eDreams ODIGEO

Presentación de Resultados **1S FY24**



15 de Noviembre de 2023

Aviso legal

Esta presentación debe leerse como una introducción a los estados financieros intermedios resumidos 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 resumidos 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 resumidos 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 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 Cash", "Margen sobre ingresos", "Margen sobre ingresos Cash", "Beneficio marginal", "Beneficio marginal Cash“, “Prime ARPU” 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 resumidos 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 resumidos consolidados no auditados del Grupo y notas correspondiente al periodo de 6 meses terminado el 30 de septiembre de 2023, publicado el 15 de noviembre de 2023. Los documentos están disponibles en la página web de la Sociedad (https://www.edreamsodigeo.com/).

eDreams ODIGEO

1. Puntos destacados de los resultados

2. Prime: un éxito de eficacia probada - Excelentes resultados en el 1S FY24
3. Evolución estratégica: dos años después del Día del Inversor
4. Conclusiones finales
5. Apéndice
   a) Puntos destacados de la inversión en eDO
   b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmentos y categorías



1. Significativos incrementos en márgenes y beneficios gracias a Prime

eDreams ODIGEO

En el 1S FY24 la fortaleza del modelo de Prime impulsa mejoras significativas en la rentabilidad

- El EBITDA Cash [1] aumentó un 84% hasta los 63,5 millones de euros, comparado con 34,5 millones de euros registrados en el 1S FY23. El Margen EBITDA Cash [1] se incrementó en 9pp desde el 1T FY23. Esta mejora se debe al aumento del Margen EBITDA Cash [1] de Prime que pasó de un 16% en el 1T FY23 a un 28% en el 2T FY24. Como ya hemos comentados en anteriores ocasiones, la madurez los miembros de Prime [1] es el principal impulsor de la rentabilidad, que aumenta sustancialmente cuantos más miembros de Prime [1] renuevan la suscripción.
- El Beneficio Marginal Cash [1], se situó en 108,9 millones de euros, un incremento interanual del 46% y el Margen del Beneficio Marginal Cash [1] mejoró 9pp, desde el 1T FY23.
- El Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime [1] aumentó desde los 20 millones de euros en el ejercicio fiscal 2023 hasta los 40 millones de euros en los últimos doce meses a 1S FY24, se duplicó en los últimos 6 meses y superará de nuevo el crecimiento del EBITDA Cash [1] en los próximos 18 meses.

Prime: un modelo de eficacia probada

- Prime superó los 5 millones de miembros en el 2T FY24, llegando a los 5,1 millones de suscriptores. Sólo en los últimos 24 meses, hemos sumado más de 3,4 millones de nuevos suscriptores. En octubre [2] los miembros de Prime [1] ya ascendían a 5,2 millones.
- El Margen sobre Ingresos Cash de Prime [1] muestra una mejora significativa (53% superior frente a 1S FY23), en línea con el crecimiento de miembros Prime [1], y también mejora como porcentaje del total del Margen sobre Ingresos Cash [1] (pasando de representar un 38% en el 1S FY23 a un 55% en el 1S FY24).
- El crecimiento del Beneficio Marginal Cash [1] de Prime, fue mayor que el aumento del Margen sobre Ingresos Cash [1] ya que la mayor proporción de miembros de Prime [1] de Año 2+, tiene un efecto positivo en márgenes. El Beneficio Marginal Cash [1] de Prime se incrementó un 86% con respecto al 1S FY23 (42,3 millones de euros). La proporción de Prime ya representa un 72% del total de Beneficio Marginal Cash [1], comparado con un 57% en 1S FY23.

Evolución estratégica: dos años después del Día del Inversor

- **Dos años después de establecer los objetivos para el FY25, estamos en posición de reafirmarlos a pesar de los imprevistos macroeconómicos (Omicron, guerra de Ucrania, inflación de doble dígito y otros).**
- **Miembros Prime** [1] - Los nuevos miembros netos [3] del trimestre se mantienen por encima del promedio de miembros netos trimestrales necesarios para alcanzar el objetivo de 7,25 millones de miembros en FY25.
- **Prime ARPU** [1] - En el 2T FY24 el Prime ARPU se situó en los 78,8€ por suscriptor. Como ya esperábamos tiende a situarse en el objetivo de 80 euros por miembro esperado para FY25.
- **Cash EBITDA** [1] – Los resultados del 1S FY24 ponen de manifiesto como el aumento del peso de miembros Prime de Año 2+ tiene un impacto positivo en los márgenes (que se ha duplicado desde el 1T FY23). Los resultados actuales confirman que estamos en la senda para cumplir con nuestro objetivo de EBITDA Cash [1] de 180 millones de euros para FY25.

- **A más largo plazo, eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del ejercicio fiscal 2025**

(1) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47; (2) 31 de octubre de 2023; (3) Nuevos miembros netos: nuevos miembros brutos - bajas.

eDreams ODIGEO

2. Prime: un éxito de eficacia probada - Excelentes resultados en el 1S FY24

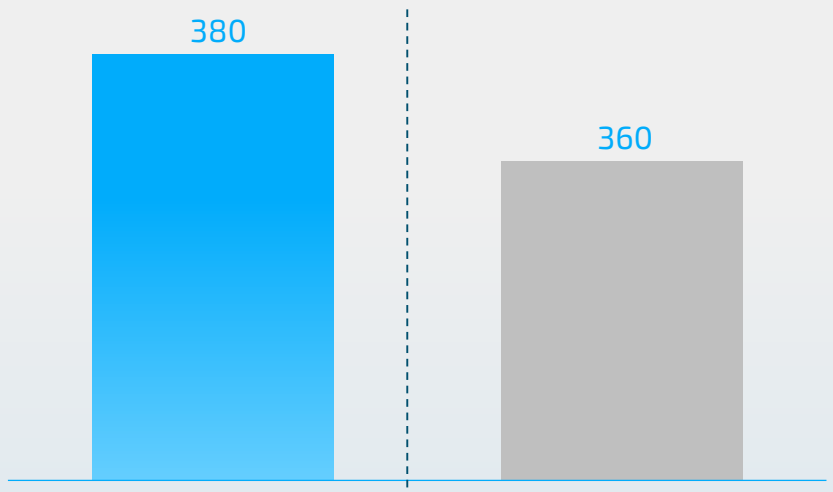
3. Evolución Estratégica: Dos años después del Día del Inversor
4. Conclusiones finales
5. Apéndice
   a) Puntos destacados de la inversión en eDO
   b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmentos y categorías



2. eDO continúa por delante de la tasa implícita de nuevos miembros necesarios para alcanzar los 7,25 millones establecidos para FY25

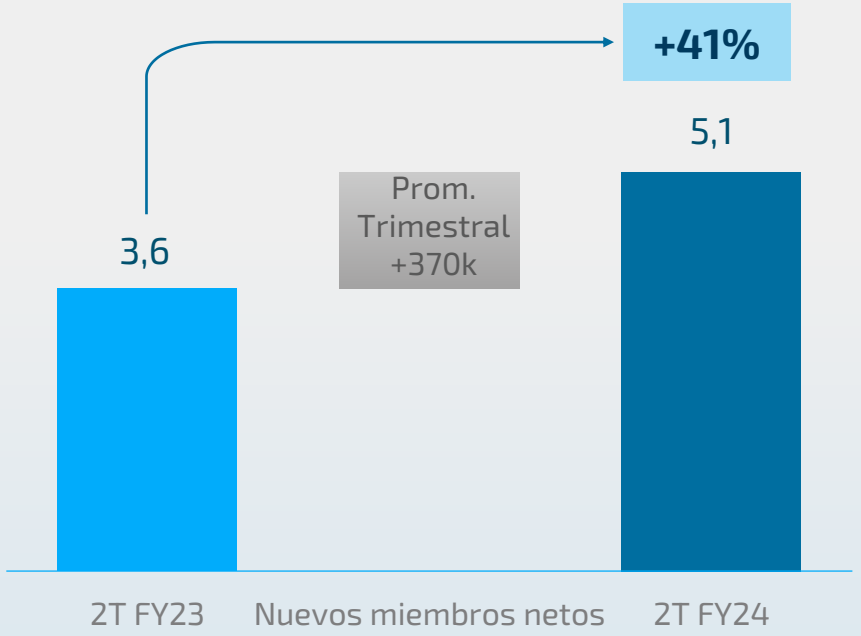
Los nuevos miembros netos (**) necesarios para los próximos 6 trimestres, son inferiores a los alcanzados en los últimos 4 trimestres. Los nuevos miembros de Prime (*) netos (**) están afectados por la estacionalidad interanual

Tasa de nuevos miembros netos (**) trimestrales
(en 000')



Fuente: Datos de la compañía.

Tasa de nuevos miembros netos (**) trimestrales estable en los últimos 12 meses (U12M)
(Millones de miembros)



Fuente: Datos de la compañía.

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.
(**) Nuevos miembros netos: nuevos miembros brutos – bajas.

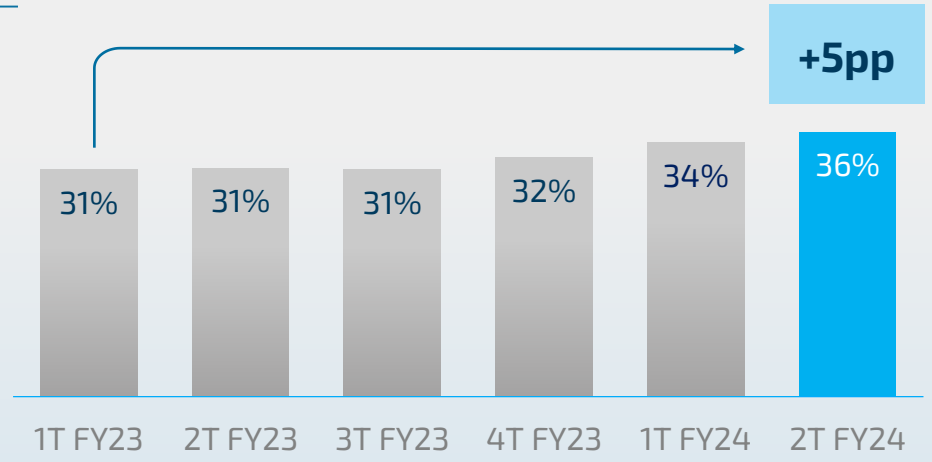
2. Los márgenes de beneficio se incrementan significativamente gracias a Prime

eDreams ODIGEO

Prime genera un sustancial incremento de los márgenes de beneficio según aumenta la madurez de los miembros Prime (*)

EL MARGEN DE BENEFICIO MARGINAL CASH (*) SIGUE MEJORANDO A MEDIDA QUE AUMENTA LA MADUREZ DE LOS MIEMBROS PRIME (*)

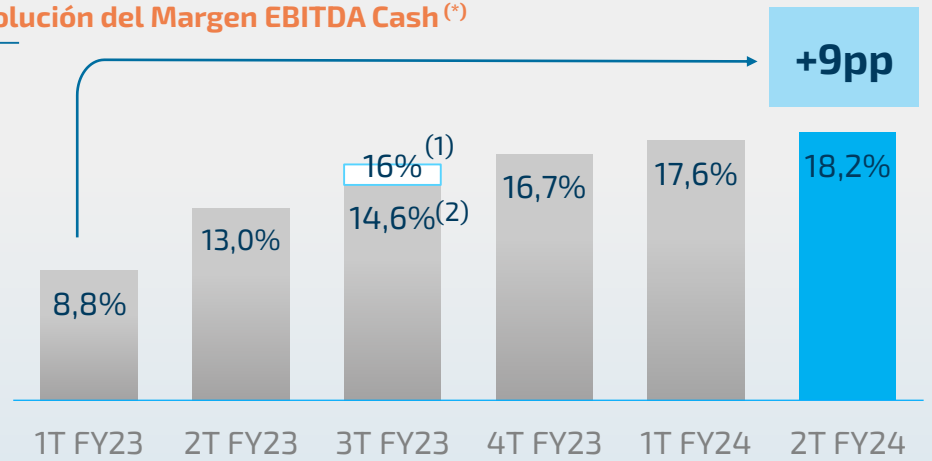
Evolución del Margen de Beneficio Marginal Cash (*) (U12M) de Prime



Fuente: Datos de la compañía.

EL MARGEN EBITDA CASH (*) SE HA MÁS QUE DUPLICADO DESDE EL 1T FY23

Evolución del Margen EBITDA Cash (*)

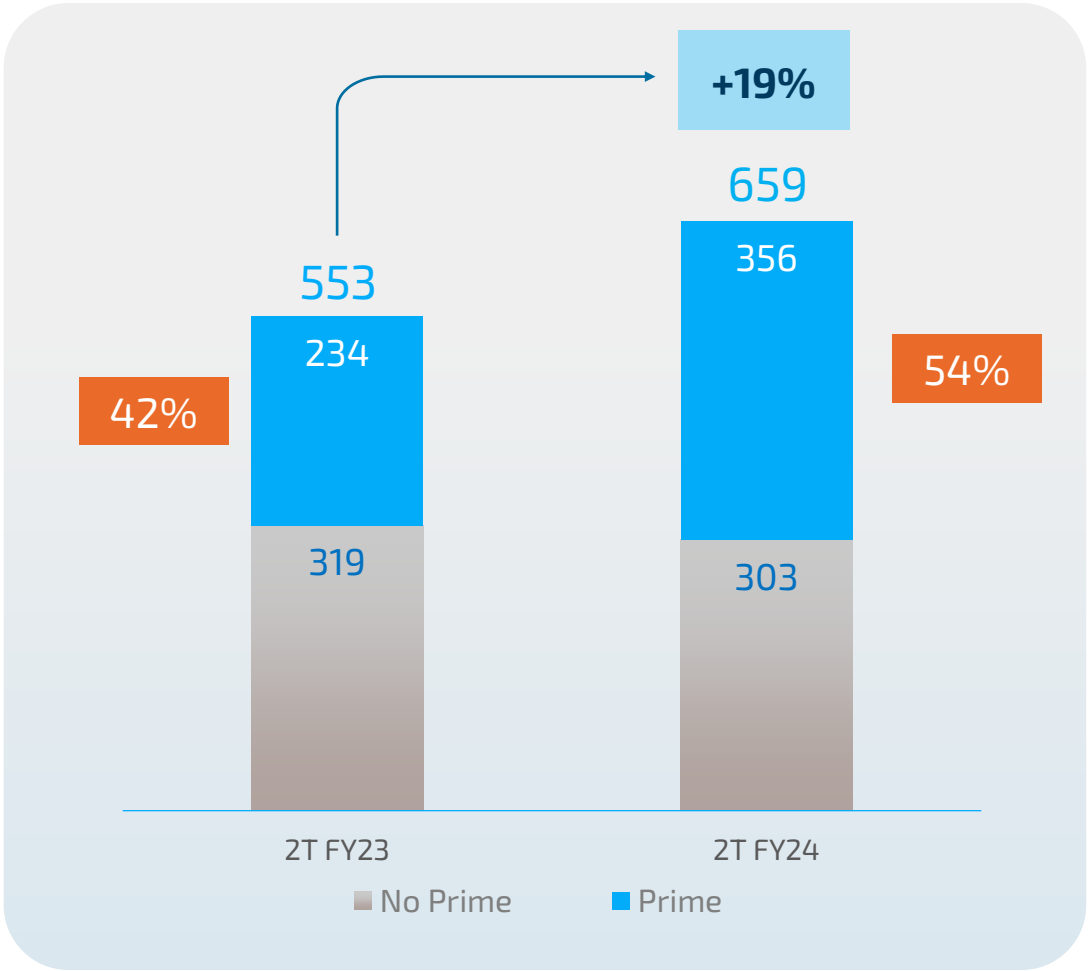


Fuente: Datos de la compañía.
(1) Reportado en 3T FY23; (2) Excluidos 2,1 millones de euros de impacto positivo por tipo de cambio.

