

eDreams ODIGEO

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 3T FY 2023

23 de Febrero de 2023

AVISO LEGAL

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

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

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

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

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

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

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

Para obtener mayor información sobre la definición y explicación sobre el uso de las APMs y los indicadores financieros no-NIIF, se debe consultar la sección 5 sobre Medidas Alternativas de Rendimiento de los estados financieros intermedios consolidados no auditados del Grupo y notas correspondiente al periodo de 9 meses terminado el 31 de diciembre de 2022, publicado el 23 de febrero de 2023. Los documentos están disponibles en la página web de la Sociedad (https://www.edreamsodigeo.com/).

1. Resultados Destacados

1.1 Visión General

1.2 El modelo Prime está demostrando ser un éxito

1.3 Excelentes resultados en los 9 meses de FY2023

2. Conclusiones finales

3. Apéndice



1. Resultados Destacados

1.1. Visión General

1.2 El Modelo Prime está demostrando ser un éxito

1.3 Excelentes resultados en los 9M FY2023



1.1 PRIME LLEVA A LA RECUPERACIÓN DE LOS MÁRGENES DE BENEFICIO

SIGNIFICATIVA MEJORA DE LA RENTABILIDAD EN EL 3T FY23 – EL MARGEN DEL BENEFICIO MARGINAL CASH SE INCREMENTA CON RESPECTO AL 1T FY23, 29% VS 21%

- Como ya hemos comentado en anteriores ocasiones, la madurez de los miembros de Prime es el principal impulsor de la rentabilidad, por lo que el motivo de la sustancial mejora en márgenes se debe a que cada vez contamos con más miembros de Prime que renuevan la suscripción
- El Margen del Beneficio Marginal Cash(*), se incrementó hasta el 29% en el 3T FY23 desde un 21% en el 1T FY23, una mejora de 8 p.p.
- El Margen EBITDA Cash(*) también registró una mejora sustancial en el 3T FY23 y se situó en un 16.0% vs un 8.8% en el 1T FY23. Excluyendo el efecto positivo por tipo de cambio registrado en el trimestre, el Margen EBITDA Cash(*) hubiera sido 14,6%, aún muy por encima del margen del 1T FY23 y 2T FY23. Como ya comentamos en el 1T, los miembros de Prime de Año 1, retrasan la rentabilidad que la rentabilidad se incrementa sustancialmente a partir del año 2 y sucesivos

EL MODELO DE PRIME ESTÁ DEMOSTRANDO SER UN ÉXITO

- La evolución de las Reservas de eDO se mantienen por encima de los niveles del mercado, con un negocio que ha mejorado su calidad con el cambio al modelo de suscripción
- En el 3T FY23 alcanzamos 3,9 millones de suscriptores, un aumento del 81% con respecto a similar periodo del año anterior, a pesar de que la industria comienza a mostrar patrones de estacionalidad más normalizados en cuanto a las reservas vacacionales por parte de los viajeros, siendo el periodo entre octubre y diciembre el más bajo estacionalmente. En los 9 meses de FY23, hemos registrado un promedio de 427 mil nuevos miembros netos(**) trimestrales , cifra que continúa siendo muy superior a los 364 mil necesarios para alcanzar el objetivo de 7,25 millones de miembros en el FY25
- El menor número de nuevos miembros netos(**) en el 3T FY23 está influenciado por la estacionalidad, ya que hay menos personas que buscan reservar viajes en esta época del año. El 4T es un periodo de estacionalidad alta y el promedio de nuevos miembros netos proyectados para este trimestre en base a las primeras 6 semanas es un 27% superior al del 3T FY23

EN LA SENDA PARA CUMPLIR LOS OBJETIVOS MARCADOS PARA FY25

- **Miembros de Prime** – A pesar de que la industria comienza a mostrar patrones de estacionalidad más normalizados, la guerra de Ucrania, el aumento de la inflación y un mercado aún por debajo de los niveles pre-COVID, el promedio trimestral de nuevos miembros netos es sólido. Estamos en la senda para alcanzar nuestro objetivo de 7,25 millones de suscriptores para el FY25
- **El ARPU Prime(*),** como ya comentamos, tiende a situarse en el rango medio entre los 70 y 80 euros para posteriormente converger con el objetivo de 80 euros fijado para FY25. En el 3T FY23 el ARPU Prime fue de 76,8 euros por suscriptor
- **EBITDA Cash(*)** – Los resultados del 3T FY23 muestran como el aumento del peso de miembros Prime de Año 2+ tiene un impacto positivo en los márgenes. Los resultados actuales confirman que estamos en la senda para cumplir con nuestro objetivo de EBITDA Cash de 180 millones de euros para FY25

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 27-29 (**) Nuevos miembros netos: Nuevos miembros brutos – Bajas

1. Resultados Destacados

1.1. Visión General

1.2 El Modelo Prime está demostrando ser un éxito

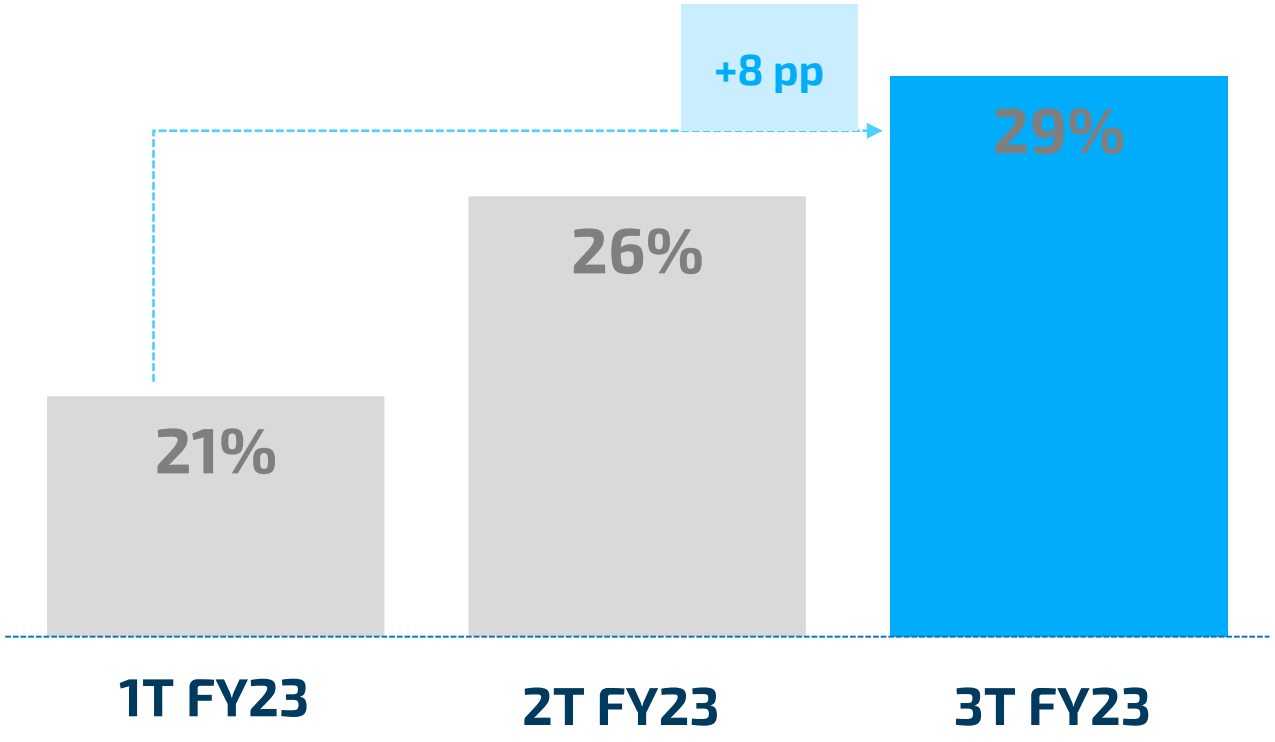
1.3 Excelentes resultados en los 9M FY2023



1.2 EN EL 3T FY23 EL MARGEN DE BENEFICIO MARGINAL CASH CONTINUÓ MEJORANDO POR EL INCREMENTO DE LA MADUREZ DE LOS MIEMBROS DE PRIME

Como ya hemos comentado, la madurez de los miembros de Prime es el principal impulsor de la rentabilidad. El motivo de la mejora en márgenes se debe a que cada vez contamos con más miembros de Prime que renuevan la suscripción

