

eDreams ODIGEO

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS
Ejercicio fiscal 2025

29 de mayo de 2025

eDreams GOVOYAGES opodo travellink liligo.com

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 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 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 2025, publicado el 29 de mayo de 2025. Los documentos están disponibles en la página web de la Sociedad (https://www.edreamsodigeo.com).

1

Puntos destacados de los resultados

2. Resultados y logros clave de eDO
3. El modelo de Prime sigue impulsando un crecimiento muy sólido
4. La sólida base de eDO para el éxito futuro
5. Aspectos destacados de la inversión en eDO
6. Apéndice



1 eDO cumple con los objetivos que se autoimpuso hace 3 años y medio de miembros Prime[1] y EBITDA Cash [1], y supera en un 11% el objetivo de Flujo de efectivo (libre)[1][2] de FY25 de 90 millones de euros

Logros clave de eDO en FY25

- **eDO** cumplió sus objetivos de 180 millones de euros de **EBITDA Cash[1]** **(180,4 millones de euros reportados); miembros Prime[1]** – 7,25 millones **(7.26 millones reportados)**; y **superó en un 11%** la generación de **Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime[1]** de 90 millones de euros **(100.0 millones de euros reportados)**, más del doble del registrado en FY24 (44,9 millones de euros). Tal como anticipamos, esperamos ver mejores comparativas interanuales en la segunda mitad del año fiscal a medida que aumentamos tanto la base de miembros Prime[1] como de la madurez de estos.
- **Recompra de acciones/Remuneración a los accionistas**: En el ejercicio fiscal 2025, la Compañía invirtió **79,9 millones de euros** en la adquisición de acciones propias.

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

- Los **Miembros Prime[1]** aumentaron un 25% interanual hasta alcanzar 7,3 millones, añadiendo 1,4 millones de nuevos miembros Prime netos[2].
- El **Beneficio Marginal Cash[1]** se situó en 281,6 millones de euros, +30% interanual (+37% en 4T FY25 vs 4T FY24), y el **margen de Beneficio Marginal Cash[1]** mejoró en 7pp hasta el 39%.
- El **EBITDA Cash[1]** alcanzó los 180,4 millones, +49% interanual (+73% en 4T FY25 vs 4T FY24). El margen de **EBITDA Cash[1]** mejoró también 7pp hasta el 25%.
- **Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime[1]** fue de 100,0 millones de euros desde 44,9 millones de euros en FY24, una mejora interanual de 55,1 millones de euro, un crecimiento de 123%.

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[1] de Prime** se incrementó un 24%, gracias al fuerte crecimiento de miembros, y como ya anticipamos, compensado parcialmente por un menor ARPU.
- El **Beneficio Marginal Cash[1] de Prime** aumentó un 49%, y el **margen de Beneficio Marginal Cash[1] de Prime** mejoró 8pp.
- **El EBITDA Cash[1] de Prime** con un fuerte crecimiento de ingresos, aumentó un 62% y el **margen EBITDA Cash[1] de Prime** mejoró 8pp.

Perspectivas

- **FY26 - Miembros Prime[1]** más de 1 millón de nuevos miembros; **EBITDA Cash[1]** 215-220 millones de euros; y **Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime[1]** de más de 120 millones de euros. Tal como anticipamos en el 1T FY25, esperamos un 1T FY26 más suave (nuevos **miembros Primes** netos[**] en el rango de **190k-210k** y **EBITDA Cash[*]** de **38-40 millones de euros**)y mejores comparativas interanuales en la segunda mitad del año fiscal, a medida que aumentamos tanto la base de miembros Prime[1] como de la madurez de estos.
- **A largo plazo** - **Miembros Prime[1]** más de un 10% de tasa de crecimiento en FY27 y FY28. eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del FY25, ya que cuenta aún con niveles de penetración bajos en los principales mercados.
- **Asignación de Capital** - Tras el éxito de las anteriores recompras de acciones (que se tradujeron en un volumen medio en 2025 de 2,4 millones de euros diarios[4] en el Índice Compuesto Europeo) y al exceso de flujo de efectivo (libre)[1][2] generado, la Compañía anunció el pasado 22 de mayo que el Consejo de Administración aprobó un nuevo programa de recompra de acciones con una asignación máxima de 20 millones de euros.

(1) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38. (2) Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime. (3) Nuevos miembros Prime netos: nuevos miembros – bajas.
(4) Promedio de 2025 (de 1 de enero de 2025 a 25 de abril de 2025)



2

Resultados y logros clave de eDO

3. El modelo de Prime sigue impulsando un crecimiento muy sólido
4. La sólida base de eDO para el éxito futuro
5. Aspectos destacados de la inversión en eDO
6. Apéndice

2 A pesar de acontecimientos inesperados, eDO cumplió con sus ambiciosos objetivos

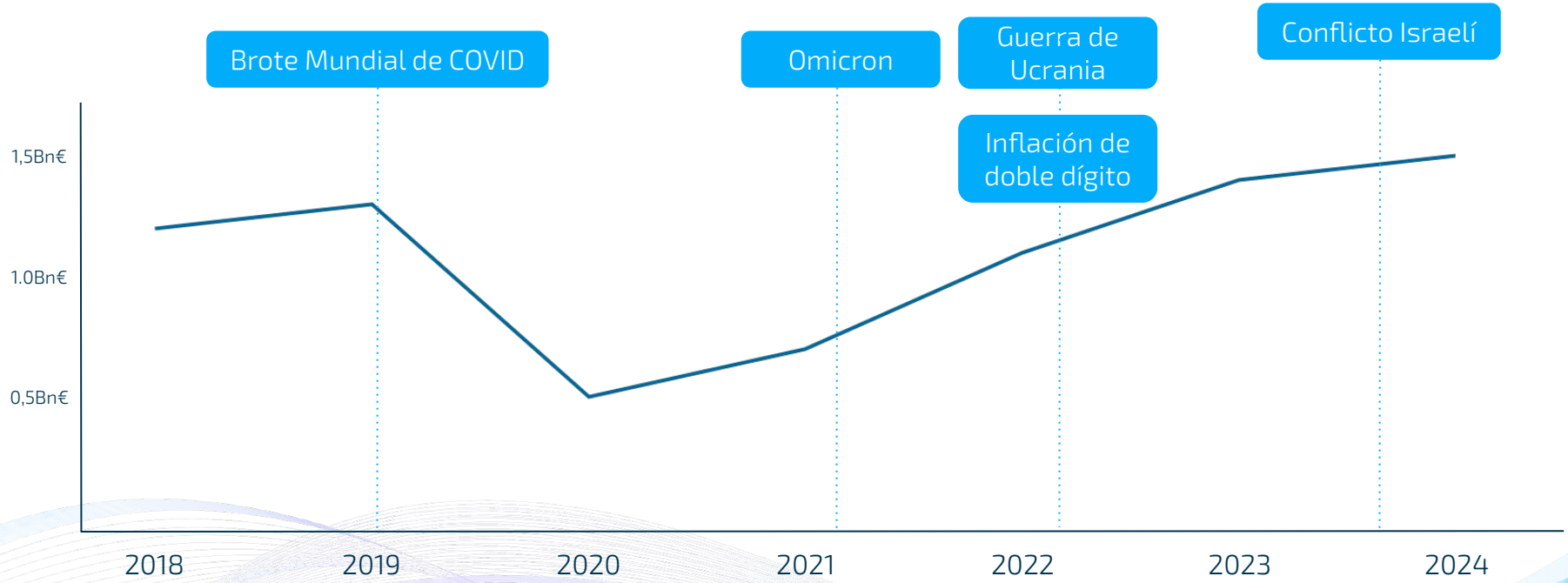




(1) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.
(2) Noviembre de 2021.
(3) 2T FY22 U12M.