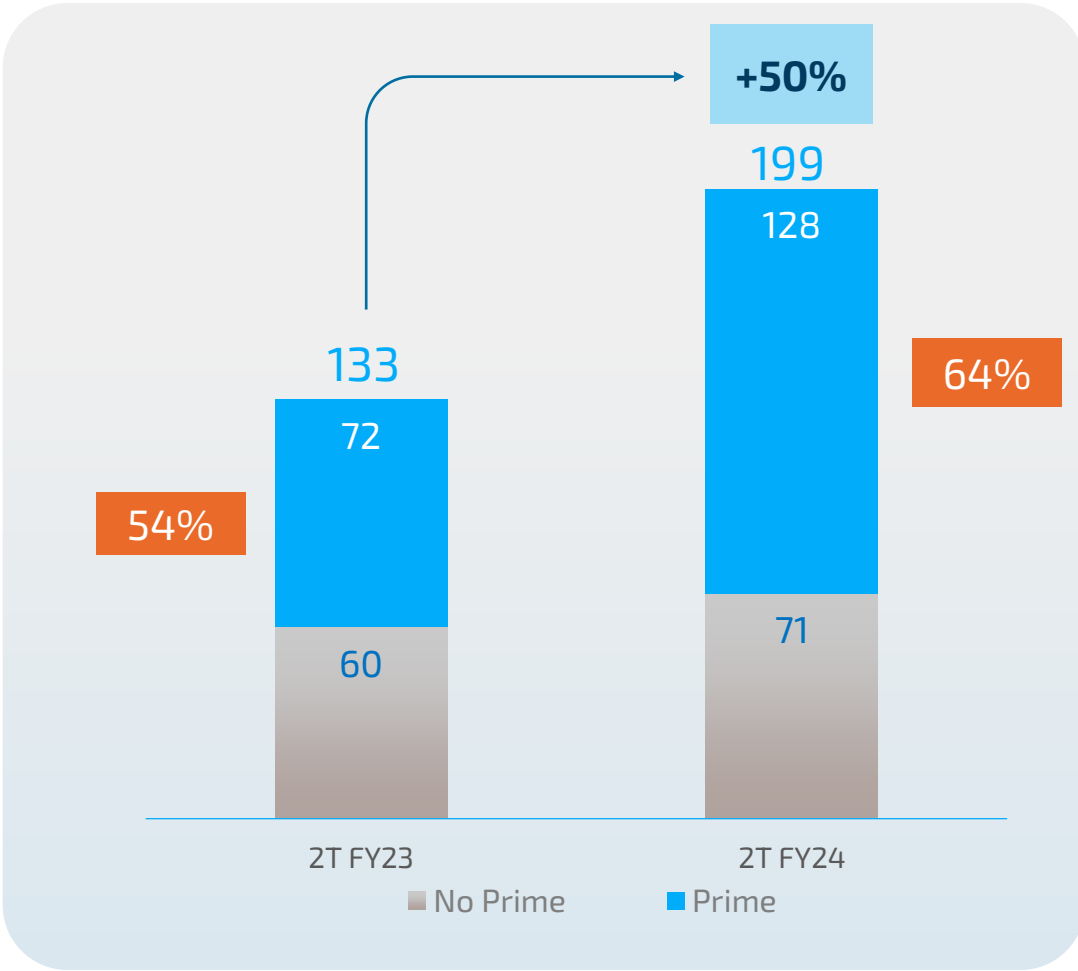
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

2. Prime representa una parte significativa del negocio global: más del 50% del Margen sobre Ingresos Cash (*) y casi 2/3 de Beneficio Marginal Cash (*)

Margen sobre Ingresos Cash (*) (U12M) (en millones de euros)



Beneficio Marginal Cash (*) (U12M) (en millones de euros)



% Prime sobre el total

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

2. Fuerte incremento del EBITDA Cash (*) y sustancial mejora en los márgenes a medida que incrementa la madurez de los miembros de Prime (*)

Cuenta de resultados con aumento de los ingresos diferidos generados por Prime

(EN MILLONES DE EUROS)	2T FY24	VAR. FY24 VS FY23	2T FY23	1S FY24	VAR. FY24 VS FY23	1S FY23
MARGEN SOBRE INGRESOS (*) (excl. Partidas de Ingresos Ajustados) (**)	**169,5**	*18%*	**143,3**	**327,0**	*13%*	**289,0**
AUMENTO DE INGRESOS DIFERIDOS GENERADOS POR PRIME (*)	18,0	*28%*	14,1	27,4	*0%*	27,5
MARGEN SOBRE INGRESOS CASH (*)	**187,5**	*19%*	**157,4**	**354,4**	*12%*	**316,5**
COSTES VARIABLES (*)	(130,5)	*12%*	(116,5)	(245,5)	*1%*	(242,1)
BENEFICIO MARGINAL CASH (*)	**56,9**	*39%*	**40,9**	**108,9**	*46%*	**74,4**
COSTES FIJOS (*)	(22,9)	*12%*	(20,4)	(45,4)	*14%*	(39,9)
EBITDA CASH (*)	**34,1**	*66%*	**20,5**	**63,5**	*84%*	**34,5**
AUMENTO DE INGRESOS DIFERIDOS GENERADOS POR PRIME (*)	(18,0)	*28%*	(14,1)	(27,4)	*0%*	(27,5)
EBITDA AJUSTADO (*)	**16,1**	*151%*	**6,4**	**36,1**	*419%*	**7,0**
PARTIDAS AJUSTADAS (*)	(4,2)	*21%*	(3,5)	0,8	*N.A.*	(5,9)
EBITDA (*)	**11,9**	*308%*	**2,9**	**36,9**	*N.A.*	**1,1**

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.
(**) Excluye en el 1S FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver nota 3.3 de los estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados). Esta cantidad es el impacto si históricamente el Grupo hubiera aplicado la estimación contable basada en el reconocimiento gradual de la cuota de suscripción y no refleja los ingresos de Prime del año en curso.

Lo más destacado del 1S FY24

1. El Margen sobre Ingresos Cash (*) superó en un 12% el dato del 1S FY23. El Beneficio Marginal Cash (*) y el EBITDA Cash (*) mejoraron un 46% y un 84% respectivamente entre el 1S FY24 y el 1S FY23. Según incrementa el porcentaje de miembros Prime (*) que pasan de año 1 a año 2, tanto el Beneficio Marginal Cash (*) como el EBITDA Cash (*) mejoran.

2. En el último año, nuestros suscriptores aumentaron un 41%, situándose en 5,1 millones. Además, un 59% de nuestro Margen sobre Ingresos Cash (*) y un 72% de nuestro Beneficio Marginal Cash (*) en el semestre proceden en la actualidad de miembros Prime (*).

3. En el 1T FY24, El Grupo ha realizado un cambio de estimación relativo al reconocimiento de las cuotas de suscripción Prime, pasando de una estimación basada en el uso sobre reservas a un reconocimiento gradual a lo largo de la vida de suscripción. Debido a la evolución del producto Prime y la nueva información recopilada sobre la relevancia del servicio del cliente para los suscriptores, el Grupo ha estimado que el patrón de consumo se alinea mejor con el reconocimiento gradual de los ingresos de Prime.

4. Como ya hemos comentado en anteriores ocasiones, la madurez de los miembros Prime (*) es la principal palanca de rentabilidad, por lo que el motivo de la mejora en márgenes se debe a que cada vez contamos con más miembros Prime (*) que renuevan la suscripción.

5. El Margen del Beneficio Marginal Cash (*) se incrementó hasta situarse en un 31% en el 1S FY24 desde un 23% en el 1S FY23, una mejora de 7pp. El Margen EBITDA Cash (*) en el 1S FY24 también registró una mejora sustancial hasta situarse en un 18% comparado con un 11% en el 1S FY23.

6. El EBITDA Cash (*) en el 1S FY24 fue de 63,5 millones de euros comparado con los 34.5 millones de euros registrados en el 1S FY23.

2. Cuenta de resultados

(EN MILLONES EUROS)	2T FY24	VAR. FY24 VS FY23	2T FY23	1S FY24	VAR. FY24 VS FY23	1S FY23
MARGEN SOBRE INGRESOS (*) (excl. Partidas de Ingresos Ajustados) (**)	**169,5**	*18%*	**143,3**	**327,0**	*13%*	**289,0**
COSTES VARIABLES (*)	(130,5)	*12%*	(116,5)	(245,5)	*1%*	(242,1)
COSTES FIJOS (*)	(22,9)	*12%*	(20,4)	(45,4)	*14%*	(39,9)
EBITDA AJUSTADO (*)	**16,1**	*151%*	**6,4**	**36,1**	*419%*	**7,0**
PARTIDAS AJUSTADAS (*)	(4,2)	*21%*	(3,5)	0,8	*N.A.*	(5,9)
EBITDA (*)	**11,9**	*308%*	**2,9**	**36,9**	*N.A.*	**1,1**
D&A INCL. DETERIORO	(9,4)	*17%*	(8,0)	(18,6)	*16%*	(16,1)
EBIT (*)	**2,5**	*N.A.*	**(5,1)**	**18,3**	*N.A.*	**(15,1)**
RESULTADO FINANCIERO	(6,8)	*(2%)*	(6,9)	(14,4)	*6%*	(13,5)
IMPUESTO SOBRE GANANCIAS	(1,4)	*N.A.*	1,9	(5,4)	*N.A.*	4,6
RESULTADO NETO	**(5,7)**	*N.A.*	**(10,1)**	**(1,6)**	*N.A.*	**(24,0)**
RESULTADO NETO AJUSTADO (*)	**(3,1)**	*N.A.*	**(7,5)**	**(2,0)**	*N.A.*	**(19,0)**

Fuente: estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.
(**) Excluye en el 1S FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver nota 3.3 de los estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados). Esta cantidad es el impacto si históricamente el Grupo hubiera aplicado la estimación contable basada en el reconocimiento gradual de la cuota de suscripción y no refleja los ingresos de Prime del año en curso.

Lo más destacado del 1S FY24

1. **El Margen sobre Ingresos (*)** excluyendo las partidas de ingresos ajustados (**) aumentó un 13%, hasta los 327,0 millones de euros, explicado fundamentalmente por el incremento de Margen sobre Ingresos de Prime (*) (67%), tras la exitosa expansión de la base de miembros Prime (*). Este crecimiento se compensó con el Margen sobre Ingresos (*) de No Prime que se redujo un 19% con respecto al 1S FY23, ya que el 1T FY23 se vio afectado positivamente por el efecto de recuperación de Reservas tras Ómicron.
2. **Costes variables (*)** en línea con 1S FY23, a pesar del mayor Margen sobre Ingresos (*), ya que el aumento de la madurez de los miembros Prime (*) reduce los costes de adquisición.
3. **Costes fijos (*)** aumentaron 5,5 millones de euros, principalmente debido a mayores gastos de personal.
4. **Partidas ajustadas (*)** variaron 6,7 millones de euros debido principalmente a 7,9 millones de euros de ingresos Prime registrados por el Grupo como consecuencia de un cambio de estimación que se han contabilizado contra los ingresos diferidos Prime.
5. **D&A incl. deterioro** aumentó en 2,5 millones de euros principalmente debido a los nuevos elementos capitalizados, compensados parcialmente por el incremento de elementos totalmente amortizados.
6. **Pérdida financiera** incrementó en 0,9 millones de euros, principalmente por impacto negativo de tipos de cambio.
7. **Gasto por impuesto sobre ganancias** aumentó en 10,0 millones de euros, desde un ingreso de 4,6 millones de euros en el 1S FY23 a un gasto de 5,4 millones de euros en el 1S FY24 debido a (a) mayores bases imponibles registradas en España (mayor gastos 10,5 millones de euros); (b) menor corrección de impuestos diferidos en el Reino Unido (menor gasto 0,4 millones de euros) y; (c) otras diferencias (menor gasto 0,1 millones de euros).