EVOLUCIÓN DEL MARGEN DE BENEFICIO MARGINAL CASH %



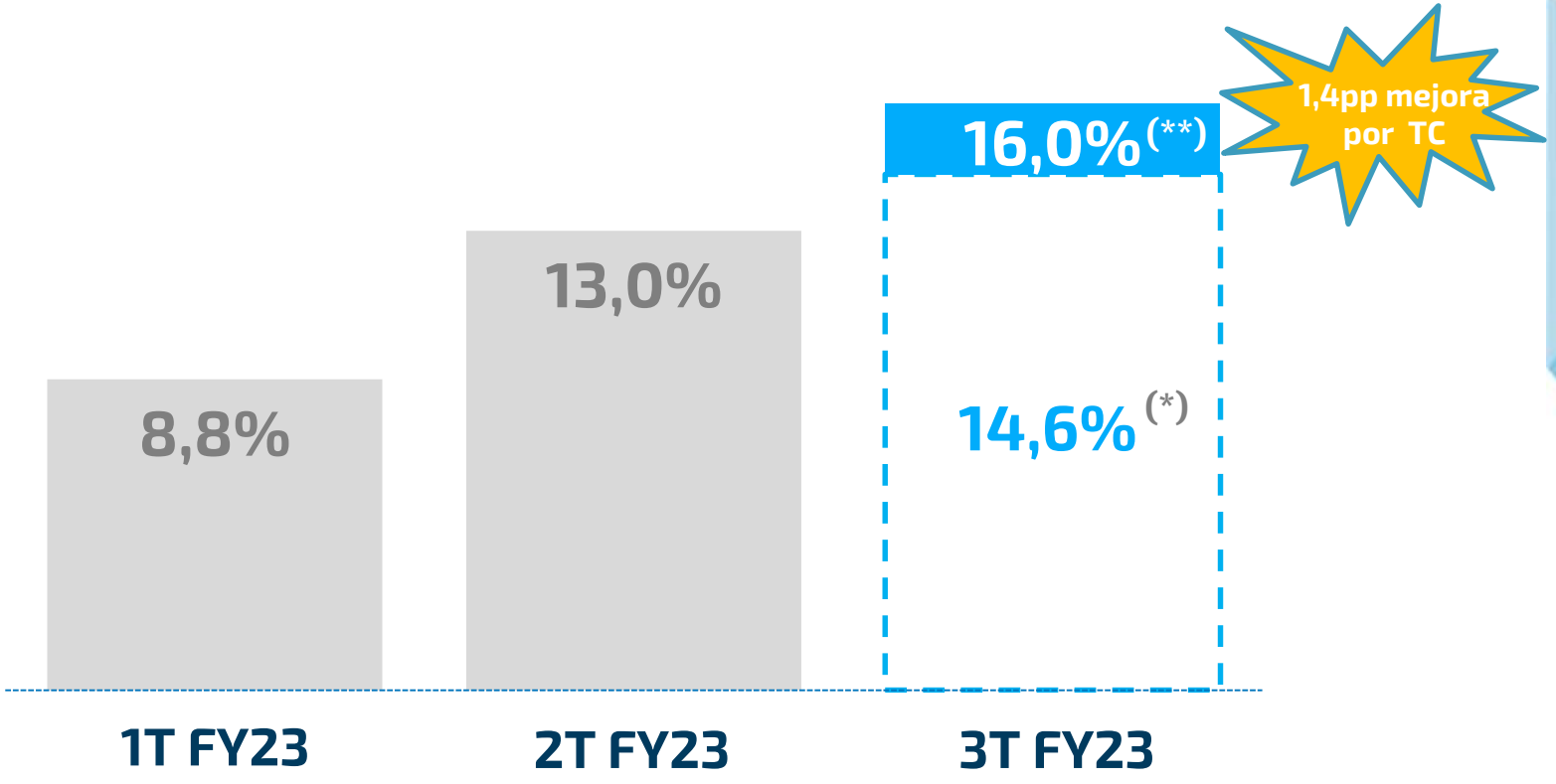
Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)



1.2 EL EBITDA CASH TAMBIÉN REGISTRÓ IMPORTANTES MEJORAS POR EL INCREMENTO DE LA MADUREZ DE LOS MIEMBROS DE PRIME

Como ya comentamos en el 1T, el fuerte aumento de miembros de Prime de Año 1, retrasa la rentabilidad ya que ésta se incrementa sustancialmente a partir del año 2 y sucesivos. Con el incremento de la madurez de los miembros de Prime queda demostrado que los márgenes mejoran. En el 3T FY23 aumentamos el margen en 7pp, 6pp si excluimos el impacto positivo por tipo de cambio

EVOLUCIÓN DEL MARGEN EBITDA CASH %

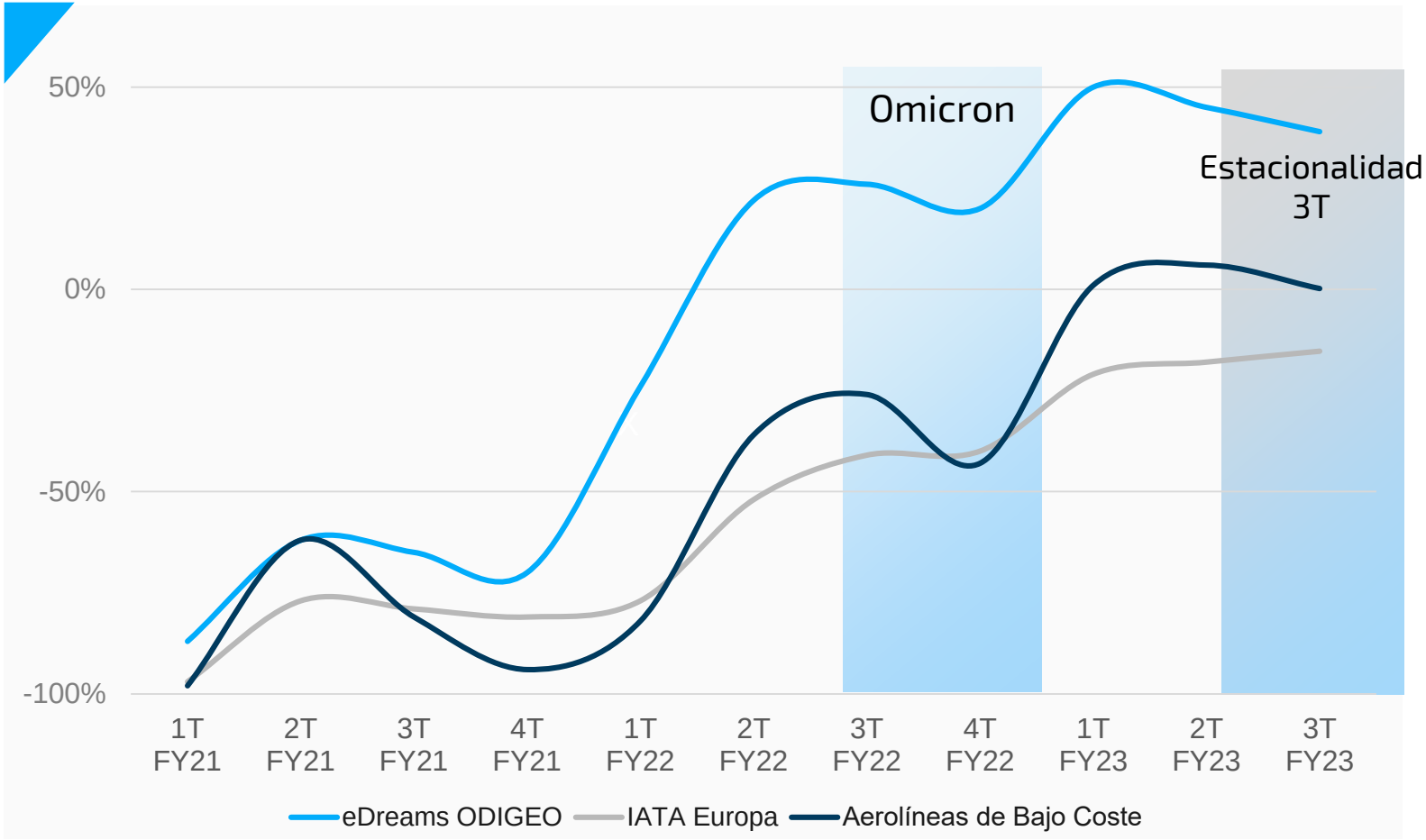




(*) Excluyendo €2,1 millones de impacto positivo por tipo de cambio (**) 3T FY23 Reportado
Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)

1.2 GRACIAS A PRIME, LAS RESEVAS DE eDO SIGUEN SIENDO MATERIALMENTE SUPERIORES CON RESPECTO A OTROS INTEGRANTES DE LA INDUSTRIA. EL DIFERENCIAL SE IRÁ REDUCIENDO CON LA VUELTA DE LOS VIAJES CORPORATIVOS

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



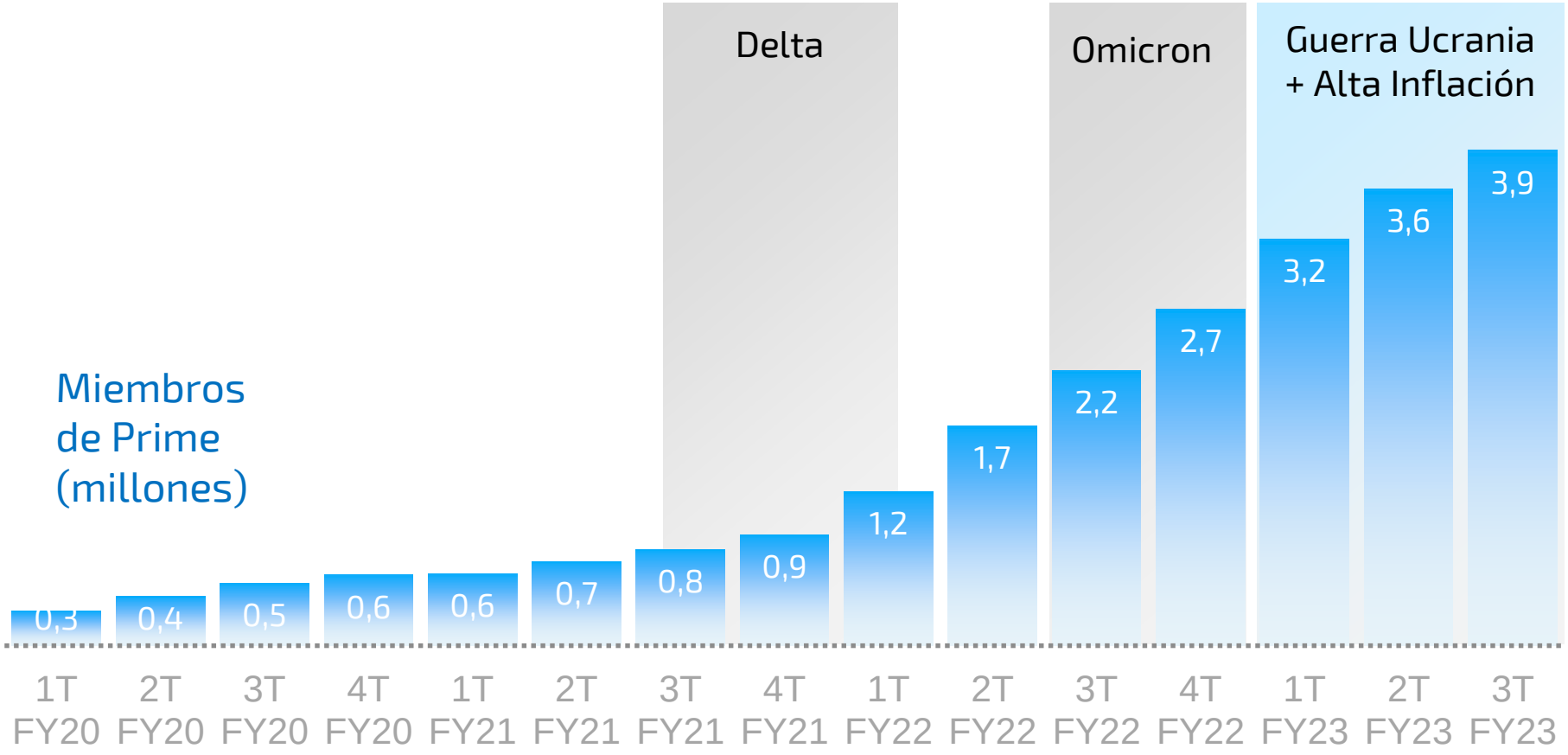
Vuelta a la estacionalidad tradicional:

