eDreams ODIGEO

Presentación de resultados **Ejercicio fiscal 2023**



25 de mayo 2023

Aviso legal

Esta presentación debe leerse como una introducción a los estados financieros consolidados auditados del Grupo que contiene información clave presentada de forma concisa sobre el Grupo y su situación financiera. La información contenida en esta presentación se ha extraído de los estados financieros consolidados auditados del Grupo y está matizada en su totalidad por la información adicional en ellos contenida. Esta presentación debe leerse junto con los estados financieros consolidados 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.

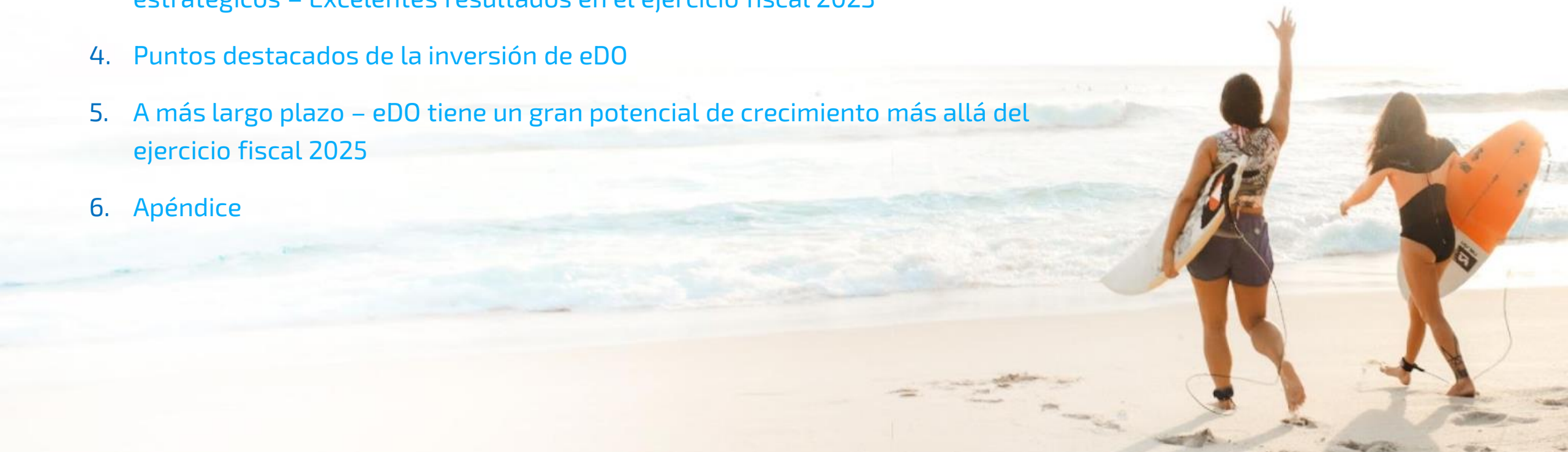
Hemos presentado estas medidas porque creemos que son indicadores útiles de nuestro rendimiento financiero y de nuestra capacidad para incurrir y atender nuestro endeudamiento, pudiendo ayudar a los analistas, inversores y otras partes a evaluar nuestro negocio. No obstante, estas medidas no deben utilizarse en lugar de o considerarse como alternativas a los estados financieros consolidados 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 C4 sobre Medidas Alternativas de Rendimiento de los estados financieros consolidados auditados del Grupo y notas correspondiente al periodo de 12 meses terminado el 31 de marzo de 2023, publicado el 25 de mayo 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. Compañía de suscripción enfocada en el mercado de viajes de ocio: eDO se beneficia de los aspectos positivos de ambas cosas
3. Prime ha demostrado ser un modelo de éxito – Otro año de fuertes resultados estratégicos – Excelentes resultados en el ejercicio fiscal 2023
4. Puntos destacados de la inversión de eDO
5. A más largo plazo – eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del ejercicio fiscal 2025
6. Apéndice



1. Prime ha demostrado ser un modelo de éxito, generando importantes incrementos en los márgenes de beneficio, en un año con récord de Reservas (1) e ingresos.

Compañía de suscripción enfocada en el mercado de viajes de ocio: eDO se beneficia de los aspectos positivos de ambas cosas

- Negocio de suscripción: un modelo de crecimiento de eficacia probada.
- Mercado de viajes de ocio: un mercado grande, en crecimiento y resistente.

En el ejercicio fiscal 2023 eDO experimentó un rápido crecimiento con mejoras significativas de la rentabilidad

- En el ejercicio fiscal 2023 (en adelante FY por sus siglas en inglés) hemos logrado cifras récord, en nuestros más de 20 años de historia, en varios indicadores (Reservas Brutas(1), Reservas(1), Reservas vía móvil(1), Margen sobre Ingresos(1), y Margen sobre Ingresos Cash(1), entre otros). Las Reservas(1) fueron un 29% superiores a las registradas en el FY22 y un 42% mayores comparadas con pre-COVID-19(2).
- El Margen del Beneficio Marginal Cash(1) y el Margen EBITDA Cash(1) mejoraron 9 p.p. y 8 p.p. respectivamente desde el inicio del ejercicio (1T FY23). Tal y como se ha indicado, la madurez de los miembros Prime (1) es el principal impulsor de la rentabilidad, y ha dado lugar a sustanciales mejoras de la rentabilidad ya que cada vez son más los miembros de Prime (1) que renuevan su suscripción.

Prime ha demostrado ser un modelo de éxito – Otro año de fuertes resultados estratégicos

- eDO supera la tasa media de nuevos miembros necesarios para alcanzar el objetivo del FY25. Estamos en la senda de cumplir con el objetivo autoimpuesto de 7,25 millones de miembros.
- Una de las características de las empresas de suscripción es que muestran un alto crecimiento y penetración. En el FY23 alcanzamos 4,3 millones de suscriptores, y sumamos 1,7 millones de nuevos miembros, un incremento del 64% frente a similar periodo del año anterior, con tan solo un 2,7% de penetración en los hogares del los 6 principales(3) mercados en los que se ha lanzado Prime. En la actualidad, contamos con 4,6 millones suscriptores(4).
- eDO ha demostrado su capacidad para captar nuevos clientes a través del programa Prime, ya que el 67% de los nuevos miembros de Prime (1) son nuevos clientes y Prime es el principal motor de crecimiento de Resto del Mundo(1).

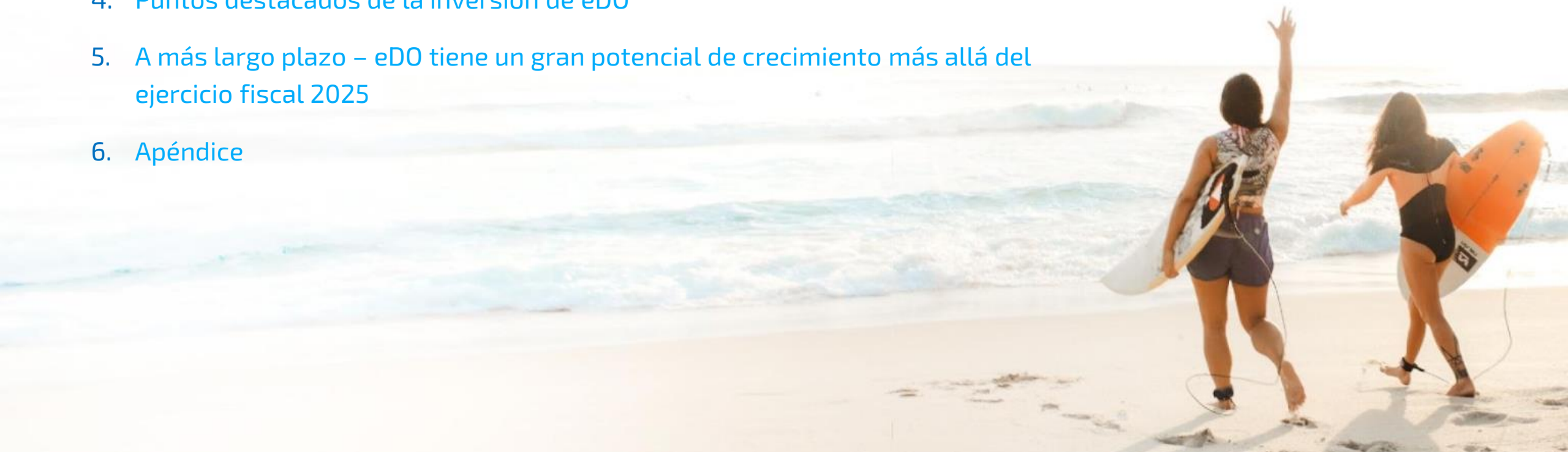
A más largo plazo – eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del FY25

- Los cambios estructurales globales subyacentes de digitalización, ventajas y premiumización así como el deseo demostrado de viajes de ocio a escala mundial.
- La capacidad de eDO para aumentar la penetración de los hogares en los mercados en los que opera actualmente
- Expansión a nuevos mercados
- Nuevos segmentos de clientes.
- Mayor evolución de los productos y servicios ofrecidos.

(1) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38
(2) Últ. 12 meses a 31 de enero 2020 (3) 6 principales mercados: Francia, España, Italia, Alemania, Reino Unido y Países Nórdicos (4) a 15 de mayo de 2023

2. Compañía de suscripción enfocada en el mercado de viajes de ocio: eDO se beneficia de los aspectos positivos de ambas cosas

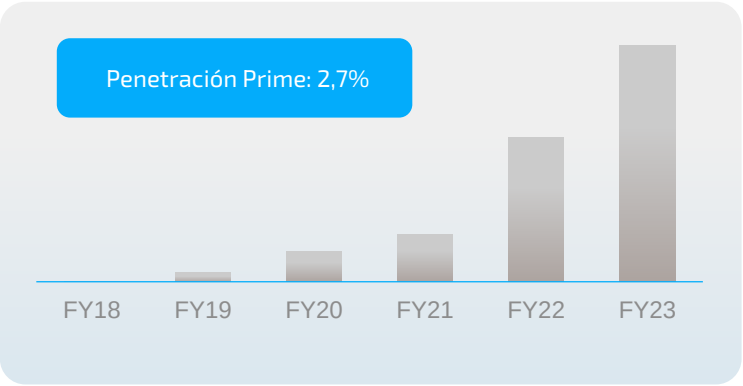
3. Prime ha demostrado ser un modelo de éxito – Otro año de fuertes resultados estratégicos – Excelentes resultados en el ejercicio fiscal 2023
4. Puntos destacados de la inversión de eDO
5. A más largo plazo – eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del ejercicio fiscal 2025
6. Apéndice



2. Los modelos de suscripción demuestran tener un alto crecimiento

- **Una característica de las empresas de suscripción es que muestran un alto crecimiento y penetración durante muchos años.**
- **Empresas como Costco llevan más de 30 años de crecimiento, Netflix más de 20 años, Spotify más de 13 años.**
- **Además, las principales empresas de suscripción han seguido aumentando el número de miembros en los últimos 12-24 meses, incluso después del fuerte crecimiento registrado durante la COVID-19.**
- **eDO tiene el crecimiento más rápido entre las empresas de suscripción (TCAC 220%, FY18-FY23), y aún le queda mucho crecimiento por delante con solo un 2,7% de penetración en los hogares en los 6 principales (*) mercados en los que se ha lanzado Prime.**
- **En términos similares (entre el primer y el quinto año del programa de suscripción), eDO también es la que registra un crecimiento más rápido.**

Miembros de eDO Prime (**)
(en millones)

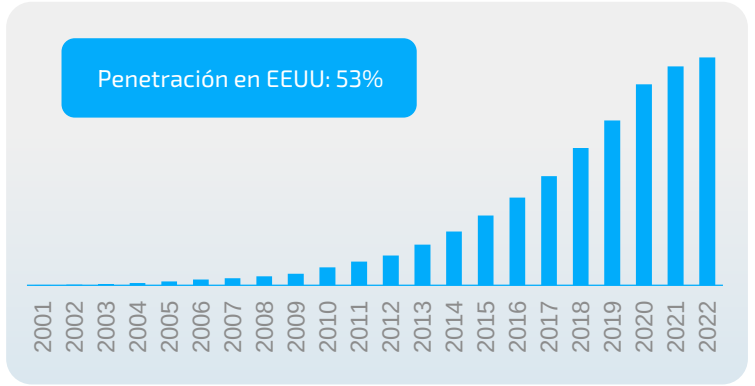


TCAC FY18-FY23: **220%** | Crecimiento U24M: **393%**

eDreamsPrime Francia

TCAC (1 – 5 años) **156%** | Penetración (Año 5) **4,6%**

Miembros de Netflix
(en millones)

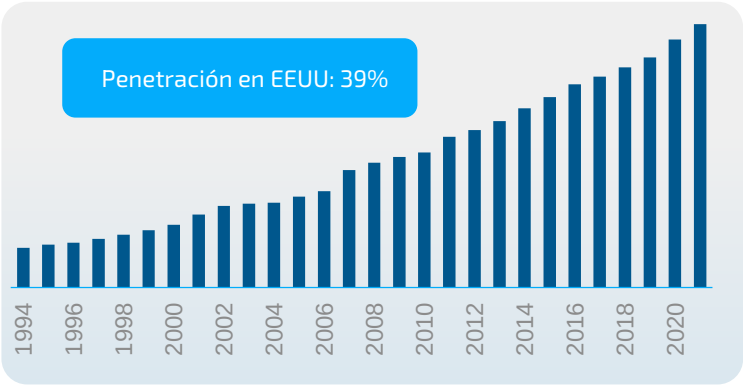


TCAC 2001-22: **35%** | Crecimiento U24M: **13%**

NETFLIX (EEUU)