2. Estado de flujo de caja

(EN MILLONES DE EUROS)	2T FY24	2T FY23	1S FY24	1S FY23
EBITDA AJUSTADO (*)	**16,1**	**6,4**	**36,1**	**7,0**
PARTIDAS AJUSTADAS (*)	(4,2)	(3,5)	0,8	(5,9)
PARTIDAS NO MONETARIAS	2,7	3,4	7,8	12,7
VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE	41,0	(9,4)	31,7	19,5
IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS (PAGADO)/COBRADO	(0,2)	-	(2,8)	(0,1)
FLUJO DE CAJA DE LAS OPERACIONES	**55,4**	**(3,1)**	**73,7**	**33,1**
FLUJO DE CAJA DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	**(12,2)**	**(9,4)**	**(23,0)**	**(16,2)**
FLUJO DE CAJA ANTES DE LA FINANCIACIÓN	**43,1**	**(12,5)**	**50,7**	**16,9**
EMISIÓN DE ACCIONES	-	(0,3)	-	(3,4)
OTRA EMISIÓN DE DEUDA/(REEMBOLSO)	(0,5)	(4,2)	(4,9)	(34,6)
GASTOS FINANCIEROS (NETOS)	(10,9)	(11,0)	(11,8)	(12,3)
FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	**(11,5)**	**(15,5)**	**(16,7)**	**(50,3)**
AUMENTO/(DISMINUCIÓN) NETA DE CAJA Y EQUIVALENTE DE CAJA (NETO DE DESCUBIERTOS BANCARIOS)	**31,7**	**(28,0)**	**34,0**	**(33,5)**
EMISIÓN/(REEMBOLSO) DE DESCUBIERTOS BANCARIOS	-	21,2	(3,9)	28,5
AUMENTO/(DISMINUCIÓN) DE CAJA Y EQUIVALENTES DE CAJA (NETO DE DESCUBIERTOS BANCARIOS)	**31,7**	**(6,9)**	**30,1**	**(4,9)**

Fuente: estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

Lo más destacado del 1S FY24

1. **El flujo de caja neto de las operaciones aumentó en 40,5 millones de euros, principalmente como resultado de:**

- Entrada de capital circulante de 31,7 millones de euros en comparación con una entrada de 19,5 millones de euros en el 1S FY23. La mayor entrada del 1S FY24 se explica por el crecimiento del negocio. Cabe recordar que el 1T FY23 la mayor entrada de capital circulante se explica por impacto positivo por el efecto de recuperación de Reservas tras Omicron.
- El impuesto sobre beneficios pagado aumentó en 2,7 millones de euros pasando de un pago de 0,1 millones de euros en el 1S FY23 a un pago de 2,8 millones de euros en el 1S FY24 debido (a) pago anticipado de impuesto sobre beneficios en Italia relativo a una apelación ante los tribunales (2,6 millones de euros de mayor pago de impuesto); y (b) otras diferencias (0,1 millones de euros de mayor pago de impuesto).
- El EBITDA ajustado (*) aumentó a 36,1 millones de euros desde los 7,0 millones de euros en el 1S FY23.
- Partidas no monetarias: las partidas devengadas pero aún no pagadas se redujeron 4,8 millones de euros, por una menor variación en las provisiones operativas registradas.

2. Hemos utilizado **efectivo para inversiones** por valor de 23,0 millones de euros en el 1S FY24, un aumento de 6,8 millones de euros, debido principalmente a un aumento del software capitalizado.

3. **El efectivo utilizado en actividades de financiación** ascendió a 16,7 millones de euros, frente a los 50,3 millones de euros de actividades de financiación en el 1S FY23. La variación de 33,7 millones de euros en actividades de financiación corresponde principalmente al reembolso de la línea de crédito (SSRCF) por importe de 45,0 millones de euros en el 1S FY23 y al pago de los costes asociados a refinanciación que ascendieron a 3,4 millones de euros en el 1S FY23. compensados parcialmente por la reducción de 15 millones de euros de la línea de crédito (SSRCF) en el 1S FY23.

eDreams ODIGEO

3. Evolución estratégica: dos años después del Día del Inversor

4. Conclusiones finales
5. Apéndice
   a) Puntos destacados de la inversión en eDO
   b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmentos y categorías



eDreams ODIGEO

3. Evolución Estratégica: dos años después del Día del Inversor

A. Miembros Prime

B. ARPU

C. Cash EBITDA

D. Fundamentos a largo plazo



eDreams ODIGEO

A.

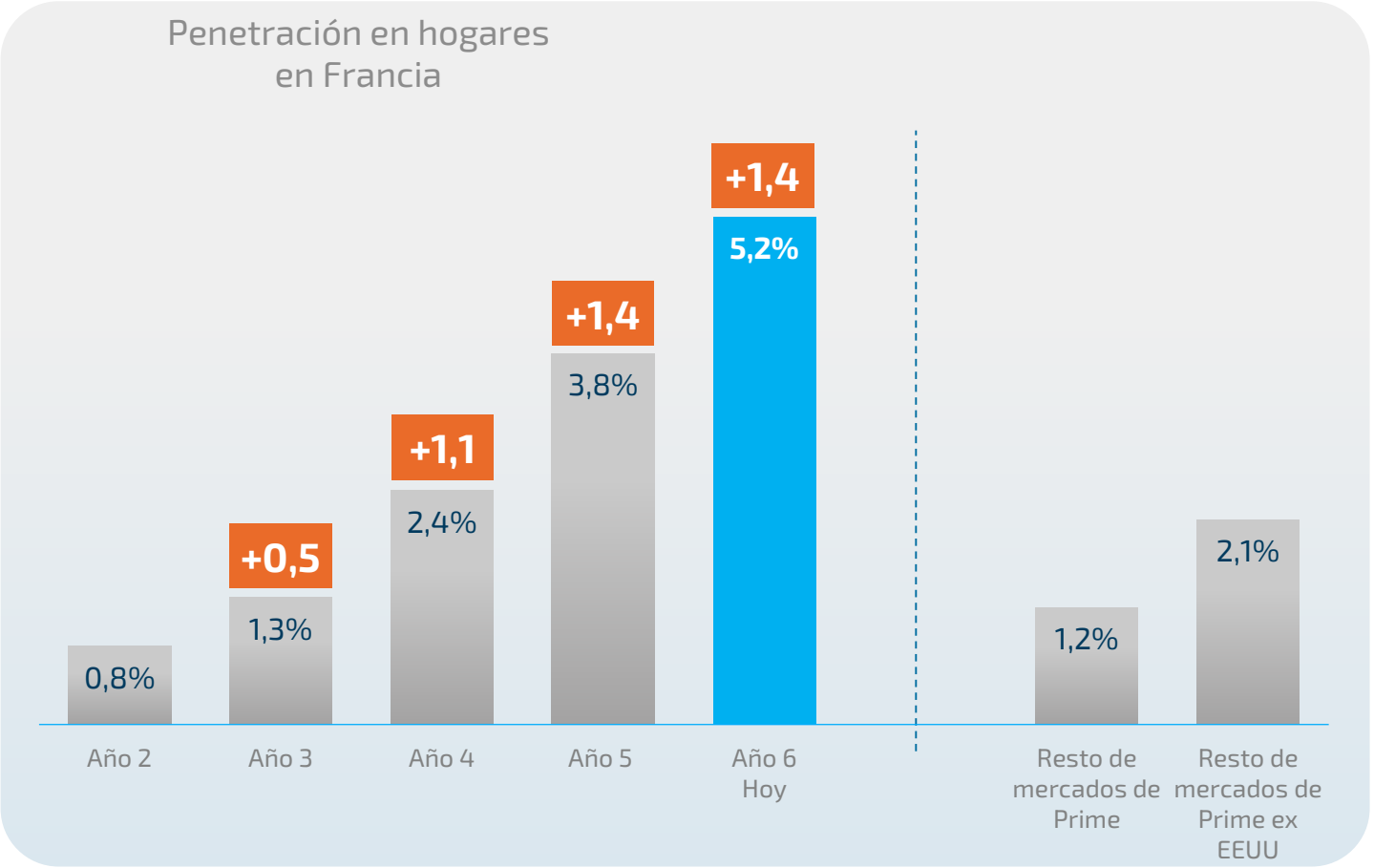
Miembros Prime

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



A. Miembros Prime (*): Estamos seguros de alcanzar los 7,25 millones de miembros eDreams ODIGEO en FY25 ya que contamos con un amplio mercado potencial (TAM) e hipótesis muy realistas

NUESTRO PRIMER MERCADO SIGUE ACELERANDO SU CRECIMIENTO



Fuente: datos de la compañía, Eurostat, Oficina Nacional de estadística del Reino Unido (ONS) y Oficina del Censo del Reino Unido.

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

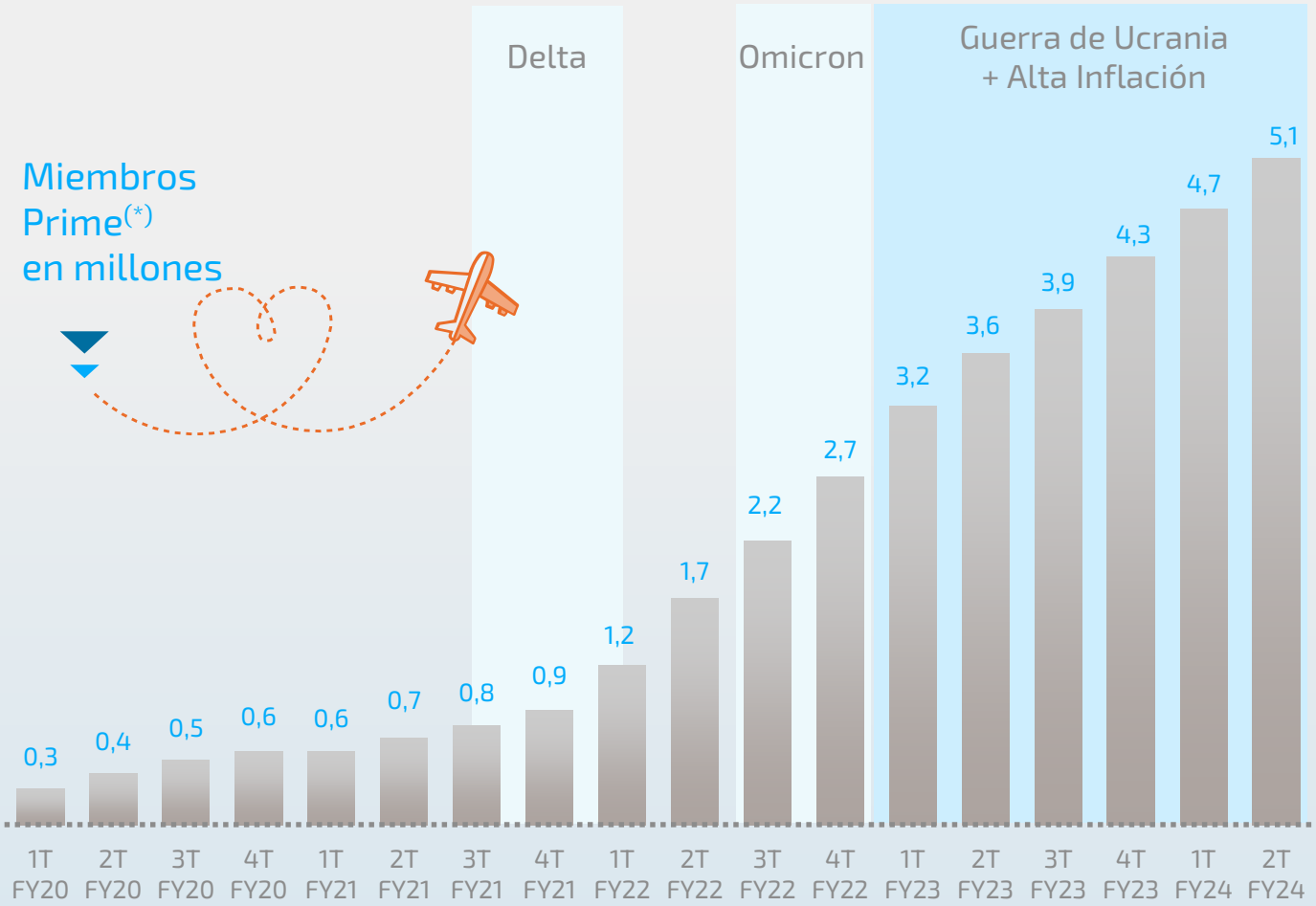
(**) Nuevos clientes que no han realizado una reserva con eDreams en los últimos 36 meses.

AMPLIO MERCADO POTENCIAL (TAM)

- +72% de los miembros Prime (*) son nuevos clientes (**).
- Nuestras hipótesis son muy realistas. La penetración implícita necesaria para alcanzar los 7,25 millones de miembros en FY25 es de 2,5% en los 10 mercados en los que actualmente ofrecemos Prime (asumiendo que no se lanza en mercados adicionales). En nuestro mercado de más antigüedad (Francia), la penetración ya es de un 5,2%, y en el resto de mercados (excluyendo EEUU), de un 2,1%.
- Prime lleva operando de media 3,5 años en el resto de mercados (excluyendo Francia y EEUU), y alcanza una penetración de 2,1%, por encima del 1,9% de penetración media en Francia entre los años 3 y 4.

A. Miembros Prime (*): eDO ha demostrado su capacidad para captar nuevos clientes mediante Prime, a pesar de las olas de COVID y el contexto geopolítico y macro económico reciente.

Prime es el programa de suscripción de viajes #1 del mundo



% de nuevos clientes (**) dentro de los miembros de Prime(*)

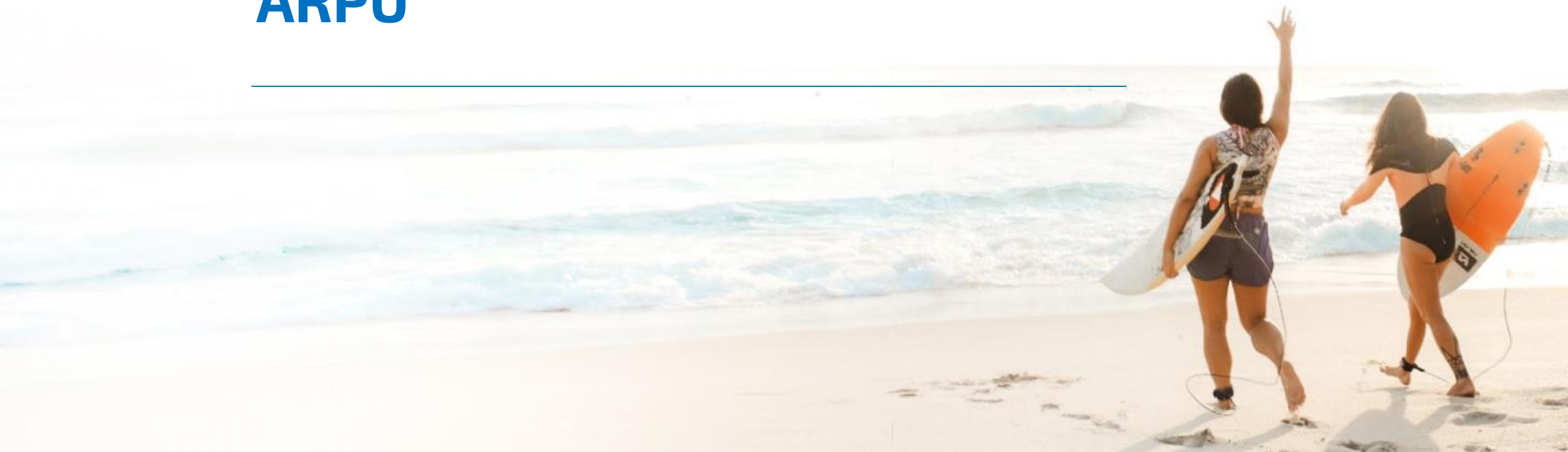
72%

Fuente: datos de la compañía.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.
(**) Nuevos clientes que no han realizado una reserva con eDreams en los últimos 36 meses.

eDreams ODIGEO

B.

