

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

1S FY25

19 de noviembre de 2024

Aviso legal

eDreams ODIGEO

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

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

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

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

Ni eDreams ODIGEO ni ninguna de sus filiales, ni ningún consejero, director, empleador, empleado, asesor, auditor, personas vinculadas o agente suyo, o filial de cualquiera de estas personas, acepta ninguna responsabilidad por cualquier pérdida ocasionada, directa o indirectamente, por esta presentación o su contenido.

En el Reino Unido, esta presentación está dirigida únicamente a las personas que (i) estén comprendidas en el artículo 43(2) de la Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, en su versión modificada (la "Order"), (ii) sean personas con experiencia profesional en asuntos relacionados con las inversiones que estén comprendidas en la definición de "profesionales de la inversión" del artículo 19(5) de la Order, o (iii) sean entidades de alto patrimonio neto comprendidas en el artículo 49(2)(a) a (d) de la Order, y otras personas a las que pueda ser comunicada legalmente (en conjunto, "Personas Relevantes"). Las personas que no sean Personas Relevantes no deben en ningún caso confiar en el contenido de esta presentación ni actuar en consecuencia. Cualquier inversión o actividad de inversión a la que se refiera esta presentación en el Reino Unido está disponible únicamente para las Personas Relevantes y sólo se llevará a cabo con ellas.

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

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

Para obtener mayor información sobre la definición y explicación sobre el uso de las APMs y los indicadores financieros no-NIIF, se debe consultar la sección 5 sobre Medidas Alternativas de Rendimiento de los estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados del Grupo y notas correspondiente al periodo de 6 meses terminado el 30 de septiembre de 2024, publicado el 19 de noviembre de 2024. Los documentos están disponibles en la página web de la Sociedad (https://www.edreamsodigeo.com).



1. Puntos destacados de los resultados

2. El modelo de Prime sigue impulsando un crecimiento muy sólido

3. Apéndice

a) Aspectos destacados de la inversión de eDO

b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmento y categoría

1. eDO sigue mostrando un fuerte crecimiento - El margen del Beneficio Marginal Cash(*) de Prime de los últimos 12 meses aumentó 9pp hasta el 44%

eDreams ODIGEO

En el 1S FY25 la fortaleza del modelo de Prime generó un crecimiento significativo y, según lo previsto, mejoras en la rentabilidad

- **Los miembros Prime(*)** crecieron un 28% interanual (en línea con el guidance) alcanzando los 6,5 millones, añadiendo 303k nuevos miembros netos(**). Estamos en la senda para alcanzar los objetivos autoimpuestos hace 3 años y medio para FY25. Cabe recordar que esperamos cierta volatilidad en el número de nuevos miembros netos(**) trimestrales.
- **El Beneficio Marginal Cash(*)** se situó en 131 millones de euros, una subida de 20%, y el margen de Beneficio Marginal Cash(*) mejoró 6pp hasta 36% (en línea con el guidance).
- **El EBITDA Cash(*)** alcanzó los 81 millones de euros, un crecimiento de 28% interanual. El margen EBITDA Cash(*) también mejoró 5pp.
- **El Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime(*)** se situó en 41.7 millones de euros desde 25.9 millones de euros en el 1S FY24, una mejora de 15,8 millones de euros, un aumento de 61%.

El modelo de eficacia de Prime sigue impulsando un crecimiento muy sólido, que ha compensado la caída ya anticipada del negocio de No Prime, generando importantes mejoras de la rentabilidad

- **El Margen sobre Ingresos Cash(*) de Prime** se incrementó en un 18%, gracias al fuerte crecimiento de miembros, y como ya anticipamos, compensado parcialmente por un menor ARPU.
- **El Beneficio Marginal Cash(*) de Prime** aumentó un 45%, y el **margen del Beneficio Marginal Cash(*) de Prime** mejoró en 9pp.
- **El EBITDA Cash(*) de Prime** creció incluso más (53%) ya que estamos comenzando a beneficiarnos de una base estable de costes fijos junto con un fuerte crecimiento de ingresos. **El margen EBITDA Cash(*) de Prime** también aumentó 8pp.

Perspectivas

- Seguimos en la senda para alcanzar los objetivos de 180 millones de euros de **EBITDA Cash(*)**; **Miembros Prime(*)** de más de 7,25 millones; y generación de **Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime(*)** de más de 90 millones de euros, más del doble que en FY24. Como ya anticipamos en el 1T FY25, esperamos ver mejores resultados interanuales en la segunda mitad del año fiscal con el aumento tanto de la base de miembros Prime(*) como de la madurez de estos. Las comparativas interanuales esperadas son las siguientes:

	1S FY25	2S FY25	FY25
Miembros Prime(*) var. interanual	**c. 28%**	**24%**	**24%**
Margen del Beneficio Marginal Cash(*)	**c.36-37%**	**c.42-43%**	**c. 40%**

- **Recompra de acciones:** Tras completar de manera satisfactoria la recompra de acciones el pasado 13 de septiembre, eDO ya cuenta con las acciones propias necesarias para financiar los planes de incentivos a empleados (LTIP) hasta el FY27. El Consejo ha aprobado un nuevo programa de recompra diaria por un importe monetario máximo de 50 millones de euros. El número máximo de acciones a adquirir es de 7,8 millones de las que 3,4 millones se utilizarán para cumplir con las obligaciones de la Compañía del plan de incentivo a empleados (LTIP) de FY28 y el resto para ser amortizadas.
- **A largo plazo,** eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del FY25, ya que cuenta aún con niveles de penetración bajos en los principales mercados.
- **Reserva el día** - Día del Inversor de eDO - Viernes 31 de enero de 2025 en Barcelona (España). **Confirma asistencia** en investors@edreamsodigeo.com

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 25-28. (**) Nuevos miembros netos: nuevos miembros – bajas



2.

El modelo de Prime sigue impulsando un crecimiento muy sólido

3. Apéndice

   a) Aspectos destacados de la inversión de eDO

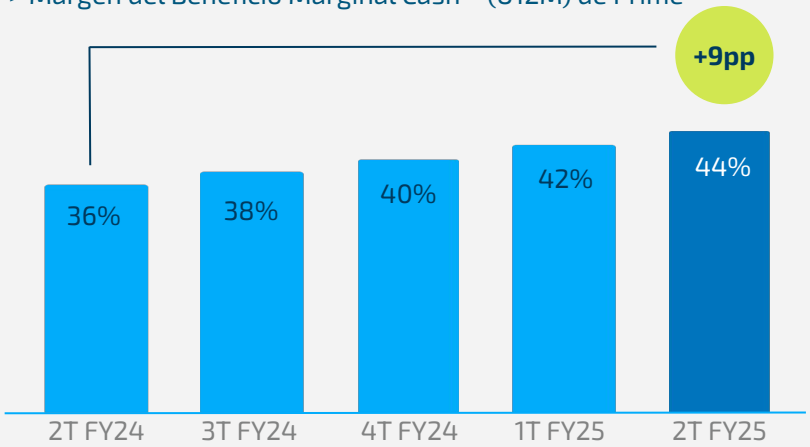
   b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmento y categoría