TCAC (1 – 5 años) **68%** | Penetración (Año 5) **5,4%**

Miembros de pago de Costco
(en millones)



TCAC 1994-22: **7%** | Crecimiento U24M: **13%**

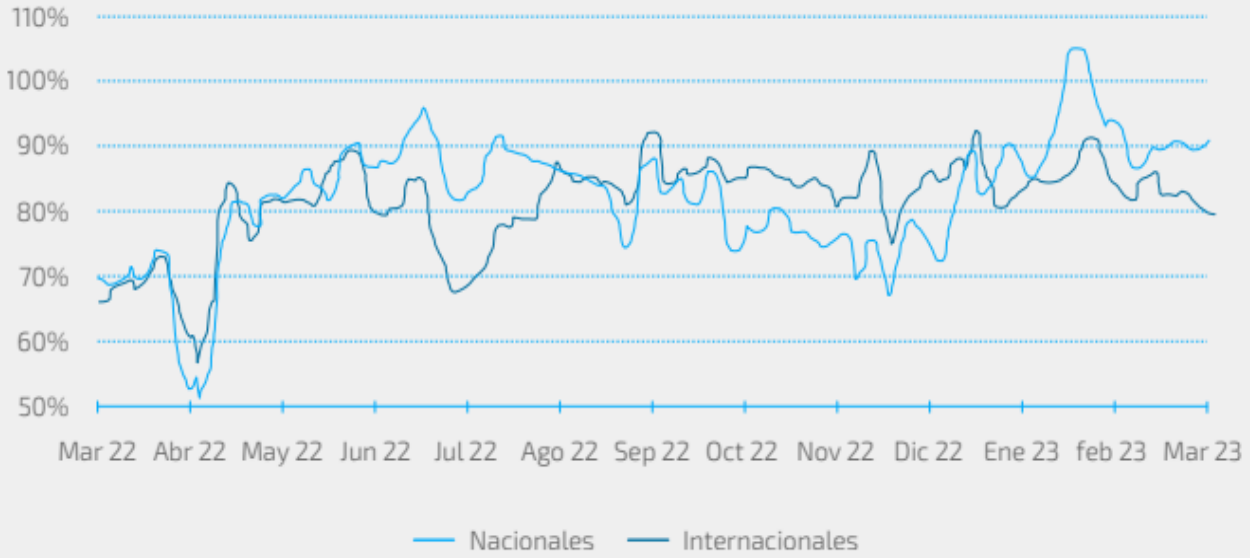
COSTCO WHOLESALE (EEUU)

TCAC (1 – 5 años) **8%** | Penetración (Año 5) **12,9%**

(*) 6 principales mercados: Francia, España, Italia, Alemania, Reino Unido y Países Nórdicos (**) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38

2. Mercado de los viajes de ocio: fuerte a pesar de las preocupaciones económicas y con buenas perspectivas de crecimiento

FUERTE DEMANDA DE VIAJES AÉREOS
Venta de billetes por fecha de compra frente a 2019



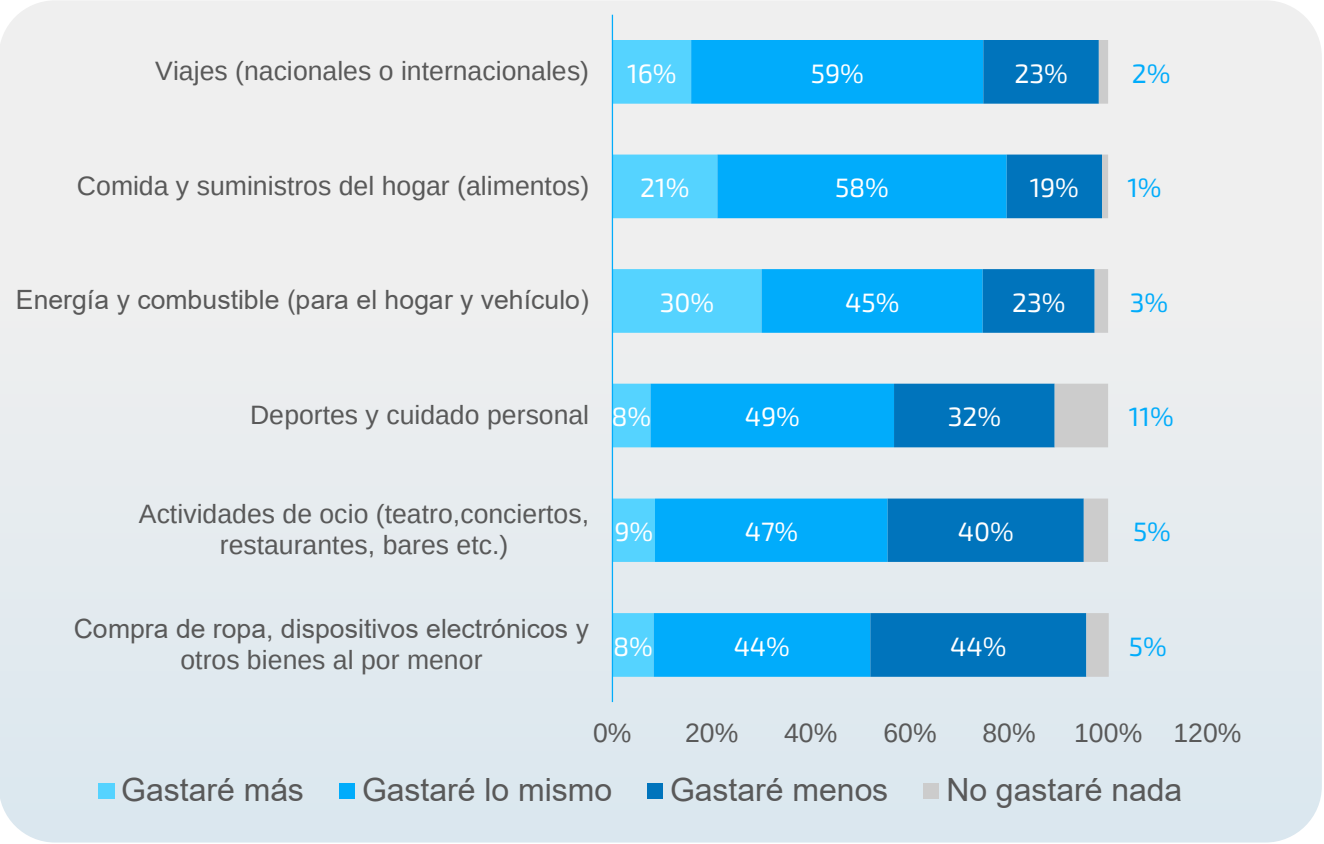
Fuente: IATA Economics a partir de datos DDS

> **El sector aéreo cerró 2022 con más fuerza que el año anterior. Una vez levantadas las restricciones a los viajes, la gente ha demostrado mantener el deseo de viajar**

> **Según la IATA, se espera que esta dinámica continúe en 2023**

2. Los consumidores están priorizando los viajes frente a otro tipo de gastos discrecionales

CAMBIOS EN EL PRESUPUESTO DE LOS CONSUMIDORES EN LOS PRÓXIMOS 6 MESES



Fuente: "Monitoring sentiment for domestic and intra-European travel. Wave 14". Comisión Europea del Turismo. Febrero de 2023.

El 77% de los europeos tiene previsto viajar entre enero y junio de 2023, lo que representa un aumento del 16% con respecto al mismo periodo del año pasado. Además, el 58 % de los encuestados tiene intención de realizar varios viajes en los próximos 6 meses

La mayoría de los 6.000 encuestados afirmaron que darían prioridad a sus gastos discrecionales en viajes de ocio y alimentación y productos para el hogar, las dos cosas sin las que no pueden vivir

El 75% de los europeos tiene previsto seguir gastando lo mismo o más en viajes en el primer semestre de 2023

3. Prime ha demostrado ser un modelo de éxito – Otro año de fuertes resultados estratégicos

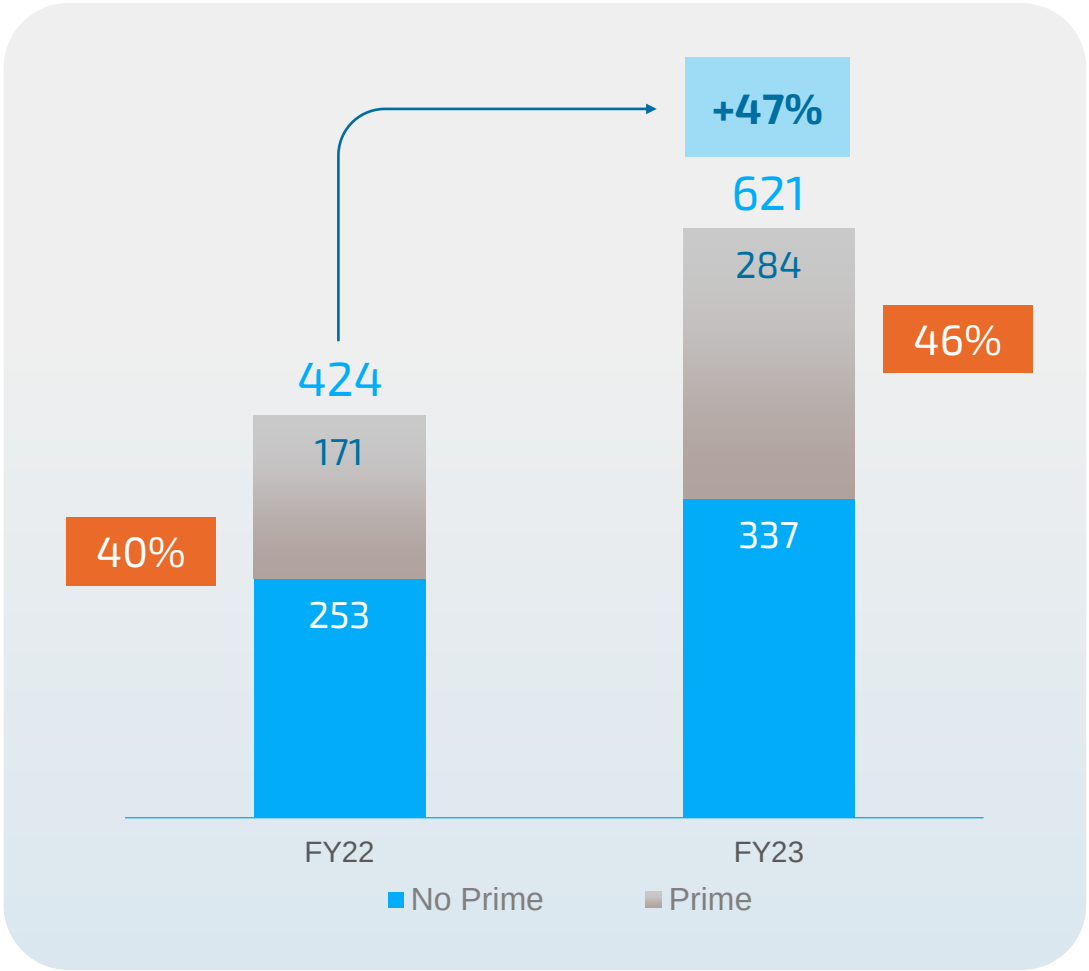
4. Puntos destacados de la inversión de eDO
5. A más largo plazo – eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del ejercicio fiscal 2025
6. Apéndice



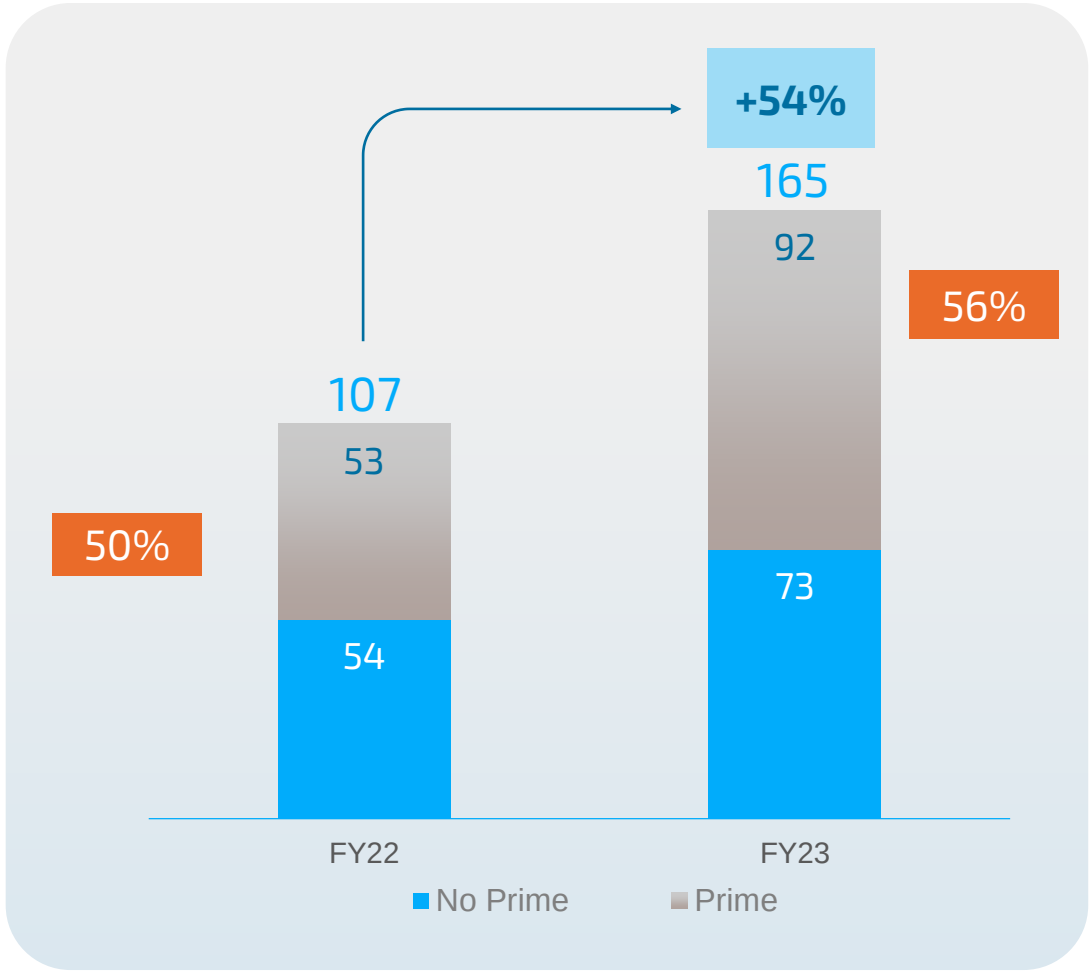
3. Fuerte crecimiento con cifra récord de Margen sobre Ingresos Cash(*) y mejora significativa del Beneficio Marginal Cash(*) según incrementa la madurez de los Miembros Prime(*)

eDreams ODIGEO

Margen sobre Ingresos Cash (M€) (*)