- La industria comienza a mostrar patrones de estacionalidad más normalizados en cuanto a las reservas vacacionales por parte de los viajeros
- Caída por estacionalidad en el 3T (entre octubre y diciembre)
- El periodo entre octubre y diciembre es el trimestre más débil en términos de volumen

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

1.2 CRECIMIENTO ESTABLE DE MIEMBROS DE PRIME, A PESAR DE LAS OLAS DE COVID-19, EL CONTEXTO GEOPOLÍTICO Y MACROECONÓMICO Y LA NORMALIZACIÓN DE LA ESTACIONALIDAD

Prime es el programa de suscripción para viaje Nº1 del mundo



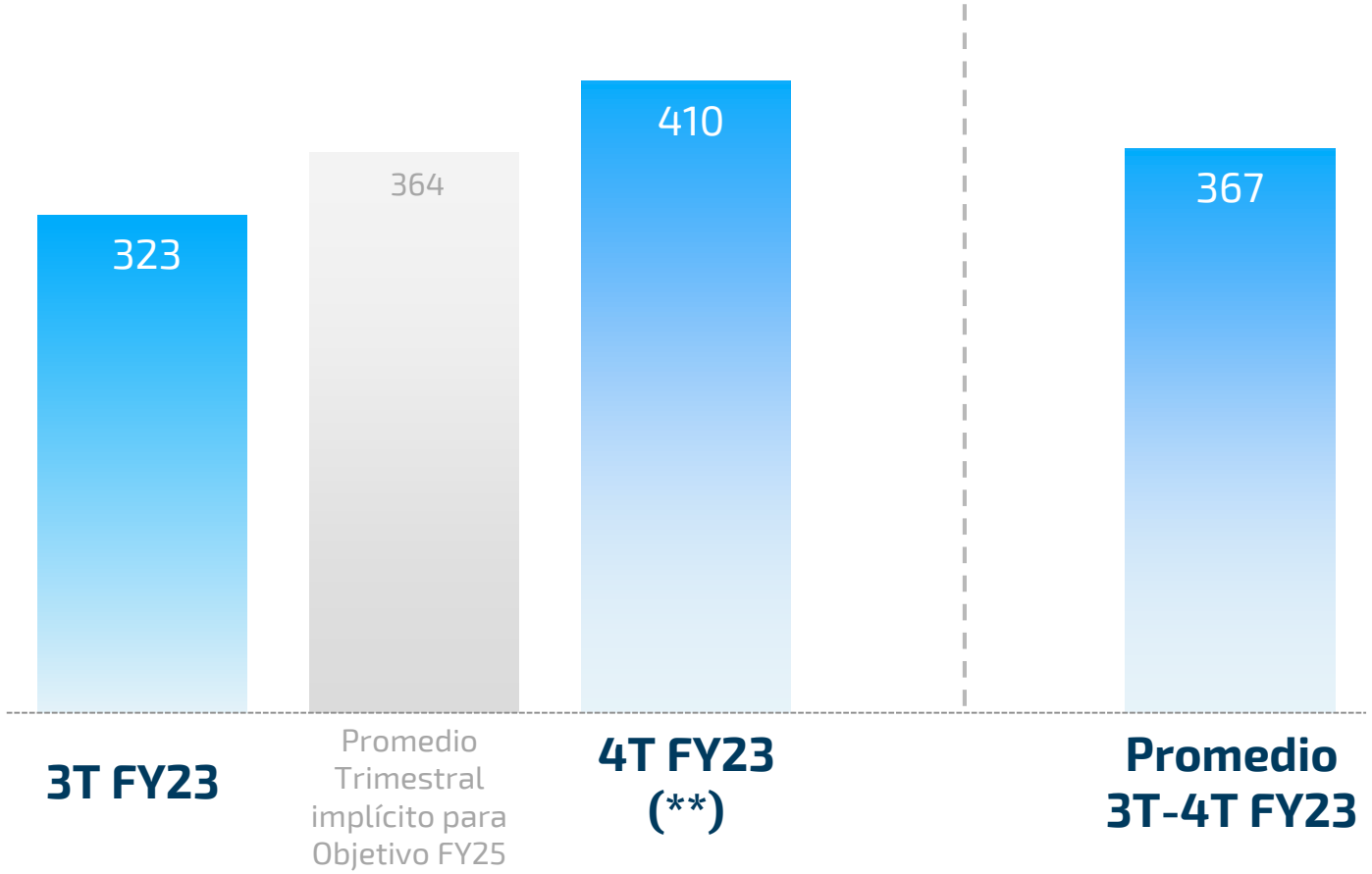
EN FEBRERO (*)

4,2M MIEMBROS

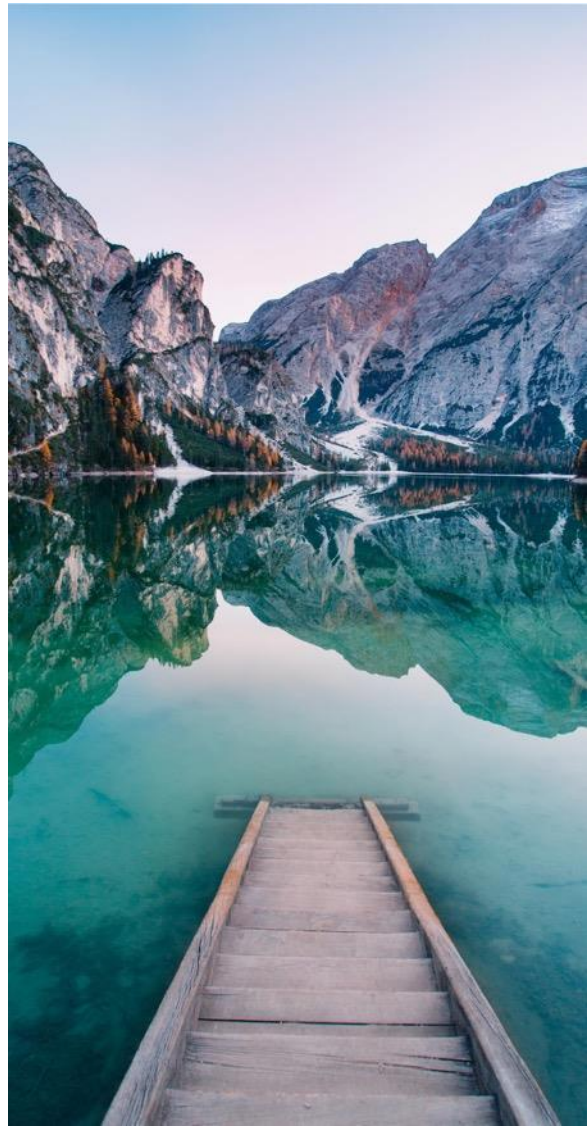
Fuente: Datos de la Compañía (*) Miembros de Prime a 15 de febrero de 2023
Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)

1.2 YA QUE LOS NUEVOS MIEMBROS NETOS TRIMESTRALES ESTÁN INFLUENCIADOS POR LA ESTACIONALIDAD, SE INCREMENTARÁN EN PERIODOS DE ALTA ESTACIONALIDAD COMO EL 4T

Nuevos Miembros Netos(*) Trimestrales 3T FY23 vs. 4T FY23(**) y Promedio para el 3T & 4T FY23
(en miles)



(*) Nuevos miembros netos: Nuevos miembros brutos – Bajas
(**) Promedio Nuevos Miembros Netos proyectados para 4T FY23 en base a los datos a 15 de febrero de 2023