2 Desde noviembre de 2021, cuando eDO estableció sus objetivos, se han producido una serie de acontecimientos imprevistos que han afectado al sector

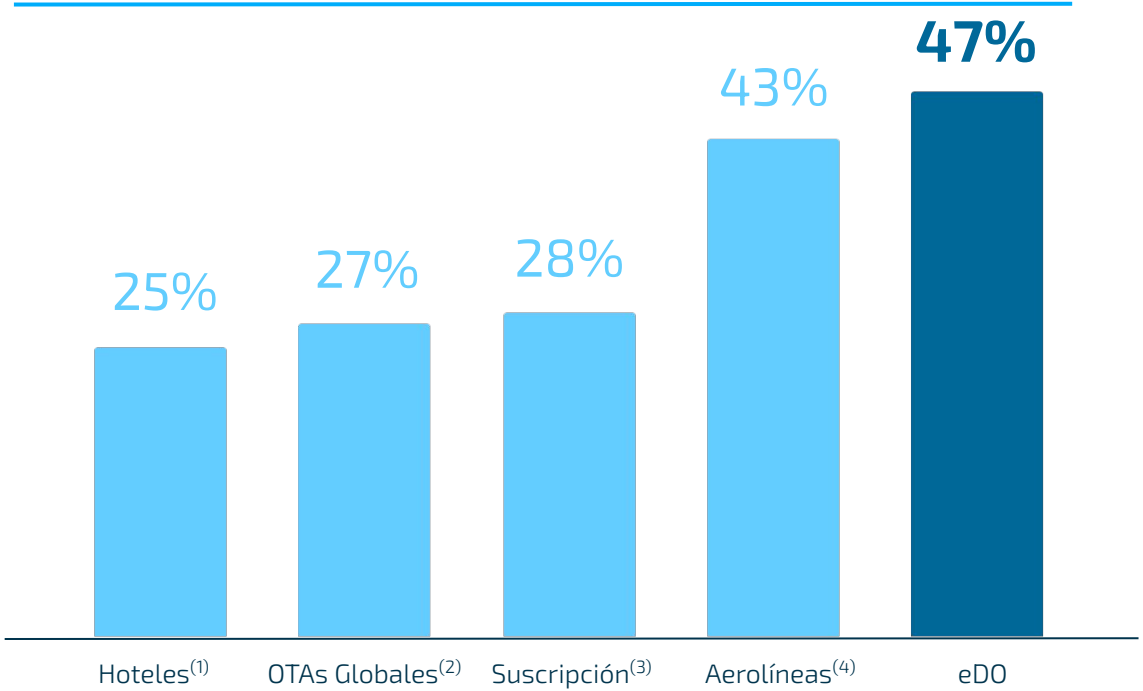
Evolución de tamaño de mercado de viajes global (Reservas brutas)



Fuente: Phocuswright. Phocal Point.

2 De hecho, eDO ha mejorado su rendimiento en los últimos 3 años más que cualquier otra empresa del sector...

TCAC - EBITDA Cash(*) (2022-2024)



(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38
(1) Hoteles: Datos medios de Bloomberg. Empresas incluidas: Accor, Marriott, IHG, Hilton, Whitbread, Melia, Minor.
(2) Agencias de viajes online (OTA) globales: Datos medios de Bloomberg. Empresas incluidas: Booking Holding, Despegar, Expedia, Trip.com, Tripadvisor.
(3) Empresas de suscripción B2C: Datos medios de Bloomberg. Empresas incluidas: Costco, Teamviewer, Spotify, Netflix, Bumble, Duolingo, Hellofresh, Peloton, Salesforce, Dropbox y Wix.
(4) Aerolíneas: Datos medios de Bloomberg. Empresas incluidas: AirFrance-KLM, IAG, Lufthansa, Easyjet, Ryanair y Wizzair.



2

… y eDO ha mantenido su objetivo mientras otras empresas del sector ajustaban repetidamente sus previsiones, a menudo a la baja

Porcentaje de empresas que han rebajado sus previsiones en 2024

80%

OTAs Globales

83%

Principales aerolíneas europeas

43%

Principales compañías de suscripción B2C

eDreams es una clara excepción, manteniendo y cumpliendo su ambiciosa previsión durante los últimos 3 años y medio.

Fuente: Informes de resultados y conferencias de los resultados trimestrales de 2024 publicados en las páginas web corporativas. Entre las empresas figuran Booking Holding, Expedia, lastminute.com, Despegar, Tripadvisor, On the Beach, Trip.com, Ryanair, Easyjet, Wizzair, IAG, Air France-KLM, Lufthansa, Amazon, Netflix, Spotify, Bumble Duolingo, HelloFresh, Peloton, Dropbox, Wix y Costco.





3

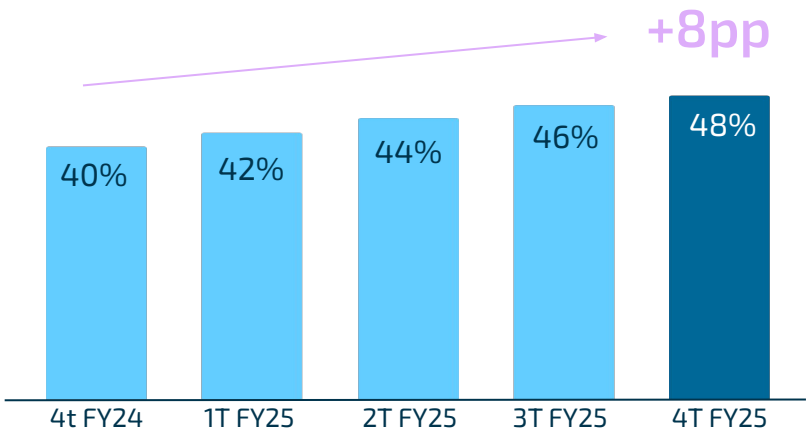
El modelo de Prime sigue impulsando un crecimiento muy sólido

4. La sólida base de eDO para el éxito futuro
5. Aspectos destacados de la inversión en eDO
6. Apéndice

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

El margen del Beneficio Marginal Cash(*) de Prime sigue mejorando a medida que aumenta la madurez de los miembros Prime(*)

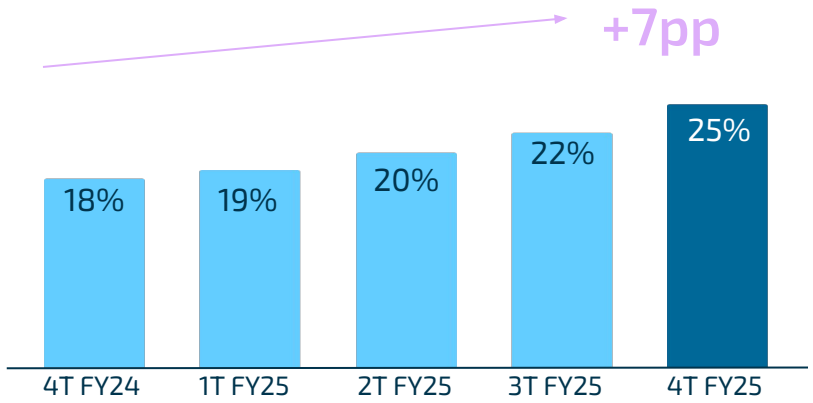
Margen de Beneficio Marginal Cash(*) (U12M) de Prime



Fuente: datos de la compañía

El margen EBITDA Cash(*) también mejoró como resultado de esta madurez

Margen EBITDA Cash(*) (U12M)