Beneficio Marginal Cash (M€) (*)



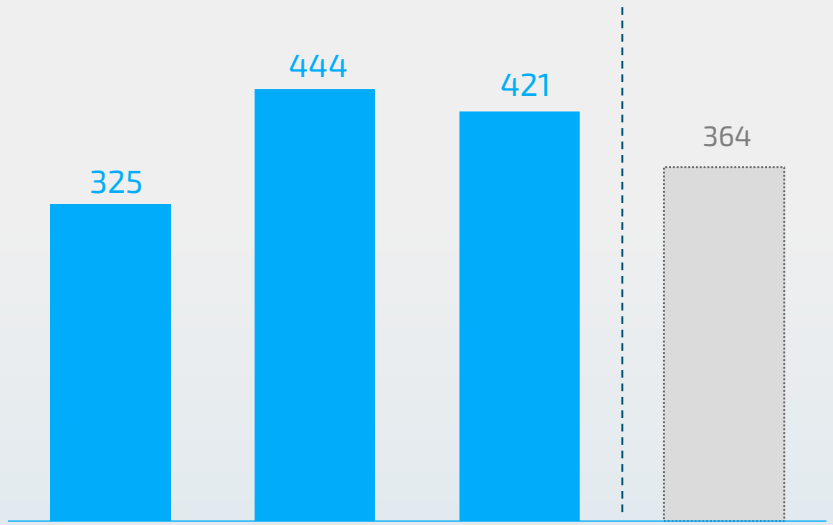
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38

Peso de Prime sobre el total

3. Miembros Prime(*): en la senda para alcanzar los 7,25 millones en FY25

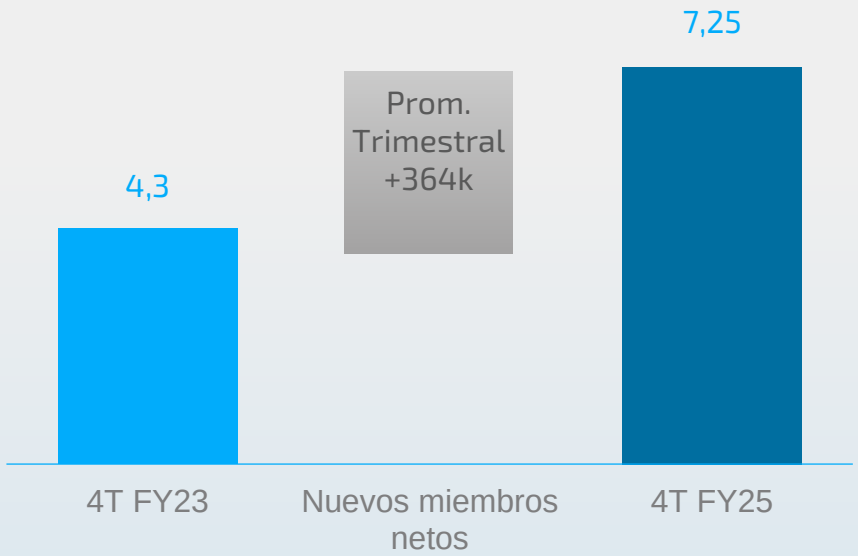
eDO supera la tasa media de nuevos miembros netos(**) trimestrales implícito para alcanzar el objetivo de FY25. Los nuevos miembros netos de Prime están influenciados por la estacionalidad

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



Fuente: datos de la Compañía

Tasa de nuevos miembros netos(**) trimestrales implícitos para cumplir con el objetivo del FY25 (Millones de miembros)



Fuente: datos de la Compañía

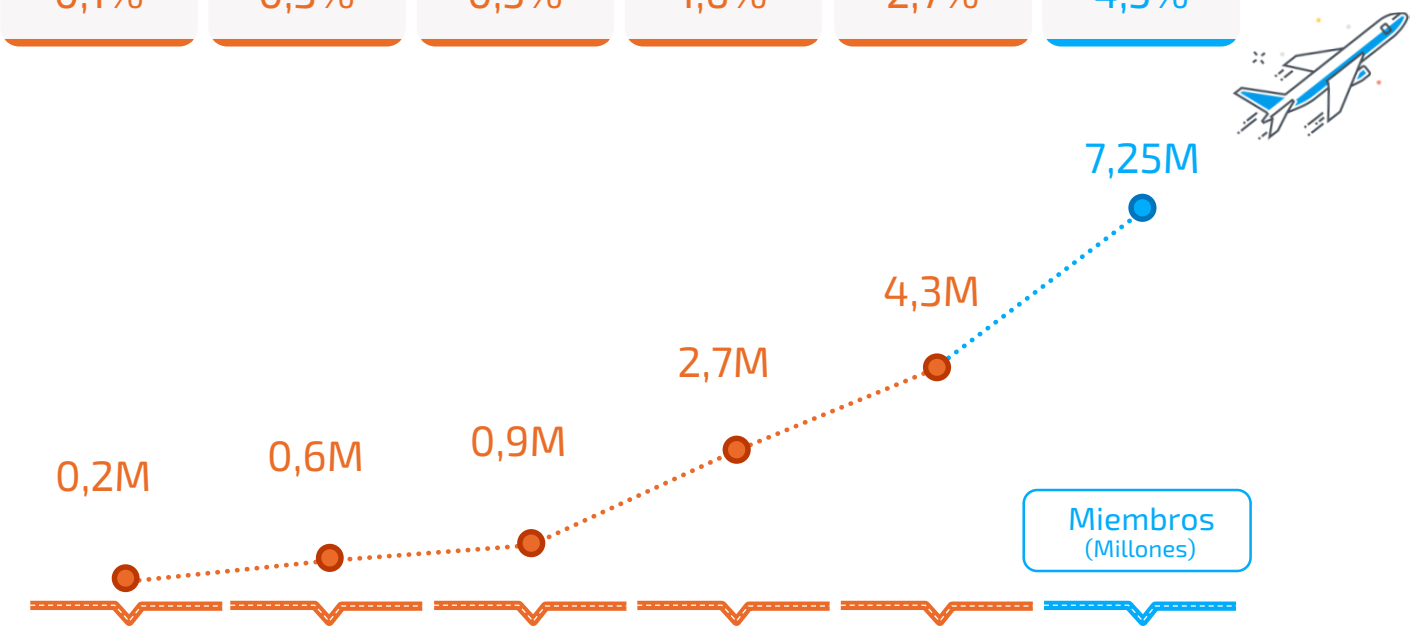
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38
(**) Nuevos miembros netos: Nuevos miembros brutos -Bajas

3. Miembros Prime(*): en la senda para alcanzar los 7,25 millones en FY25

Con tan solo una penetración de 4,5% en los 6 principales (**) mercados ya alcanzamos nuestro objetivo para el FY25: menor penetración que la que se registra actualmente en Francia (4,6%)

Penetración en los hogares(**)

eDO FY19	eDO FY20	eDO FY21	eDO FY22	eDO FY23	eDO FY25
0,1%	0,3%	0,5%	1,6%	2,7%	4,5%





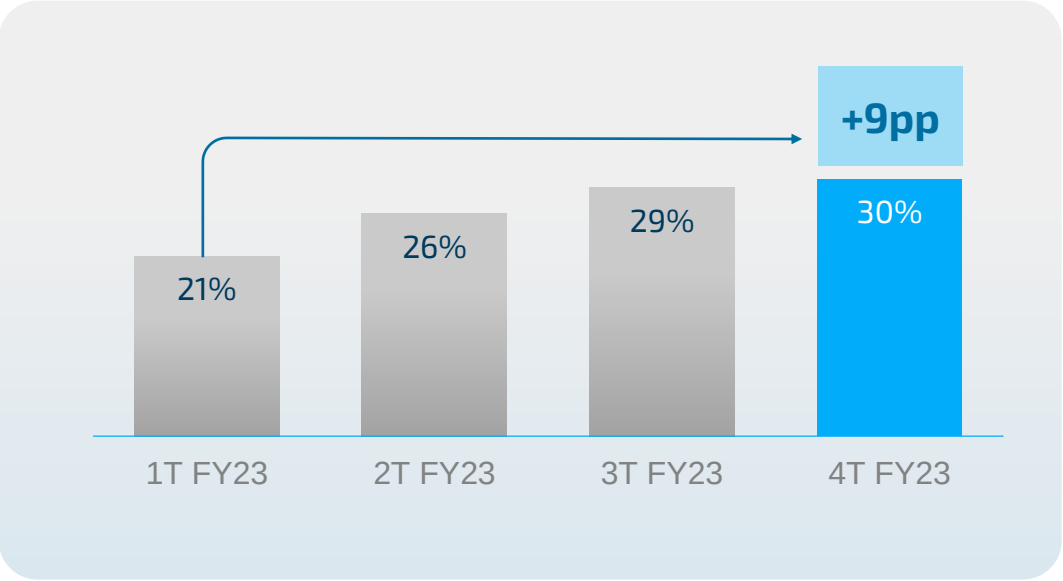
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38
(**) 6 principales mercados: Francia, España, Italia, Alemania, Reino Unido y Países Nórdicos .

Fuente: datos de la Compañía y sitios web de Netflix y Costco para los suscriptores y Oficina del censo de EE.UU. para los hogares estadounidense

EBITDA Cash(*): Estamos en el buen camino para lograr nuestro objetivo autoimpuesto de más de 180 millones de euros en el FY25

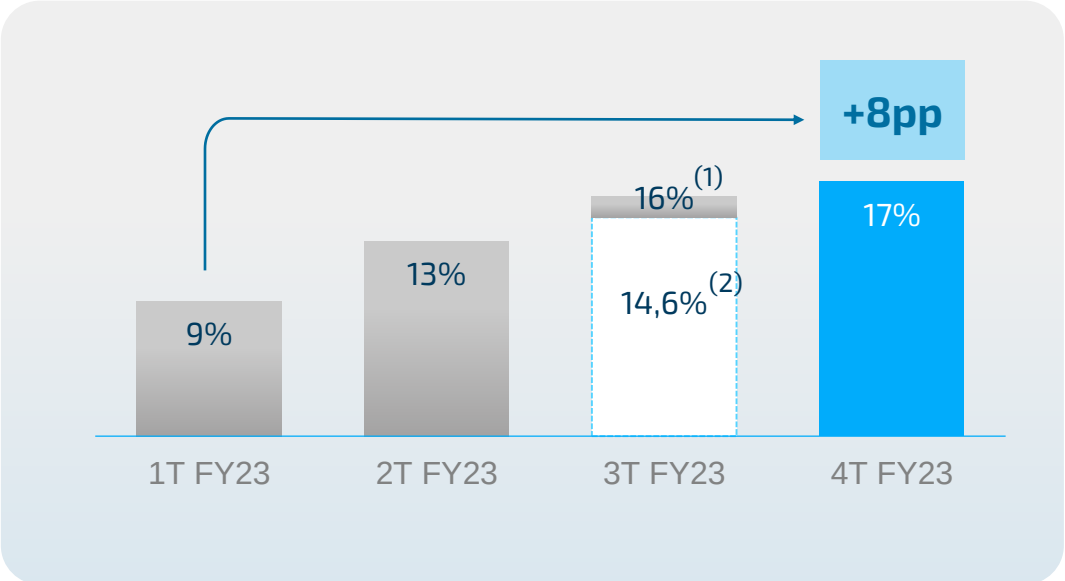
Prime genera importantes incrementos en los márgenes de beneficio según incrementa la madurez de los Miembros Prime(*)

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



Fuente: datos de la Compañía

EL MARGEN EBITDA CASH(*) TAMBIÉN ALCANZÓ SUSTANCIALES MEJORAS



Fuente: datos de la Compañía
(1) Reportado en el 3TFY23 (2) Excluidos 2,1 millones de euros de impacto positivo por tipo de cambio

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38

3. Fuerte incremento del EBITDA Cash(*) y sustancial mejora de los márgenes según incrementa la madurez de los Miembros Prime(*)