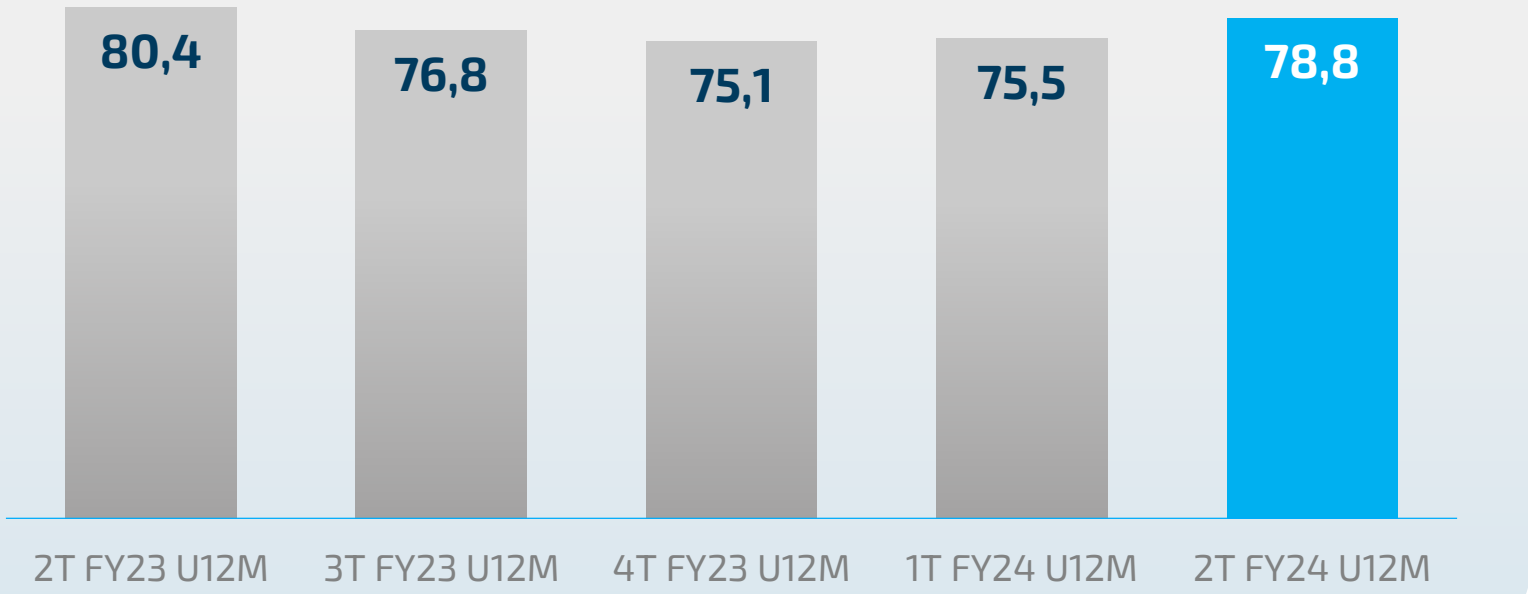
ARPU



ARPU: Prime ARPU (*) en la senda para cumplir con el objetivo del FY25

Tal y como era esperado, el Prime ARPU (*) se acerca al objetivo de 80 euros por usuario

EVOLUCIÓN DEL PRIME ARPU (*) (€)





Fuente: datos de la compañía.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

eDreams ODIGEO

C.

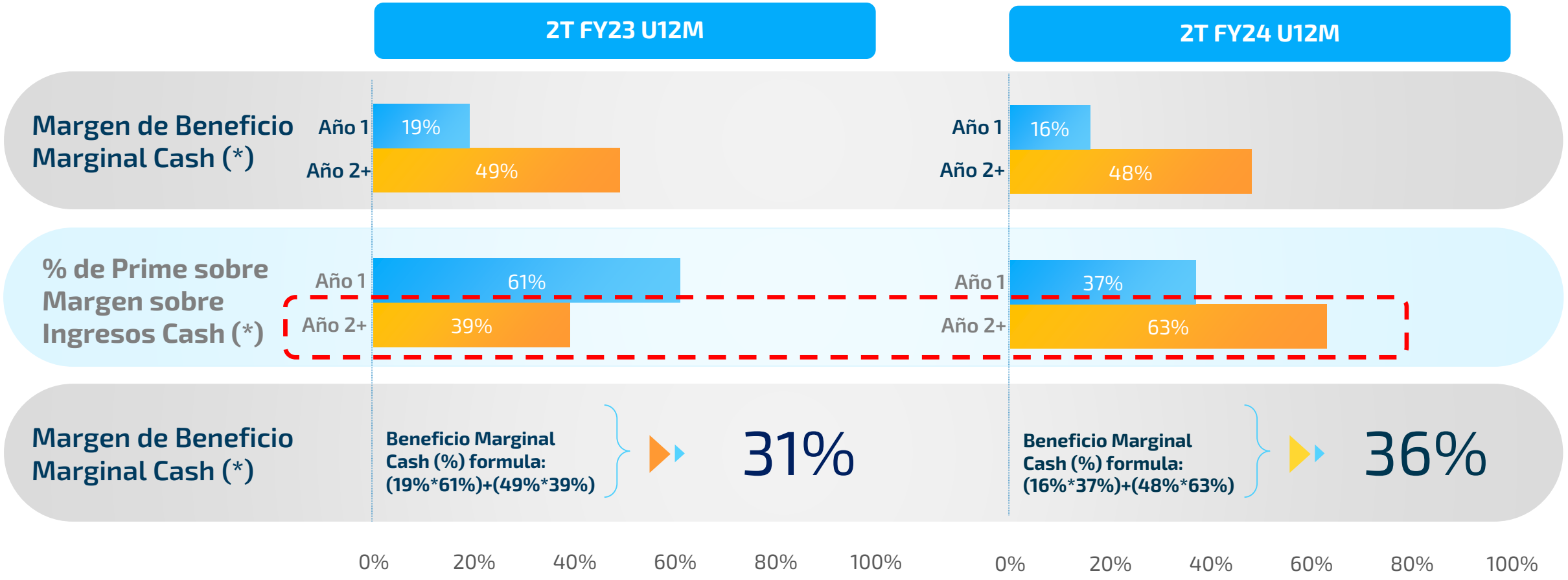
En la senda para alcanzar los 180 millones de euros de Cash EBITDA en el FY25

Los márgenes de beneficio y el flujo de caja (libre) aumentan progresivamente con la madurez de los miembros de Prime



C. En la senda para alcanzar los 180 millones de euros de Cash EBITDA (*) en el FY25 ya que la mayor proporción de miembros de Año 2+ se traduce en una expansión de los márgenes a lo largo del tiempo

El **Margen de Beneficio Marginal Cash (*) de Prime:** cómo incrementa con el aumento de la proporción de miembros de Año 2+

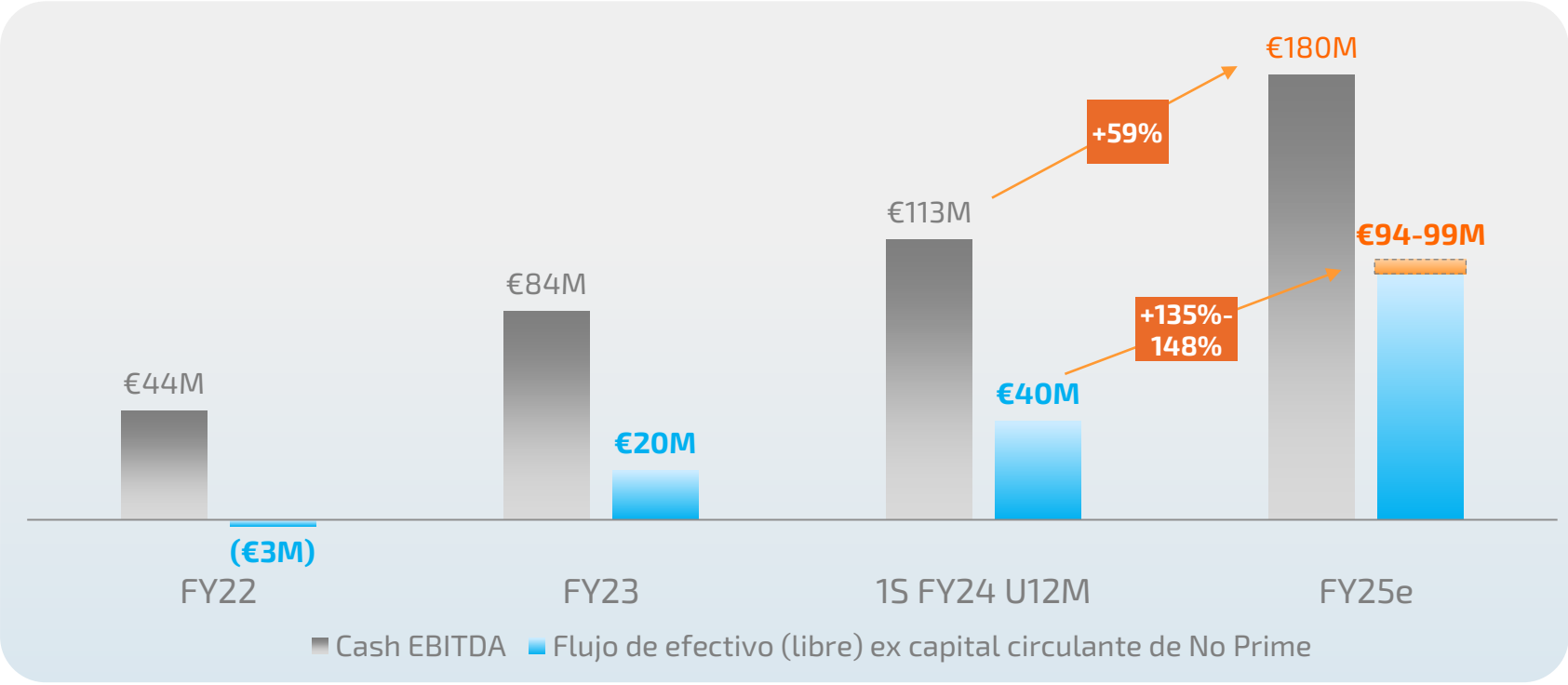


Fuente: datos de la compañía.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

C. Con el aumento del EBITDA Cash (*), nuestro flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime (*), se duplicó en los últimos 6 meses y superará de nuevo el crecimiento del EBITDA Cash (*) en los próximos 18 meses

El aumento de los márgenes por la mayor proporción de miembros de Prime (*) de Año 2+ dará lugar a un significativo crecimiento del EBITDA Cash (*), mientras que el Capex, los intereses e impuestos se mantienen relativamente constantes. Como resultado, el flujo de efectivo (libre) (*) ex capital circulante de No Prime superará de nuevo el crecimiento del EBITDA Cash (*) en los próximos 18 meses

Evolución del flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime (*)



El flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime (*) excluye cualquier uso de caja para la reducción de deuda y/o recompra de acciones.

Asunciones para FY25

EBITDA Cash (*): €180 millones

- Capital circulante ex Prime: €0 millones
- Impuestos: €5-10 millones
- Capex: €50 millones
- Intereses: €24 millones

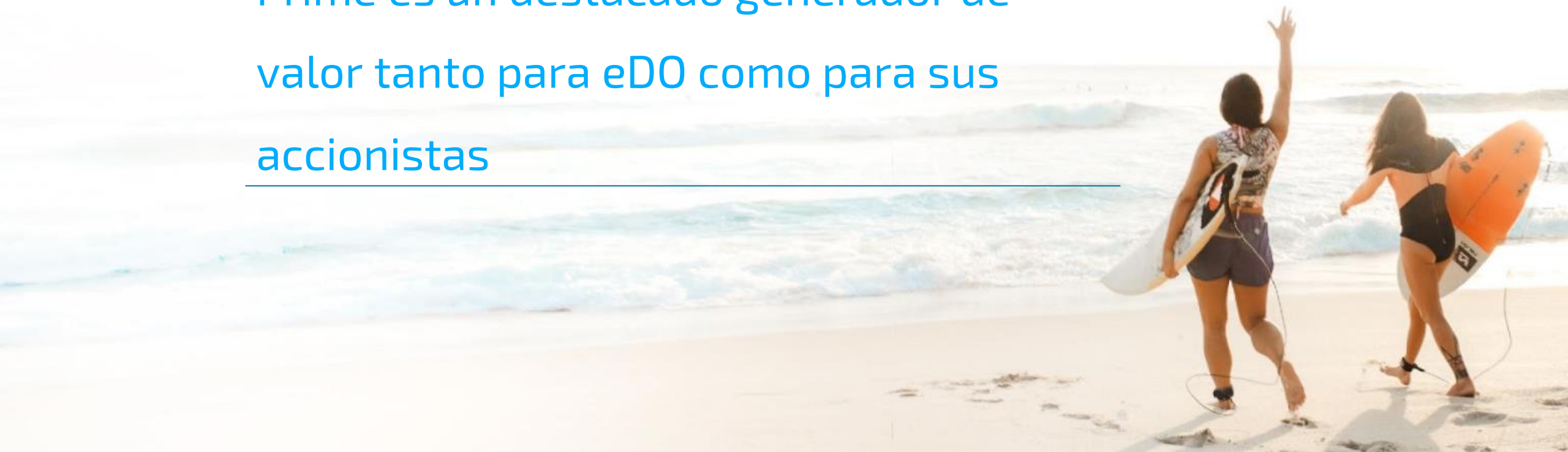
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

eDreams ODIGEO

D.

Fundamentos a largo plazo

Prime es un destacado generador de valor tanto para eDO como para sus accionistas



D. Los modelos de suscripción han demostrado ser muy exitosos en distintas industrias a lo largo de los años. eDO ya ha dejado de ser una compañía de transacción como el resto de las compañías en la industria de los viajes

Compañías como Costco o Netflix continúan creciendo después de más de 20 años de historia con certeza y predictibilidad en sus resultados

Hemos dejado de ser una compañía de transacción como el resto de la compañías en la industria de los viajes. A día de hoy más del 50% de nuestros ingresos y más del 60% de nuestros beneficios vienen del negocio de suscripción

Miembros de pago de Costco



Miembros de Netflix



Fuente: páginas web corporativas de Costco y Netflix.