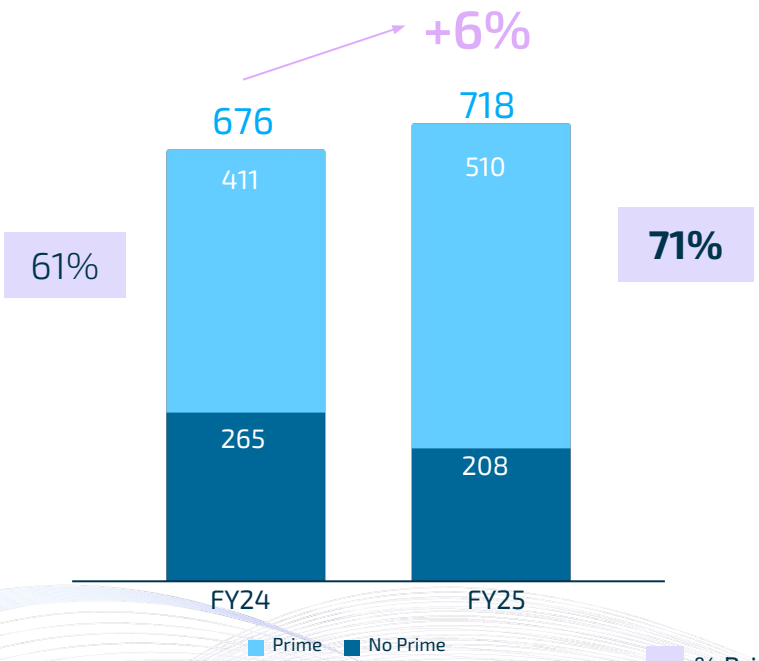


Fuente: datos de la compañía

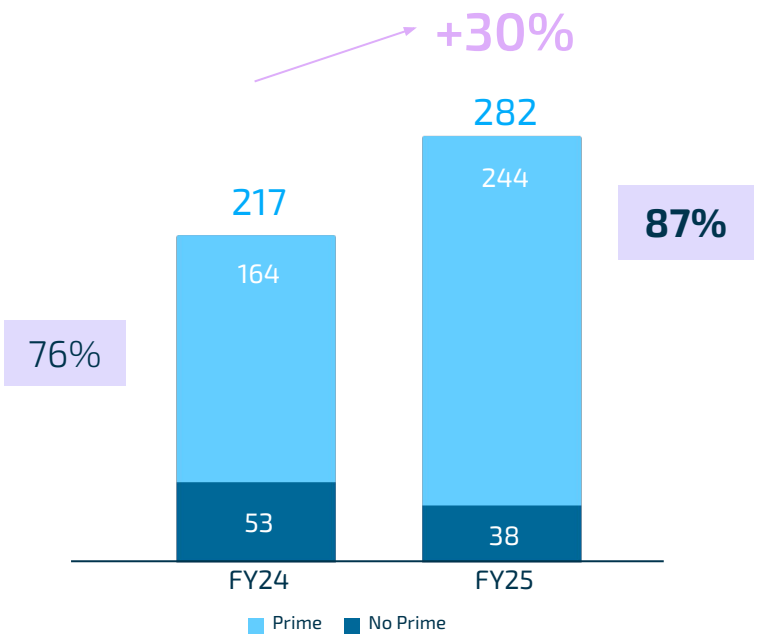
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.

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

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



Beneficio Marginal Cash(*) (U12M) (€M)



(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.

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

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

(En millones de euros)	4T FY25	Var. FY25 vs FY24	4T FY24	FY25	Var. FY25 vs FY24	FY24
Margen sobre ingresos(*) (excl. Part. ingresos ajustados)(**)	**181,2**	**8%**	**168,4**	**671,2**	**4%**	**642,6**
Aumento de ingresos diferidos generado por Prime(*)	2,8	474%	0,5	46,8	39%	33,6
Margen sobre Ingresos Cash(*)	**184,1**	**9%**	**168,9**	**717,9**	**6%**	**676,1**
Costes Variables(*)	(103,8)	(6%)	(110,4)	(436,3)	(5%)	(458,8)
Beneficio Marginal Cash(*)	**80,2**	**37%**	**58,4**	**281,6**	**30%**	**217,3**
Costes fijos(*)	(23,5)	(8%)	(25,6)	(101,2)	5%	(96,0)
EBITDA Cash(*)	**56,8**	**73%**	**32,8**	**180,4**	**49%**	**121,4**
Aumento de ingresos diferidos generado por Prime(*)	(2,8)	474%	(0,5)	(46,8)	39%	(33,6)
EBITDA ajustado(*)	**53,9**	**67%**	**32,3**	**133,7**	**52%**	**87,8**
Partidas ajustadas(*)	(7,6)	38%	(5,5)	(21,1)	136%	(8,9)
EBITDA(*)	**46,3**	**73%**	**26,8**	**112,5**	**43%**	**78,9**

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.
(**) Excluye en el FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver nota 7, nota 3.3 y sección C4. Medidas alternativas de rendimiento).

Lo más destacado de FY25

1. El Margen sobre Ingresos Cash(*) superó en un 6% el dato del FY24. El Beneficio Marginal Cash(*) y el EBITDA Cash(*) mejoraron un 30% y un 49%, respectivamente, entre el FY24 y el 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 39% en el FY25 desde un 32% en el FY24, una mejora de 7pp. El Margen EBITDA Cash(*) en el FY25 también registró una mejora sustancial hasta situarse en un 25% comparado con un 18% en el FY24.
4. El EBITDA Cash(*) en el FY25 fue de 180,4 millones de euros, un incremento de un 49% con respecto al FY24.

3 Cuenta de resultados

(En millones de euros)	4T FY25	Var. FY25 vs FY24	4T FY24	FY25	Var. FY25 vs FY24	FY24
Margen sobre ingresos(*) (excl. Part. ingresos ajustados)(**)	**181,2**	**8%**	**168,4**	**671,2**	**4%**	**642,6**
Costes variables(*)	(103,8)	(6%)	(110,4)	(436,3)	(5%)	(458,8)
Costes fijos(*)	(23,5)	(8%)	(25,6)	(101,2)	5%	(96,0)
EBITDA ajustado(*)	**53,9**	**67%**	**32,3**	**133,7**	**52%**	**87,8**
Partidas ajustadas(*)	(7,6)	38%	(5,5)	(21,1)	136%	(8,9)
EBITDA(*)	**46,3**	**73%**	**26,8**	**112,5**	**43%**	**78,9**
D&A incl. deterioro	(4,4)	(53%)	(9,5)	(37,3)	(2%)	(37,9)
EBIT(*)	**41,9**	**142%**	**17,3**	**75,3**	**84%**	**41,0**
Resultado financiero	(5,7)	(25%)	(7,6)	(26,3)	(2%)	(27,0)
Impuesto sobre las ganancias	4,8	(82%)	26,7	(3,9)	N.A.	18,3
Resultado neto	**41,0**	**13%**	**36,3**	**45,1**	**39%**	**32,4**
Resultado neto ajustado(*) (***)	**36,7**	**60%**	**23,0**	**51,2**	**124%**	**22,9**

Fuente: estados financieros consolidados auditados.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.
(**) Excluye en el FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver nota 7, nota 3.3 y sección C4. Medidas alternativas de rendimiento de los estados financieros consolidados auditados).
(***) Véase la conciliación del Resultado Neto Ajustado en la nota 1.6. de C4. Medidas alternativas de rendimiento de los estados financieros consolidados auditados

Lo más destacado de FY25

1. El **Margen sobre Ingresos**(*) excluyendo las partidas de ingresos ajustados(**) incrementó un 4% frente al FY24 hasta los 671,2 millones de euros del FY25. Esta mejora fue impulsada por el sustancial aumento del 23% del Margen sobre Ingresos(*) de Prime, como resultado del aumento de los miembros Prime(*). Este crecimiento del Margen sobre Ingresos(*) de Prime, compensó la caída ya anticipada del Margen sobre Ingresos(*) de No Prime que se redujo en un 22% frente al FY24 debido al traspaso de clientes No Prime a Prime y, en líneas generales, al foco de la compañía en la parte de negocio de Prime.
2. Los **costes variables**(*) se redujeron un 5% a pesar de que el Margen sobre Ingresos(*) se incrementó en un 4% con respecto al FY24, ya que el aumento de la madurez de los miembros Prime(*) reduce los costes de adquisición.
3. Los **costes fijos**(*) aumentaron en 5,3 millones de euros, principalmente debido a un incremento en los costes de personal y en menor medida por mayores costes de desarrollo de software.
4. Las **partidas ajustadas**(*) variaron en 12,2 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 FY24.
5. **D&A incl. deterioro** se redujo en 0,6 millones de euros debido principalmente a la reversión del deterioro de la marca por 7,0 millones de euros y a la menor amortización por el incremento de elementos totalmente amortizados compensados por la amortización de nuevos activos capitalizados.
6. **El resultado financiero negativo** se sitúa prácticamente en línea con el FY24.
7. **El gasto por impuesto sobre las ganancias** se incrementó pasando de un ingreso de 18,3 millones de euros en el FY24 a un gasto de 3,9 millones de euros en el FY25 debido a (a) menor ingreso por impuesto diferido relacionado con el reconocimiento de pérdidas fiscales españolas de ejercicios anteriores, (b) mayores beneficios operativos en España, (c) aumento de la provisión por riesgos fiscales, (d) reversión del deterioro de marca, (e) reconocimiento de un activo por impuesto diferido por créditos fiscales extranjeros en EEUU, (f) mayor crédito fiscal español por mejoras técnicas y (g) otras diferencias.