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

(EN MILLONES DE EUROS)	4T FY23	VAR. FY23 VS FY22	4T FY22	FY23	VAR. FY23 VS FY22	FY22
MARGEN SOBRE INGRESOS (*)	**150,1**	**26%**	**118,9**	**569,6**	**49%**	**382,6**
AUMENTO DE INGRESOS DIFERIDOS GENERADOS POR PRIME	11,2	41%	7,9	51,4	25%	41,2
MARGEN SOBRE INGRESOS CASH (*)	**161,3**	**27%**	**126,8**	**621,0**	**47%**	**423,8**
COSTES VARIABLES (*)	(112,1)	13%	(99,5)	(456,4)	44%	(316,3)
BENEFICIO MARGINAL CASH (*)	**49,2**	**80%**	**27,2**	**164,7**	**53%**	**107,4**
COSTES FIJOS (*)	(22,2)	36%	(16,4)	(80,3)	27%	(63,3)
EBITDA CASH (*)	**26,9**	**148%**	**10,8**	**84,4**	**91%**	**44,2**
AUMENTO DE INGRESOS DIFERIDOS GENERADOS POR PRIME	(11,2)	41%	(7,9)	(51,4)	25%	(41,2)
EBITDA AJUSTADO (*)	**15,7**	**439%**	**2,9**	**33,0**	**1015%**	**3,0**
PARTIDAS AJUSTADAS (*)	1,1	N.A.	(3,2)	(8,8)	(20%)	(10,9)
EBITDA (*)	**16,8**	**N.A.**	**(0,2)**	**24,2**	**N.A.**	**(8,0)**

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38
(**) Últ. 12 meses a 31 de enero 2020

Lo más destacado del FY23

1. El éxito de Prime se ve reflejado en las Reservas (*) totales. En el FY23 el Margen sobre Ingresos Cash (*) se situó en niveles récord y supera en un 9% los niveles pre COVID-19 (**). El Beneficio Marginal Cash (*) y el EBITDA Cash (*) mejoraron un 47% y un 93% respectivamente entre el 1T FY23 y el 4T 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 64%, situándose en 4,3 millones. Además, un 46% de nuestro Margen sobre Ingresos Cash (*) y un 56% de nuestro Beneficio Marginal Cash (*) proceden en la actualidad de miembros Prime (*).
3. En el FY23, los ingresos diferidos generados por Prime han incrementado por el aumento del número de miembros Prime (*) (1,7 millones más que en el FY22), alcanzando los 51,4 millones de euros (incremento del 25% interanual).
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 30% en el 4T FY23 desde un 21% en el 1T FY23, una mejora de 9 puntos porcentuales. El Margen EBITDA Cash(*) en el 4T FY23 también registró una mejora sustancial hasta situarse en un 17% comparado con un 9% en el 1T FY23.
6. El EBITDA Cash (*) en el FY23 fue de 84,4 millones de euros, un incremento de un 91% vs. el FY22, con un sólido EBITDA Cash (*) en el 4T FY23. Sólo en el último trimestre, el EBITDA Cash (*) alcanzó los 26,9 millones de euros, un 17% superior al dato registrado en el 3T FY23, y un 93% comparado con el 1T FY23, que ascendieron a 23,0 millones de euros y 14,0 millones de euros respectivamente, ya que la rentabilidad de los miembros Prime (*) mejora a partir del segundo año.

3. Cuenta de resultados

(EN MILLONES EUROS)	4T FY23	VAR. FY23 VS FY22	4T FY22	FY23	VAR. FY23 VS FY22	FY22
MARGEN SOBRE INGRESOS (*)	**150,1**	***26%***	**118,9**	**569,6**	***49%***	**382,6**
COSTES VARIABLES (*)	(112,1)	*13%*	(99,5)	(456,4)	*44%*	(316,3)
COSTES FIJOS (*)	(22,2)	*36%*	(16,4)	(80,3)	*27%*	(63,3)
EBITDA AJUSTADO (*)	**15,7**	***439%***	**2,9**	**33,0**	***1015%***	**3,0**
PARTIDAS AJUSTADAS (*)	1,1	*N.A.*	(3,2)	(8,8)	*(20%)*	(10,9)
EBITDA (*)	**16,8**	***N.A.***	**(0,2)**	**24,2**	***N.A.***	**(8,0)**
D&A INCL. DETERIORO	(8,4)	*N.A.*	2,8	(34,0)	*48%*	(22,9)
EBIT (*)	**8,4**	***227%***	**2,6**	**(9,8)**	***N.A.***	**(30,9)**
RESULTADO FINANCIERO	(7,1)	*(55%)*	(15,8)	(27,2)	*(31%)*	(39,3)
IMPUESTO SOBRE GANANCIAS	(10,6)	*N.A.*	2,3	(6,4)	*N.A.*	4,3
RESULTADO NETO	**(9,2)**	***N.A.***	**(10,9)**	**(43,3)**	***N.A.***	**(65,9)**
RESULTADO NETO AJUSTADO (*)	**(8,9)**	***N.A.***	**(9,8)**	**(34,7)**	***N.A.***	**(52,3)**

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38
Fuente: estados financieros consolidados auditados.

Lo más destacado del FY23

1. **Margen sobre Ingresos (*)** aumentó un 49%, hasta los €569,6 millones, debido al incremento de las Reservas(*) en un 29% y al mayor Margen sobre Ingresos por Reserva(*) de un 16%.
2. **Costes variables (*)** aumentaron un 44%, debido al incremento de las Reservas(*) y al aumento de un 12% de los costes variables por Reserva(*), pasando de 25,2€ en el FY22 a 28,3€ en el FY23, principalmente impulsado por una mayor inversión en marketing (para adquirir miembros Prime(*)) y más gastos comerciales (por el mayor volumen de ventas y la expansión internacional).
3. **Costes fijos (*)** aumentaron €17,0 millones, por mayores gastos de personal y honorarios externos, asociados a la contratación de nuevos empleados, en línea con nuestra estrategia de incorporar 500 nuevos empleados hasta marzo de 2025 y mayores gastos de IT compensados parcialmente por la capitalización de ciertos costes de IT y un impacto positivo por tipo de cambio de €1,1 millones.
4. **Partidas ajustadas (*)** disminuyeron en €2,2 millones debido a la disminución de la modificación de la ganancia a pagar de Waylo por €3,9 millones compensados por el aumento en €0,7 millones de los incentivos a largo plazo en el FY23.
5. **D&A incluye deterioro** aumentó en €11,1 millones principalmente por el ingreso por reversión del deterioro en marcas registrado en el FY22 por €10,8 millones y la pérdida por deterioro en marcas registrado en el FY23 por €0,2 millones.
6. **Pérdida financiera** se redujo en €12,1 millones, principalmente por el menor gasto de intereses de los Bonos 2027 comparado con los Bonos 2023 ya que tienen un principal de 50,0 millones de euros menos. La disminución de otros gastos financieros también está relacionada con la amortización anticipada de los Bonos 2023 por importe de €5,3 millones y la menor amortización de honorarios financieros capitalizados de la deuda por €2,6 millones.
7. **Gasto por impuesto sobre ganancias** aumentó en €10,6 millones, desde un ingreso de €4,3 millones en el FY22 a un gasto de €6,4 millones en el FY23 debido a (a) baja de activos por pérdidas fiscales y gastos por intereses trasladados a ejercicios futuros; (b) la no corrección de tasa por pasivos por impuestos diferidos por aumento de la tasa en el Reino Unido; (c) reconocimiento de un menor activo por menores pérdidas fiscales en España; (d) reconocimiento de un pasivo de EEUU relacionado con determinadas marcas; (e) menor reversión de provisión por riesgos fiscales; (f) reconocimiento de un activo relativo a pérdidas fiscales reconocidas en el Reino Unido; y; (g) otras diferencias.

3. Estado de flujo de caja

(EN MILLONES DE EUROS)	4T FY23	4T FY22	FY23	FY22
EBITDA AJUSTADO (*)	**15,7**	**2,9**	**33,0**	**3,0**
PARTIDAS AJUSTADAS (*)	1,1	(3,2)	(8,8)	(10,9)
PARTIDAS NO MONETARIAS	(4,3)	1,8	10,6	10,3
VARIACIÓN DEL CAPITAL CIRCULANTE	57,8	76,1	69,4	115,0
IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS (PAGADO)/COBRADO	0,4	(0,1)	(1,7)	1,8
FLUJO DE CAJA DE LAS OPERACIONES	**70,6**	**77,6**	**102,5**	**119,1**
FLUJO DE CAJA DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	**(11,2)**	**(9,0)**	**(38,1)**	**(26,9)**
FLUJO DE CAJA ANTER DE LA FINANCIACIÓN	**59,5**	**68,5**	**64,4**	**92,2**
EMISIÓN DE ACCIONES	-	70,9	(3,7)	70,9
OTRA EMISIÓN DE DEUDA/(REEMBOLSO)	(23,4)	(79,4)	(39,5)	(80,7)
GASTOS FINANCIEROS (NETOS)	(11,3)	(26,4)	(24,5)	(41,2)
FLUJO DE CAJA DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	**(34,7)**	**(35,0)**	**(67,7)**	**(50,9)**
AUMENTO/(DISMINUCIÓN) NETA DE CAJA Y EQUIVALENTE DE CAJA	**24,8**	**33,6**	**(3,4)**	**41,3**
EMISIÓN/(REEMBOLSO) DE DESCUBIERTOS BANCARIOS	(28,8)	(10,7)	(6,0)	(6,7)
AUMENTO/(DISMINUCIÓN) DE CAJA Y EQUIVALENTES DE CAJA (NETO DE DESCUBIERTOS BANCARIOS)	**(4,0)**	**22,8**	**(9,4)**	**34,6**

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38
Fuente: estados financieros consolidados auditados.

Lo más destacado del FY23

1. El flujo de caja neto de las operaciones se redujo en 16,6 millones de euros, principalmente como resultado de:

- Entrada de capital circulante de 69,4 millones de euros en comparación con 115,0 millones de euros en el FY22. Esta entrada de caja está asociada al fuerte incremento de miembros Prime(*), a que los volúmenes entre marzo de 2023 y marzo de 2022 incrementaron menos que en el año anterior (ya que el FY21 fue el periodo más afectado por la COVID-19) así como por al aumento del valor medio de la cesta por el incremento de tarifas aéreas en el FY23 con respecto al FY22.
- El impuesto sobre beneficios pagado aumentó en 3,5 millones de euros pasando de un ingreso de 1,8 millones de euros en el FY22 a un pago de 1,7 millones de euros en el FY23 debido a (a) ningún reembolso por pérdidas fiscales estadounidenses; (b) menor reembolso de créditos de IVA en España y (c) otras diferencias.
- El EBITDA ajustado (*) aumentó a 33,0 millones de euros desde los 3,0 millones de euros en el FY22.
- Partidas no monetarias: las partidas devengadas pero aún no pagadas aumentaron en 0,3 millones de euros, principalmente debido a mayores gastos relativos a pagos en acciones.

2. Hemos utilizado **efectivo para inversiones** por valor de 38,1 millones de euros en el FY23, un aumento de 11,2 millones de euros, debido principalmente a un aumento del software capitalizado.

3. El **efectivo utilizado en actividades de financiación** ascendió a 67,7 millones de euros, frente a los 50,9 millones de euros de actividades de financiación en el FY22. La variación de 16,8 millones de euros en actividades de financiación corresponde principalmente a la ampliación de capital de 75,0 millones de euros que se realizó en el FY22, al menor reembolso de la línea de crédito (SSRCF) por importe de 5,0 millones de euros, al reembolso del préstamo patrocinado por el gobierno por importe de 3,8 millones de euros en el FY23 parcialmente compensados por la reducción de 50,0 millones de euros de los bonos en el FY22 y al pago de los costes asociados a esta transacción que ascendieron a 19,5 millones de euros en el FY22 y 4,9 millones de euros en el FY23.