1. Resultados Destacados

1.1. Visión General

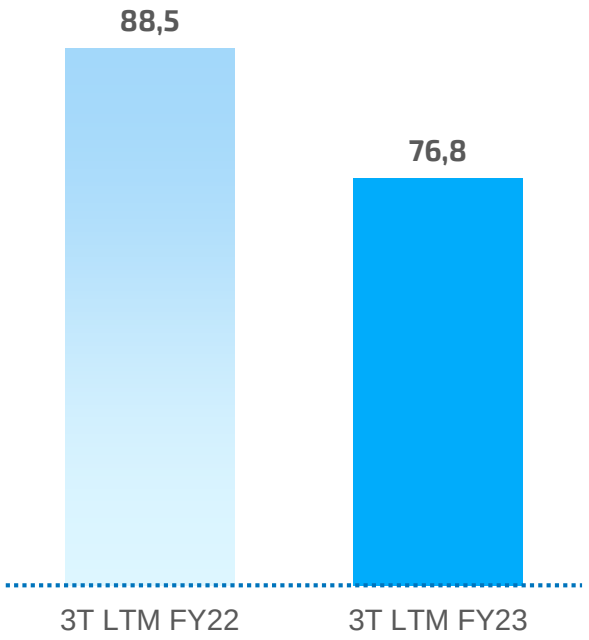
1.2 El modelo Prime está demostrando ser un éxito

1.3 Excelentes resultados en los 9M FY2023

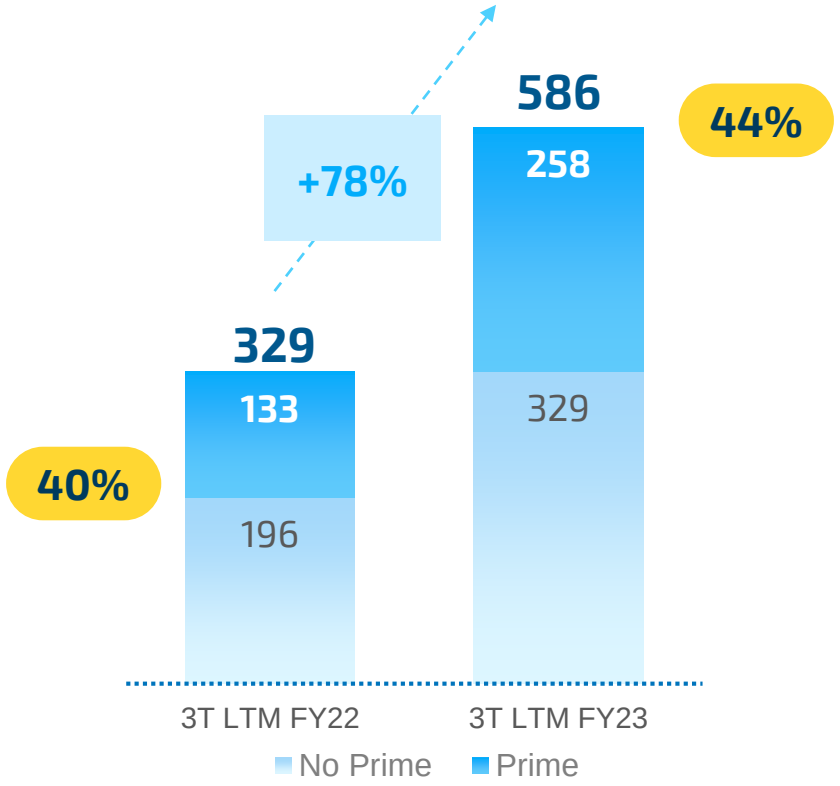


1.3 FUERTE CRECIMIENTO DE PRIME EN MARGEN SOBRE INGRESOS CASH Y BENEFICIO MARGINAL CASH IMPULSADO POR LA MADUREZ DE LOS MIEMBROS DE PRIME

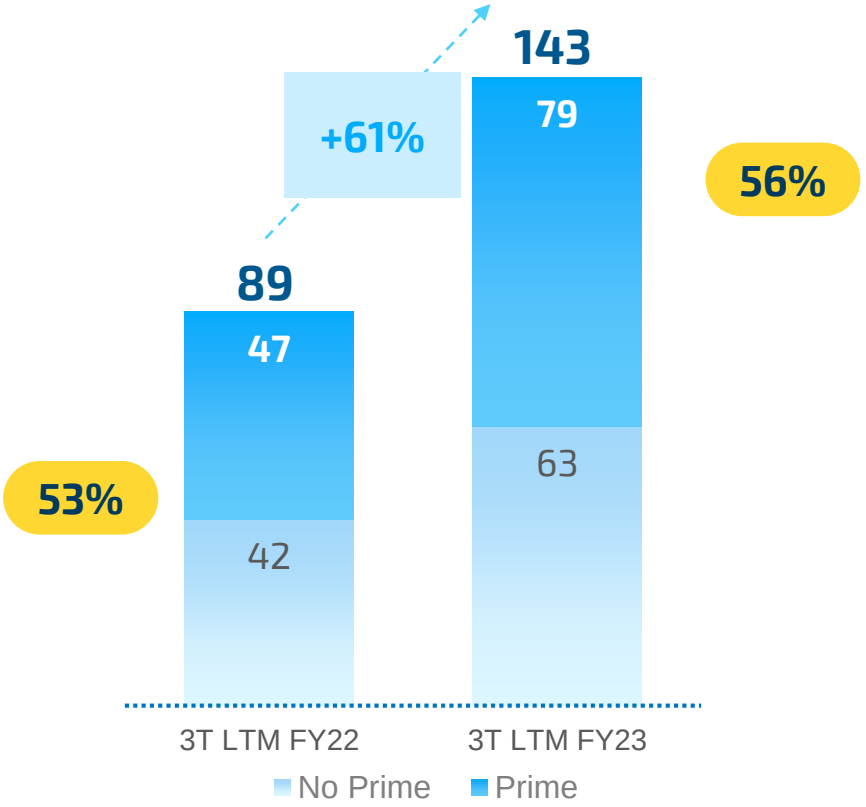
ARPU Prime U12M (€) (*)



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



Beneficio Marginal Cash LTM (M€) (*)



Peso de Prime sobre el total

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 27-29

1.3 FUERTE CRECIMIENTO DE EBITDA CASH y MEJORA SUSTANCIAL DE LOS MÁRGENES POR EL INCREMENTO DE LA MADUREZ DE LOS MIEMBROS DE PRIME

Cuenta de Resultados con incremento de ingresos diferidos de Prime

(EN MILLONES DE EUROS)	3T FY23	VAR. FY23 VS FY22	3T FY22	9M FY23	VAR. FY23 VS FY22	9M FY22
MARGEN SOBRE INGRESOS	**130,5**	**37%**	**95,4**	**419,5**	**59%**	**263,7**
INCR. INGRESOS DIFERIDOS DE PRIME	12,7	(13%)	14,7	40,2	21%	33,3
MARGEN SOBRE INGRESOS CASH (*)	**143,2**	**30%**	**110,0**	**459,7**	**55%**	**297,0**
COSTES VARIABLE	(102,1)	29%	(79,0)	(344,2)	59%	(216,8)
BENEFICIO MARGINAL CASH (*)	**41,1**	**33%**	**31,0**	**115,5**	**44%**	**80,2**
COSTES FIJOS	(18,1)	%	(17,1)	(58,1)	24%	(46,9)
EBITDA CASH (*)	**23,0**	**65%**	**14,0**	**57,4**	**72%**	**33,3**
INCR. INGRESOS DIFERIDOS DE PRIME	(12,7)	(13%)	(14,7)	(40,2)	21%	(33,3)
EBITDA AJUSTADO (*)	**10,3**	**N.A.**	**(0,7)**	**17,2**	**N.A.**	**0,0**
PARTIDAS AJUSTADAS (*)	(3,9)	11%	(3,5)	(9,8)	27%	(7,7)
EBITDA	**6,3**	**N.A.**	**(4,2)**	**7,4**	**N.A**	**(7,7)**

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 27-29

Lo más destacado del 9M FY23

1. El éxito de Prime se ve reflejado en las Reservas totales y en el crecimiento de cuota de mercado. El Margen sobre Ingresos Cash (*) ya supera en un 10% los niveles pre COVID-19 . El Beneficio Marginal Cash (*) y el EBITDA Cash (*) tienen mayor recorrido para la recuperación debido al fuerte incremento de miembros de Prime en el último año (la rentabilidad de los miembros se incrementa a partir del segundo año).

2. En los últimos 12 meses, nuestros suscriptores aumentaron un 81%, situándose en 3,9 millones. Además, un 44% de nuestro Margen sobre Ingresos Cash (*) y un 56% de nuestro Beneficio Marginal Cash (*) proceden ahora de miembros Prime.

3. En 9M FY23, los ingresos diferidos generados por Prime se han incrementado por el aumento del número de miembros Prime (1,8 millones más que en 3T FY22), alcanzando los 40,2 millones de euros (incremento del 21% interanual).

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

5. El Margen del Beneficio Marginal Cash(*), se incrementó hasta un 29% en el 3T FY23 desde un 21% en el 1T FY23, una mejora de 8 p.p. El Margen EBITDA Cash (*) también registró una mejora sustancial en el 3T FY23 y se situó en un 16.0% vs un 8.8% en el 1T FY23. Excluyendo el efecto positivo por tipo de cambio registrado en el trimestre, hubiera sido 14,6%.

6. El EBITDA Cash (*) en el 9M FY23, fue de 57,4 millones de euros, un incremento de un 72% vs. 9M FY22. Como se esperaba, ha habido un fuerte crecimiento del EBITDA Cash (*) en el 3T FY23 con 23,0 millones de euros, un 12% y un 64% superior al dato registrado en el 2T FY23 y 1T FY23 (€20,4 millones y €12,0 millones respectivamente ya que el fuerte crecimiento de suscriptores de Prime en su primer año retrasa el crecimiento de la rentabilidad, ya que la rentabilidad de los miembros de Prime se incrementa sustancialmente a partir del segundo año.