3 Estado de flujo de caja

(En millones de euros)	4T FY25	4T FY24	FY25	FY24
EBITDA ajustado(*)	**53,9**	**32,3**	**133,7**	**87,8**
Partidas ajustadas(*)	(7,6)	(5,5)	(21,1)	(8,9)
Partidas no monetarias(*)	9,9	6,3	20,9	15,5
Variación de capital circulante	42,7	43,4	15,4	49,0
Impuesto sobre las ganancias (pagado)/ cobrado	(0,5)	(0,2)	(2,4)	(4,6)
Flujo de caja de las operaciones	**98,4**	**76,4**	**146,4**	**138,9**
Flujo de caja de las actividades de inversión	**(13,9)**	**(12,8)**	**(55,6)**	**(48,8)**
Flujo de caja antes de la financiación	**84,5**	**63,6**	**90,9**	**90,1**
Adquisición de acciones propias	(39,8)	(1,7)	(79,9)	(1,7)
Ganancia/(pérdida) asociada a transacciones con acciones propias	(0,1)	-	(0,4)	-
Otra emisión de deuda/(reembolso)	(0,7)	(0,6)	(2,8)	(6,3)
Gastos financieros (netos)	(10,8)	(10,9)	(22,5)	(23,1)
Flujo de caja de actividades financieras	**(51,4)**	**(13,2)**	**(105,6)**	**(31,0)**
Aumento/(disminución) neta de caja y equivalentes de caja (antes de descubiertos bancarios)	**33,1**	**50,5**	**(14,7)**	**59,0**
Emisión / (reembolso) de descubiertos bancarios	-	(6,2)	-	(3,9)
Aumento / (disminución) de caja y equivalentes de caja (neto de descubiertos bancarios)	**33,1**	**44,3**	**(14,7)**	**55,1**

Fuente: estados financieros consolidados auditados.

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.

Lo más destacado de FY25

1. **El flujo de caja neto de las operaciones se incrementó en 7,5 millones de euros en el FY25 como resultado de:**
   - Entrada de capital circulante de 15,4 millones de euros frente a una entrada de 49,0 millones de euros en el FY24 debido a un cambio en el esquema de pago de IATA, a un menor valor medio de la cesta y a la caída del negocio de No Prime.
   - El impuesto sobre las ganancias pagado se redujo en 2,1 millones de euros pasando de un pago de 4,6 millones de euros en el FY24 a un pago de 2,4 millones de euros en el FY25 por: (a) menor impuesto sobre beneficios pagado relacionado con el recurso ante el Tribunal Supremo italiano, (b) menor impuesto sobre beneficios pagado en EEUU, (c) mayor impuesto sobre beneficios italiano y de Gibraltar pagado sobre beneficios imponibles, y (d) otras diferencias.
   - El EBITDA ajustado(*) aumentó hasta los 133,7 millones de euros frente a los 87,8 millones de euros del FY24.
   - Partidas no monetarias: las partidas devengadas, pero aún no pagadas aumentaron 5,4 millones de euros, debido principalmente a mayores provisiones (3,6 millones de euros) y a mayores gastos relativos a pagos basados en acciones (1,7 millones de euros).
2. **Hemos utilizado efectivo para inversiones** por valor de 55,6 millones de euros en el FY25, un aumento de 6,8 millones de euros, motivado por una mayor adquisición de software capitalizado.
3. **El efectivo utilizado en actividades de financiación** ascendió a 105,6 millones de euros, frente a 31,0 millones de euros en el FY24. La variación de 74,6 millones de euros en actividades de financiación corresponde principalmente a la adquisición de acciones propias por valor de 79,9 millones de euros en el FY25.

4

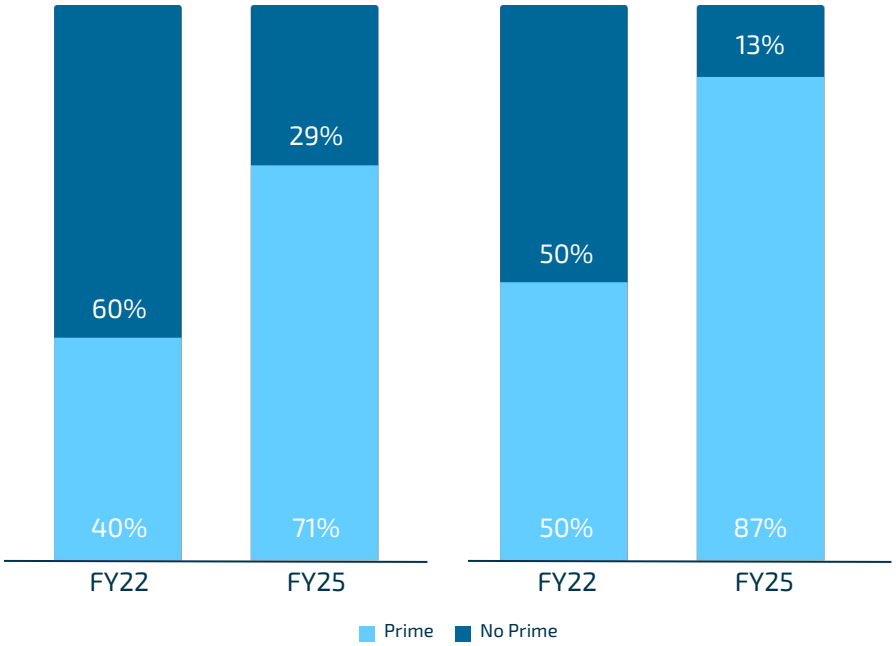
La sólida base de eDO para el éxito futuro

5. Aspectos destacados de la inversión en eDO
6. Apéndice



4 eDO ha logrado con éxito la transformación de su modelo de negocio: hoy eDO es una compañía de suscripción

Cuota de Margen sobre Ingresos Cash(*)



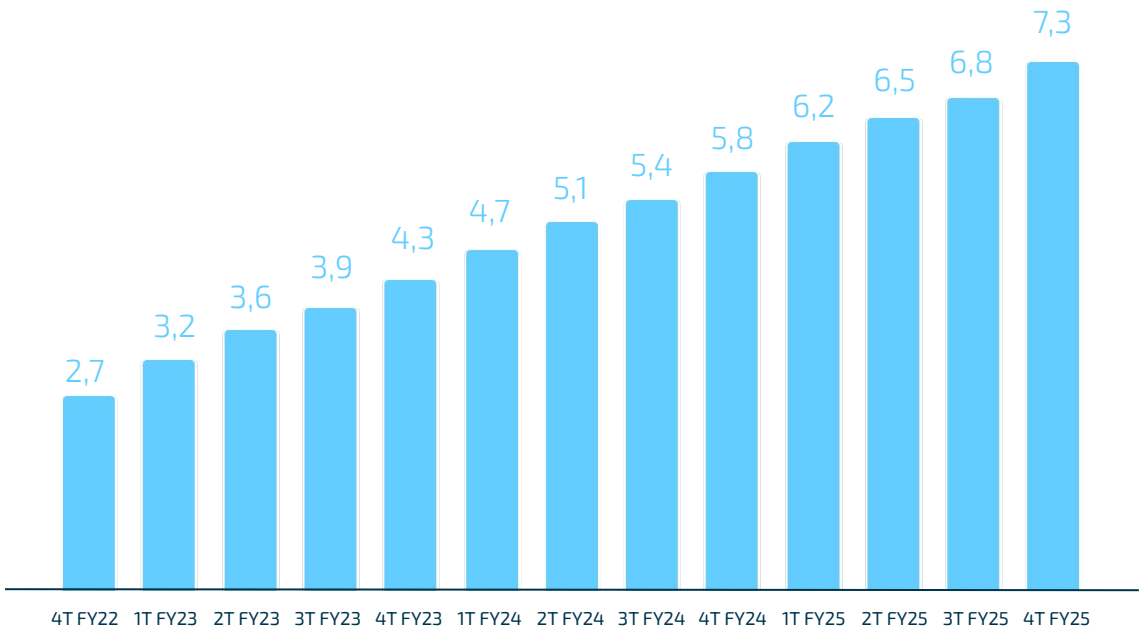
Cuota de Beneficio Marginal Cash(*)

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.



4 eDO ha aumentado la penetración manteniendo estable el LTV(**)/CAC

Miembros Prime(*)
(en millones)



Ratio LTV (24 meses)/CAC de Prime de los últimos 3 años

2x-3x

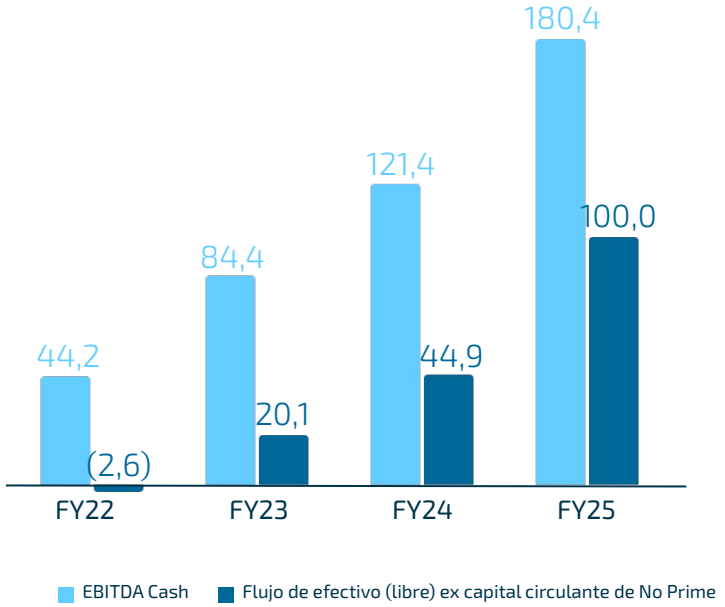
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.
(**) LTV (tiempo de vida del cliente).