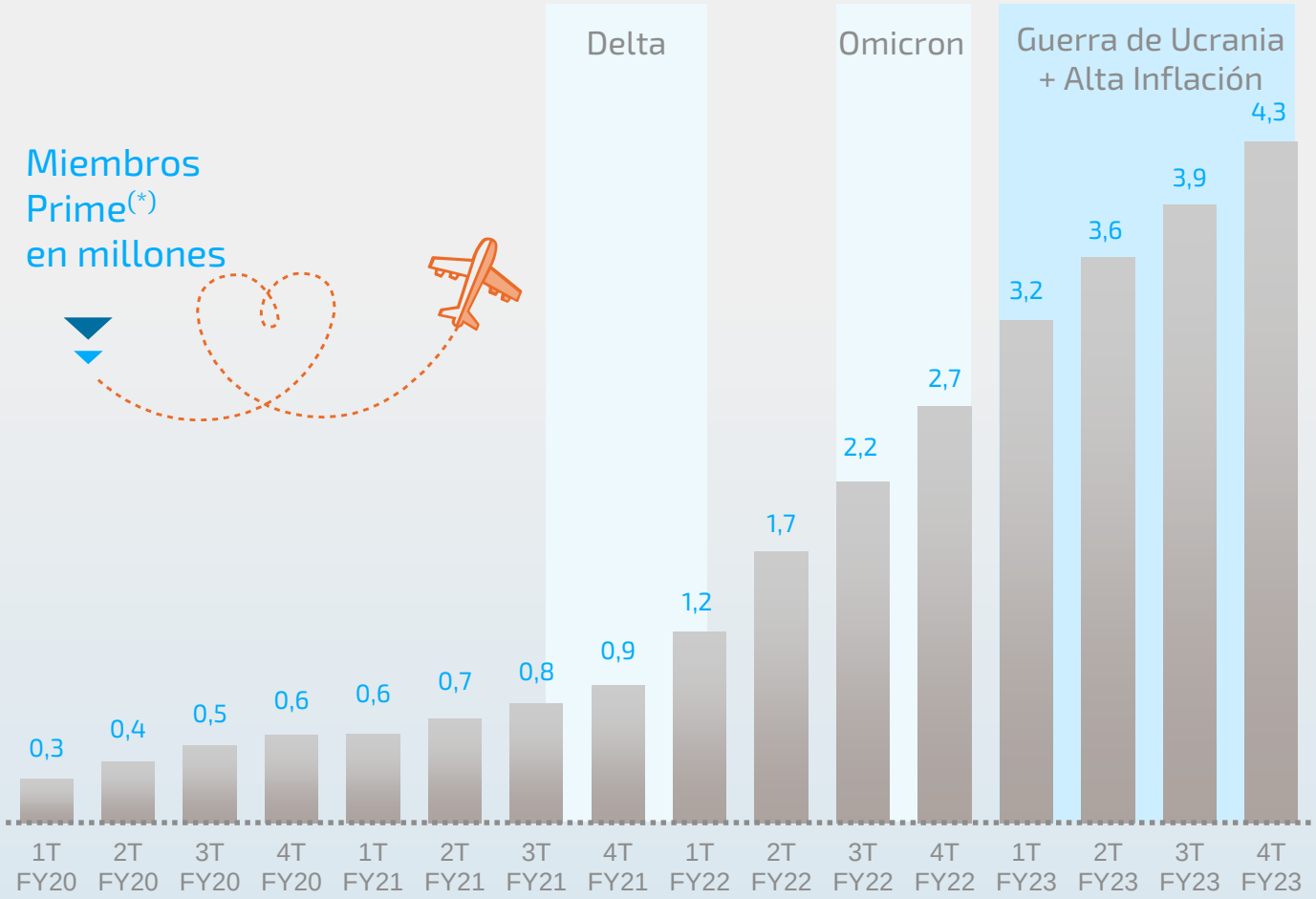
eDreams ODIGEO

4. Puntos destacados de la inversión de eDO

5. A más largo plazo – eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del ejercicio fiscal 2025
6. Apéndice



4. eDO ha demostrado la capacidad de captar nuevos clientes a través del programa Prime, a pesar de las olas de la COVID-19 y el actual contexto político y macroeconómico, más aún a medida que el mercado se recupera



Porcentaje de clientes nuevos entre los miembros Prime (*)

67%

Fuente: datos de la Compañía
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38

A la cabeza en un mercado atractivo

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

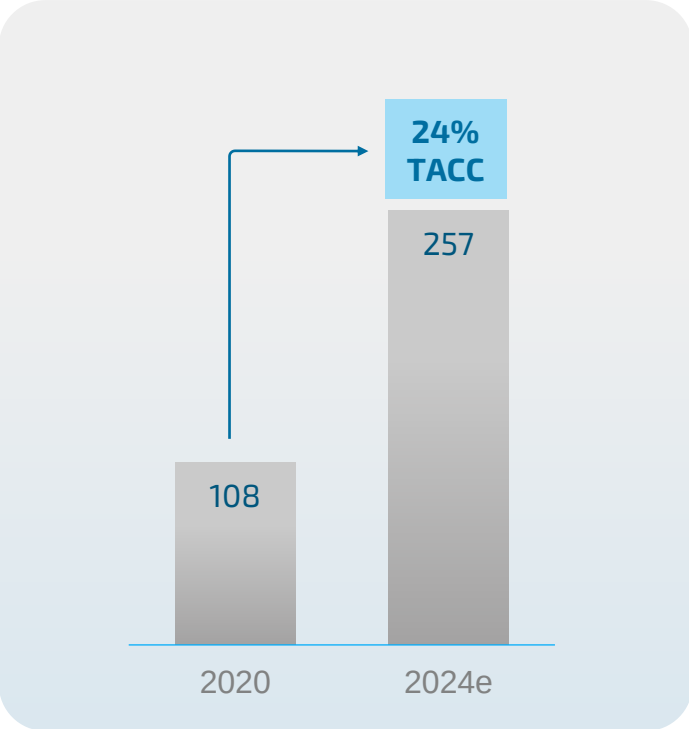
€2,1Bn

Mercado mundial de viajes, 2023e

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

ATRACTIVAS PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO TRAS LA PANDEMIA

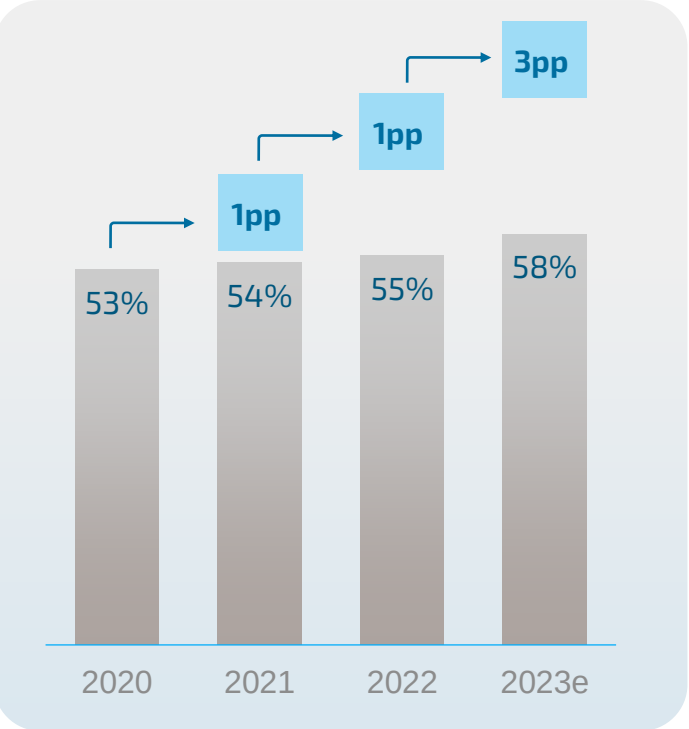
Tamaño de mercado europeo de viajes de ocio
(miles de millones de euros)



Fuente: Phocuswright, Phocal point

eDO ESTÁ POSICIONADO EN LOS SEGMENTOS ADECUADOS (ONLINE Y LEISURE)

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



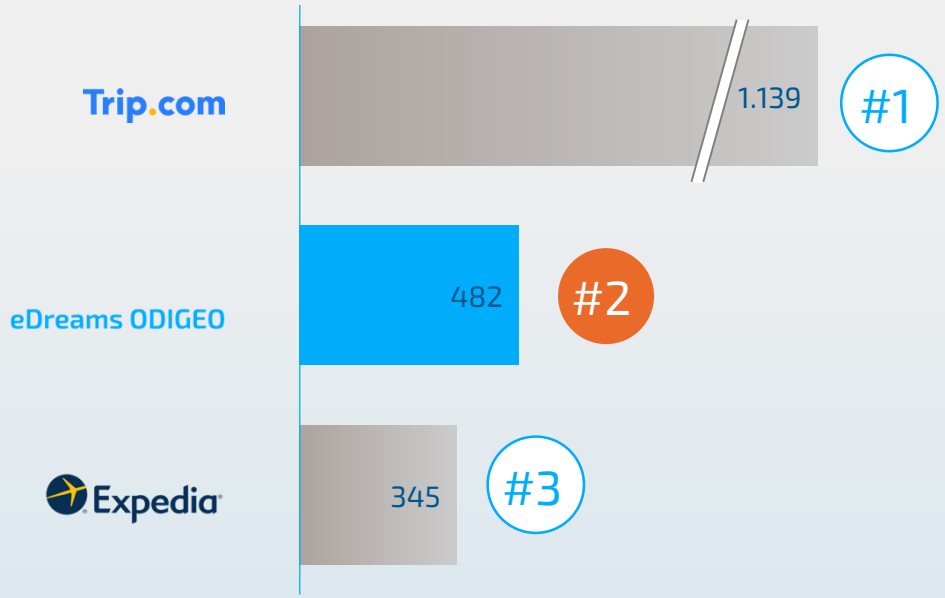
Fuente: Phocuswright, Phocal point

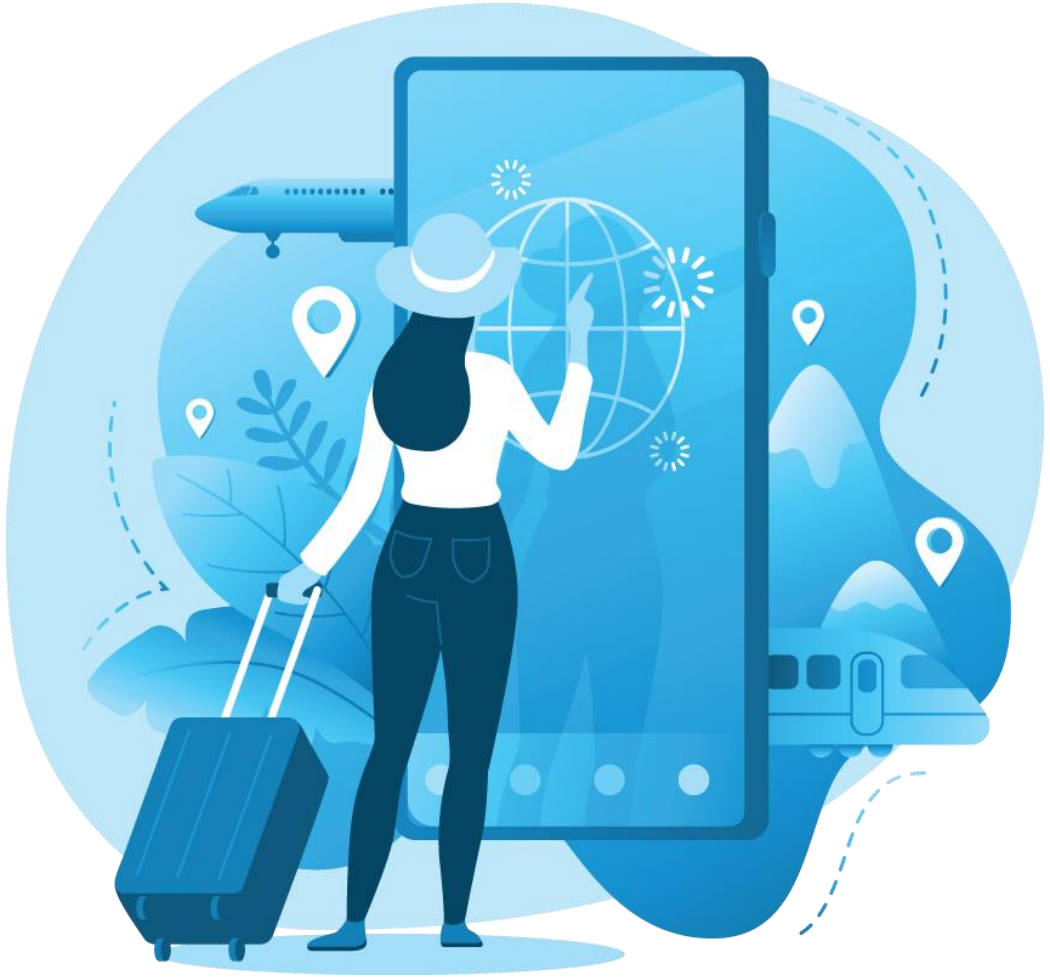
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38

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

#2 MUNDIAL EN VUELOS

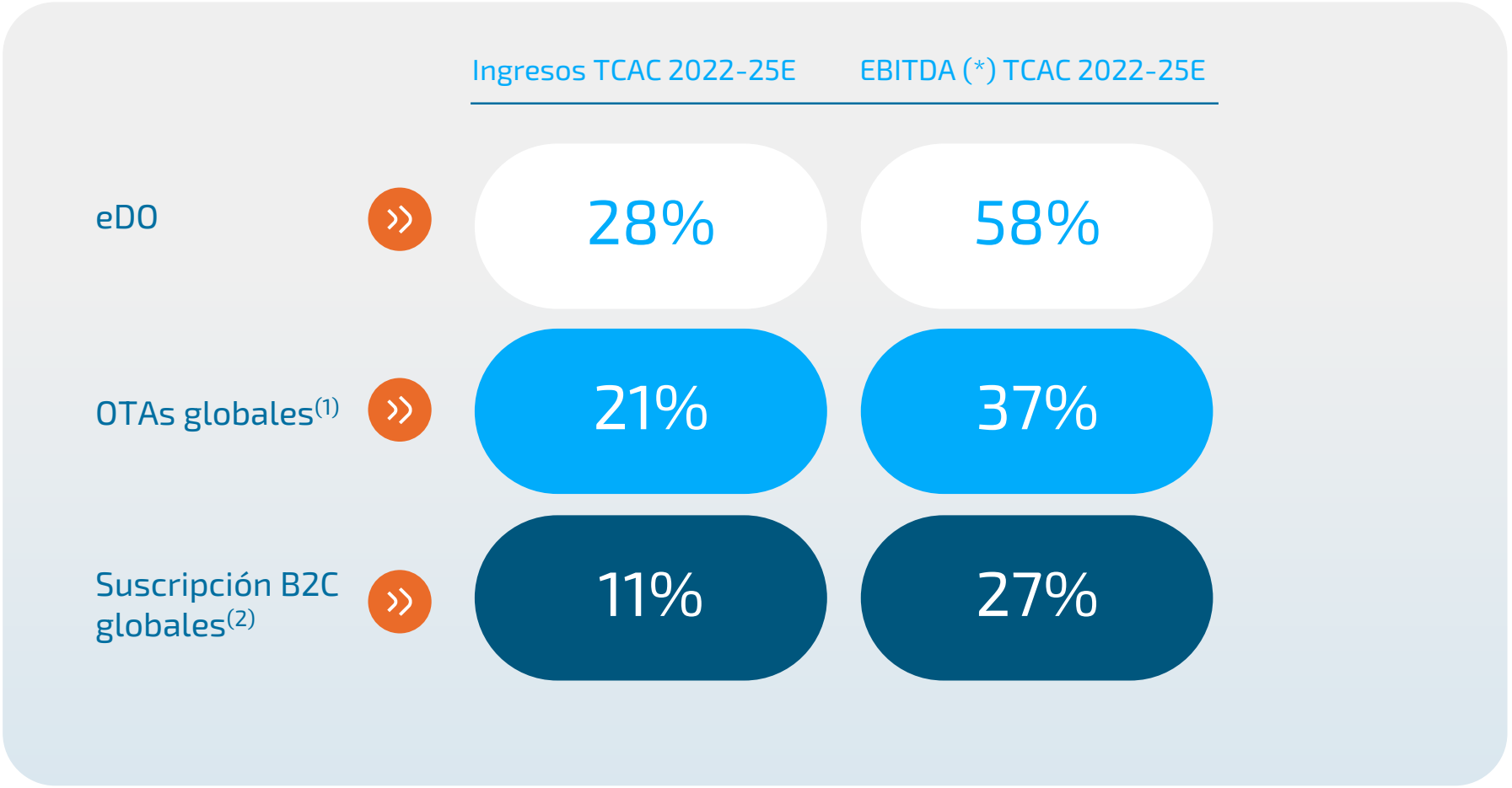
INGRESOS GLOBALES DE VUELOS
Año natural 2022 (en millones de euros)





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. 36-38

eDO es única en términos de rentabilidad y crecimiento



(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38
(1) Empresas incluidas: Bookings Holdings, Trip.com, Despegar, Expedia, lastminute.com y On The Beach.
(2) Empresas 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).