1.3 CUENTA DE RESULTADOS

(EN MILLONES DE EUROS)	3T FY23	VAR. FY23 VS FY22	3T FY22	9M FY23	VAR. FY23 VS FY22	9M FY22
MARGEN SOBRE INGRESOS	**130,5**	***37%***	**95,4**	**419,5**	***59%***	**263,7**
COSTES VARIABLES	(102,1)	*29%*	(79,0)	(344,2)	*59%*	(216,8)
COSTES FIJOS	(18,1)	*6%*	(17,1)	(58,1)	*24%*	(46,9)
EBITDA AJUSTADO (*)	**10,3**	***N.A.***	**(0,7)**	**17,2**	***N.A.***	**0,0**
PARTIDAS AJUSTADAS (*)	(3,9)	*11%*	(3,5)	(9,8)	*27%*	(7,7)
EBITDA (*)	**6,3**	***N.A.***	**(4,2)**	**7,4**	***N.A.***	**(7,7)**
D&A INCL. DETERIORO DE ACTIVOS	(9,5)	*10%*	(8,6)	(25,6)	*0%*	(25,7)
EBIT (*)	**(3,1)**	***N.A.***	**(12,9)**	**(18,2)**	***N.A.***	**(33,4)**
RESULTADO FINANCIERO	(6,6)	*(15%)*	(7,7)	(20,1)	*(15%)*	(23,5)
IMPUESTO SOBRE GANANCIAS	(0,4)	*N.A.*	3,2	4,2	*109%.*	2,0
RESULTADO NETO	**(10,1)**	***N.A.***	**(17,4)**	**(34,1)**	***N.A.***	**(54,9)**
RESULTADO NETO AJUSTADO (*)	**(6,8)**	***N.A.***	**(14,7)**	**(25,8)**	***N.A.***	**(42,4)**

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 27-29
Fuente: Estados financieros consolidados intermedios no auditados

Lo más destacado del 9M FY23

1. Margen sobre Ingresos aumentó un 59%, hasta los 419,5 millones de euros, debido al incremento de las Reservas de un 35% y al mayor margen sobre ingresos por Reserva de un 18%.

2. Costes Variables se incrementaron un 59% debido al aumento de las Reservas y a mayores costes variables por Reserva de un 17%, pasando de 24,3 euros en los 9M FY22 a 28,5 euros en los 9M FY23, principalmente por una mayor inversión en marketing (para adquirir miembros de Prime) y más gastos comerciales (por el mayor volumen de ventas y la expansión internacional).

3. Costes Fijos aumentaron 11,2 millones de euros, principalmente debido a mayores gastos de personal y honorarios, ambos asociados a la contratación de nuevos empleados en línea con nuestra estrategia de incorporar 500 nuevos empleados hasta marzo de 2025, y compensados por un impacto de 1,6 millones de euros de impacto positivo por tipo de cambio.

4. Partidas ajustadas se incrementaron en 2,1 millones de euros principalmente por el aumento 2,3 millones de euros de los gastos de incentivos a largo plazo en los 9M FY23.

5. D&A incl. deterioro se sitúa en línea con la cifra reportada en 9M FY22.

6. Pérdida financiera se redujo en 3,4 millones de euros, principalmente por el menor gasto de intereses de los Bonos 2027 comparado con los Bonos 2023 en vigor en el 1S FY22, ya que los Bonos de 2027 tienen un principal de 50 millones de euros menos.

7. Impuesto sobre beneficios se incrementó en 2,2 millones de euros, desde un ingreso de 2,0 millones de euros en los 9M FY22 a un ingreso de 4,2 millones de euros en los 9M FY23 debido a (a) la no corrección de tasa por impuestos diferidos en el Reino Unido; (b) menores pérdidas fiscales en España y; (c) otras diferencias.

1.3 ESTADO DE FLUJO DE CAJA

(EN MILLONES DE EUROS)	3T FY23	3T FY22	9M FY23	9M FY22
EBITDA AJUSTADO (*)	**10,3**	**(0,7)**	**17,2**	**0,0**
PARTIDAS AJUSTADAS	(3,9)	(3,5)	(9,8)	(7,7)
PARTIDAS NO MONETARIAS	2,3	3,8	14,9	8,5
VARIACIÓN DE CAPITAL CIRCULANTE	(7,8)	(22,9)	11,6	38,9
IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS PAGADO/(COBRADO)	(2,0)	(0,3)	(2,0)	1,9
FLUJO DE CAJA DE LAS OPERACIONES	**(1,2)**	**(23,6)**	**31,9**	**41,6**
FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	**(10,7)**	**(6,2)**	**(27,0)**	**(17,9)**
FLUJO DE CAJA ANTES DE FINANCIACIÓN	**(11,9)**	**(29,7)**	**4,9**	**23,7**
EMISIÓN DE ACCIONES	(0,3)	-	(3,7)	—
OTRA EMISIÓN DE DEUDA/ (REEMBOLSO)	18,5	(0,1)	(16,2)	(1,2)
GASTOS FINANCIEROS (NETOS)	(1,0)	(0,9)	(13,2)	(14,7)
FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	**17,2**	**(1,0)**	**(33,1)**	**(16,0)**
AUMENTO/ (DISMINUCIÓN) NETA DE CAJA	**5,3**	**(30,8)**	**(28,2)**	**7,7**
EMISIÓN / (REEMBOLSO) DE DESCUBIERTOS BANCARIOS	(5,8)	18,1	22,7	4,0
AUMENTO / (DISMINUCIÓN) DE CAJA Y EQUIVALENTES DE CAJA (NETO DE DESCUBIERTOS BANCARIOS)	**(0,5)**	**(12,6)**	**(5,4)**	**11,8**

Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 27-29
Fuente: Estados financieros consolidados intermedios no auditados

Lo más destacado del 9M FY23

1. El flujo de caja neto de las operaciones se redujo en 9,7 millones de euros, principalmente como resultado de:

- Entrada de capital circulante de 11,6 millones de euros en comparación con 38,9 millones de euros en el 9M FY22. Esta entrada de caja es inferior a la registrada en el 9M FY22 debido a un mayor incremento de volúmenes entre marzo de 2021 y diciembre de 2021, tras el levantamiento de las restricciones en este periodo. Los volúmenes entre marzo de 2022 y diciembre de 2022 se han mantenido más estables.
- El impuesto sobre beneficios pagado disminuyó en 3,9 millones de euros pasando de un ingreso de 1,9 millones de euros en el 9M FY22 a un gasto de 2,0 millones de euros en el 9M FY23 debido a (a) gasto anticipado de retenciones fiscales en Italia relativas a una apelación ante los tribunales; (b) menor reembolso del impuesto de sociedades en España y (c) otras diferencias.
- El EBITDA ajustado (*) aumentó en 17,2 millones de euros desde 0 en 9M FY22.
- Partidas no monetarias: las partidas devengadas pero aún no pagadas aumentaron en 6,4 millones de euros, principalmente debido a mayores gastos relativos a pagos en acciones y un mayor incremento de las provisiones operativas por el incremento de las Reservas.

2. Hemos utilizado efectivo para inversiones por valor de 27,0 millones de euros en los 9M FY23, un aumento de 9,1 millones de euros, debido principalmente a un aumento del software capitalizado.

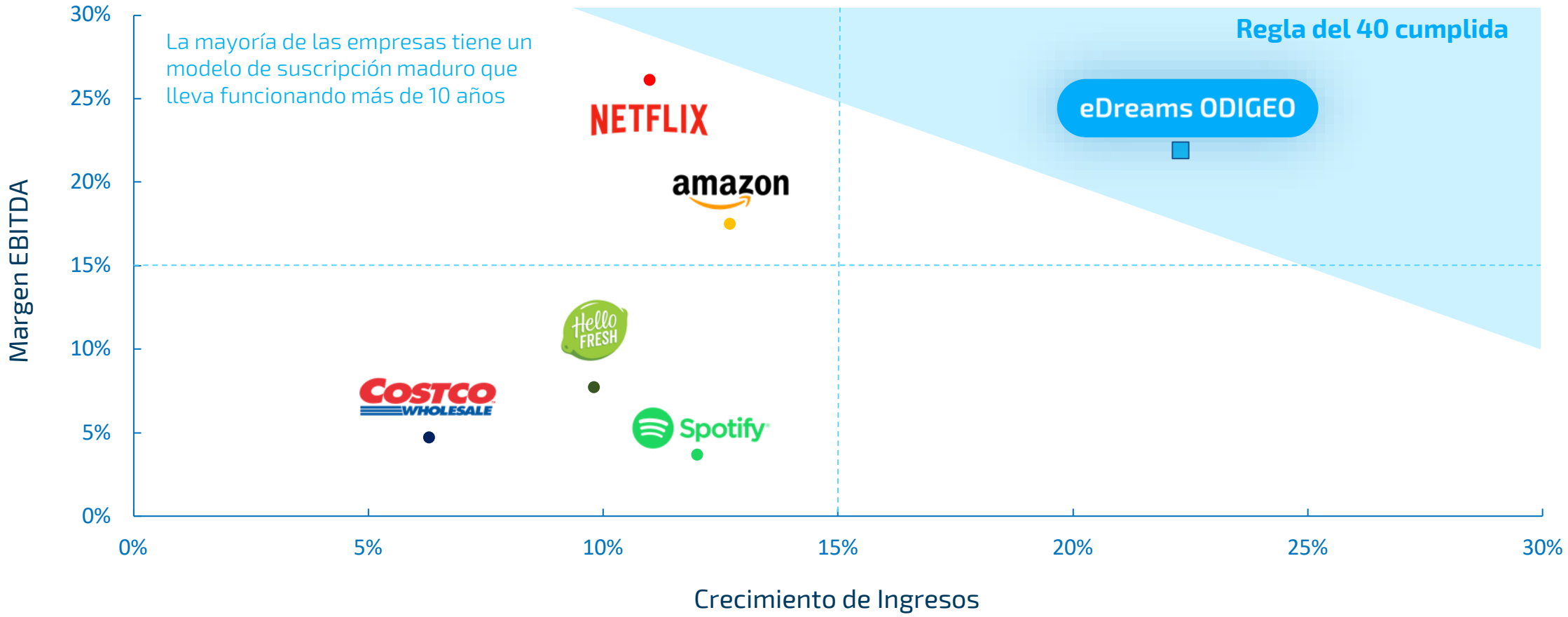
3. El efectivo utilizado en actividades de financiación ascendió a 33,1 millones de euros, frente a los 16,0 millones de euros de actividades de financiación en los 9M FY22. La variación de 17,1 millones de euros en actividades de financiación corresponde principalmente al efecto neto por reembolso de la línea de crédito (SSRCF) por importe de 11,0 millones de euros y el reembolso del préstamo patrocinado por el gobierno por importe de 3,8 millones de euros compensados por el aumento de descubiertos bancarios por 22,7 millones de euros en los 9M FY23 incluidos en la línea descubiertos bancarios del Estado de Flujo de Caja.