4 El crecimiento del EBITDA Cash(*) impulsa un crecimiento aún mayor del Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime(*)

(En millones de euros)	FY22	FY23	FY24	FY25
EBITDA Cash(*)	44,2	84,4	121,4	180,4
Capex	(26,9)	(38,1)	(48,8)	(55,6)
Impuestos	1,8	(1,7)	(4,6)	(2,4)
Intereses	(21,7)	(24,5)	(23,1)	(22,5)
Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime(*)	**(2,6)**	**20,1**	**44,9**	**100,0**



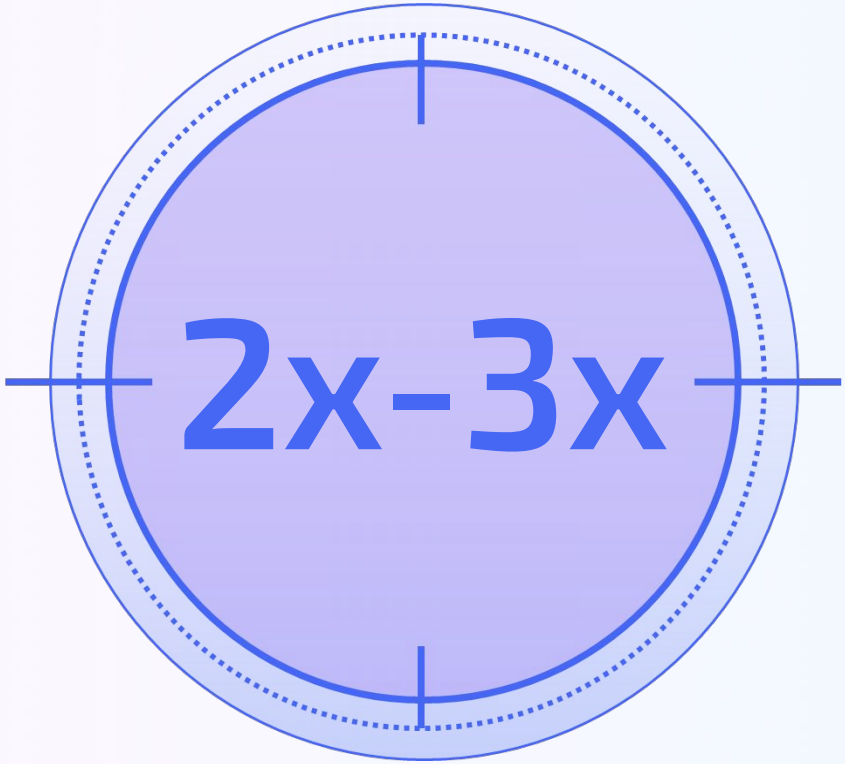
Evolución del EBITDA Cash(*) y Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime(*)
(en millones de euros)



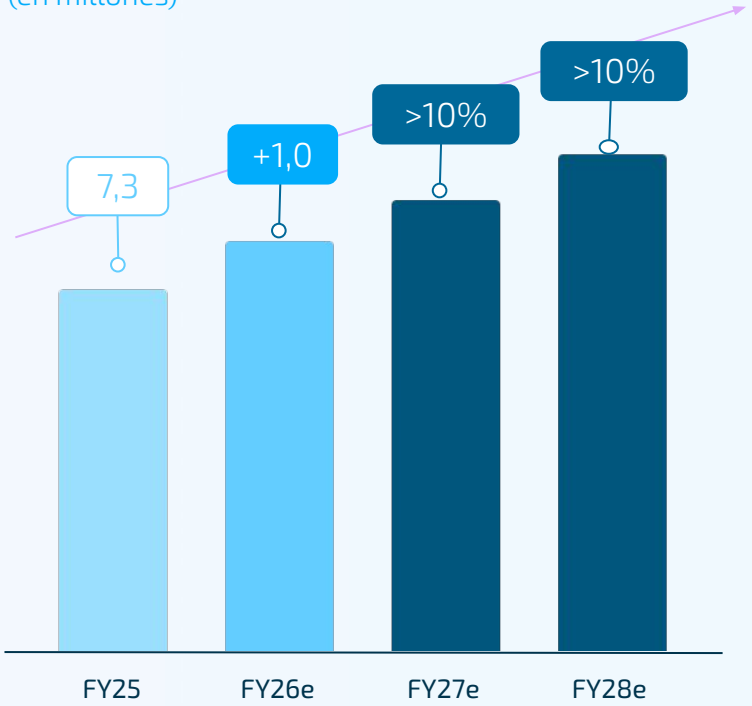
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.

4

eDO planea mantener su actual ratio LTV sobre CAC dentro del mismo rango mientras sigue ampliando su base de miembros Prime(*) en FY26



Miembros Prime(*)
(en millones)

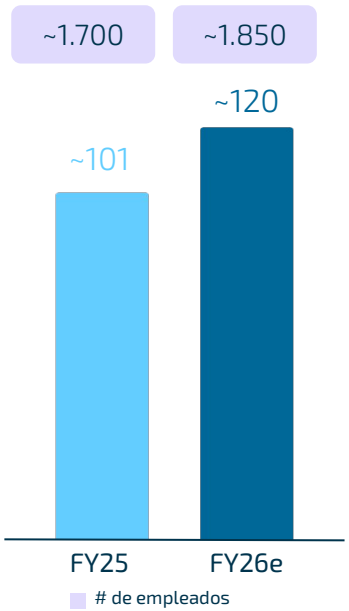


(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.
(**) LTV (tiempo de vida del cliente).

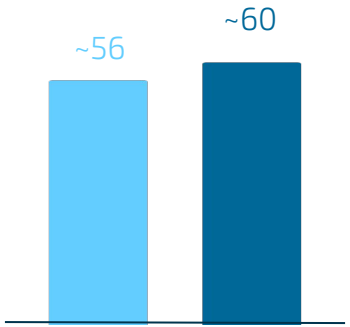
4 Inversión de capital: eDO continuará invirtiendo para seguir creciendo más allá del FY25

Para maximizar las oportunidades emergentes, eDO invertirá en la expansión de sus capacidades de desarrollo

Costes fijos(*)
(en millones €)

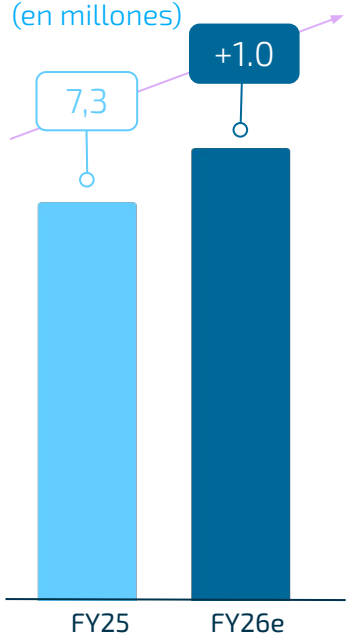


CAPEX(*)
(en millones €)

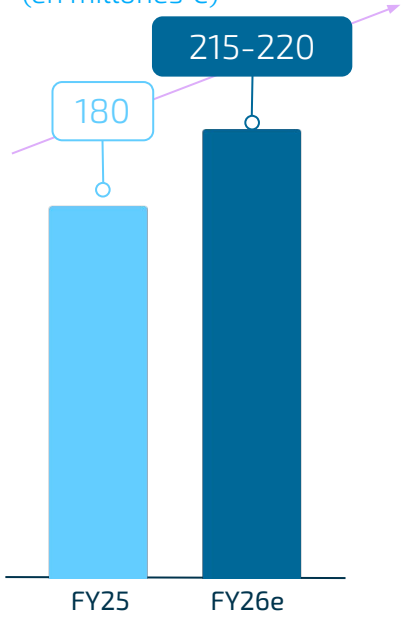


eDO se propone sumar 1 millón de miembros Prime(*) y alcanzar 215-220 millones de euros de EBITDA Cash(*) en FY26, manteniendo el crecimiento y la rentabilidad

Miembros Prime(*)
(en millones)



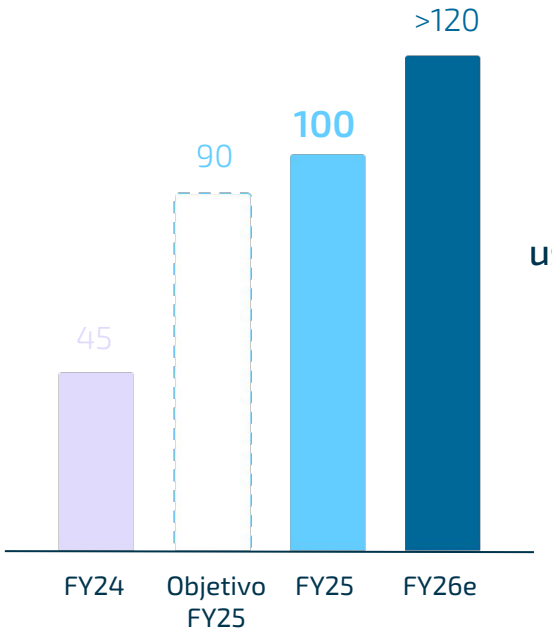
EBITDA Cash(*)
(en millones €)



(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.