- ✓ **En 2017 lanzamos nuestro programa de suscripción Prime, nadie había hecho algo similar en la industria de los viajes antes.**
- ✓ **Hoy queda probado su éxito con casi 5 millones de suscriptores, sólo en los últimos 24 meses hemos incorporado 3,4 millones de nuevos miembros.**
- ✓ **La compañía que fuimos en 2017 no es la compañía que somos hoy.**

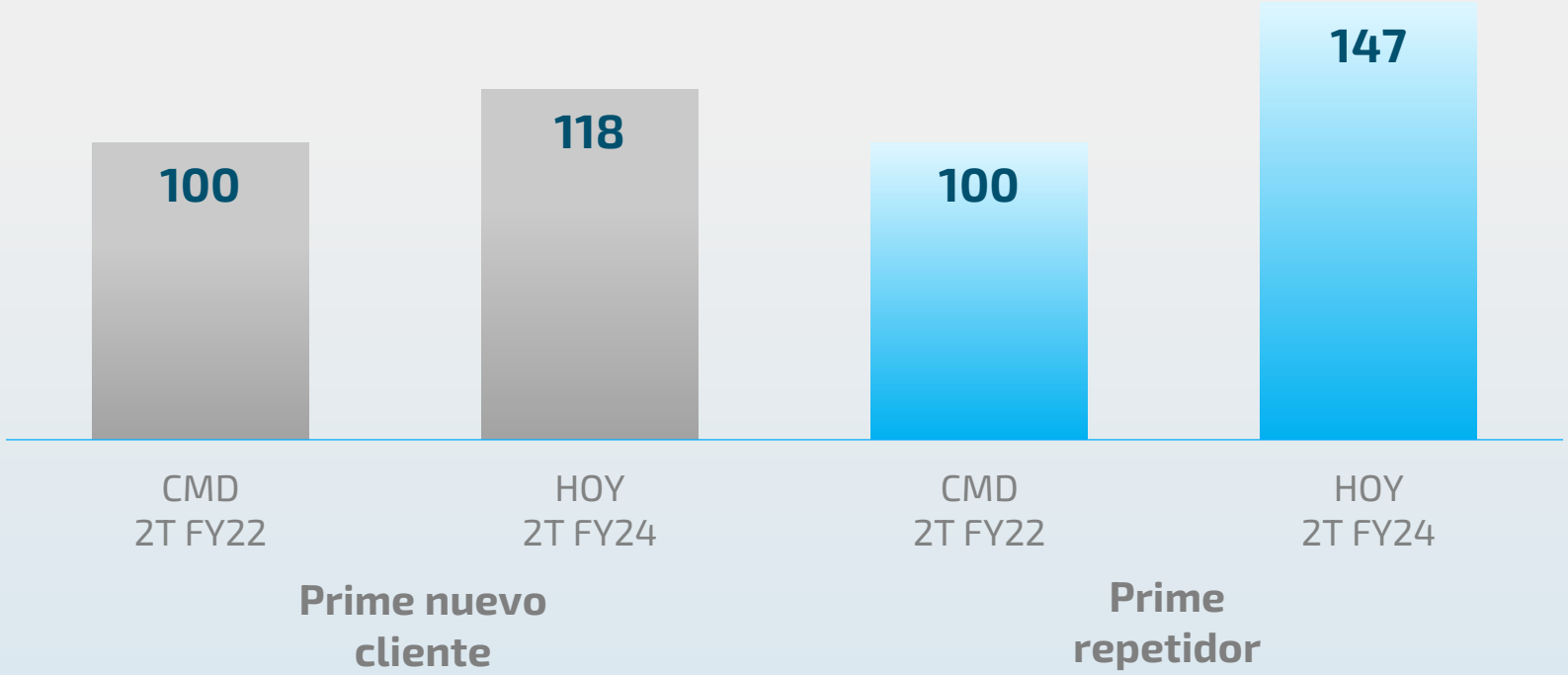
Miembros Prime (eDO) (*)



Fuente: datos de la compañía.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

D. Prime constituye una propuesta de valor superior para los clientes

INDICADOR NETO DE PROMOTORES (NPS POR SUS SIGLAS EN INGLÉS), INDEXADO TOMANDO COMO BASE SEPTIEMBRE DE 2021, DATO PUBLICADO EN EL DÍA DEL INVERSOR (CMD POR SUS SIGLAS EN INGLÉS) Y COMPARADO CON EL DATO DE SEPTIEMBRE DE 2023



Nº 1

Satisfacción de cliente

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).

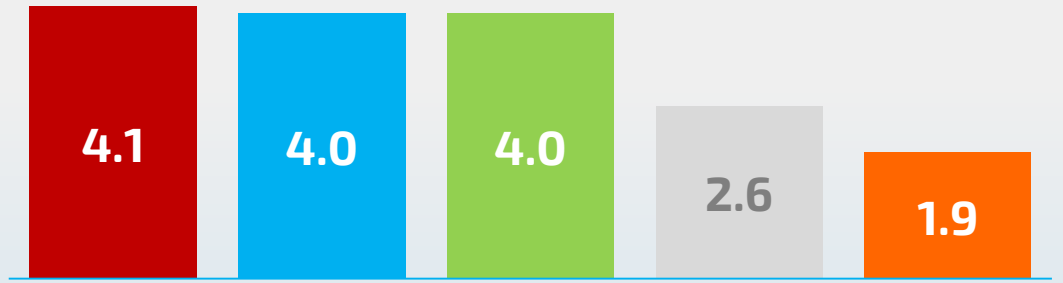
eDO, a la cabeza en satisfacción del cliente

Trustpilot

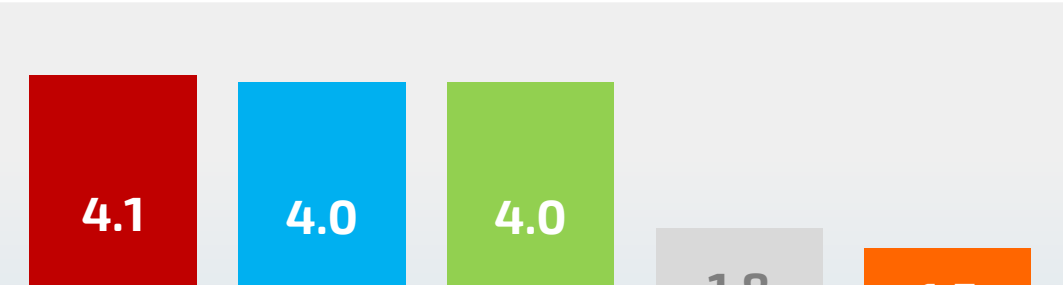
opodo	1	4.1
eDreams	2	4.0
GOVOYAGES	3	4.0
lastminute.com	4	2.6
hopper	5	2.2
GOTOGATE	6	2.2
Southwest	7	1.9
DELTA	8	1.7
UNITED AIRLINES	9	1.6
AIRFRANCE	10	1.4
easyJet	11	1.4
RYANAIR	12	1.4
American Airlines	13	1.4
BRITISH AIRWAYS	14	1.3
IBERIA	15	1.3
Booking.com	16	1.2
Lufthansa	17	1.2
etraveli	18	1.2
Expedia	19	1.2

Source: Trustpilot plataforma de reseñas donde usuarios de todo el mundo puntúan del 1 al 5 su experiencia en diferentes negocios online.

eDreams ODIGEO vs. competidores mejor puntuados
(Octubre 2023)



eDreams ODIGEO vs. promedio de competidores
(Octubre 2023)



D. Compromiso de los empleados: el 90% de los eDOers recomiendan la compañía como un excelente lugar para trabajar

Mejor empresa para trabajar en España
2022 y 2023

Forbes

9 de cada **10** **eDOers** recomiendan la compañía como un **excelente lugar para trabajar**

1.524 eDOers

59 nacionalidades

eDO opera en un sistema orientado hacia la **flexibilidad** y la **creatividad** de los **empleados**



Dana Dunne, CEO de eDreams ODIGEO

"Estamos encantados de ser reconocidos una vez más como uno de los mejores empleadores tecnológicos, lo que no hace sino subrayar nuestro compromiso con la excelencia en el lugar de trabajo. Con el mayor talento internacional en nuestro equipo estamos preparados para continuar con el crecimiento y éxito de nuestro modelo. Atraer a miembros excepcionales a nuestro equipo es uno de los pilares claves de nuestra estrategia, y este logro refleja el creciente atractivo de nuestro negocio basado en la suscripción. Estamos inmensamente orgullosos de los eDOers, que tienen la increíble habilidad de innovar y crear un acuerdo altamente motivador."

D. Prime ofrece una propuesta beneficiosa tanto para los clientes como para eDO

Los miembros Prime (*) nos visitan con más frecuencia y realizan más reservas que los clientes No Prime

PRIME vs. NO PRIME INDEXADO

X2,7

Repetición de Reservas
(en 12 meses)
1S FY22

X3,4

Repetición de Reservas
(en 12 meses)
1S FY24



Fuente: datos de la compañía.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

Prime ha logrado una significativa creación de valor para eDO

El éxito de nuestro modelo de suscripción Prime queda demostrado tanto por el crecimiento en el número de miembros, y el valor que ello generara, como por el mayor valor de vida en relación con el cliente (LTV) y un menor coste de adquisición (CAC) a largo plazo

PRIME LTV/CAC (*) RANGE

2x-3x

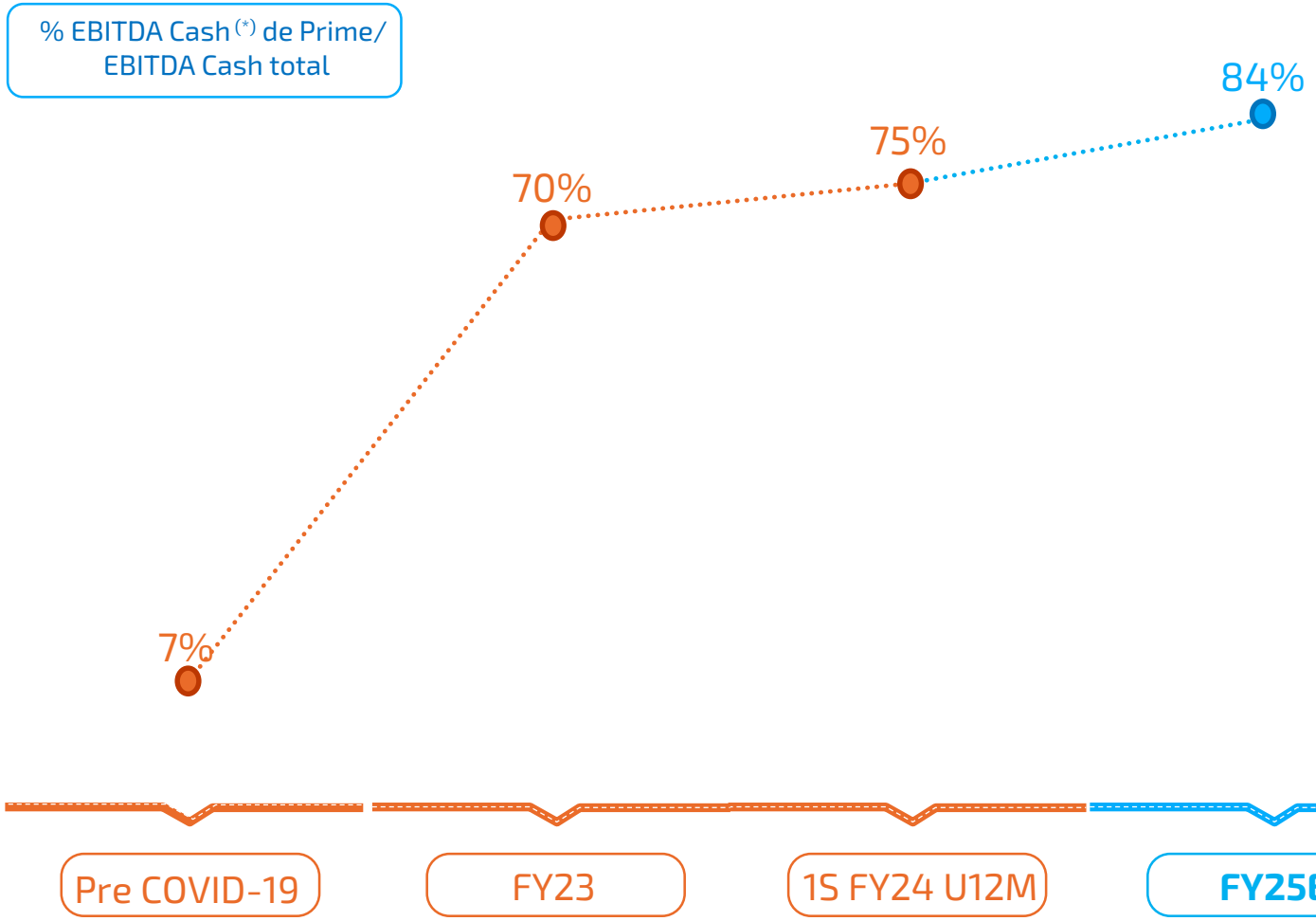
24 meses de LTV
(no incluye la 2ª renovación)



Fuente: datos de la compañía.
(*) Rango en base a LTV/CAC para los principales mercados europeos de eDO (FR, ESP, IT, ALE, UK).