4. Dejando a un lado el entorno económico, 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 creemos que seguiremos estando por delante del mercado:

1. A través de Prime ofrecemos los mejores precios, valor y experiencia de cliente
2. Satisfacemos las necesidades de los clientes mejor que la competencia
3. Los clientes se centrarán aún más en el precio
4. Estamos a la vanguardia de la innovación tecnológica, incluida la inteligencia artificial (IA)
5. Y tenemos escala, predictibilidad y resiliencia a través de Prime, con más de 4,6 millones de suscriptores (*)

(*) A 15 de mayo de 2023

4. eDreams ODIGEO, 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 uno de los primeros sistemas de prevención de fraude basados en IA

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

4. Nuestra estategia en los últimos años: liderar la IA para los clients y accionistas aprovechando las ventajas únicas que ofrece Prime

Equipos impulsados por IA

- **Todos los equipos de desarrollo utilizan IA,** lo que genera una mayor productividad, y sobre todo productos y servicios más competitivos para los clientes
- **Los últimos avances en IA generativa** se han integrado en los equipos de eDO antes de enfocarse al público
- **Uno de los mayores equipos de IA** en Europa con un 40% de doctores (PhDs)

Información superior

- **Datos más profundos**: Los clientes Prime se identifican, por lo que contamos con datos más detallados. Estos clientes repiten e interactúan mucho más, dándonos ventaja para entender mejor sus necesidades.
- **Datos más amplios:** Primeros en número de suscriptores y segundos en ingresos de vuelos fuera de China, lo que nos proporciona más datos para diseñar mejores productos y servicios más rápidamente

Tecnología propietaria

- **Plataforma para IA totalmente integrada y propietaria,** lo que nos permite desarrollar, implementar y servir los últimos modelos de vanguardia de una forma industrializada y eficiente. Cada día generamos 1.800 millones de predicciones.
- **eDreams es uno de los primeros socios de IA generativa de Google Cloud**
- La plataforma de IA está totalmente integrada en nuestra arquitectura de microservicios.

Propuesta al cliente única

A lo largo de todo el viaje del usuario, utilizamos las soluciones de IA más avanzadas aprovechando el historial único de cada usuario Prime para **individualizar nuestro funnel de conversión, crear los mejores productos y diseñarlos a la medida de las preferencias específicas de cada cliente.**

Ejemplos seleccionados:

- **Inspiración individualizada:** Prime junto con nuestro avanzado motor de recomendaciones y la IA generativa inspiran a nuestros clientes proponiéndoles emocionantes y relevantes destinos (basados en su historial).
- **Contenido único:** Nuestro inventario y plataforma de gestión de contenido impulsados por IA aprovechan la IA generativa para crear rutas únicas e itinerarios individualizados
- **Ventas individualizadas:** Prime junto con la IA avanzada como los algoritmos de aprendizaje por refuerzo, nos permiten adaptar nuestra oferta a nivel individual - en función del historial del cliente y extendiéndolo a más categorías de producto.
- **Resultados de búsqueda individualizados:** Prime junto con los algoritmos de IA de vanguardia ofrecen las opciones de vuelos más relevantes para cada usuario teniendo en cuenta sus elecciones pasadas.

Nuestra ventaja competitiva en IA ha contribuido al incremento en la cuota de mercado de los últimos años y refuerza la superioridad y el carácter único de la propuesta de Prime

Bien posicionada, bien financiada y en vías de cumplir los objetivos autoimpuestos para el FY25



Objetivos de eDO para el FY25

Miembros Prime (*)

>7,25M

Prime ARPU (*)

~€80

EBITDA Cash (*)

>€180M

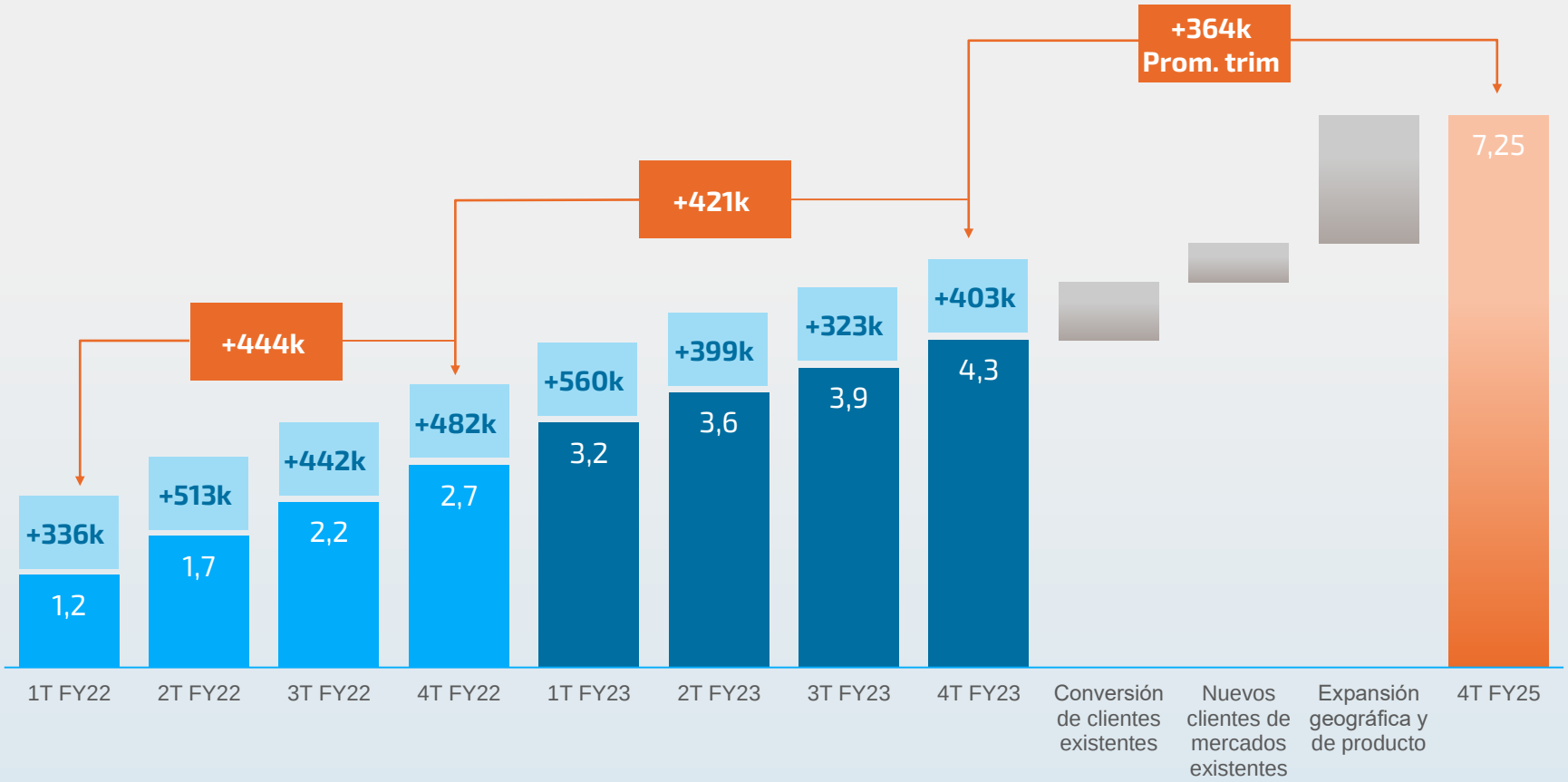
> **eDO tiene un gran potencial: rendimientos superiores para accionistas y clientes al tiempo que transforma y revoluciona el sector**

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38.

eDO cuenta con un amplio margen de mejora de su valoración

1. eDo está en la senda de cumplir sus objetivos para el FY25

a) eDO está por delante de la tasa media de nuevos miembros necesaria para alcanzar los 7,25 millones de suscriptores en el FY25

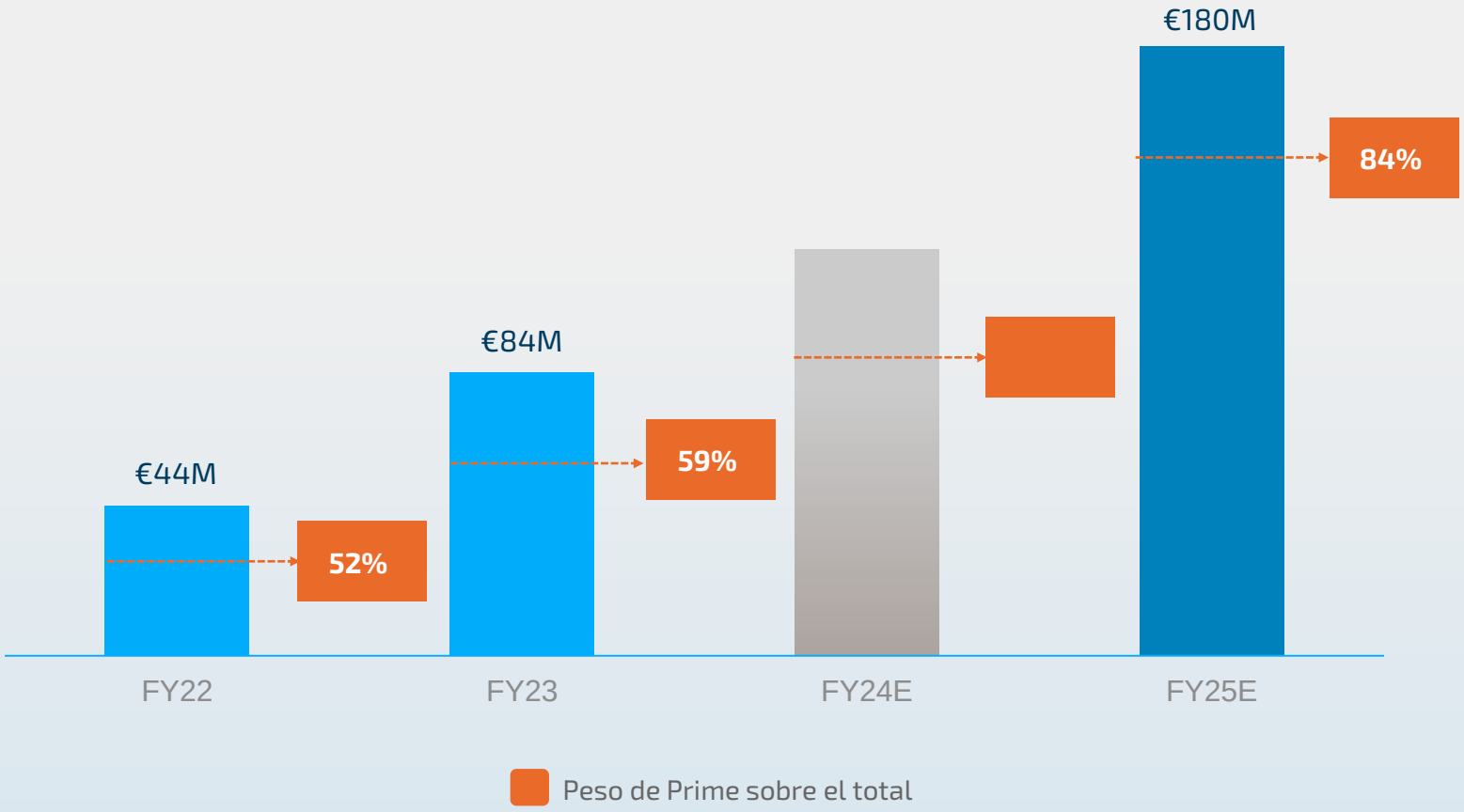


Fuente: datos de la Compañía

eDO cuenta con un amplio margen de mejora de su valoración

1. eDo está en la senda de cumplir sus objetivos para el FY25

a) eDO va camino de alcanzar el objetivo de 180 millones de EBITDA Cash (*) en el FY25, de los que el 84% procederán del negocio de suscripción