4 … que se traduce en un alto crecimiento del flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime(*)

Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime(*)
(en millones €)



Posibles usos de Flujo de efectivo (libre)

- Recompra de acciones — Yield FY25 11% — Yield FY26 13%
- Dividendos
- Reducción de la deuda bruta — Yield FY25 4,8%
- Adquisiciones

Febrero 2024: 1er programa de recompra

Mayo 2024: Oferta pública de adquisición

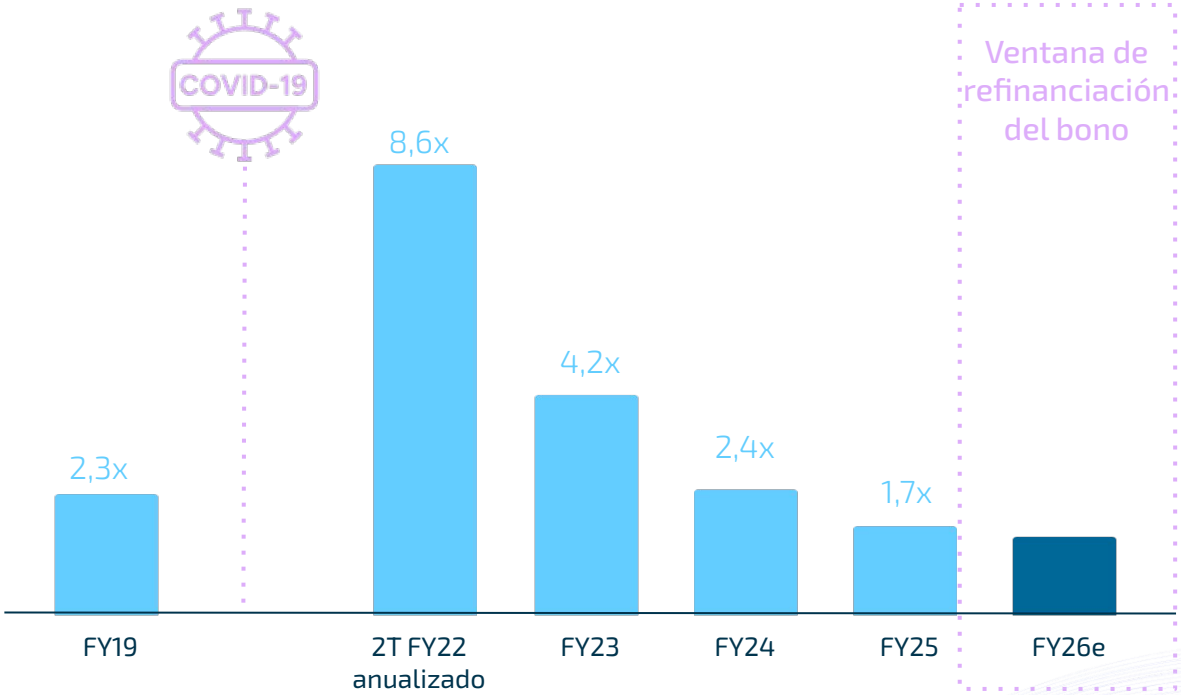
November 2024: 2º programa de recompra

Debido al menor rendimiento de la deuda en comparación con el capital, la recompra de acciones es financieramente más eficiente

Fuente: datos de la compañía y Bloomberg (31 de marzo de 2025).
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.

4 La sólida generación de flujo de efectivo permite un continuo desapalancamiento

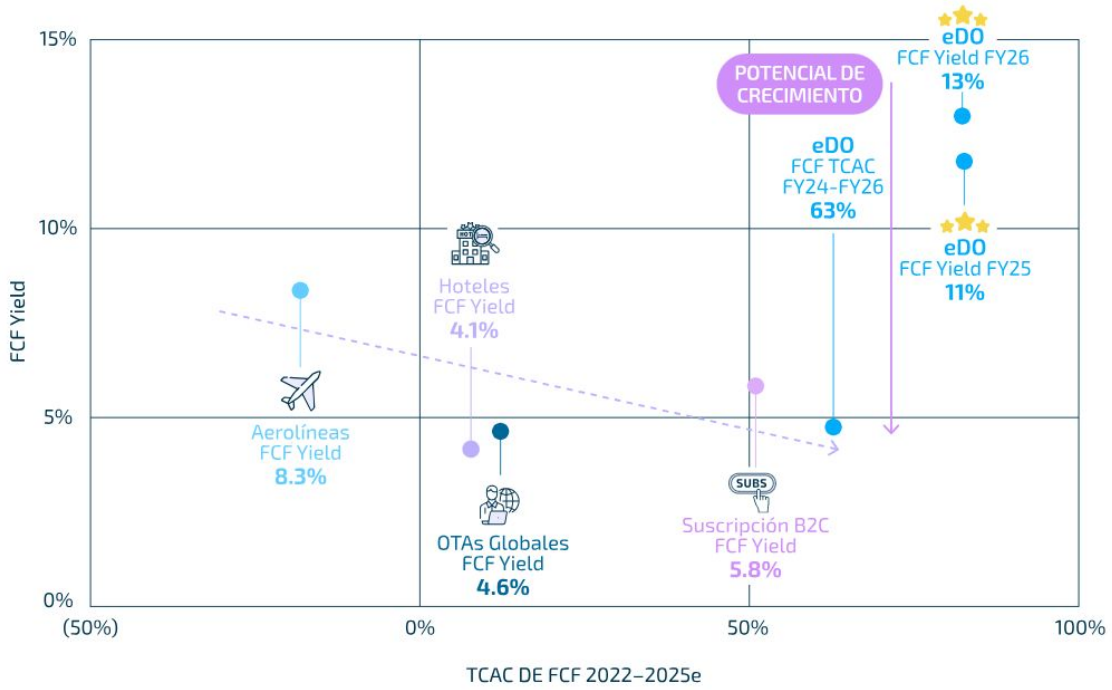
Perfil de endeudamiento (Deuda neta(*)/ EBITDA Cash(*))



El periodo óptimo para llevar a cabo la refinanciación se sitúa entre el verano de 2025 y el verano de 2026. A medida que disminuye su apalancamiento neto, la empresa espera una reducción en el diferencial de interés respecto a las tasas libres de riesgo.

Fuente: datos de la compañía
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.

4 A pesar de generar fuerte flujo de efectivo, eDO está infravalorada con una rentabilidad de FCF yield de 11-13%, frente al 4-8% de sus competidores



Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime(*) de eDO

>120M€

FY26e

63%

TCAC FY24-FY26

Fuente: FactSheet y Bloomberg (2022-2025e), a 31 de marzo de 2025.
Agencia de viajes online globales (OTAs): Datos medios de Bloomberg. Compañías incluidas: Booking Holding, Despegar, Expedia, Trip.com, Tripadvisor.
Aerolíneas: Datos medios de Bloomberg. Compañías incluidas: AirFrance KLM, IAG, Lufthansa, Easyjet, Ryanair and Wizzair.
Hoteles: Datos medios de Bloomberg. Compañías incluidas: Accor, Marriott, IHG, Hilton, Whitbread, Melia, Minor.
Compañías de suscripción globales B2C: Datos medios de Bloomberg. Compañías incluidas: Costco, Teamviewer, Spotify, Netflix, Bumble, Duolingo, Hellofresh, Peloton, Dropbox and Wix.
eDO: Datos y estimaciones de la compañía (FY23-FY26).
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.