2. Prime genera una mejora significativa de los márgenes de beneficio con el aumento de la madurez de los miembros Prime(*)

eDreams ODIGEO

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

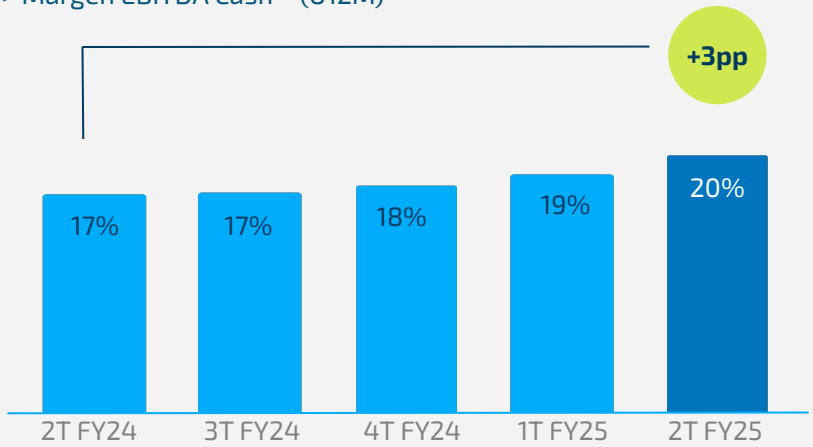
> Margen del Beneficio Marginal Cash(*) (U12M) de Prime



Fuente: datos de la compañía

EL MARGEN EBITDA CASH MARGIN(*) TAMBIÉN MEJORA COMO RESULTADO DE ESTA MADUREZ

> Margen EBITDA Cash(*) (U12M)



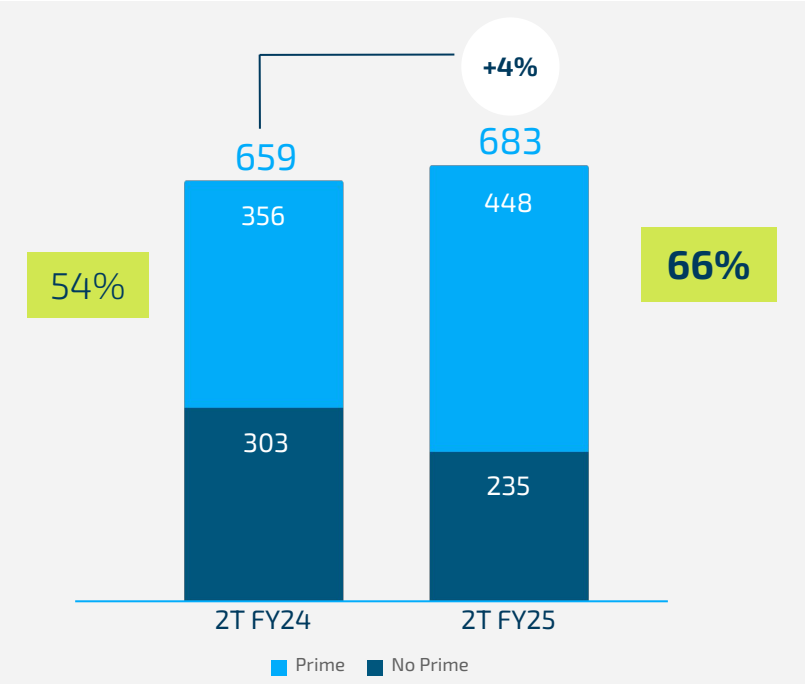
Fuente: datos de la compañía

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 25-28.

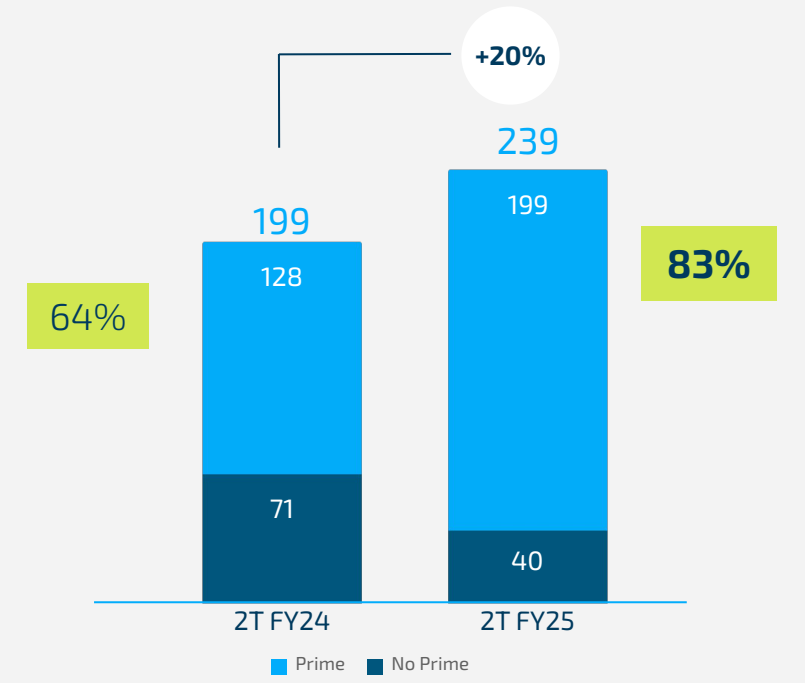
2. eDO es un negocio de suscripción enfocado en los viajes. El fuerte crecimiento de Prime compensa la caída ya anticipada del negocio No Prime.

eDreams ODIGEO

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



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



% de Prime sobre el total

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 25-28.

2. Fuerte crecimiento del EBITDA Cash(*) y significativa mejora de los márgenes con el aumento de la madurez de los miembros Prime(*)

eDreams ODIGEO

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

(en millones de euros)	2T FY25	Var. FY25 vs. FY24	2T FY24	1S FY25	Var. FY25 vs. FY24	1S FY24
Margen sobre Ingresos(*) (excl. part. ingresos ajustados)(**)	167,8	*(1%)*	169,5	327,9	*-%*	327,0
Aumento de ingresos diferidos generado por Prime(*)	19,9	*11%*	18,0	33,3	*22%*	27,4
Margen sobre Ingresos Cash(*)	187,7	*-%*	187,5	361,2	*2%*	354,4
Costes Variables(*)	(116,9)	*(10%)*	(130,5)	(230,3)	*(6%)*	(245,5)
Beneficio Marginal Cash(*)	70,8	*24%*	56,9	130,8	*20%*	108,9
Costes fijos(*)	(25,7)	*13%*	(22,9)	(49,7)	*10%*	(45,4)
EBITDA Cash(*)	45,1	*32%*	34,1	81,1	*28%*	63,5
Aumento de ingresos diferidos generado por Prime(*)	(19,9)	*11%*	(18,0)	(33,3)	*22%*	(27,4)
EBITDA ajustado(*)	25,2	*56%*	16,1	47,8	*32%*	36,1
Partidas ajustadas(*)	(5,2)	*22%*	(4,2)	(9,0)	*N.A.*	0,8
EBITDA(*)	20,0	*69%*	11,9	38,8	*5%*	36,9

Lo más destacado del 1S FY25

1. El Margen sobre Ingresos Cash(*) superó en un 2% el dato del 1S FY24. El Beneficio Marginal Cash(*) y el EBITDA Cash(*) mejoraron un 20% y un 28%, respectivamente, entre el 1S FY24 y el 1S FY25. Según incrementa el porcentaje de miembros Prime(*), que pasan del año 1 al año 2+, tanto el Beneficio Marginal Cash(*) como el EBITDA Cash(*) mejoran.
2. 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.
3. El Margen de Beneficio Marginal Cash(*) se incrementó hasta situarse en un 36,2% en el 1S FY25 desde un 30,7% en el 1S FY24, una mejora de 6pp. El Margen EBITDA Cash(*) en el 1S FY25 también registró una mejora sustancial hasta situarse en un 22,5% comparado con un 17,9% en el 1S FY24.
4. El EBITDA Cash(*) en el 1S FY25 fue de 81,1 millones de euros, un incremento del 28% interanual.

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 25-28.
(**) Excluye en el 1S FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver nota 6 y sección 5. Medidas alternativas de rendimiento de los estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados).