2.

Conclusiones finales



2 eDO ÚNICA EN TÉRMINOS DE RENTABILIDAD Y CRECIMIENTO



Fuente: Bloomberg con estimaciones a 15 de febrero de 2023 y datos de la compañía
Nota: Crecimiento de ingresos en base a año de calendario 2024 estimado para competidores FY25 para eDO; El Margen EBITDA basado en año calendario estimado 2024 para competidores y FY25 estimado para eDO.

2 A LA CABEZA EN UN MERCADO ATRACTIVO

Mercado muy amplio y mayor vertical de comercio electrónico

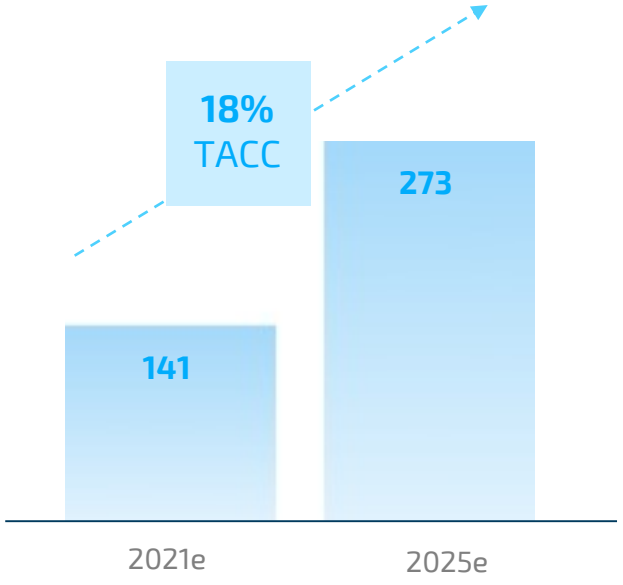
€1,3Bn

2,2x

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

Perspectivas de crecimiento atractivas tras la pandemia

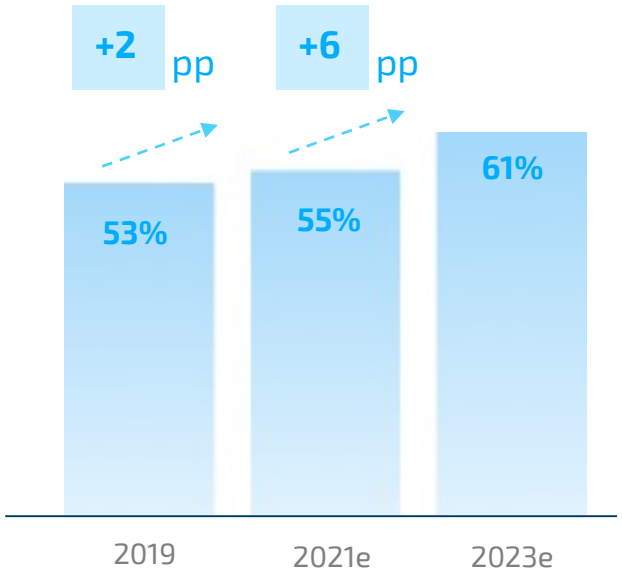
Tamaño del mercado europeo de viajes
En miles M€



Fuente: Phocuswright

eDO posicionado en los segmentos adecuados (online y ocio)

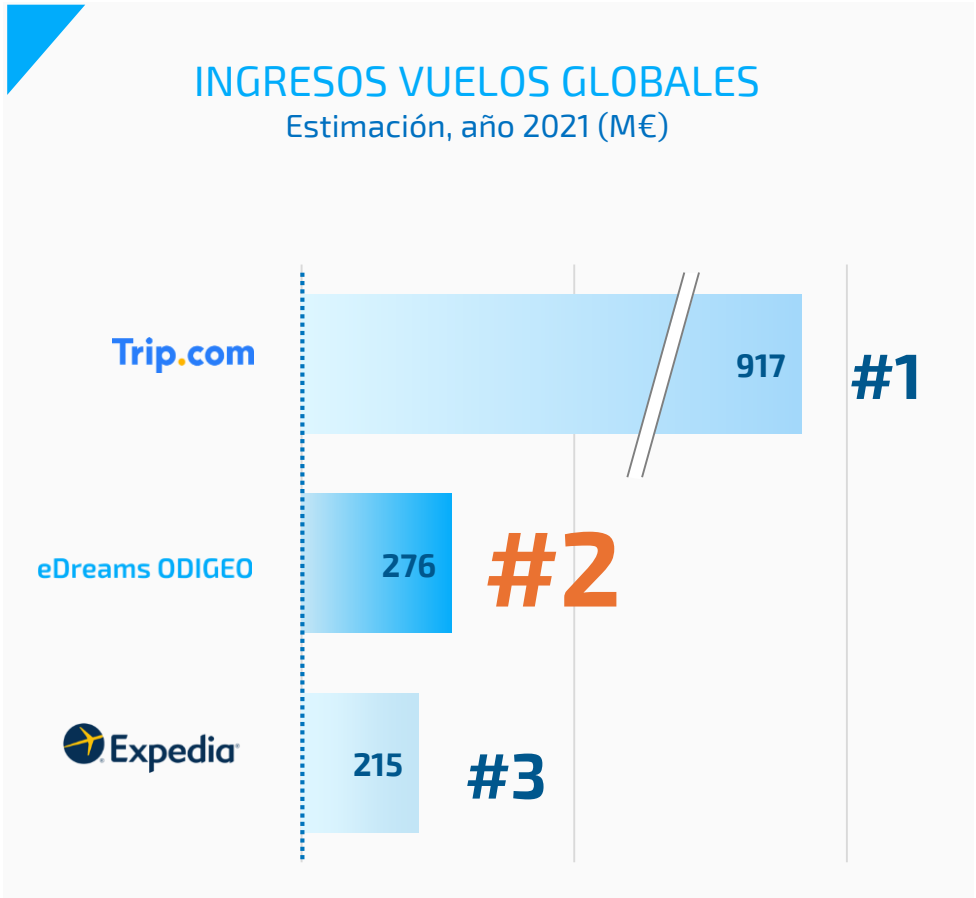
Penetración online mercado de vuelos europeo
% sobre el valor total de las ventas