5

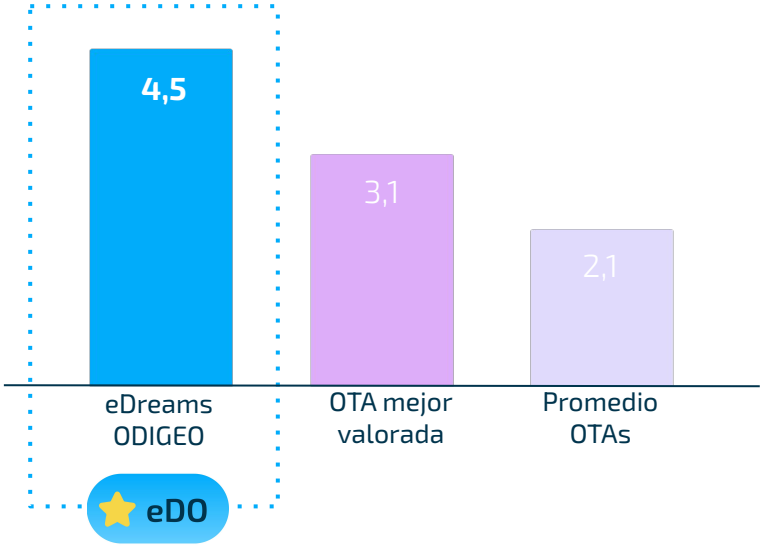
Aspectos destacados de la inversión en eDO

6. Apéndice

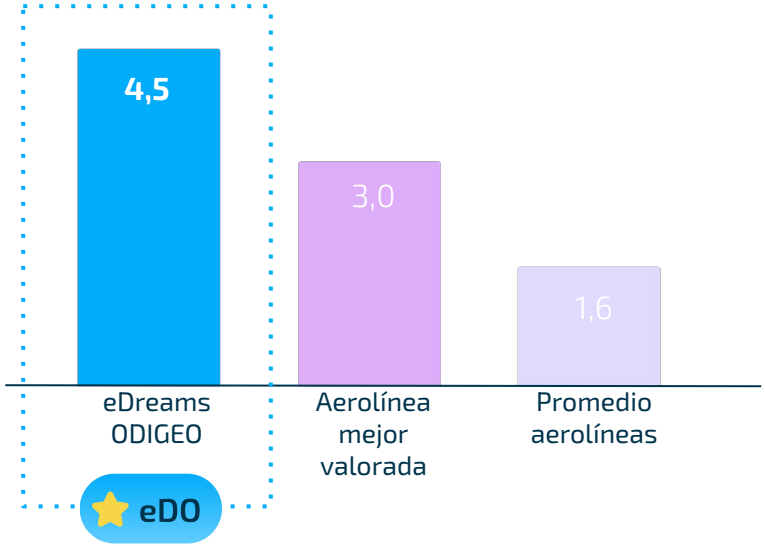


5 Prime cuenta con un alto nivel de apoyo del cliente

eDreams ODIGEO vs. OTAs mejor valorada y promedio



eDreams ODIGEO vs. aerolínea mejor valoradas y promedio



+50

NPS

NET PROMOTER SCORE

Fuente: Puntuación de Trustpilot para las distintas marcas.
NPS (indicador neto de promotores) por sus siglas en inglés.
Nota: NPS elaborado con datos internos de la empresa (los procedimientos y análisis realizados por eDreams ODIGEO han sido verificados por KPMG).



5 eDO obtuvo excelentes resultados financieros en FY25

2x-3x
LTV(1)/CAC

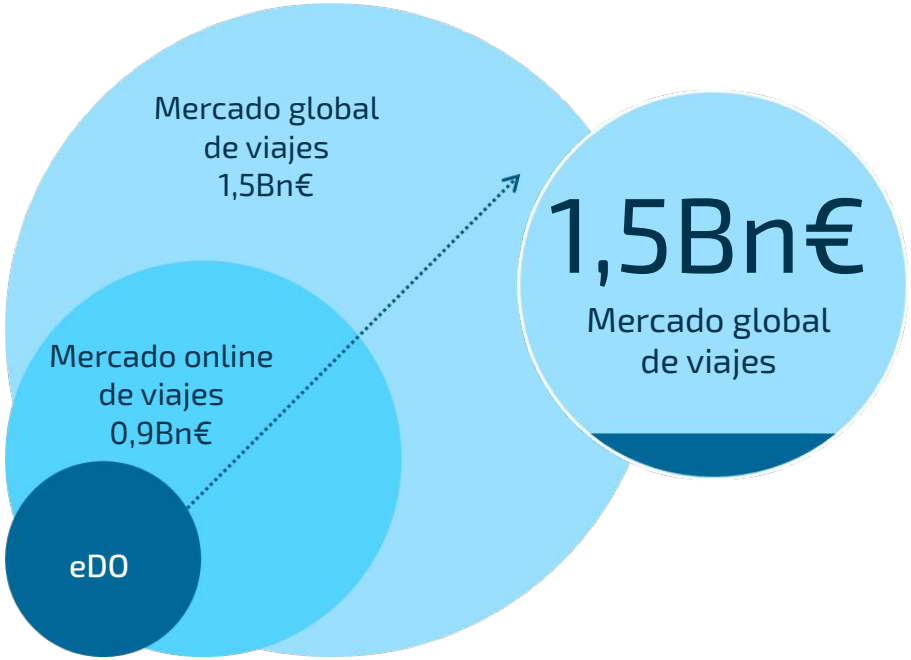
180,4M€
EBITDA Cash (2)

€100,0M
Flujo de efectivo (libre)(2)(3)

(1) LTV (tiempo de vida de cliente) 24 meses.
(2) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.
(3) Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime.

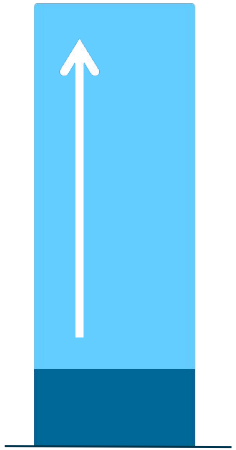


5 Gran potencial por explotar y ambiciosos planes de crecimiento a futuro



Fuente: Phocuswright. Informe PhocalPoint (Reservas brutas anuales, estimación para 2024).

Potenciales miembros Prime(*) con un 10% de penetración en los hogares



Miembros Prime actuales

Potencial de crecimiento



Fuente: Datos de la compañía y datos de hogares Eurostat, Oficina Nacional de Estadísticas (ONS) de Reino Unido (ONS), Oficina del Censo de EE.UU., Statista y gobiernos nacionales.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.

5 eDO cuenta con un equipo que cumple

Miembros Prime(*)

2,0M
Nov. 2021

7,3M
FY25

EBITDA Cash(*)

2,9M€
2T FY22 U12M

180,4M€
FY25

"Omicron: lo que sabemos sobre la cepa Covid que provoca nuevas restricciones mundiales"

FINANCIAL TIMES **Dic. 2021**

"La guerra de Ucrania casi ha duplicado los costes energéticos de los hogares en todo el mundo"

WORLD ECONOMIC FORUM **Feb. 2023**

"Inflación de doble dígito y futuro sombrío para 2023"

XPS Group **May. 2023**

"La confianza del consumidor sigue por debajo de los niveles previos a la pandemia, pese al repunte económico"

FINANCIAL TIMES **May. 2024**

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.