2. Cuenta de resultados

eDreams ODIGEO

(en millones de euros)	2T FY25	Var. FY25 vs. FY24	2T FY24	1S FY25	Var. FY25 vs. FY24	1S FY24
Margen sobre Ingresos(*) (excl. part. ingresos ajustados)(**)	167,8	*(1%)*	169,5	327,9	*-%*	327,0
Costes variables(*)	(116,9)	*(11%)*	(130,5)	(230,3)	*(6%)*	(245,5)
Costes fijos(*)	(25,7)	*13%*	(22,9)	(49,7)	*10%*	(45,4)
EBITDA ajustado(*)	25,2	*56%*	16,1	47,8	*32%*	36,1
Partidas ajustadas(*)	(5,2)	*22%*	(4,2)	(9,0)	*N.A.*	0,8
EBITDA(*)	20,0	*69%*	11,9	38,8	*5%*	36,9
D&A incl. deterioro	(10,7)	*14%*	(9,4)	(21,2)	*13%*	(18,6)
EBIT(*)	9,4	*276%*	2,5	17,6	*(3%)*	18,3
Resultado financiero	(6,2)	*(9%)*	(6,8)	(13,1)	*(9%)*	(14,4)
Impuesto sobre las ganancias	(0,7)	*(52%)*	(1,4)	(3,2)	*(42%)*	(5,4)
Resultado neto	2,5	*N.A.*	(5,7)	1,3	*N.A.*	(1,6)
Resultado neto ajustado(*) (***)	5,5	*N.A.*	(3,1)	8,1	*N.A.*	(2,0)

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 25-28.
(**) Excluye en el 1S FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver nota 6 y sección 5. Medidas alternativas de rendimiento de los estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados).
(***) La diferencia entre el resultado neto y el resultado neto ajustado incluye partidas ajustadas (sección 1.6. de 5. Medidas alternativas de rendimiento de los estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados).

Lo más destacado del 1S FY25

1. **Margen sobre Ingresos(*)** excluyendo las partidas de ingresos ajustadas(**) incrementó hasta los 327,9 millones de euros. El fuerte crecimiento del Margen sobre Ingresos(*) de Prime, que fue del 17%, debido al aumento de los miembros Prime(*), parcialmente compensado por la ya anticipada bajada del ARPU. Este crecimiento del Margen sobre Ingresos(*) de Prime, compensó la caída ya anticipada del Margen sobre Ingresos(*) de No Prime que disminuyó en un 21% vs. 1S FY24 debido al paso de clientes No Prime a Prime y, en líneas generales, al foco de la compañía en la parte de negocio de Prime.
2. **Costes variables(*)** se redujeron un 6% a pesar de que el Margen sobre Ingresos(*) estuvo en línea con el 1S FY24, ya que el aumento de la madurez de los miembros Prime(*) reduce los costes de adquisición.
3. **Costes fijos(*)** aumentaron 4,3 millones de euros, principalmente debido a mayores gastos de personal y, en menor medida, por mayores costes de desarrollo de software.
4. **Partidas ajustadas(*)** variaron en 9,8 millones de euros principalmente por el registro realizado en el Grupo de un ingreso de Prime asociado a un cambio de estimación de 7,9 millones de euros en el 1S FY24.
5. **D&A incl. deterioro** aumentó 2,5 millones de euros debido, principalmente, a los nuevos elementos capitalizados, compensados parcialmente por el incremento de elementos totalmente amortizados.
6. **El resultado financiero negativo** se redujo en 1,3 millones de euros principalmente debido a un menor impacto negativo por tipo de cambio.
7. **Impuesto sobre las ganancias** se redujo pasando de un gasto de 5,4 millones de euros en el 1S FY24 a un gasto de 3,2 millones de euros en el 1S FY25 debido a (a) mayores provisiones por contingencias fiscales en Italia, (b) reconocimiento de mayores bases imponibles negativas relativas a pérdidas fiscales del año anterior, (c) mayores gastos por impuesto en el Reino Unido por una mayor base imponible y (d) otras diferencias.

2. Estado de flujo de caja

(en millones de euros)	2T FY25	2T FY24	1S FY25	1S FY24
EBITDA ajustado(*)	**25,2**	**16,1**	**47,8**	**36,1**
Partidas ajustadas(*)	(5,2)	(4,2)	(9,0)	0,8
Partidas no monetarias	4,3	2,7	7,8	7,8
Variación de capital circulante	(26,2)	41,0	(19,4)	31,7
Impuesto sobre las ganancias (pagado)/cobrado	(0,4)	(0,2)	(0,5)	(2,8)
Flujo de caja de las operaciones	**(2,3)**	**55,4**	**26,6**	**73,7**
Flujo de caja de las actividades de inversión	**(12,7)**	**(12,2)**	**(27,5)**	**(23,0)**
Flujo de caja antes de la financiación	**(15,1)**	**43,1**	**(0,8)**	**50,7**
Adquisición de acciones propias	(31,4)	-	(36,2)	-
Costes asociados a la adquisición de acciones propias	(0,3)	-	(0,3)	-
Otra emisión de deuda/(reembolso)	(0,7)	(0,5)	(1,4)	(4,9)
Gastos financieros (netos)	(10,6)	(10,9)	(11,4)	(11,8)
Flujo de caja de actividades de financiamiento	**(43,1)**	**(11,5)**	**(49,3)**	**(16,7)**
Aumento/(disminución) neta de caja y equivalentes de caja (neto de descubiertos bancarios)	**(58,1)**	**31,7**	**(50,1)**	**34,0**
Emisión/(reembolso) de descubiertos bancarios	-	-	-	(3,9)
Aumento/(disminución) de caja y equivalentes de caja (neto de descubiertos bancarios)	**(58,1)**	**31,7**	**(50,1)**	**30,1**

Lo más destacado del 1S FY25

1. **El flujo de caja neto de las operaciones se incrementó en 47,0 millones de euros como resultado de:**
   - Salida de capital circulante de 19,4 millones de euros en comparación con una entrada de 31,7 millones de euros en el 1S FY24 debido a la significativa reducción del valor de la cesta media entre junio y septiembre de 2024 y a la reducción estacional de cuentas a pagar a hoteleros parcialmente compensado por mayores volúmenes entre junio y septiembre de 2024.
   - El impuesto sobre las ganancias pagado se redujo en 2,3 millones de euros pasando de un pago de 2,8 millones de euros en el 1S FY24 a un pago de 0,5 millones de euros en el 1S FY25 por: (a) menor pago anticipado del impuesto sobre las ganancias en Italia, (b) reintegro por mayor pago de impuestos en EEUU ; y (c) otras diferencias.
   - El EBITDA ajustado(*) aumentó hasta los 47,8 millones de euros desde los 36,1 millones de euros en el 1S FY24.
   - Partidas no monetarias: las partidas devengadas, pero aún no pagadas estuvieron en línea con el 1S FY24.
2. **Hemos utilizado efectivo para inversiones** por valor de 27,5 millones de euros en el 1S FY25, un aumento de 4,5 millones de euros, debido principalmente a la mayor adquisición de software capitalizado.
3. **El efectivo utilizado en actividades de financiación** ascendió a 49,3 millones de euros, frente a los 16,7 millones de euros en el 1S FY24. La variación de 32,6 millones de euros en actividades de financiación corresponden principalmente a la adquisición de acciones propias por valor de 36,2 millones de euros en el 1S FY25 compensado por el pago de 3,8 millones de euros del préstamo patrocinado por el Gobierno realizado en el 1S FY24.

Fuente: estados financieros consolidados intermedios resumidos consolidados no auditados.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 25-28.