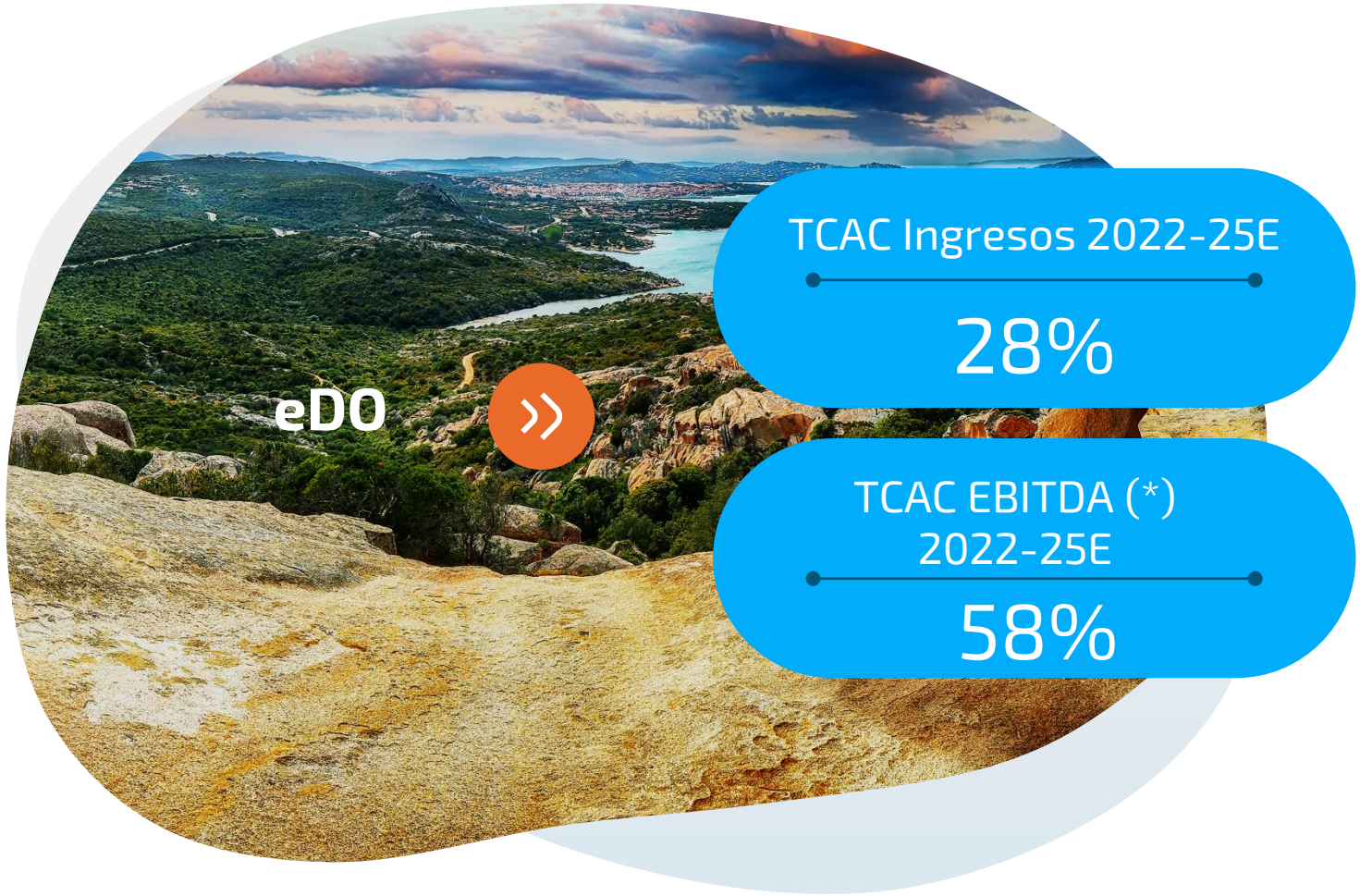


Fuente: datos de la Compañía
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38

eDO cuenta con un amplio margen de mejora de su valoración

2. eDO es única en términos de rentabilidad y crecimiento

eDO es la empresa del sector que más rápido crece en ingresos y EBITDA (*), muy por encima de nuestros grupos de referencia



Fuente: datos de la Compañía y objetivos de FY25 (métricas Cash)
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38

eDO cuenta con un amplio margen de mejora de su valoración

3. El fuerte posicionamiento de eDO en relación con sus comparables le crea una importante oportunidad de mejorar su valoración

eDO cotiza con un importante descuento frente a las valoraciones medias de consenso de las OTA globales y las empresas de suscripción B2C globales

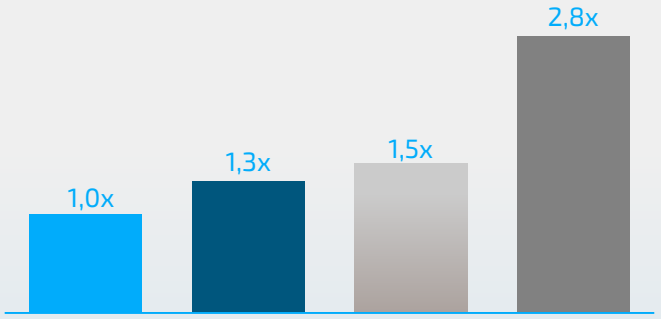
eDO es la empresa del sector con mayor crecimiento de ingresos y EBITDA (*)

Múltiplo implícito de eDO en base a consenso

	Múltiplo de eDO
Precio Objetivo (en EUR) (*)	8,4
# Acciones (en millones)	127,6
(=) Capitalización bursatil (en millones de euros)	**1.071,9**
(-) Deuda neta (en millones de euros (**)	(352,3)
Valor de empresa (EV) (in millones de euros)	**1.424,2**
(/) EBITDA Cash FY24E (en millones de euros) (*)	122,9
(=) EV/ EBITDA Cash FY24E	**11,6x**

. (*) Estimación de consenso de analistas, bancos que contribuyen al consenso: Banco Santander, Barclays, CaixaBank BPI, Deutsche Bank, Exane BNP, GVC Gaesco y Oddo BHF Securities.
(**) Datos de la Compañía para el FY23 auditados

EV/EBITDA FY24e implícito (Base 1x)



Fuente: Múltiplos implícitos basados en los precios objetivos de consenso, estimaciones de EBITDA de consenso de Bloomberg para 2024 y la última cifra de deuda neta publicada a 31 de marzo de 2023 para cada OTA (*) y suscripción B2C (**) del grupo de nuestros comparables.
(*) Empresas incluidas: Bookings Holdings, Expedia, tripadvisor y On The Beach.
(**) Empresas incluidas: Amazon, Teamviewer, Netflix, Bumble, Hello Fresh, Dropbox y Wix

La valoración de eDO aplicando múltiplos de OTAs globales o de empresas de suscripción B2C globales implica que eDO aún tiene un amplio margen de subida



5. A más largo plazo – eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del FY25

6. Apéndice



eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del FY25



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

Tres dimensiones que podemos capitalizar:



Incorporación de nuevos países

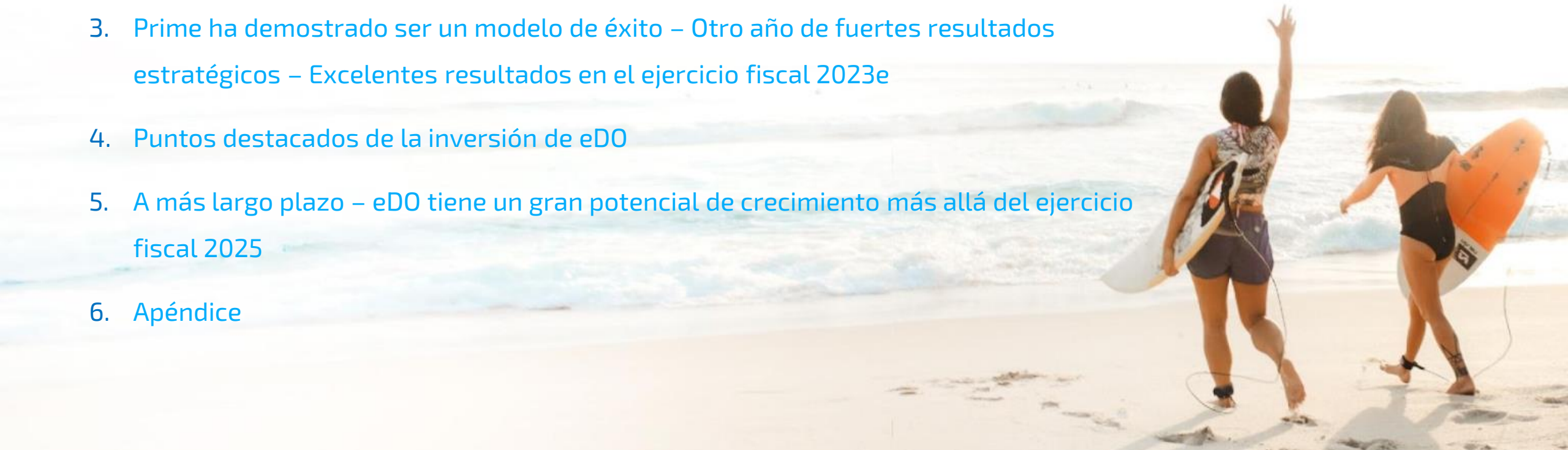


Segmentos de clientes

Fuerte crecimiento futuro

6. Apéndice

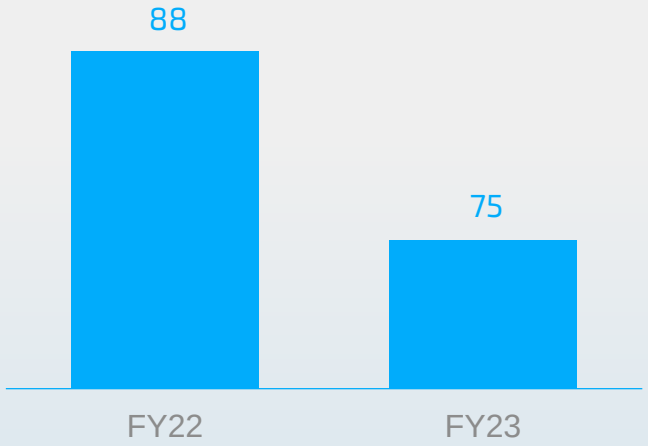
1. Puntos destacados de los resultados
2. Compañía de suscripción enfocada en el mercado de viajes de ocio: eDO se beneficia de los aspectos positivos de ambas cosas
3. Prime ha demostrado ser un modelo de éxito – Otro año de fuertes resultados estratégicos – Excelentes resultados en el ejercicio fiscal 2023e
4. Puntos destacados de la inversión de eDO
5. A más largo plazo – eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del ejercicio fiscal 2025
6. Apéndice



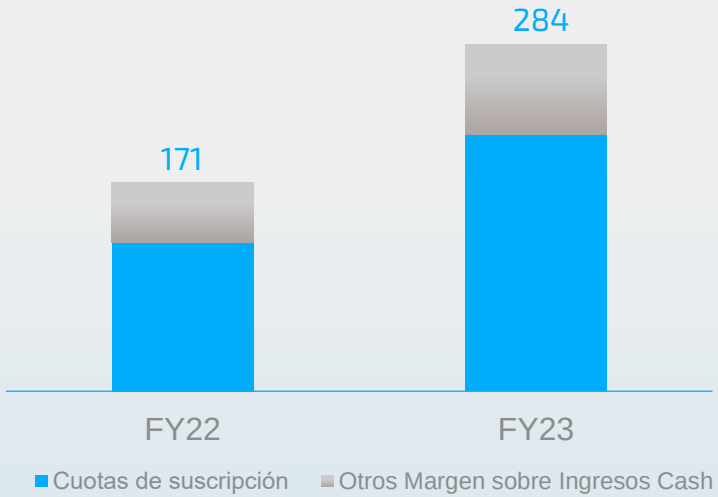
6. ARPU: en camino de cumplir con el objetivo del FY25

Nuestro ingreso medio por usuario (ARPU), como avanzamos, se sitúa ahora entorno 75€ y luego volverá a subir hasta llegar a nuestro objetivo del FY25 de 80€

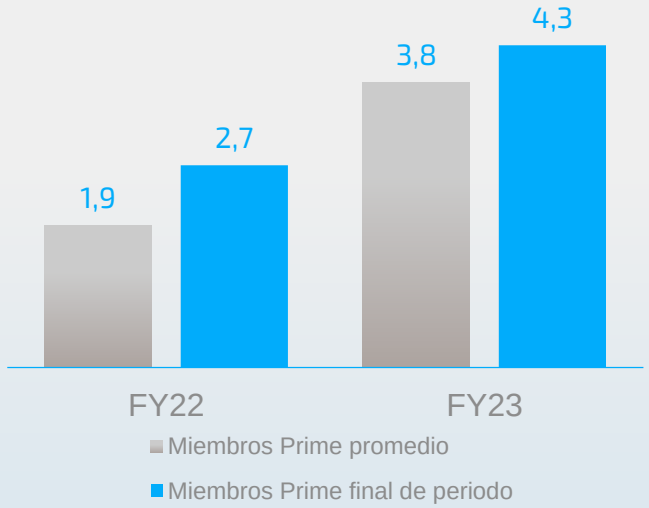
EVOLUCIÓN DE PRIME ARPU (*)
(en euros)



Margen sobre Ingresos Crash de Prime (*)
(millones de euros)



Miembros Prime (*)
(millones)



- El ARPU en cualquier negocio se calcula tomando el ingreso generado por los suscriptores y dividiéndolo entre el promedio de suscriptores del periodo.
- En el negocio de eDO, las cuotas de suscripción representan la mayor parte del Margen sobre Ingresos Cash (*) de Prime, si bien esta cuota es abonada por los miembros Prime (*) al final de periodo en lugar de los miembros promedio.
- Matemáticamente, cuando la base de miembros crece y los incrementos anuales de los miembros se estabilizan, el número de suscriptores promedio y el de final de periodo tienden a ser cada vez más cercanos.
- Esto se traduce en una reducción del ARPU incluso cuando los ingresos distintos a la cuota de suscripción se mantienen estables a nivel de usuario. Este es el efecto que observamos en el Prime ARPU(*) ahora.