Fuente: Phocuswright

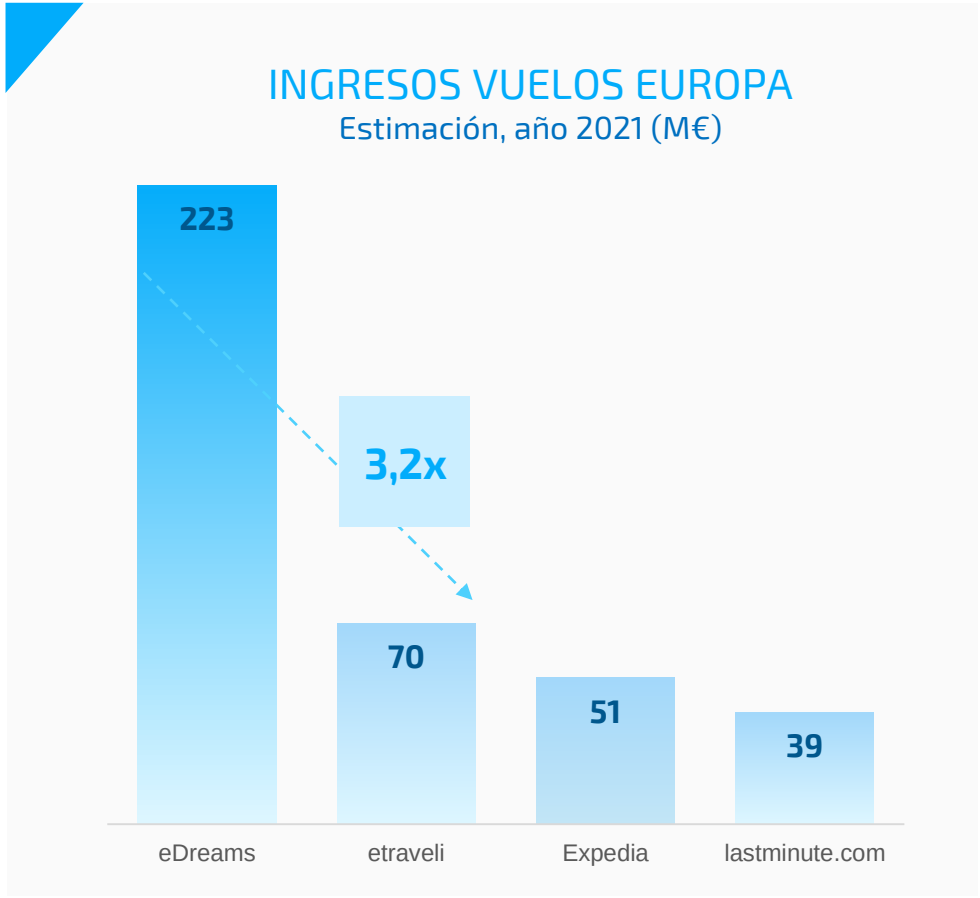
2 EN EL SECTOR DE VIAJES, eDO ES LÍDER MUNDIAL EN VUELOS, EXCLUYENDO A CHINA

Nº 2 MUNDIAL EN VUELOS



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

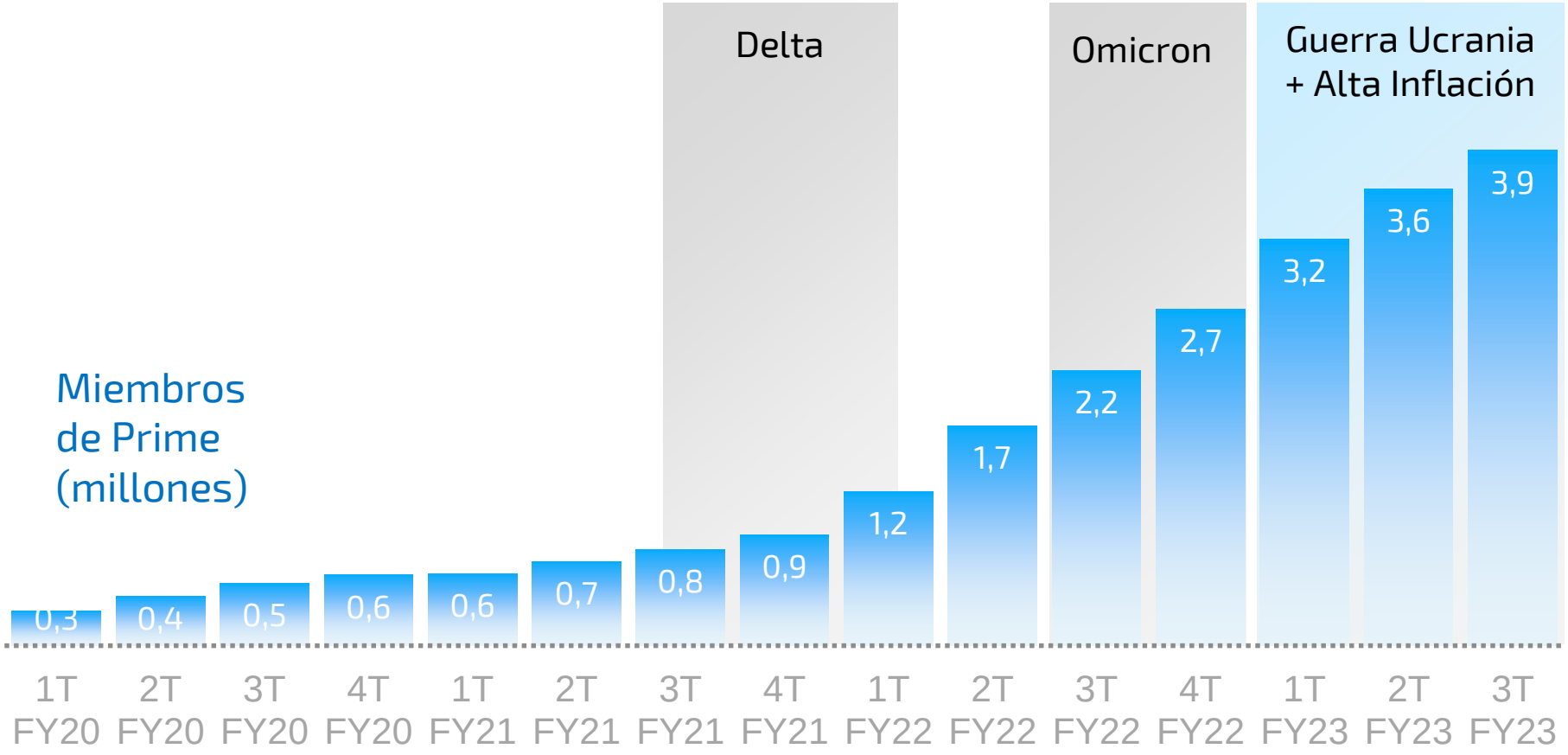
Nº 1 EN VUELOS EN EUROPA



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

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

Prime es el programa de suscripción para viaje Nº1 del mundo



EN FEBRERO (*)

4,2M MIEMBROS

Fuente: Datos de la Compañía (*) Miembros de Prime a 15 de febrero de 2023
Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)

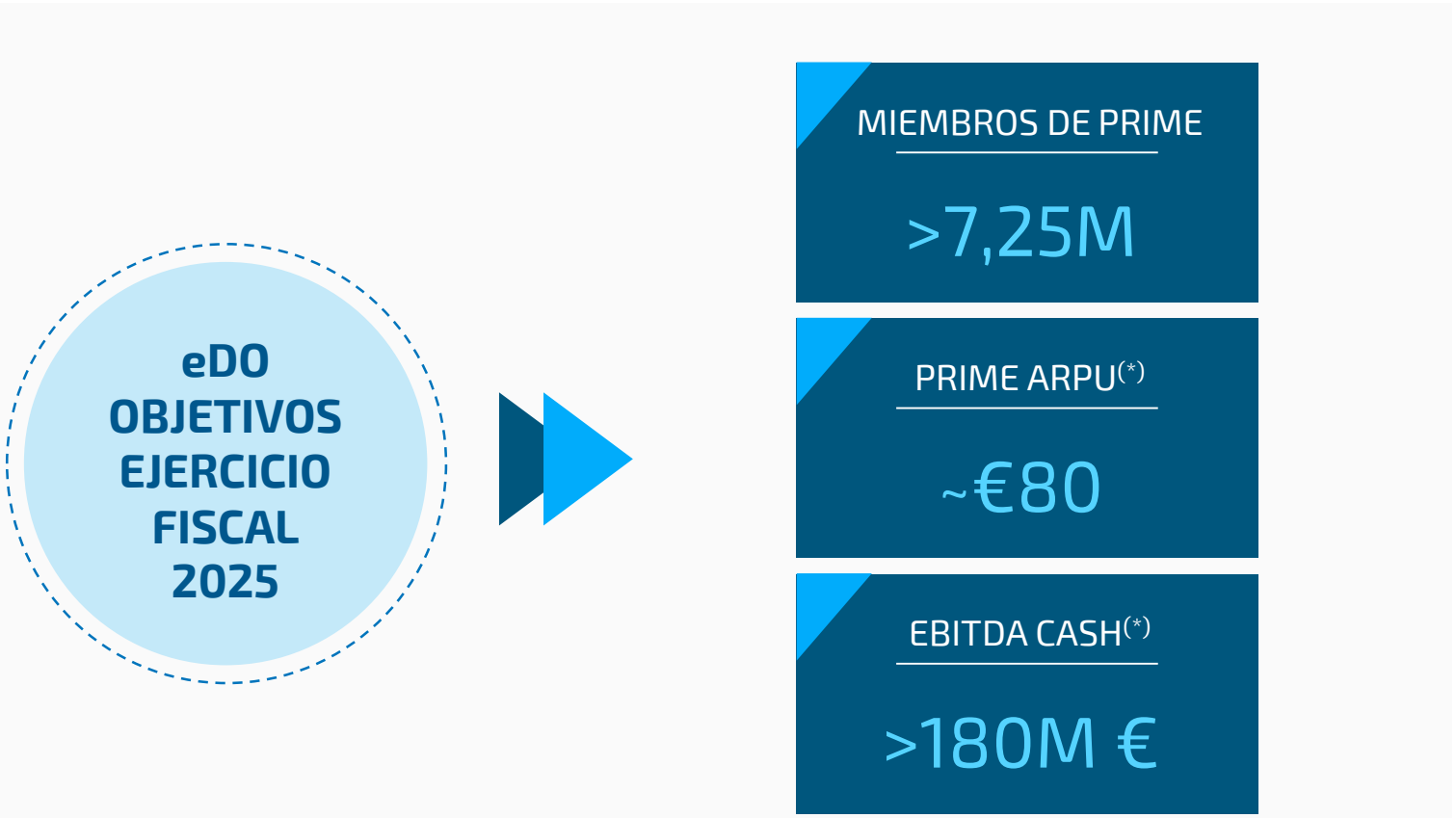
2

DEJANDO A UN LADO EL ENTORNO ECONOMICO, TANTO NUESTRO MODELO DE NEGOCIO COMO NUESTRA TRAYECTORIA NOS POSICIONAN POR DELANTE DE OTROS INTEGRANTES DE LA INDUSTRIA

