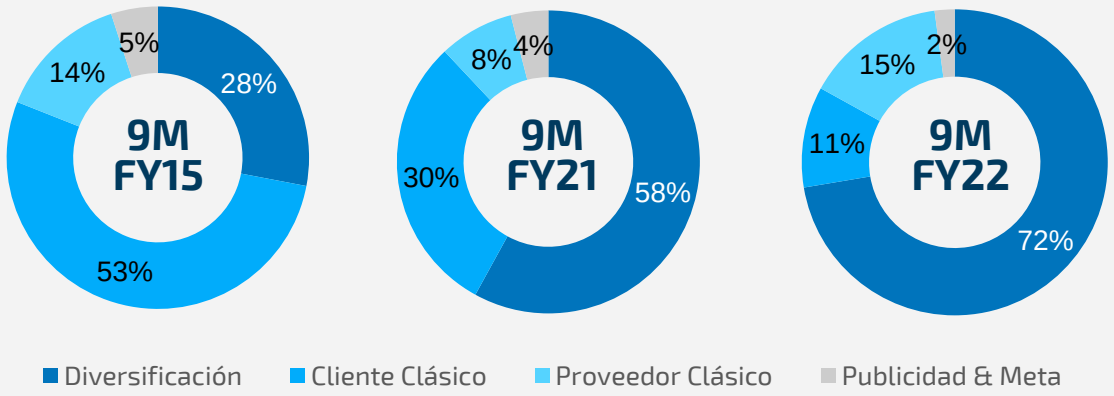
Coclusiones finales

4. Apéndice

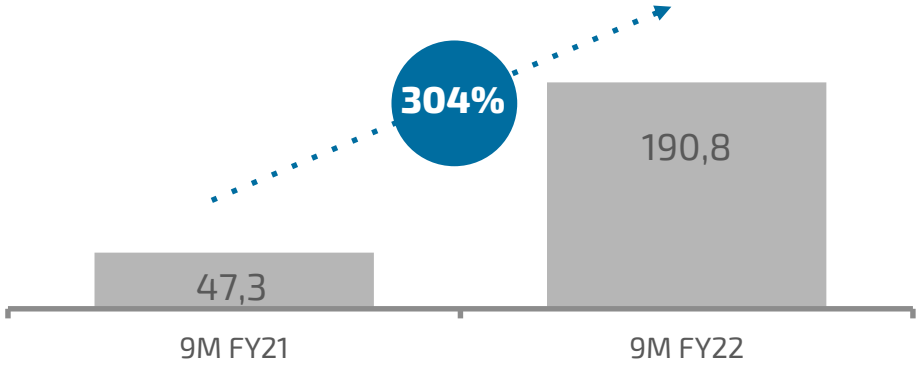
4 INGRESOS DE DIVERSIFICACIÓN CONTINUAN SIENDO LOS MAYORES CONTRIBUIDORES

MARGEN SOBRE INGRESOS

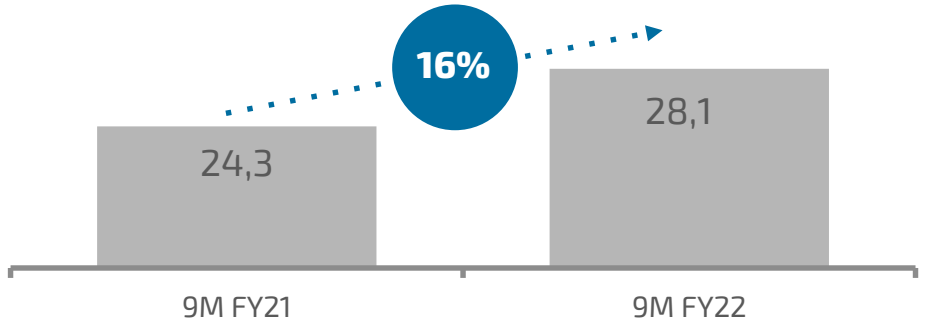
(EN MILLONES DE EUROS)	9M FY22	Var. FY22 vs FY21	9M FY21
DIVERSIFICACIÓN	190,8	304%	**47,3**
CLIENTE CLÁSICO	28,1	16%	**24,3**
PROVEEDOR CLÁSICO	39,2	516%	**6,4**
PUBLICIDAD & META	5,6	83%	**3,0**
TOTAL	**263,7**	**226%**	**81,0**