El nuevo negocio de eDO es más estable y predecible

La proporción de Prime sobre el total de EBITDA Cash (*) aumenta año a año y se espera que represente más del 80% del EBITDA Cash (*) total en FY25





Fuente: datos de la compañía.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

eDreams ODIGEO

4. Conclusiones finales

5. Apéndice

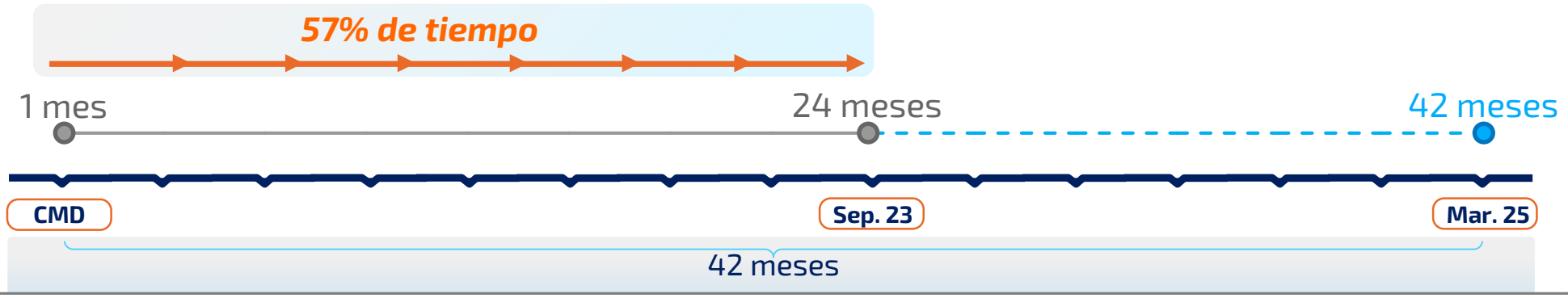
a) Puntos destacados de la inversión en eDO

b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmentos y categorías

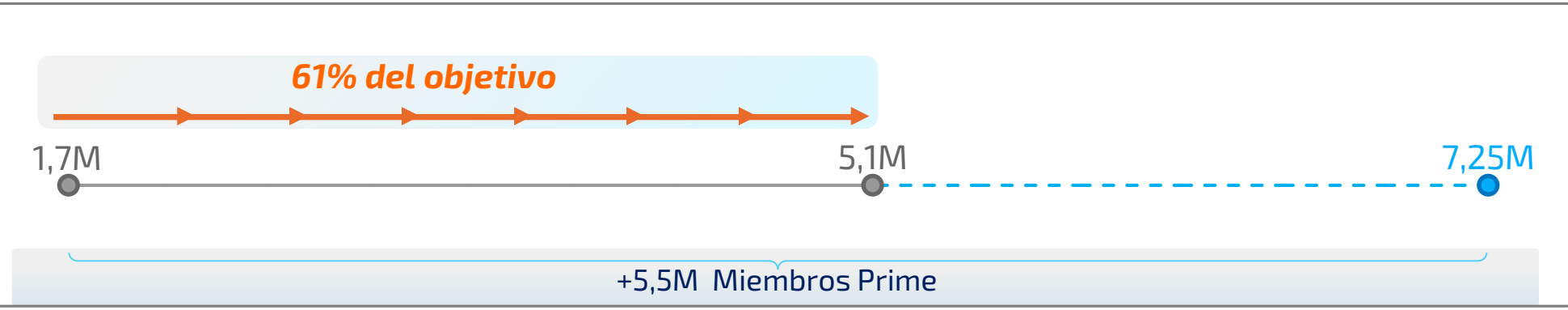


4. Progreso significativo desde el Día del Inversor (CMD), con un 57% del tiempo transcurrido, estamos bien encaminados, incluso ligeramente mejor de lo esperado, para alcanzar o superar nuestros objetivos

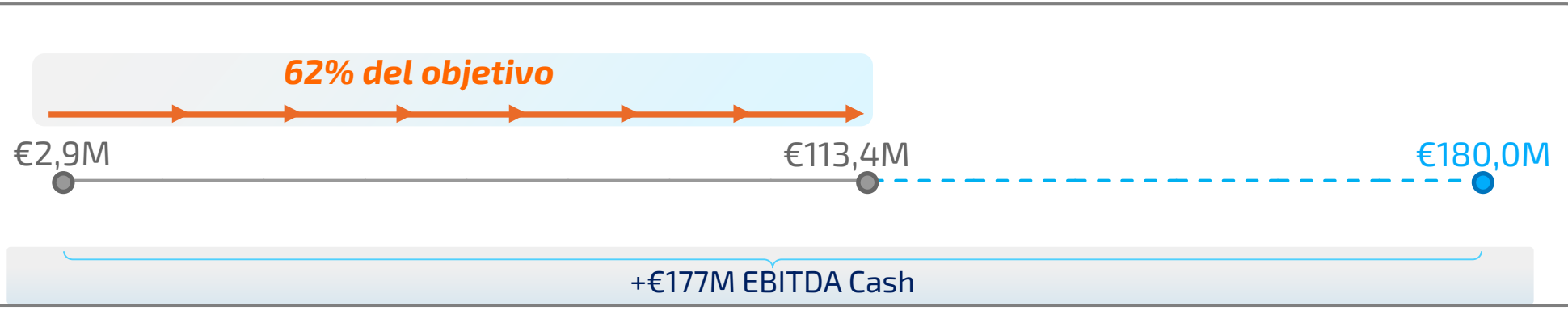
Tiempo



Miembros Prime (*)
(en millones)



EBITDA Cash (*) **U12M**
(en millones de euros)



(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

5. Apéndice

1. Puntos destacados de los resultados
2. Prime: un éxito de eficacia probada - Excelentes resultados en el 1S FY24
3. Evolución estratégica: dos años después del Día del Inversor
4. Conclusiones finales
5. Apéndice
   a) Puntos destacados de la inversión en eDO
   b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmentos y categorías



eDreams ODIGEO

5. Apéndice: Puntos destacados de la inversion en eDO

5. Apéndice

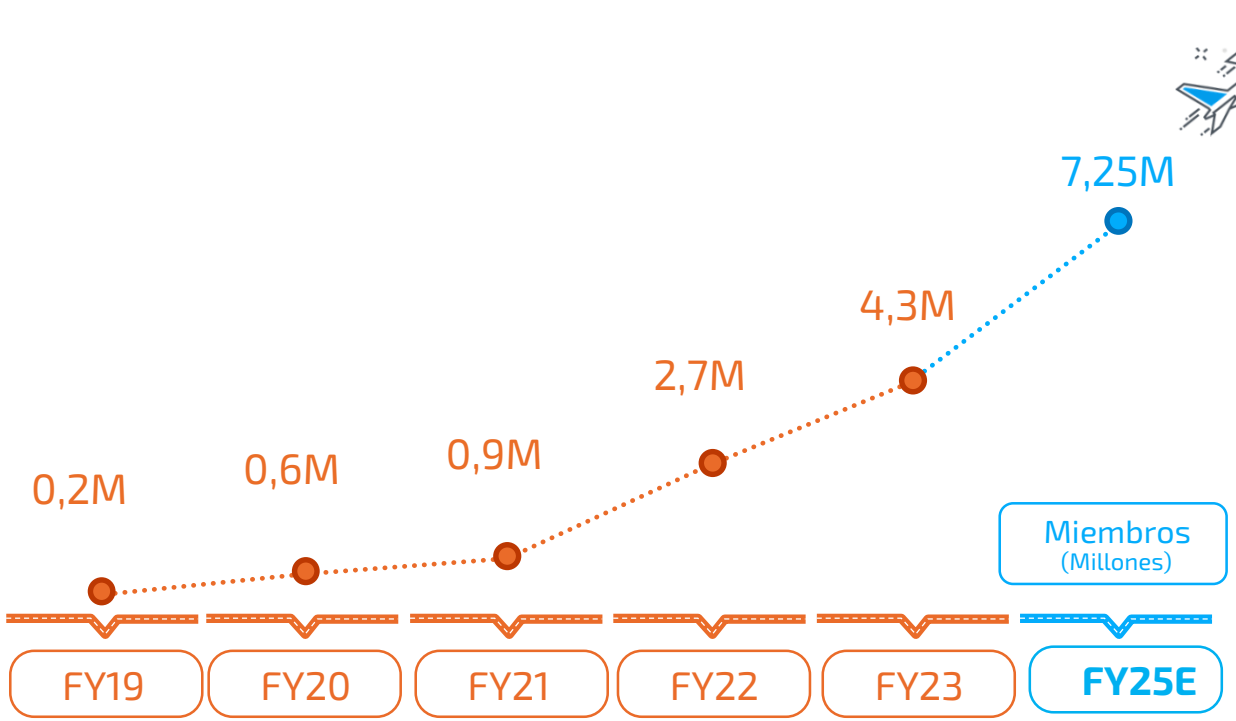
a) Puntos destacados de la inversión en eDO

b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmentos y categorías



a. eDO es la compañía de suscripción de viajes a través de la tecnología y la inteligencia artificial

eDO tiene el crecimiento más rápido de miembros de pago entre las empresas de suscripción de todas las industrias

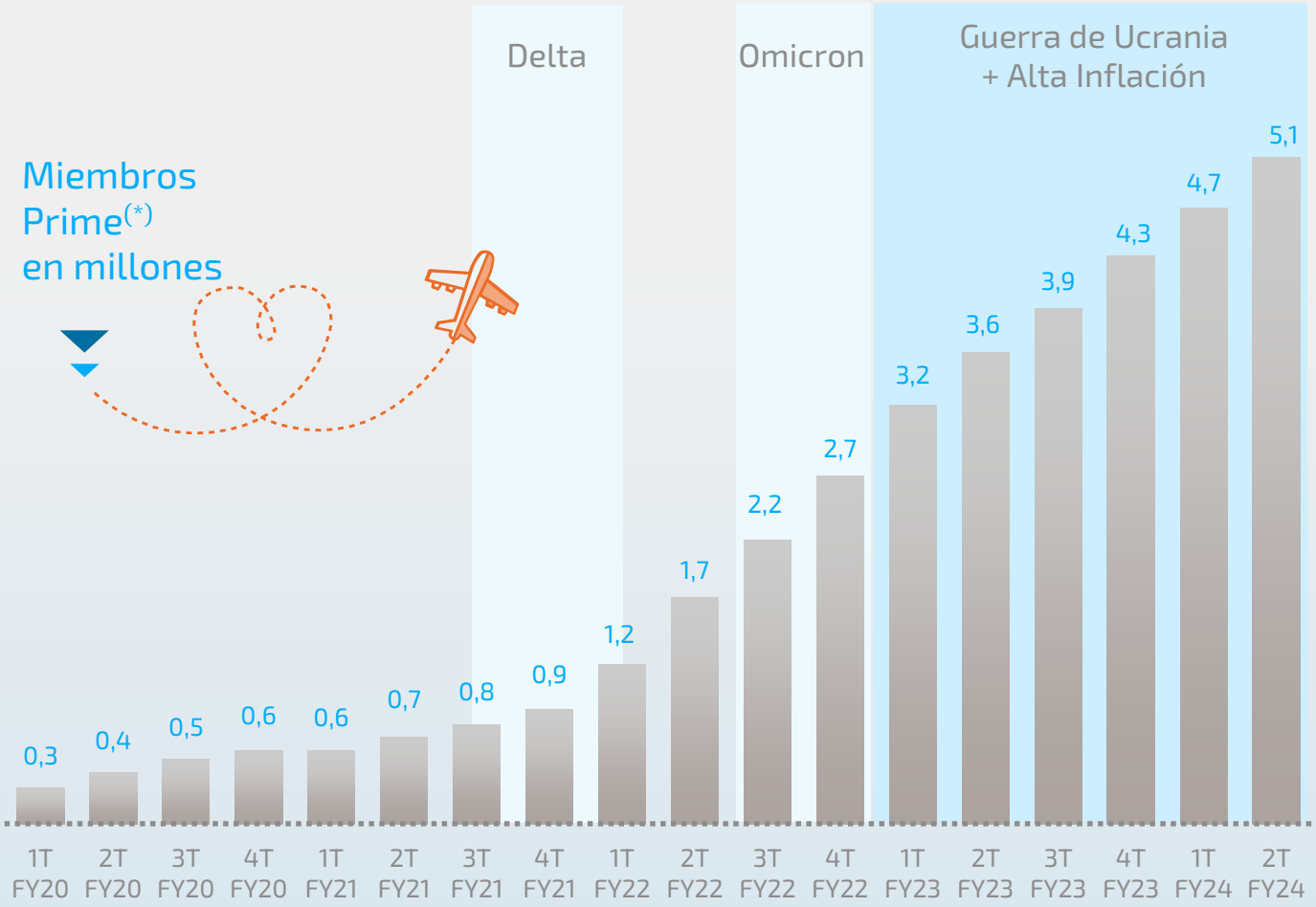




Fuente: datos de la compañía.

a. eDO capta nuevos clientes a través del programa Prime

Prime es el programa de suscripción de viajes #1 del mundo



% de nuevos clientes (**) dentro de los miembros de Prime (*)

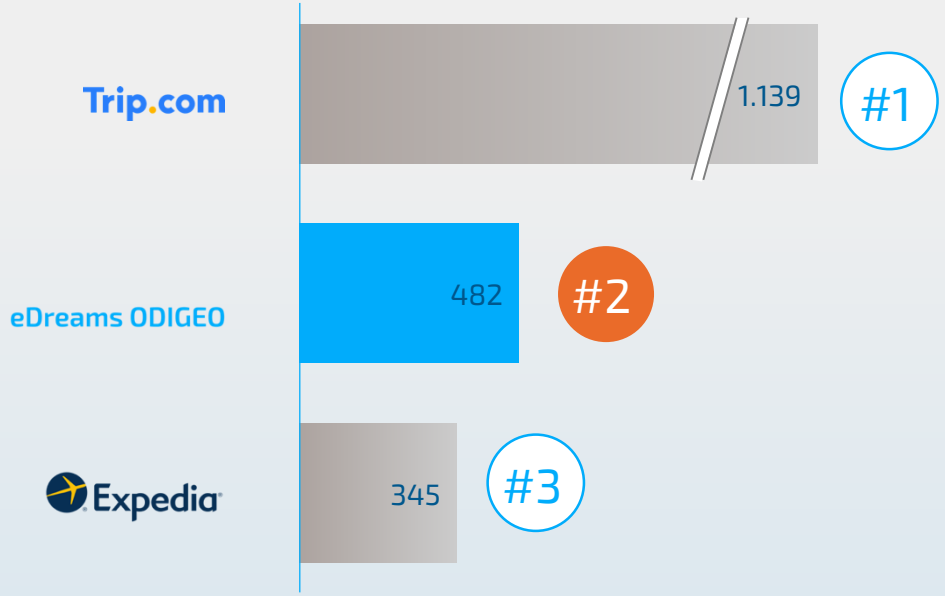
72%

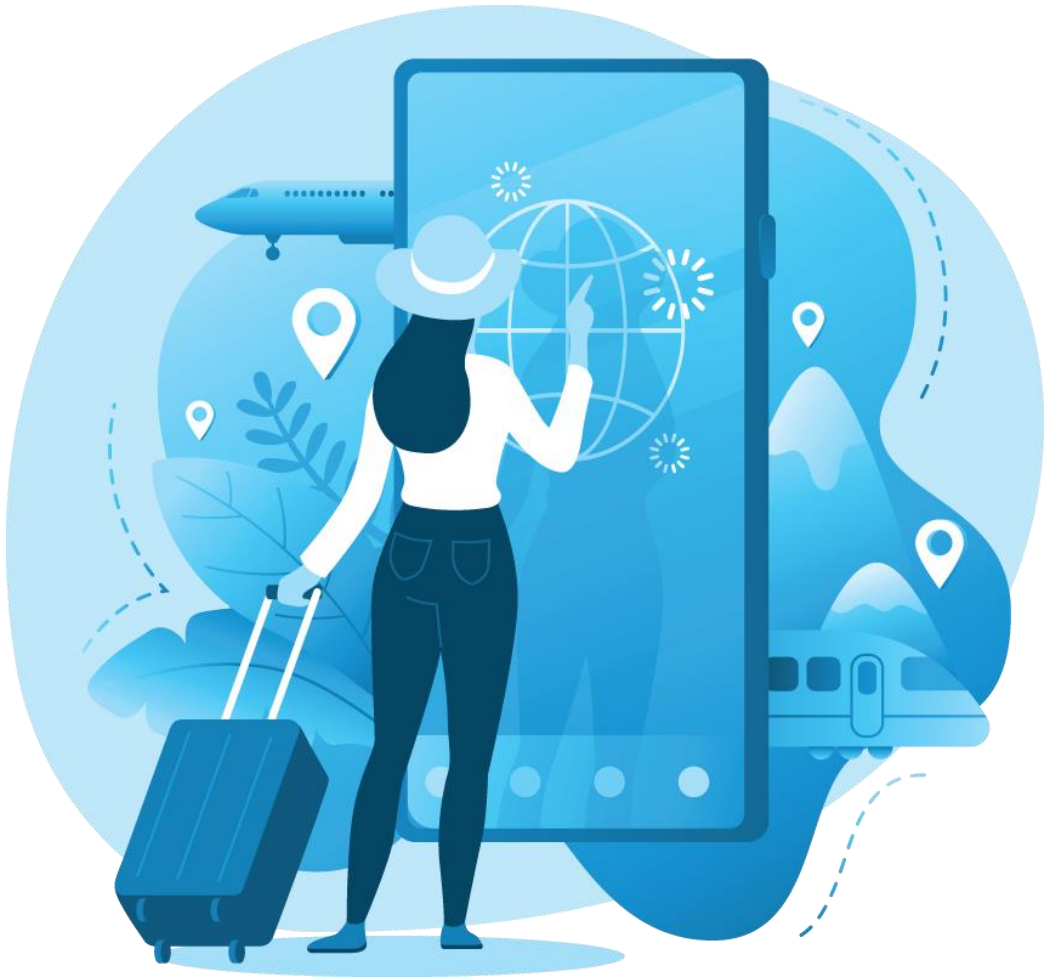
Fuente: datos de la compañía.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.
(**) Nuevos clientes que no han realizado una reserva con eDreams en los últimos 36 meses.