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

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

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



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

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 27-29

3. Apéndice

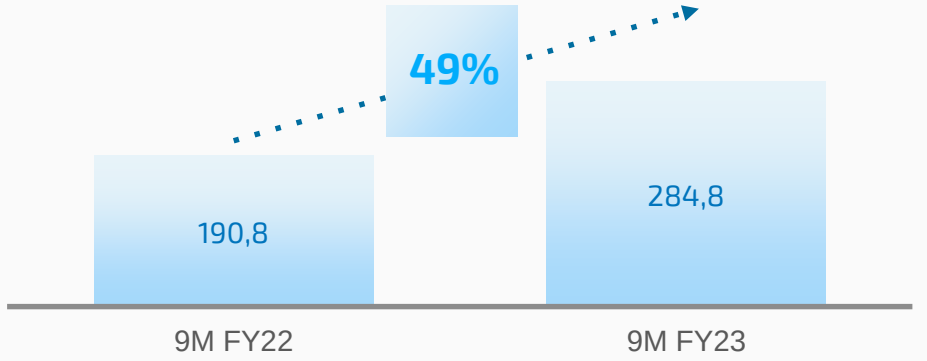


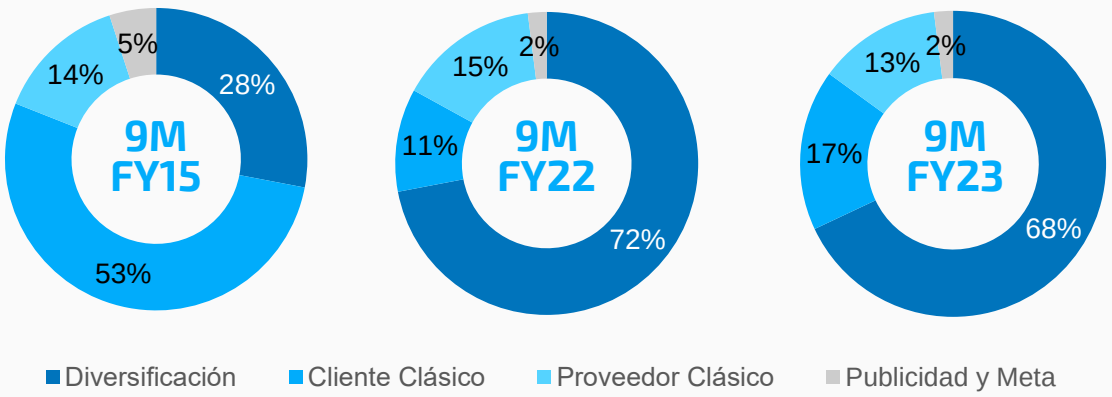
3 LOS INGRESOS POR DIVERSIFICACIÓN CONTINÚAN CRECIENDO, YA SUPERAN LOS NIVELES PRE COVID-19, Y SON LOS QUE MÁS CONTRIBUYEN

Margen sobre Ingresos

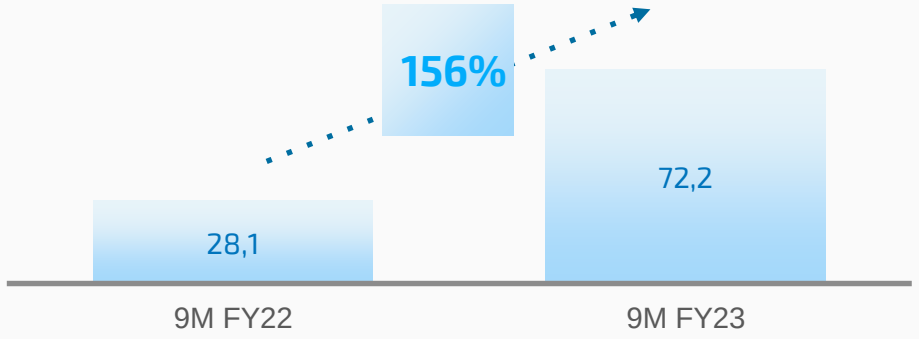
(IN EUROS MILLION)	9M FY23	Var. FY23 vs FY22	9M FY22
DIVERSIFICACIÓN	**284,8**	49%	**190,8**
CLIENTE CLÁSICO	**72,2**	156%	**28,1**
PROVEEDOR CLÁSICO	**53,9**	38%	**39,2**
PUBLICIDAD Y META	**8,6**	55%	**5,6**
TOTAL	419,5	59%	263,7

Diversificación





Cliente clásico



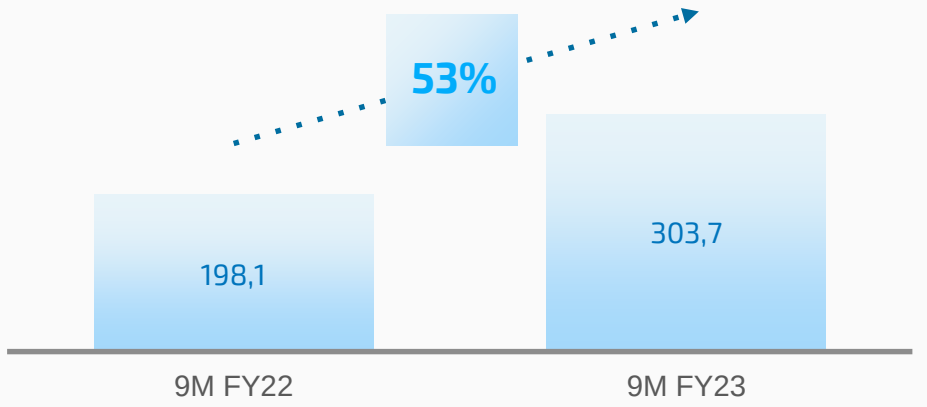
Nota: FY (Ejercicio fiscal por sus siglas en inglés)

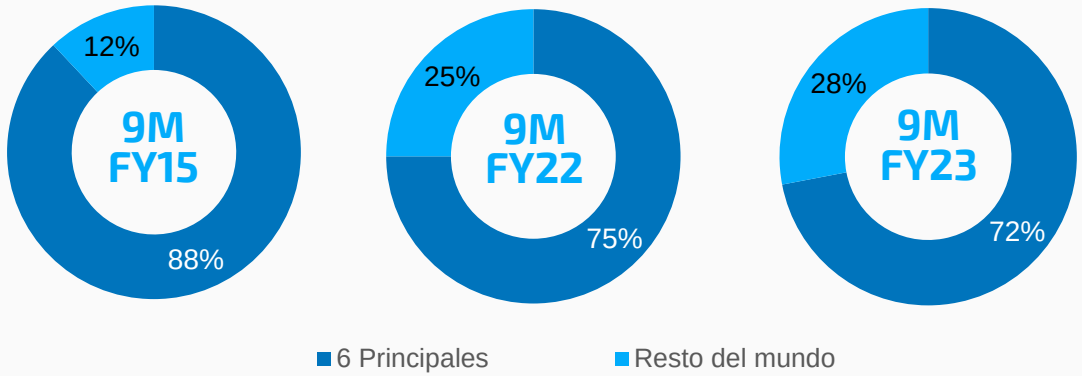
3 RESTO DEL MUNDO CRECE MÁS QUE NUESTROS 6 MERCADOS PRINCIPALES

Margen sobre Ingresos

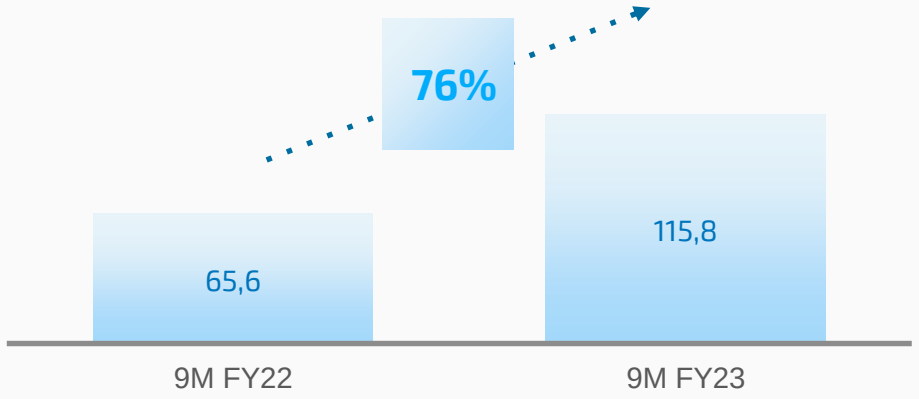
(IN EUROS MILLION)	9M FY23	Var. FY23 vs FY22	9M FY22
6 MERCADOS PRINCIPALES	**303,7**	53%	**198,1**
RESTO DEL MUNDO	**115,8**	76%	**65,6**
TOTAL	419,5	59%	263,7

6 Principales





Resto del mundo



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

Glosario de Definiciones

No conciliable con los estados financieros

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

Conciliable con los estados financieros

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

Glosario de Definiciones

14. 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.
15. 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.
16. 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.
17. 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.
18. 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.
19. Ratio de apalancamiento bruto significa el importe total de la deuda financiera bruta pendiente sobre una base consolidada dividido por el "EBITDA Cash". Esta medida ofrece al lector una visión de la capacidad del Grupo para generar recursos suficientes para pagar la deuda financiera bruta. Esta medida se calculaba previamente utilizando EBITDA Ajustado, en lugar de EBITDA Cash. Sin embargo, con la introducción del EBITDA Cash como nueva APM del Grupo, la Dirección considera que el Ratio de apalancamiento bruto calculado en base al EBITDA Cash proporciona una visión más precisa de la capacidad de generar recursos para pagar su deuda. Las principales fuentes de financiamiento del Grupo (los Bonos 2027 y la SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y la fuente para cumplir con nuestras obligaciones financieras. Adicionalmente, bajo la SSRCF, el Grupo está sujeto al Covenant Financiero de Apalancamiento Bruto Ajustado (ver nota 17), que es un Covenant Financiero basado en la Deuda Financiera Bruta dividida por el EBITDA Cash, ajustado adicionalmente por ciertas correcciones.
20. 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.
21. 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.
22. 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.
23. Prime ARPU significa el Margen sobre ingresos Cash generado por los usuarios Prime en los últimos doce meses. Se calcula considerando todos los elementos del Margen de Ingresos en Efectivo vinculados a las reservas realizadas por los miembros Prime (por ejemplo, las cuotas Prime recaudadas, los incentivos GDS, las comisiones, los servicios complementarios, etc.) dividido por el número promedio de Prime miembros durante el mismo período. La Dirección considera que esta es una medida relevante para seguir el desempeño de Prime. Como Prime es un programa anual, esta medida se calcula sobre la base de los últimos doce meses.
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

25. 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

26. 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.
27. 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.
28. 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.
29. 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 referencia 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.