Objetivos de eDO para FY25

Miembros Prime(*)

>7,25M

EBITDA Cash (*)

>180M



> Esperamos ver mejores resultados interanuales en la segunda mitad del año fiscal con el aumento tanto de la base de miembros Prime(*) como de la madurez de estos.

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 25-28.



3.

Apéndice

1. Puntos destacados de los resultados
2. El modelo de Prime sigue impulsando un crecimiento muy sólido
3. Apéndice



a.

Apéndice: Aspectos destacados de la inversión de eDO

3. Apéndice

a) Aspectos destacados de la inversión de eDO

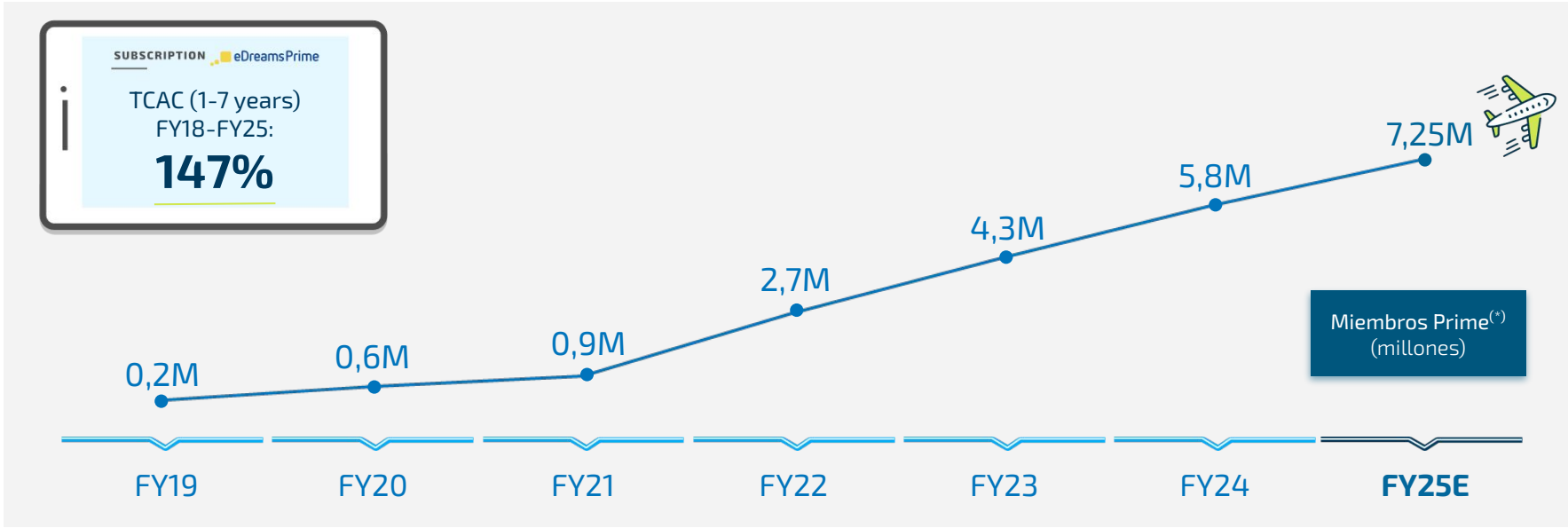
b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmentos y categorías

a. eDO tiene uno de los crecimientos de suscriptores más rápido entre las empresas de suscripción en todas las industrias

eDreams ODIGEO

SUBSCRIPTION eDreamsPrime

TCAC (1-7 years)
FY18-FY25:
147%



> TCAC de miembros de pago en los primeros 7 años de operaciones

COSTCO WHOLESALE
10% TCAC (1-7 Años)

NETFLIX
52% TCAC (1-7 Años)

Spotify
106% TCAC (1-7 Años)

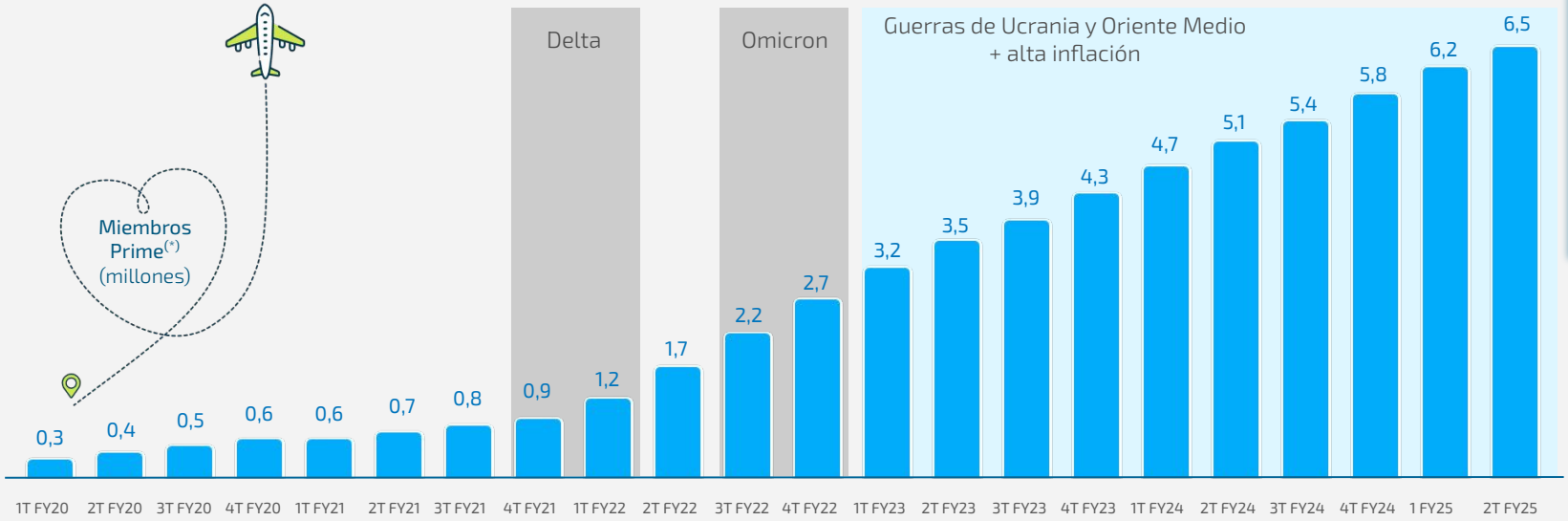
Fuente: datos de la compañía y sitios web corporativos de Costco, Netflix y Spotify.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 25-28.

a. eDO ha demostrado su capacidad de captación de nuevos clientes

eDreams ODIGEO

> Más de 3 millones de nuevos miembros en los últimos 2 años.

> Incremento de los miembros Prime(*)



Porcentaje de nuevos clientes(**) entre los miembros Prime(*)

71%

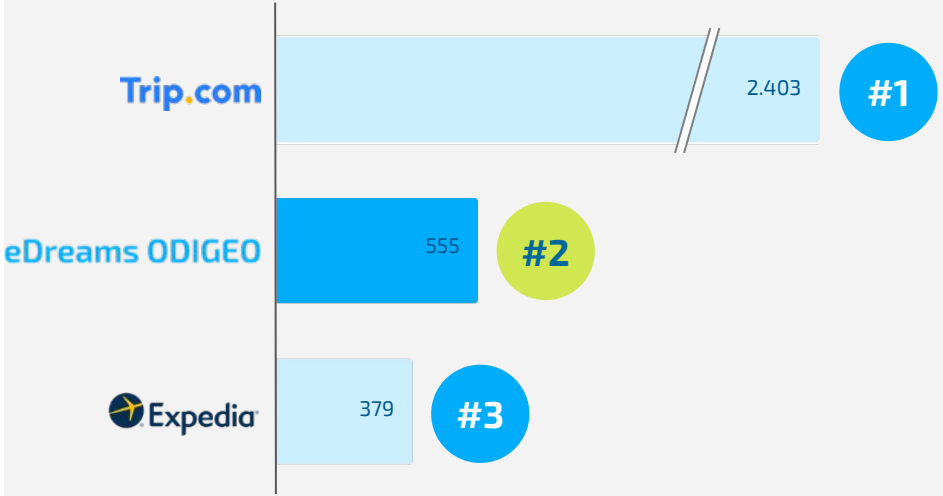
Fuente: datos de la compañía.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 25-28.
(**) Nuevos clientes que no han realizado una reserva con eDreams en los últimos 36 meses.