a. En el sector de viajes, eDO es líder mundial en vuelos, excluyendo China

#2 MUNDIAL EN VUELOS

INGRESOS GLOBALES DE VUELOS
Año natural 2022 (en millones de euros)





Fuente: datos de la compañía, Margen de Ingresos Cash (*) para eDO. Informe anual publicado por Trip.com y Expedia.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

A la cabeza en un mercado atractivo

MERCADO DE GRAN TAMAÑO Y DE LAS MAYORES VERTICALES DE COMERCIO ELECTRÓNICO

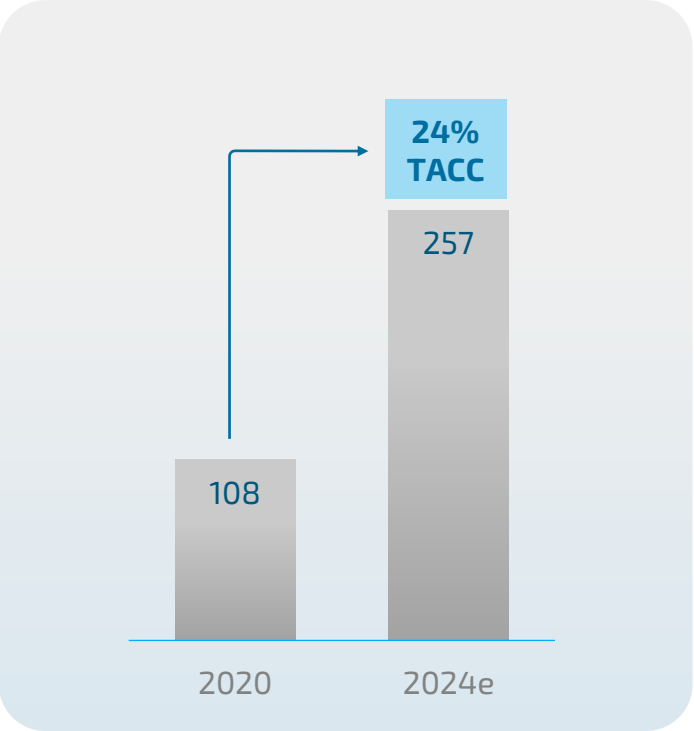
€2,1Bn

Mercado mundial de viajes, 2023e

Fuente: Statista. Worldwide; IBISWorld; 2013 a 2022.

ATRACTIVAS PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO TRAS LA PANDEMIA

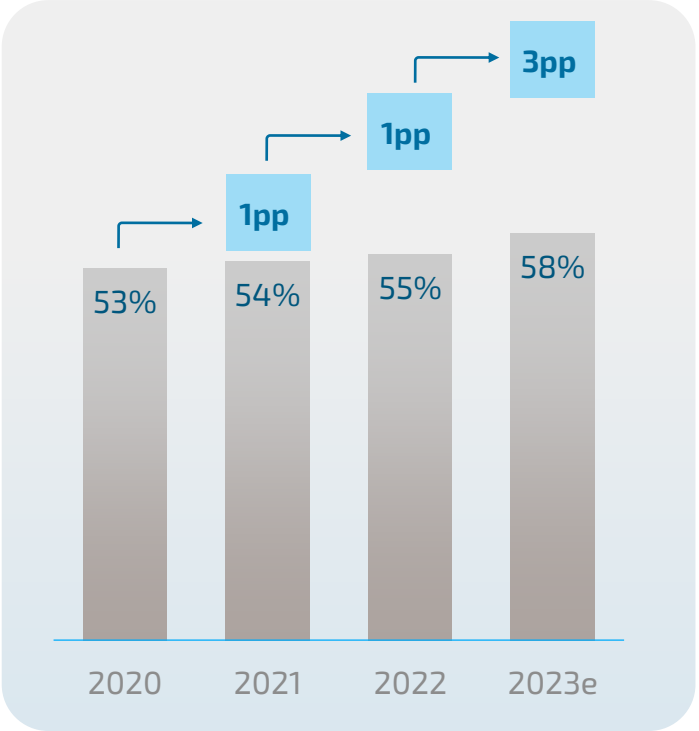
Tamaño de mercado europeo de viajes de ocio
(miles de millones de euros)



Fuente: Phocuswright, Phocal point

eDO ESTÁ POSICIONADO EN LOS SEGMENTOS ADECUADOS (ONLINE Y VIAJES DE OCIO)

Penetración Online del Mercado europeo de viajes de ocio
(% sobre total de Reservas Brutas (*))



Fuente: Phocuswright, Phocal point

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

eDO es única en términos de rentabilidad y crecimiento

	Ingresos TCAC 2022-25E	EBITDA (*) TCAC 2022-25E
eDO	28%	58%
OTAs globales(1)	27%	46%
Suscripción B2C globales(2)	11%	31%

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.
(1) Compañías incluidas: Bookings Holdings, Trip.com, Despegar, Expedia, lastminute.com y On The Beach.
(2) Compañías incluidas: Amazon, Netflix, Spotify, Bumble, Duolingo, Hello Fresh, Peloton, Dropbox y Wix.
Fuente: estimaciones de consenso de Bloomberg para comparables y datos de la compañía y objetivos del FY25 para eDO (métricas Cash).

eDO, líder reconocido en IA en Europa: siempre un paso por delante

Nos avala nuestra trayectoria como líderes en IA en el sector de los viajes desde 2014…

2014

Creación de uno de los primeros equipos internos de IA en el sector de los viajes: pioneros en sistemas de prevención de fraude.

2015

Adopción de una estrategia que prioriza la IA, creando nuestro propio equipo interno de investigación y desarrollo para construir una plataforma propietaria de IA y poner la IA a disposición de todos los equipos.

2016

Personalización de la experiencia de usuario impulsada por IA, a nivel individual y a escala (por ejemplo, la ordenación de resultados).

2017

Despliegue a escala de un algoritmo propio basado en el aprendizaje por refuerzo en combinación con algoritmos genéticos y optimizaciones multiobjetivo para perfeccionar la fijación de precios.

2019

Adopción temprana de una plataforma propia de IA generativa para construir itinerarios únicos para nuestros clientes. En la actualidad, la IA generativa forma parte integral de nuestro conjunto de herramientas de IA y se está aprovechando en múltiples aplicaciones.

2020-22

Implementación de capacidades de lenguaje natural en el servicio de atención al cliente para ofrecerles la mejor experiencia.

Desarrollo e implementación de sistemas de IA propios para diseñar, medir y optimizar el rendimiento de las campañas de marketing.

2023

Líder reconocido a nivel global entre las empresas impulsadas por Inteligencia Artificial.

Implantación de la IA en toda la empresa, incluso en RRHH.

Trabajamos con Google Cloud para ser pioneros en nuevos desarrollos de IA generativa.



… y esto se reconoce en el sector

“Estamos encantados de que eDreams ODIGEO innove con nuestras herramientas de IA generativa. eDreams ODIGEO es un referente mundial en comercio electrónico, más allá de los viajes, y sabe cómo mejorar la experiencia de sus clientes con la tecnología.”

Google Cloud

a. Bien posicionados, bien financiados y en vías de cumplir con los objetivos autoimpuestos para el ejercicio fiscal 2025



“eDO tiene un gran potencial: rendimientos superiores para accionistas y clientes al tiempo que transforma y revoluciona el sector.”

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

a. eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del ejercicio fiscal 2025



Aumento de la penetración en los hogares en los países en los que estamos presentes

Tres dimensiones que podemos capitalizar:



Incorporación de nuevos países



Segmentos de clientes

Fuerte crecimiento futuro

eDreams ODIGEO

5. Apéndice: Apertura de Margen sobre Ingresos por segmentos y categorías

5. Apéndice

a) Puntos destacados de la inversión en eDO

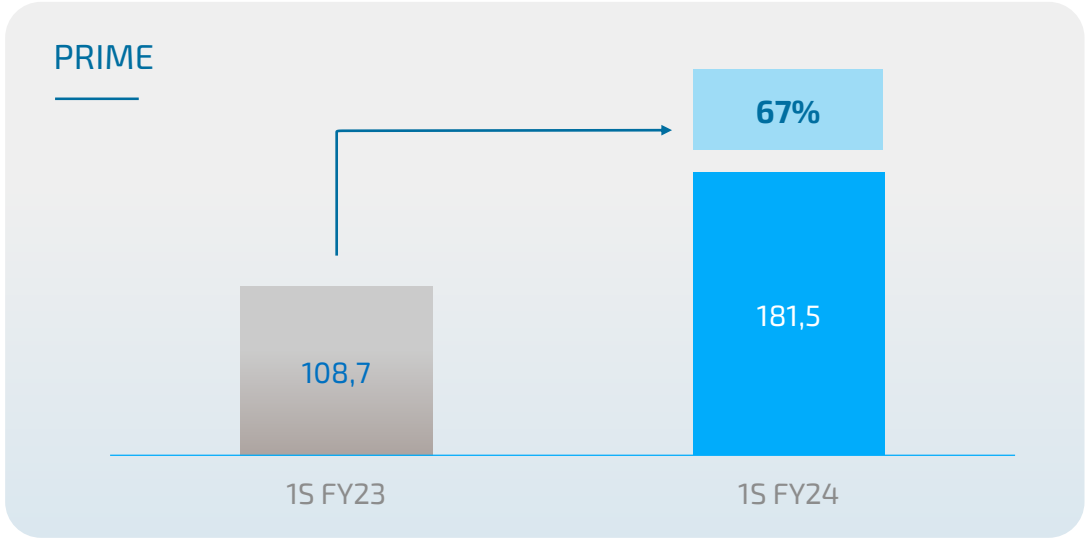
b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmentos y categorías

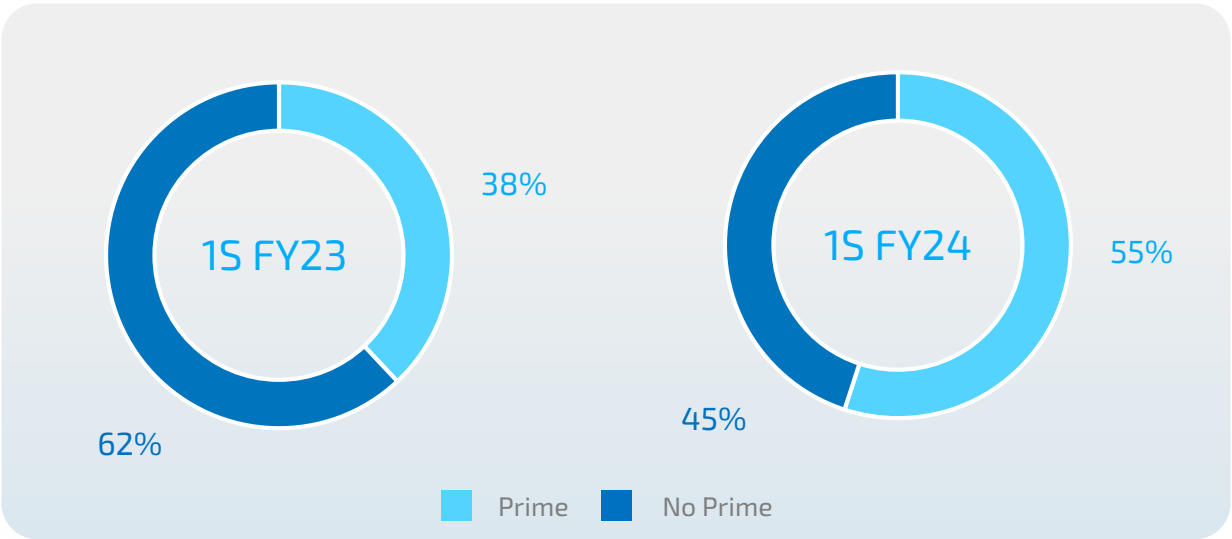


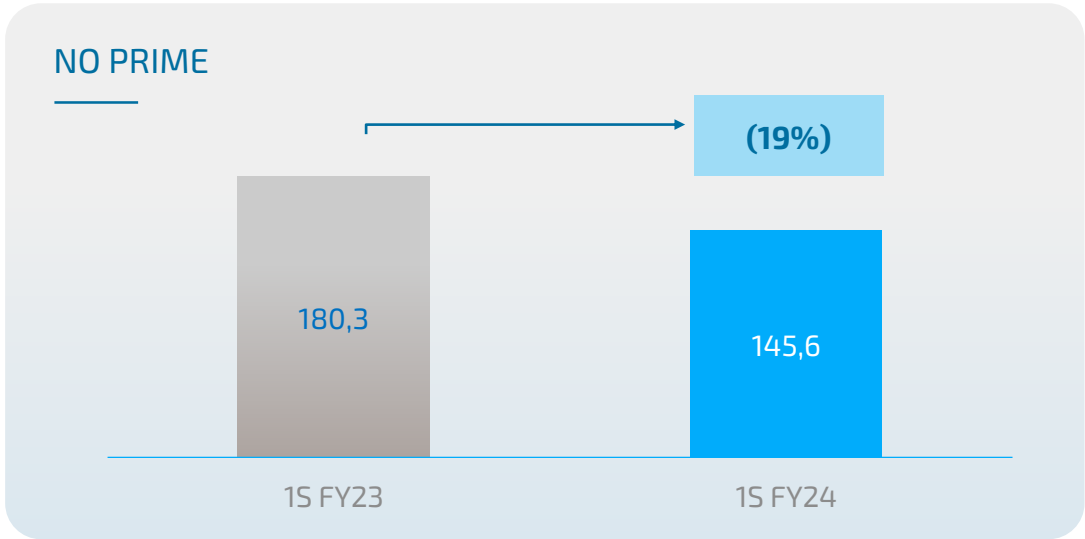
5. Prime sigue siendo el motor principal de crecimiento, gracias a clientes más fieles y que repiten más