DIVERSIFICACIÓN



CLIENTE CLÁSICO

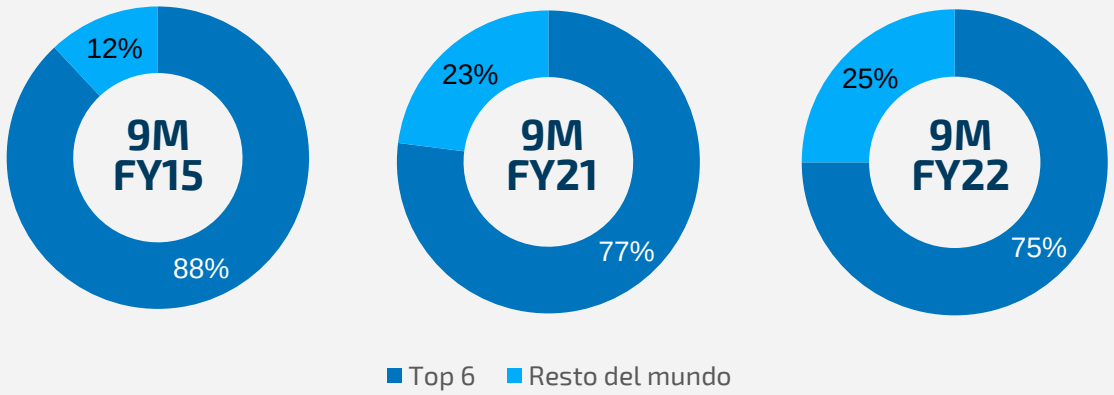


(*) Definición de medidas alternativas de rendimiento en pág. 22-24

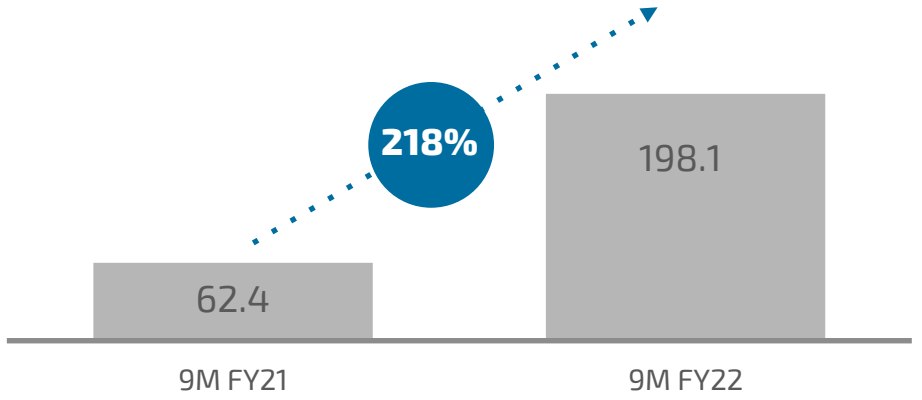
4 LOS INGRESOS DE DIVERSIFICACIÓN CONTINÚAN EXPANDIÉNDOSE MÁS ALLÁ DE LOS 6 PRINCIPALES MERCADOS

MARGEN SOBRE INGRESOS

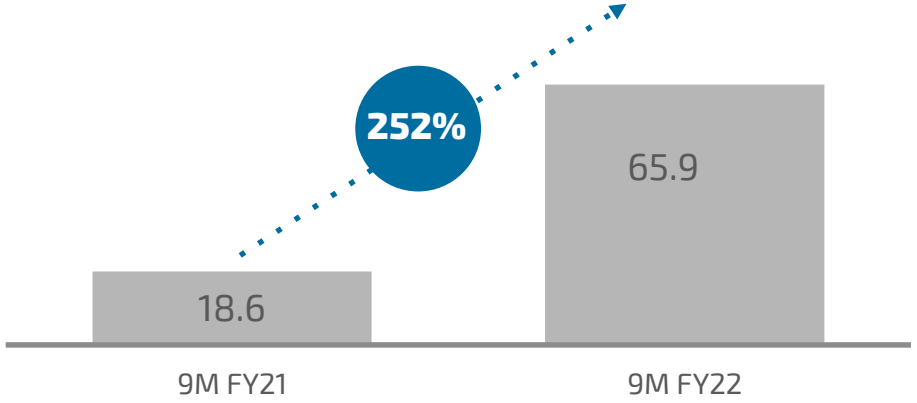
(EN MILLONES DE EUROS)	9M FY22	Var. FY22 vs FY21	9M FY21
TOP 6	198,1	218%	62,4
RESTO DEL MUNDO	65,6	252%	18,6
TOTAL	263,7	226%	81,0



TOP 6



RESTO DEL MUNDO



(*) Definición de medidas alternativas de rendimiento en pág. 22-24

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.

Conciliable con los estados financieros

3. Adjusted EBITDA 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.
4. 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.
5. Costes fijos por reserva significa costes fijos divididos por el número de Reservas. Ver definiciones de "Costes fijos" y "Reservas".
6. 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.
7. Costes variables por reserva significa los costes variables divididos por el número de Reservas. Ver definiciones de "Costes variables" y "Reservas"
8. Beneficio marginal significa "Margen sobre ingresos" menos "Costes variables". Es la medida de beneficio que utiliza la Dirección para analizar los resultados por segmentos.
9. 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
10. 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.
11. 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.
12. 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

15. 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.
16. 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.
17. 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.
18. 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.
19. 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.
20. 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 23.2), que es un Covenant Financiero basado en la Deuda Financiera Bruta dividida por el EBITDA Cash, ajustado adicionalmente por ciertas correcciones.
21. 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.
22. 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.
23. 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.means the total amount of outstanding Net Financial Debt on a consolidated basis divided by "Cash EBITDA
24. 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

19. 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

19. 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.
20. 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..
21. 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..
22. 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..
30. Resto del mundo hace referncia a otros países en los que operamos.
31. 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.
32. Miembros Prime significa el número total de clientes que tienen una suscripción Prime de pago en un período determinado.
33. 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.