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

eDreams ODIGEO

N.º 2 MUNDIAL EN VUELOS

> Ingresos de vuelos a nivel mundial (año natural 2023, en millones de euros)





Fuente: datos de la Compañía, Margen de Ingresos Cash para eDO. Informe anual publicado por Trip.com y Expedia.

a. A la cabeza en el mercado de rápido crecimiento de los viajes de placer

eDreams ODIGEO

> Mercado de gran volumen y uno de los mayores verticales de comercio electrónico

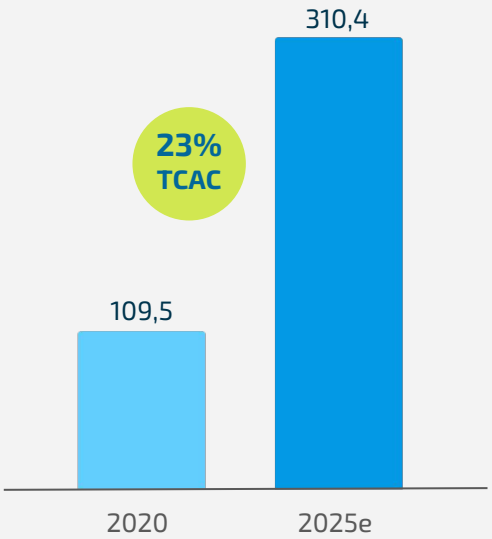
1,8Bn€

Mercado mundial de viajes, 2024e

Fuente: Statista. Worldwide; IBISWorld; 2013 a 2022

PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO ATRACTIVAS TRAS LA PANDEMIA

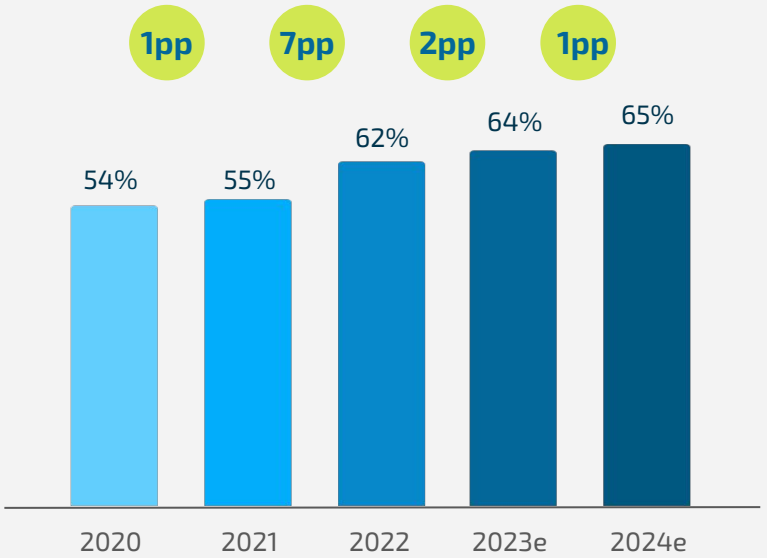
> Tamaño del mercado europeo de viajes de placer (en miles de millones de euros)



Fuente: Phocuswright

eDO ESTÁ POSICIONADO EN LOS SEGMENTO cORRECTOS (VIAJES ONLINE Y DE OCIO)

> Penetración online del mercado europeo de viajes de placer (% sobre total de reservas brutas(*))



Fuente: Phocuswright

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 25-28.

a. eDO es una empresa única en términos de rentabilidad y crecimiento

eDreams ODIGEO

> Regla del 40 - Clasificación de las principales empresas de suscripción y OTAs

		Cumplen la regla del 40
eDO	46%	✓
Booking Holding	45%	✓
Netflix	42%	✓
Amazon	34%	X
Tripadvisor	33%	X
Expedia	31%	X
Spotify	24%	X
Hello Fresh	11%	X
Media OTAs[1]	38%	X
Media B2C Subscription[2]	36%	X



(1) Compañías incluidas: Bookings Holdings, Trip.com, Despegar, Expedia, lastminute.com y On The Beach.
(2) Compañías incluidas: Amazon, Netflix, Spotify, Bumble, Duolingo, Hello Fresh, Peloton, Dropbox y Wix.

Fuente: consenso de estimaciones para competidores (Bloomberg) y datos de la compañía y objetivos FY25 para eDO (métricas Cash).

a. eDreams ODIGEO, Líder reconocido en IA en Europa: siempre un paso por delante

eDreams ODIGEO

Contamos con un historial demostrado de liderazgo en el uso de 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.

2017

Despliegue a escala de un algoritmo propio basado en el aprendizaje por refuerzo en combinación con algoritmos genéricos 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 2022

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.

2024

Desarrollo interno de agentes de IA y herramientas Copilot impulsadas por IA generativa, aprovechando tanto nuestros propios LLMs como los de última generación disponibles.

Fortalecer la colaboración técnica con Google en las áreas de capacidades de entrenamiento distribuido de grandes modelos de IA y arquitectura distribuida de datos.

...algo ampliamente reconocido dentro de la industria



> 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

Objetivos de eDO para FY25

eDO tiene un inmenso potencial: resultados superiores para accionistas y clientes mientras continúa transformando y revolucionando la industria.



Miembros Prime(*)