Margen sobre Ingresos (*) (excl. Partidas de Ingresos Ajustados) (**)

(En millones de euros)	1S FY24	Var. FY24 vs FY23	1S FY23
Prime	**181,5**	67%	**108,7**
No Prime	**145,6**	(19)%	**180,3**
Total	**327,0**	**13%**	**289,0**







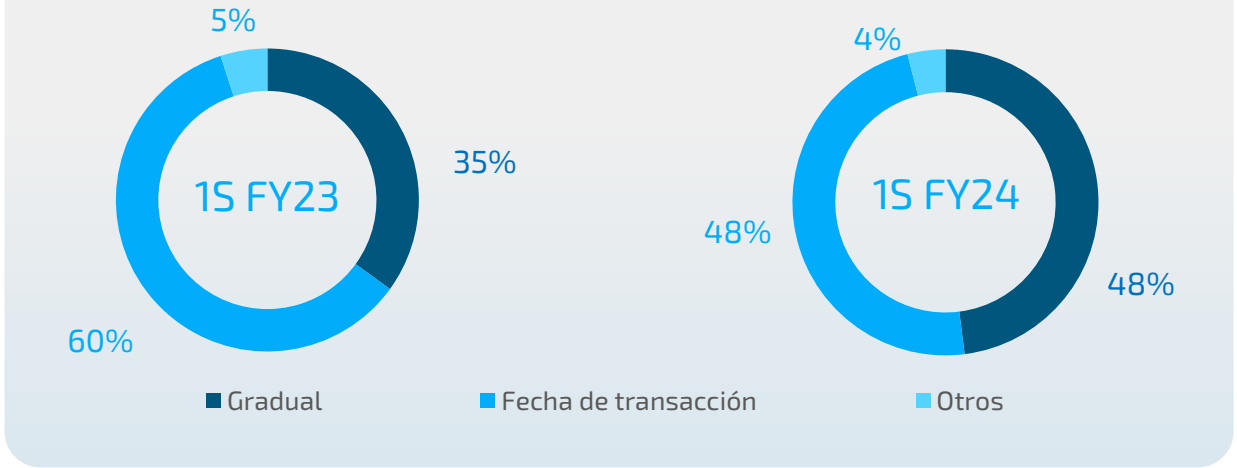
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

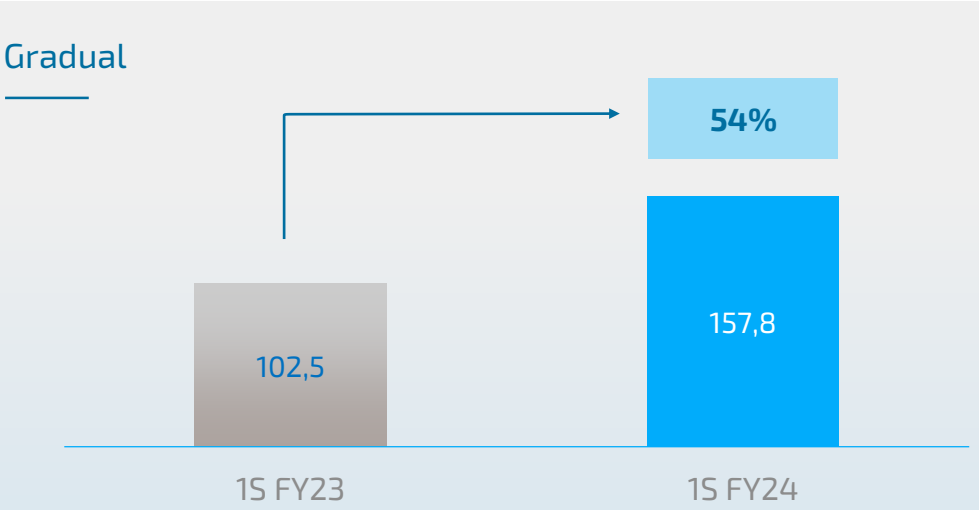
(**) Excluye en el 1S FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver nota 3.3 de los estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados). Esta cantidad es el impacto si históricamente el Grupo hubiera aplicado la estimación contable basada en el reconocimiento gradual de la cuota de suscripción y no refleja los ingresos de Prime del año en curso.

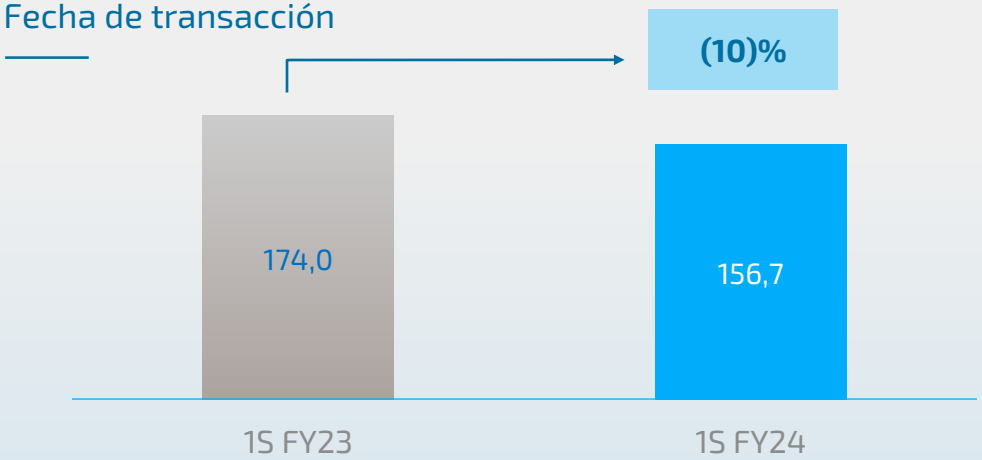
5. Ingreso gradual, impulsado por Prime, es ya el principal motor de crecimiento

Margen sobre Ingresos (*) (excl. Partidas de Ingresos Ajustados) (**)

(En millones de euros)	1S FY24	Var. FY24 vs FY23	1S FY23
Gradual	**157,8**	54%	**102,5**
Fecha de transacción	**156,7**	(10)%	**174,0**
Otros	**12,5**	1%	**12,5**
Total	**327,0**	**13%**	**289,0**







(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 45-47.

(**) Excluye en el 1S FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver nota 3.3 de los estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados). Esta cantidad es el impacto si históricamente el Grupo hubiera aplicado la estimación contable basada en el reconocimiento gradual de la cuota de suscripción y no refleja los ingresos de Prime del año en curso.

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. También incluye 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 trough 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

2. Beneficio marginal significa "Margen sobre ingresos" menos "Costes variables". Es la medida de beneficio que utiliza la Dirección para analizar los resultados por segmentos. Beneficio marginal excluye las Partidas de Ingresos Ajustados para propósitos de APMs.
3. Beneficio Marginal por Reserva (No Prime) significa Beneficio Marginal del segmento No Prime dividido por el número de Reservas No Prime. Ver definiciones de "Beneficio marginal" y "Reservas No Prime".
4. 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 de forma gradual. 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. El Beneficio marginal Cash de Prime corresponde al Beneficio marginal del segmento Prime.
5. 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.
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. Deuda financiera bruta o "Deuda Bruta" significa el pasivo financiero total, incluyendo el coste de la financiación capitalizado (independientemente de si este coste se encuentra clasificado dentro del pasivo o del activo) y las pólizas y descubiertos bancarios y los intereses devengados y pendientes de pago. Incluye tanto el pasivo financiero no corriente como el corriente, así como los costes de financiación capitalizados de la deuda que puedan clasificarse como activo financiero no corriente. Esta medida ofrece al lector una visión global de la Deuda financiera sin considerar las condiciones de pago.
8. 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.
9. 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.
10. 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.
11. 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.
12. EBITDA ajustado por reserva (No Prime) significa EBITDA ajustado del segmento No Prime dividido por el número de reservas No Prime. Ver definiciones de "EBITDA ajustado" y "Reservas No Prime".
13. 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 de forma gradual. 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, que es un Covenant Financiero basado en la Deuda Financiera Bruta dividida por el EBITDA Cash, ajustado adicionalmente por ciertas correcciones. El EBITDA Cash de Prime corresponde al EBITDA Cash del segmento Prime.

14. Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime significa EBITDA Cash, ajustado por gastos de capital, pagos de impuestos y pagos de intereses (pagos de intereses normalizados, excluidos los extraordinarios vinculados a la refinanciación). El Grupo cree que esta medida es útil ya que proporciona una visión general simplificada del efectivo generado por el Grupo a partir de las actividades necesarias para realizar negocios y principalmente antes de la emisión y los reembolsos de capital / deuda. Esta medida no incluye variaciones del capital circulante distintos de la variación del pasivo diferido Prime ya que la Dirección cree que puede reflejar efectivo que es temporal y no necesariamente asociado con las operaciones principales.
15. Gastos de capital ("CAPEX") 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.
16. Margen del Beneficio Marginal Cash significa Beneficio Marginal Cash dividido por el Margen sobre Ingresos Cash. Ver definiciones de "Beneficio Marginal Cash" y "Margen sobre Ingresos Cash". El Margen del Beneficio Marginal Cash se muestra tanto para los segmentos Prime como para los No Prime.
17. Margen EBITDA ajustado significa EBITDA ajustado dividido por margen sobre ingresos.
18. Margen EBITDA Cash significa el EBITDA Cash dividido por el margen sobre ingresos Cash. El Margen EBITDA Cash se muestra tanto para los segmentos Prime como para los No Prime.
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 Grupo actuó bajo el modelo de principal en lo que respecta a la oferta de alojamiento hotelero hasta septiembre de 2022. A partir de esa fecha, el Grupo sólo ofrece servicios de intermediación hotelera, por lo que no se registra ningún coste de suministro y los ingresos y el Margen sobre ingresos son iguales. El Margen sobre ingresos de Prime corresponde al Margen sobre ingresos del segmento Prime. El Grupo ha actualizado el desglose de ingresos para alinearlo mejor con los nuevos segmentos reportados y con la forma en que el equipo directivo evalúa el desempeño operativo. El margen sobre ingresos se divide en las siguientes categorías:
    - **Gradual** - representa un ingreso que se reconoce gradualmente a lo largo del periodo de prestación del servicio y se relaciona principalmente a las tarifas de suscripción, el servicio de Cancelación por cualquier motivo y Flexiticket, e incentivos de aerolíneas.
    - **Fecha de transacción** - representa los ingresos que se reconocen en la fecha de reserva y se relacionan principalmente a las honorarios por servicio, servicios auxiliares, seguros de viajes, incentivos (distintos a los incentivos de aerolíneas) y otras tarifas.
    - **Otros** - es una categoría residual y se relaciona principalmente con los ingresos por publicidad y metabuscador, reembolsos de tasas y otras tarifas.
20. Margen sobre ingresos por Reserva (No Prime) significa el margen sobre ingresos del segmento No Prime dividido por el número de Reservas No Prime. Ver definiciones de "margen sobre ingresos" y "Reservas No Prime".
21. 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 de forma gradual. 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. El Margen sobre ingresos Cash de Prime corresponde al Margen sobre ingresos del segmento Prime.
22. Partidas ajustadas se refiere a la contraprestación basada en acciones, los gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos, así como partidas de ingresos excepcionales que la dirección considera que no reflejan las operaciones en curso del Grupo. Corresponde a la suma de los gastos de personal ajustados y los (gastos) / ingresos de explotación ajustados y Partidas de Ingresos Ajustados:
    - **Gastos de personal ajustados** se refiere a partidas ajustadas que forman parte del epígrafe de gastos de personal.
    - **(Gastos) / ingresos de explotación ajustados** se refiere a partidas ajustadas que forman parte del epígrafe de otros gastos de explotación.
    - **Partidas de Ingresos Ajustados** se refiere a las partidas ajustadas que forman parte del epígrafe de ingresos.

23. 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.
24. 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 sobre 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 miembros Prime 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.
25. 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. 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, que es un Covenant Financiero basado en la Deuda Financiera Bruta dividida por el EBITDA Cash, ajustado adicionalmente por ciertas correcciones.
26. 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 neta, considerando también el efectivo disponible en el Grupo. La Dirección considera que el Ratio de apalancamiento neto 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.
27. 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.

Otras definiciones

28. Cuota de Reservas de vuelos realizadas con el móvil (Reservas vía 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.
29. Los 6 mercados principales se refiere a nuestras operaciones en Francia, España, Italia, Alemania, Reino Unido y los Países Nórdicos. Anteriormente, los 6 mercados principales del grupo solían representar sus segmentos geográficos. Sin embargo, desde inicios de año, Prime / No Prime son los nuevos segmentos reportables debido a que se consideró que reflejaba mejor la realidad del proceso de análisis y toma de decisiones del equipo directivo.
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. consumidos por clientes Prime. 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. A partir de inicios de año, Prime / No Prime son los nuevos segmentos reportables
32. 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. El Grupo actuó bajo el modelo de principal en lo que respecta a la oferta de alojamiento hotelero hasta septiembre de 2022. A partir de esa fecha, el Grupo solo ofrece servicios de intermediación hotelera, por lo que no se registra ningún coste de suministro y los ingresos y el Margen sobre ingresos son iguales
33. Reservas No Prime dado que el enfoque del Grupo está cambiando hacia una estrategia orientada a la suscripción y enfocada en lograr los objetivos de los miembros Prime, las Reservas No Prime sólo están relacionadas con las Reservas realizadas por miembros No Prime.