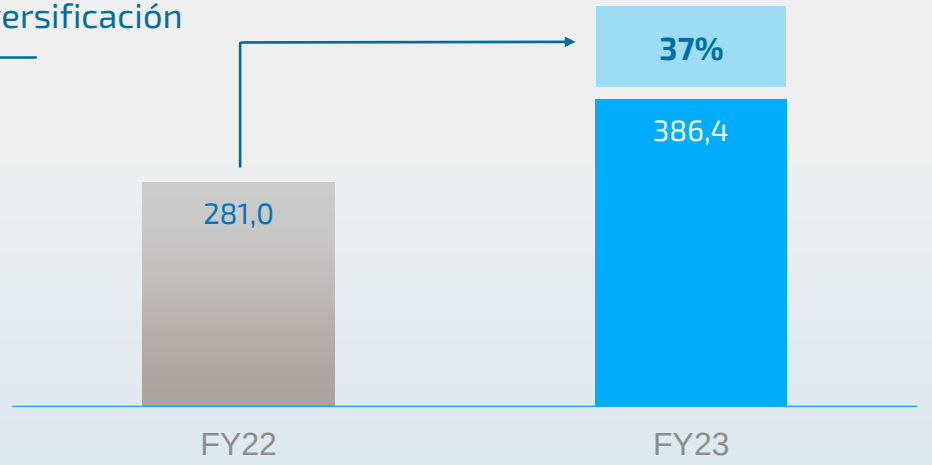
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38

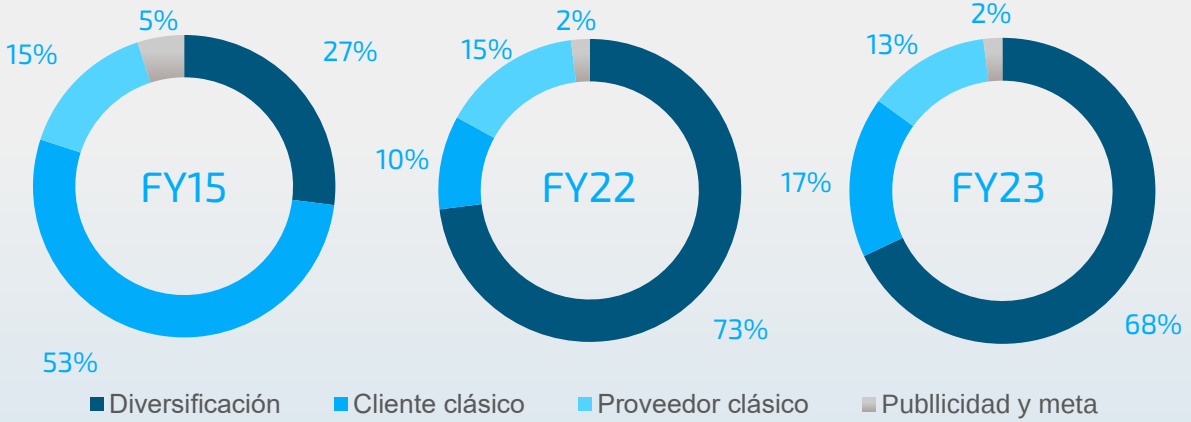
6. Los ingresos de cliente clásico crecen más que los de diversificación, que continúan aumentando, debido al fuerte crecimiento de las suscripciones de los nuevos miembros

Margen sobre ingresos

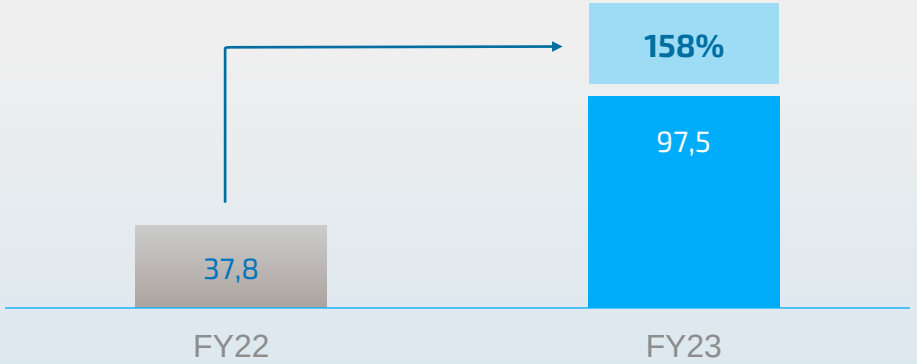
(En millones de euros)	FY23	Var. FY23 vs FY22	FY22
Diversificación	**386,4**	37%	**281,0**
Cliente clásico	**97,5**	158%	**37,8**
Proveedor clásico	**74,0**	33%	**55,8**
Publicidad y Meta	**11,8**	49%	**8,0**
Total	**569,6**	**49%**	**382,6**

Diversificación





Cliente clásico



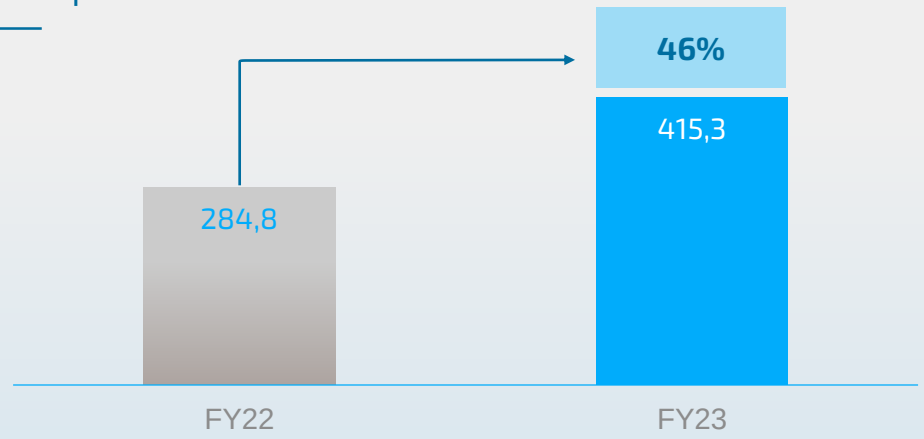
Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38

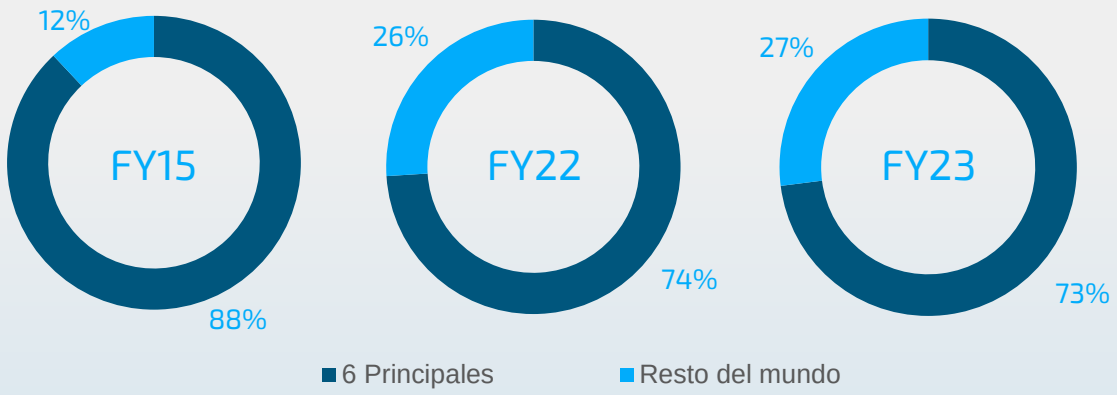
6. Resto del mundo crece más que nuestros 6 mercados principales gracias al éxito de la expansión internacional de Prime

Margen sobre ingresos

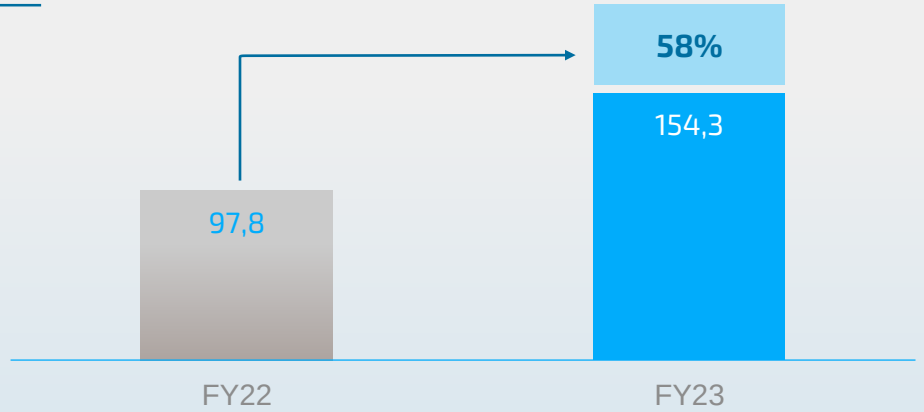
(En millones de euros)	FY23	Var. FY23 vs FY22	FY22
6 mercados principales	**415,3**	46%	**284,8**
Resto del mundo	**154,3**	58%	**97,8**
Total	**569,6**	**49%**	**382,6**

6 principales





Resto del mundo



Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 36-38

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. Beneficio marginal significa "Margen sobre ingresos" menos "Costes variables". Es la medida de beneficio que utiliza la Dirección para analizar los resultados por segmentos.
3. Beneficio Marginal por Reserva significa Beneficio Marginal dividido por el número de Reservas. Ver definiciones de "Beneficio marginal" y "Reservas".
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 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.
5. Beneficio Marginal Cash por Reserva significa Beneficio Marginal Cash dividido por el número de Reservas. Ver definiciones de "Beneficio marginal Cash" y "Reservas".
6. 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.
7. 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.
8. 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.
9. 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.
10. 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.
11. 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.
12. 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.
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 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.

14. 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.
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.
17. Margen EBITDA ajustado significa EBITDA ajustado dividido por margen sobre ingresos.
18. Margen EBITDA Cash significa el EBITDA Cash dividido por el Margen de Ingresos Cash.
19. Margen sobre ingresos significa nuestros ingresos según las NIIF menos el coste de las ventas. La Dirección utiliza el Margen sobre ingresos para proporcionar una medida de los ingresos después de reflejar la deducción de las cantidades que pagamos a nuestros proveedores, en relación con los criterios de reconocimiento de ingresos utilizados para los productos vendidos según el modelo principal (base de valor bruto). En consecuencia, el Margen sobre ingresos proporciona una medida de ingresos comparable para los productos, tanto si se venden bajo el modelo de agente o el de principal. El margen de ingresos se divide por origen en las siguientes cuatro categorías, la administración del Grupo cree que esta división puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos:
    - Ingresos de clientes clásicos representan los ingresos de los clientes que no son de diversificación obtenidos a través de las honorarios por los servicios de vuelo, las tasas de cancelación y modificación, los reembolsos de impuestos y los ingresos de las aplicaciones móviles. Nuestra dirección considera que la presentación de la medida de Ingresos de clientes clásicos puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos. Esta categoría incluye los ingresos por la cuota Prime y los descuentos Prime.
    - Ingresos de proveedores clásicos representan los ingresos de los proveedores obtenidos a través de los incentivos de los GDS para las Reservas mediadas por nosotros a través de los GDS e incentivos recibidos de los proveedores de servicios de pago. Nuestra dirección considera que la presentación de la medida de Ingresos de proveedores clásicos puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos.
    - Ingresos de publicidad y metabuscador representan los ingresos de otras fuentes auxiliares, como la publicidad en nuestros sitios web y los ingresos de nuestras actividades de metabuscador. Nuestra Dirección considera que la presentación de la medida de Ingresos de publicidad y metabuscador puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos.
    - Ingresos de diversificación representan ingresos distintos de los ingresos de clientes clásicos, ingresos de proveedores clásicos e ingresos por publicidad y metabuscador, que se obtienen a través de productos vacacionales (como los alquileres de vehículos, hoteles y paquetes dinámicos), los servicios complementarios (como reserva de asientos, facturación de equipaje adicional, seguro de viaje y opciones de servicios adicionales), el seguro de viaje, así como ciertas comisiones, e incentivos recibidos directamente de las compañías aéreas. Nuestra dirección considera que la presentación de la medida de Ingresos de diversificación puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender los resultados de nuestra estrategia de diversificación de ingresos.
20. Margen sobre ingresos por Reserva significa el margen sobre ingresos dividido por el número de Reservas.
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 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.
22. Margen sobre ingresos Cash por Reserva significa el margen sobre Ingresos Cash dividido por el número de Reservas

23. 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.
24. 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.
25. 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.
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 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.
27. 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.
28. 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

29. 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.
30. 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.
31. Miembros Prime significa el número total de clientes que tienen una suscripción Prime de pago en un período determinado.
32. 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.
33. 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.