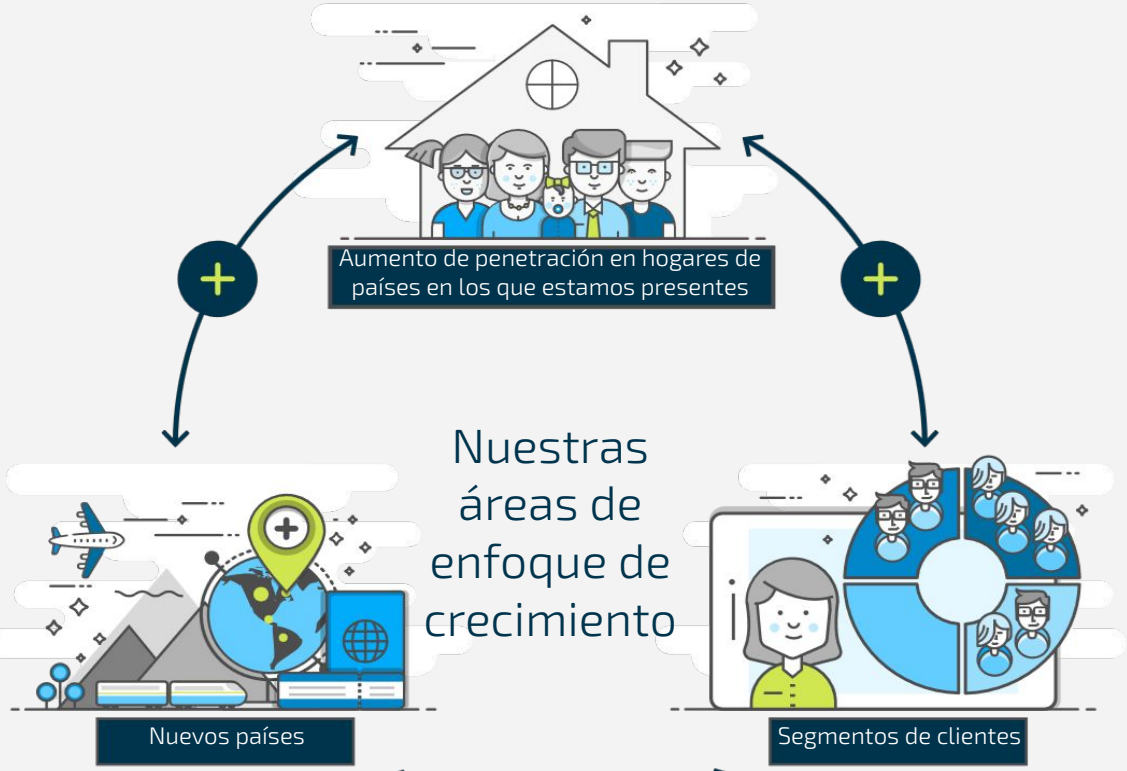
>7,25M

EBITDA Cash (*)

>180M

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 25-28.

a. eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del FY25





b.

Apéndice: Apertura de Margen sobre ingresos por segmento y categoría

3. Apéndice

a) Aspectos destacados de la inversión de eDO

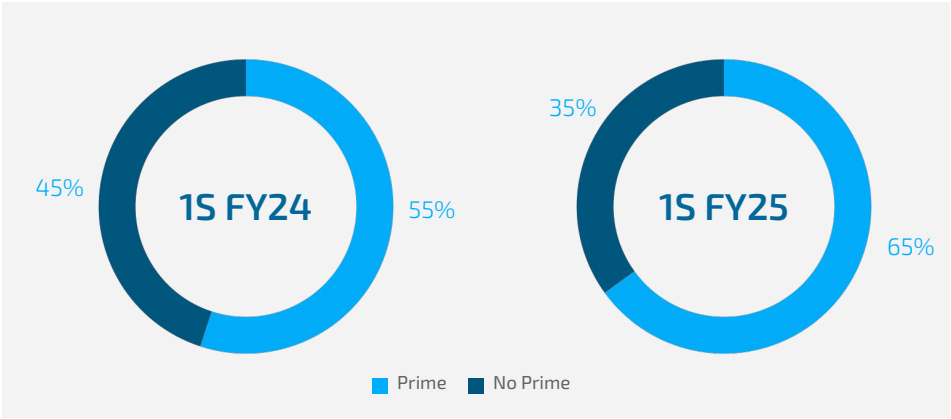
b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmentos y categorías

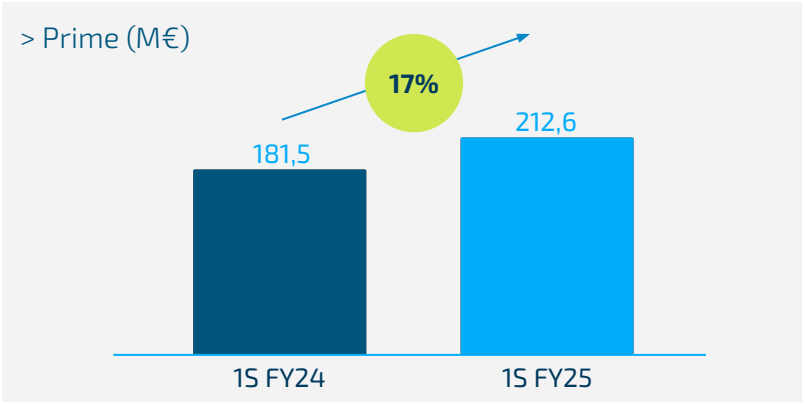
b. El fuerte crecimiento de Prime compensa la caída ya anticipada del negocio No Prime

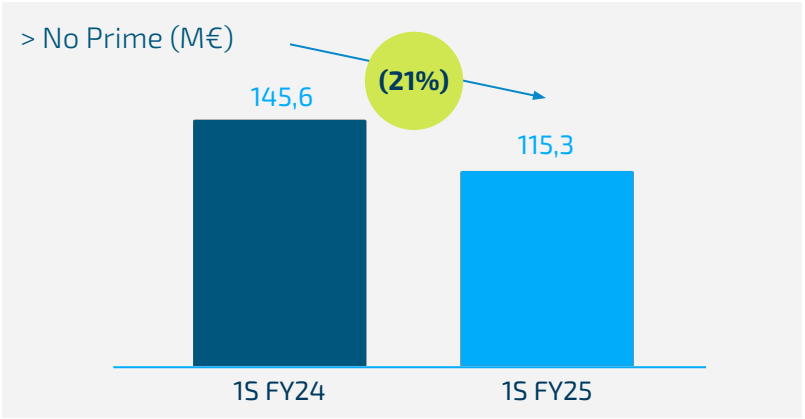
eDreams ODIGEO

> Margen sobre Ingresos(*) (excl. Partidas de ingresos ajustados)(**)

(en millones de euros)	1S FY25	Var. FY25 vs. FY24	1S FY24
Prime	212,6	*17%*	181,5
No Prime	115,3	*(21%)*	145,6
Total	**327,9**	**-%**	**327,0**







(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 25-28.

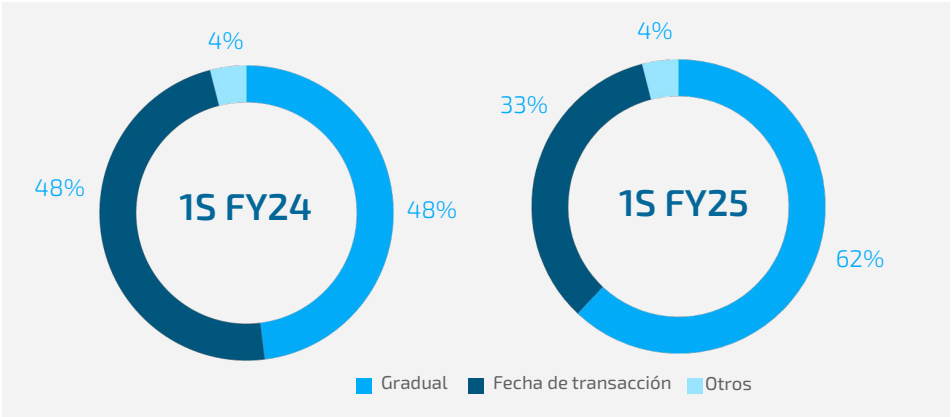
(**) Excluye en el 1S FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver nota 6 y sección 5. Medidas alternativas de rendimiento de los estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados).

b. El ingreso gradual aumentó como resultado del éxito del programa de suscripción

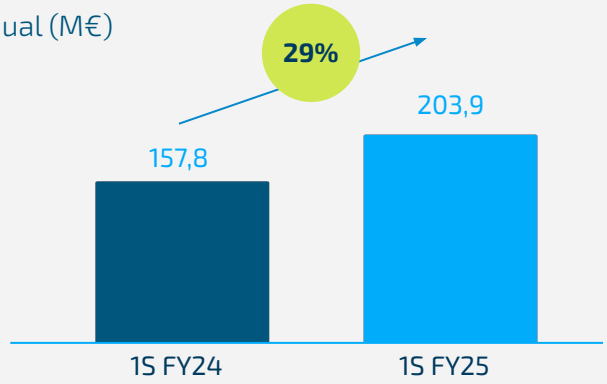
eDreams ODIGEO

> Margen sobre Ingresos(*) (excl. Partidas de ingresos ajustados)(**)

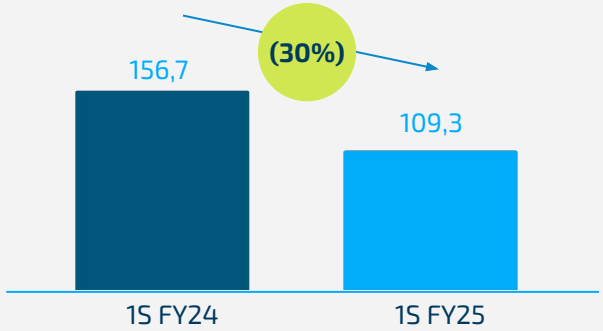
(en millones de euros)	1S FY25	Var. FY25 vs. FY24	1S FY24
Gradual	203,9	*29%*	157,8
Fecha de transacción	109,3	*(30%)*	156,7
Otros	14,7	*17%*	12,5
Total	**327,9**	**-%**	**327,0**



> Gradual (M€)



> Fecha de transacción (M€)



(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 25-28.

(**) Excluye en el 1S FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver nota 6 y sección 5. Medidas alternativas de rendimiento de los estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados).

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. También incluye las transacciones realizadas bajo acuerdos de marca blanca y aquellas en las que actuamos como intermediarios "puros", en las que se transfiere la reserva al proveedor de viajes a través de un click 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. Beneficio marginal excluye las Partidas de Ingresos Ajustados para propósitos de APMs.
3. Beneficio Marginal por Reserva (No Prime) significa Beneficio Marginal del segmento No Prime dividido por el número de Reservas No Prime. Ver definiciones de "Beneficio marginal" y "Reservas No Prime".
4. Beneficio marginal Cash significa Beneficio marginal más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime cobradas y pendientes de devengar. Las comisiones de Prime pendientes de devengar no son reembolsables y se contabilizarán como ingresos de forma gradual. El Beneficio marginal Cash proporciona al lector una visión de la suma del beneficio marginal en curso y las comisiones Prime completas generadas en el período. El Beneficio marginal Cash de Prime corresponde al Beneficio marginal del segmento Prime.
5. Costes Fijos incluye los gastos de informática netos de la capitalización, los gastos de personal que no son costes variables, los honorarios externos, los arrendamientos de edificios y otros gastos de carácter fijo. Nuestra dirección considera que la presentación de los costes fijos puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender nuestra estructura de costes y la magnitud de ciertos gastos que podemos reducir en respuesta a los cambios que afectan al número de transacciones procesadas.
6. Costes Variables incluye todos los gastos que dependen del número de transacciones procesadas. Estos incluyen los costes de adquisición, los gastos comerciales y otros gastos de naturaleza variable, así como los gastos de personal relacionados con los servicios de atención telefónica y el personal de ventas. Nuestra dirección cree que la presentación de los costes variables puede ser útil para los lectores para ayudar a entender nuestra estructura de costes y la magnitud de ciertos gastos. Podemos reducir ciertos costes en respuesta a los cambios que afectan al número de transacciones procesadas.
7. Deuda financiera bruta o "Deuda Bruta" significa el pasivo financiero total, incluyendo el coste de la financiación capitalizado (independientemente de si este coste se encuentra clasificado dentro del pasivo o del activo), más los intereses devengados y pendientes de pago y las pólizas de crédito y descubiertos bancarios. Incluye tanto el pasivo financiero no corriente como el corriente, así como los costes de financiación capitalizados de la deuda que puedan clasificarse como activo financiero no corriente. Esta medida ofrece al lector una visión global de la deuda financiera sin considerar las condiciones de pago.
8. Deuda financiera neta o "Deuda Neta" significa "Deuda financiera bruta" menos "efectivo y equivalentes al efectivo". Esta medida ofrece al lector una visión global de la Deuda financiera sin considerar las condiciones de pago y reducida por los efectos del efectivo y los equivalentes al efectivo disponibles para hacer frente a estos pagos futuros.
9. EBIT significa resultado de explotación. Esta medida, aunque no está definida específicamente en las NIIF, se utiliza generalmente en los mercados financieros y tiene por objeto facilitar el análisis y la comparabilidad.
10. EBITDA significa el resultado de explotación antes de amortización, deterioro y resultado de las ventas de activos no corrientes. Esta medida, aunque no está definida específicamente en las NIIF, se utiliza generalmente en los mercados financieros y tiene por objeto facilitar el análisis y la comparabilidad.
11. EBITDA ajustado significa el resultado de explotación antes de amortización, deterioro y resultado de las ventas de activos no corrientes, así como partidas ajustadas correspondientes a ciertas compensaciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la dirección considera que no reflejan las operaciones en curso. El EBITDA ajustado proporciona al lector una mejor visión sobre el EBITDA en curso generado por el Grupo.

12. EBITDA ajustado por reserva (No Prime) significa EBITDA ajustado del segmento No Prime dividido por el número de reservas No Prime. Ver definiciones de "EBITDA ajustado" y "Reservas No Prime".
13. EBITDA Cash significa EBITDA Ajustado, más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime cobradas y pendientes de devengar. Las comisiones de Prime pendientes de devengar no son reembolsables y se contabilizarán como ingresos de forma gradual. El EBITDA Cash proporciona al lector una visión de la suma del EBITDA en curso y las comisiones Prime completas generadas en el período. Las principales fuentes de financiamiento del Grupo (los Bonos 2027 y la SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y la fuente para cumplir con nuestras obligaciones financieras. Adicionalmente, bajo la SSRCF, el Grupo está sujeto al Covenant Financiero de Apalancamiento Bruto, que es un Covenant Financiero basado en la Deuda Financiera Bruta dividida por el EBITDA Cash, ajustado adicionalmente por ciertas correcciones. El EBITDA Cash de Prime corresponde al EBITDA Cash del segmento Prime.
14. Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime significa EBITDA Cash, ajustado por flujos de efectivo de las actividades de inversión, pagos de impuestos y pagos de intereses (pagos de intereses normalizados, excluidos los extraordinarios vinculados a la refinanciación). El Grupo cree que esta medida es útil ya que proporciona una visión general simplificada del efectivo generado por el Grupo a partir de las actividades necesarias para realizar negocios y principalmente antes de la emisión y los reembolsos de capital / deuda. Esta medida no incluye variaciones del capital circulante distintos de la variación del pasivo diferido Prime ya que la Dirección cree que puede reflejar efectivo que es temporal y no necesariamente asociado con las operaciones principales.
15. Gastos de capital ("CAPEX") significa las salidas de efectivo incurridas durante el período para adquirir activos no corrientes como inmovilizado material, ciertos activos intangibles y la capitalización de ciertos costes de desarrollo de software, excluyendo el impacto de cualquier combinación de negocios. Proporciona una medida del impacto en caja de las inversiones en activos no corrientes vinculadas a las operaciones continuadas del Grupo.
16. Margen del Beneficio Marginal Cash significa Beneficio Marginal Cash dividido por el Margen sobre Ingresos Cash. Ver definiciones de "Beneficio Marginal Cash" y "Margen sobre Ingresos Cash". El Margen del Beneficio Marginal Cash se muestra tanto para los segmentos Prime como para los No Prime.
17. Margen EBITDA ajustado significa EBITDA ajustado dividido por margen sobre ingresos.
18. Margen EBITDA Cash significa el EBITDA Cash dividido por el margen sobre ingresos Cash. El Margen EBITDA Cash se muestra tanto para los segmentos Prime como para los No Prime.
19. Margen sobre ingresos significa nuestros ingresos según las NIIF menos el coste de las ventas. La Dirección utiliza el Margen sobre ingresos para proporcionar una medida de los ingresos después de reflejar la deducción de las cantidades que pagamos a nuestros proveedores, en relación con los criterios de reconocimiento de ingresos utilizados para los productos vendidos según el modelo principal (base de valor bruto). En consecuencia, el Margen sobre ingresos proporciona una medida de ingresos comparable para los productos, tanto si se venden bajo el modelo de agente o el de principal. El Grupo solía actuar bajo el modelo de principal en lo que respecta a la oferta de alojamiento hotelero. Actualmente, el Grupo sólo ofrece servicios de intermediación hotelera, por lo que no se registra ningún coste de suministro y los ingresos y el Margen sobre ingresos son iguales. El Margen sobre ingresos de Prime corresponde al Margen sobre ingresos del segmento Prime.

    El margen sobre ingresos se divide en las siguientes categorías:

    a. Gradual - representa un ingreso que se reconoce gradualmente a lo largo del periodo de prestación del servicio y se relaciona principalmente a las tarifas de suscripción, el servicio de Cancelación por cualquier motivo y Flexiticket, e incentivos de aerolíneas.
    b. Fecha de transacción - representa los ingresos que se reconocen en la fecha de reserva y se relacionan principalmente a las honorarios por servicio, servicios auxiliares, seguros de viajes, incentivos (distintos a los incentivos de aerolíneas) y otras tarifas.
    c. Otros- es una categoría residual y se relaciona principalmente con los ingresos por publicidad y metabuscador, reembolsos de tasas y otros servicios.
20. Margen sobre ingresos por Reserva (No Prime) significa el margen sobre ingresos del segmento No Prime dividido por el número de Reservas No Prime. Ver definiciones de "margen sobre ingresos" y "Reservas No Prime".

21. Margen sobre ingresos Cash significa Margen sobre Ingresos más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime que se han cobrado y están pendientes de devengarse. Las comisiones de Prime pendientes de devengar no son reembolsables y se contabilizarán como ingresos de forma gradual. El Margen sobre ingresos con contribución Prime completa proporciona una medida de la suma del Margen sobre ingresos y las tarifas Prime completas generadas en el período. El Margen sobre ingresos Cash de Prime corresponde al Margen sobre ingresos del segmento Prime.
22. Partidas ajustadas se refiere a las compensaciones basadas en acciones, los gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos, así como partidas de ingresos excepcionales que la Dirección considera que no reflejan las operaciones en curso del Grupo. Corresponde a la suma de los gastos de personal ajustados, los (gastos) / ingresos de explotación ajustados y Partidas de Ingresos Ajustados.
    a. Gastos de personal ajustados se refiere a partidas ajustadas que forman parte del epígrafe de gastos de personal
    b. (gastos)/ingresos de explotación se refiere a partidas ajustadas que forman parte del epígrafe de otros gastos de explotación
    c. Partidas de ingresos ajustados se refiere a las partidas ajustadas que forman parte del epígrafe de ingresos
23. Posición de liquidez corresponde a la suma de efectivo y equivalentes al efectivo, y el efectivo disponible bajo la SSRCF. Esta medida proporciona al lector una visión del efectivo que está disponible para el Grupo.
24. Prime ARPU significa el Margen sobre ingresos Cash generado por los usuarios Prime en los últimos doce meses. Se calcula considerando todos los elementos del margen sobre ingresos en Cash vinculados a las reservas realizadas por los miembros Prime (por ejemplo, las cuotas Prime recaudadas, los incentivos GDS, las comisiones, los servicios auxiliares, etc.) dividido por el número promedio de miembros Prime durante el mismo período. La Dirección considera que esta es una medida relevante para seguir el desempeño de Prime. Como Prime es un programa anual, esta medida se calcula sobre la base de los últimos doce meses.
25. Ratio de apalancamiento bruto significa el importe total de la deuda financiera bruta pendiente sobre una base consolidada dividido por el "EBITDA Cash". Esta medida ofrece al lector una visión de la capacidad del Grupo para generar recursos suficientes para pagar la deuda financiera bruta. La Dirección considera que el Ratio de apalancamiento bruto calculado en base al EBITDA Cash proporciona una visión más precisa de la capacidad de generar recursos para pagar su deuda. Las principales fuentes de financiamiento del Grupo (los Bonos 2027 y la SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y la fuente para cumplir con nuestras obligaciones financieras. Adicionalmente, bajo la SSRCF, el Grupo está sujeto al Covenant Financiero de Apalancamiento Bruto Ajustado, que es un Covenant Financiero basado en la Deuda Financiera Bruta dividida por el EBITDA Cash, ajustado adicionalmente por ciertas correcciones.
26. Ratio de apalancamiento neto significa el importe total de la deuda financiera neta pendiente sobre una base consolidada dividida entre el "EBITDA Cash". Esta medida ofrece al lector una visión de la capacidad del Grupo para generar recursos suficientes para pagar la deuda financiera neta, considerando también el efectivo disponible en el Grupo. La Dirección considera que el Ratio de apalancamiento neto calculado en base al EBITDA Cash proporciona una visión más precisa de la capacidad de generar recursos para pagar su deuda. Las principales fuentes de financiamiento del Grupo (los Bonos 2027 y la SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y la fuente para cumplir con nuestras obligaciones financieras.
27. Resultado neto ajustado significa nuestros ingresos netos según las NIIF menos ciertas compensaciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la Dirección considera que no reflejan nuestras operaciones en curso. El resultado neto ajustado proporciona al lector una mejor visión de los resultados en curso generados por el Grupo.

Otras definiciones

28. Cuota de Reservas de vuelos realizadas con el móvil (Reservas vía móvil) se refiere al número de Reservas de vuelos realizadas en un dispositivo móvil sobre el número total de Reservas de vuelos, en base a los últimos doce meses.
29. Los 6 mercados principales se refiere a nuestras operaciones en Francia, España, Italia, Alemania, Reino Unido y los Países Nórdicos.

Glosario de definiciones

30. Miembros Prime significa el número total de clientes que se benefician de una suscripción Prime de pago en un período determinado.
31. Prime / No Prime. El Grupo presenta ciertas medidas de pérdidas y ganancias divididas en Prime y No Prime. En este contexto, Prime significa la medida de pérdidas y ganancias generada por los usuarios de Prime. No Prime significa la medida de pérdidas y ganancias generada por los usuarios que no son Prime. Por ejemplo, en el caso de Prime Margen sobre Ingresos Cash, incluye elementos como, entre otros, cuotas Prime recaudadas, incentivos GDS, comisiones, servicios auxiliares, etc. consumidos por clientes Prime. Dado que Prime es un programa anual, las medidas de pérdidas y ganancias Prime / No Prime se presentan sobre la base de los últimos doce meses. Prime /No Prime son los segmentos dentro de la nueva estructura de segmentos.
32. Reservas se refiere a la cantidad de transacciones bajo el modelo de agente y el modelo de principal, así como las transacciones realizadas bajo acuerdos de marca blanca. Una Reserva puede abarcar uno o más productos y uno o más pasajeros. El Grupo solía actuar bajo el modelo de principal en lo que respecta a la oferta de alojamiento hotelero. Actualmente, el Grupo solo ofrece servicios de intermediación hotelera, por lo que no se registra ningún coste de las ventas y los ingresos y el margen sobre ingresos son iguales.
33. Reservas No Prime dado que el enfoque del Grupo está cambiando hacia una estrategia orientada a la suscripción y enfocada en lograr los objetivos de los miembros Prime, las Reservas No Prime sólo están relacionadas con las Reservas realizadas por miembros No Prime.