5 eDO tiene una enorme oportunidad de revalorización

FCF Yield

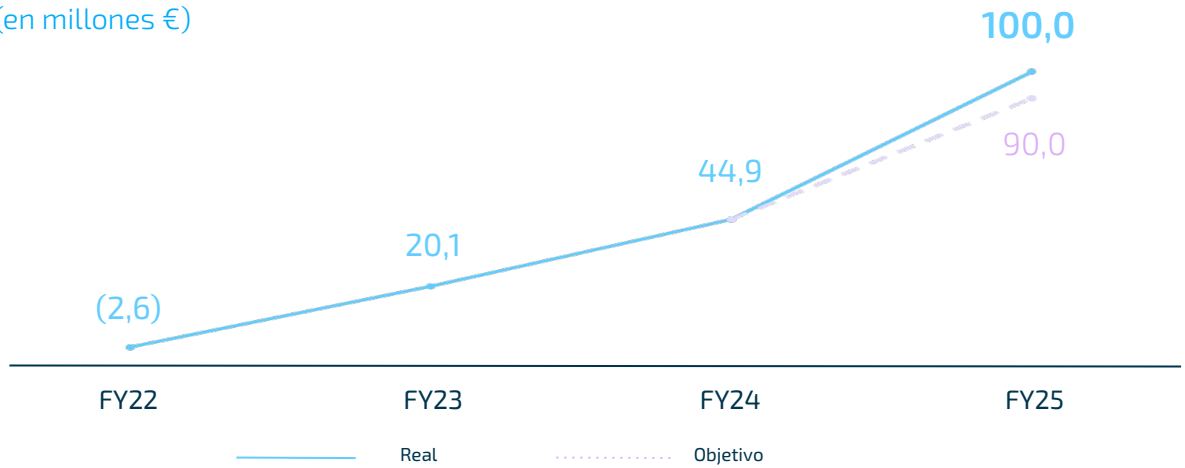
eDreams ODIGEO	**11-13%**
Aerolíneas	8,3%
Compañías de suscripción globales B2C	5,8%
OTAs globales	4,6%
Hoteles	4,1%

Fuente: Datos de la compañía y Bloomberg (31 de marzo de 2025).
Aerolíneas: Datos medios de Bloomberg. Empresas incluidas: AirFrance-KLM, IAG, Lufthansa, Easyjet, Ryanair y Wizzair.
Agencias de viajes online (OTAs) globales: Datos medios de Bloomberg. Empresas incluidas: Booking Holding, Despegar, Expedia, Trip.com, Tripadvisor.
Hoteles: Datos medios de Bloomberg. Empresas incluidas: Accor, Marriott, IHG, Hilton, Whitbread, Melia, Minor.
Compañías de suscripción B2C: Datos medios de Bloomberg. Empresas incluidas: Costco, Teamviewer, Spotify, Netflix, Bumble, Duolingo, Hellofresh, Peloton, Dropbox y Wix.



5 El sólido flujo de efectivo de eDO impulsará el crecimiento y beneficiará a los accionistas

Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime(*)
(en millones €)





- Seguir creciendo en los mercados existentes
- Expandirse a nuevos mercados
- Repartir beneficios a los accionistas

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.

6

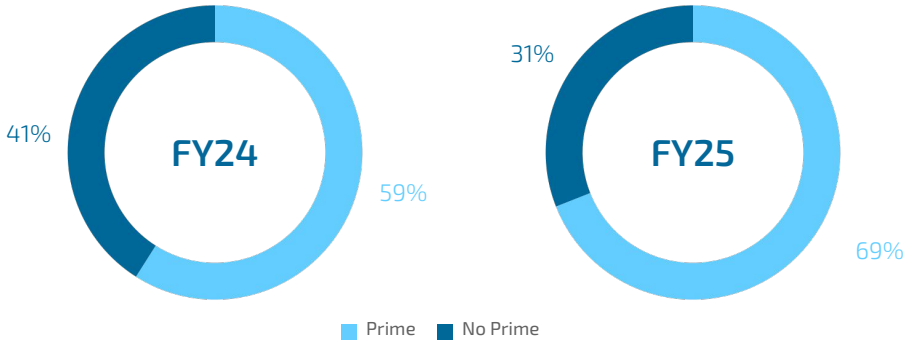
Apéndice

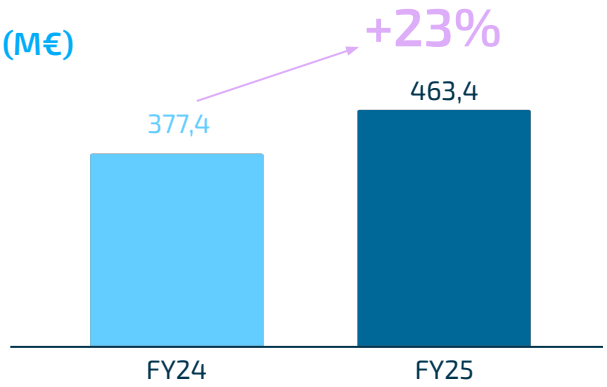


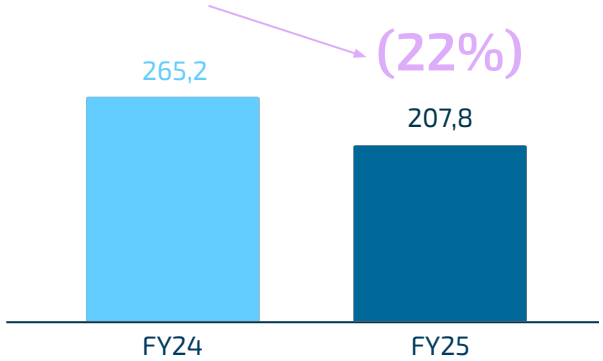
6 El fuerte crecimiento de Prime compensa la caída ya anticipada del negocio No Prime

Margen sobre Ingresos (excl. partidas de ingresos ajustados)(*)(**)

(En millones de euros)	FY25	Var. FY25 vs. FY24	FY24
Prime	463,4	23%	377,4
No Prime	207,8	(22%)	265,2
Total	**671,2**	**4%**	**642,6**





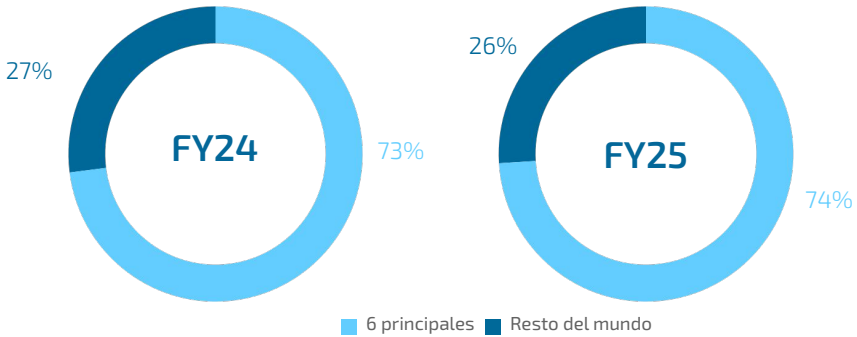


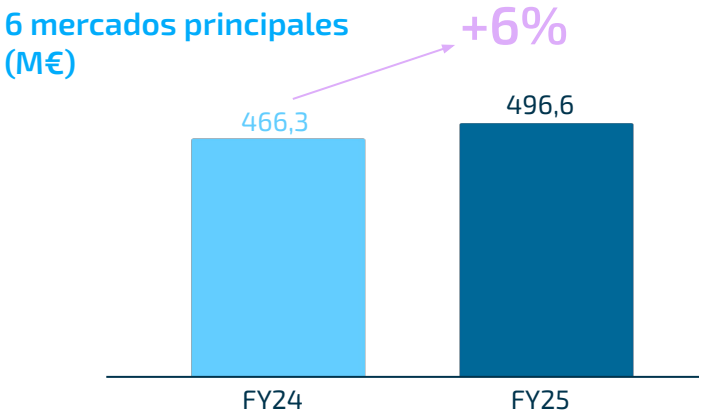
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.
(**) Excluye en el FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver nota 7, nota 3.3 y sección C4. Medidas alternativas de rendimiento).

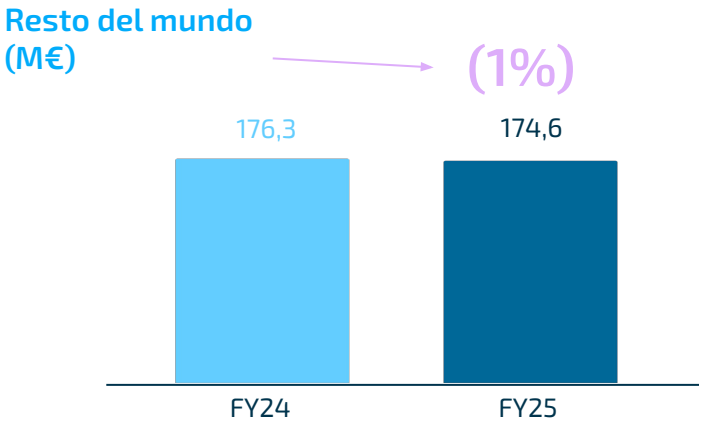
6 Los 6 mercados principales siguen liderando el crecimiento

Margen sobre Ingresos (excl. partidas de ingresos ajustados)(*)(**)

(In euro million)	FY25	Var. FY25 vs. FY24	FY24
Francia	180,1	11%	162,3
Sur de Europa	145,3	12%	129,4
Norte de Europa	171,2	(2%)	174,6
6 mercados principales	496,6	6%	466,3
Resto del mundo	174,6	(1%)	176,3
Total	**671,2**	**4%**	**642,6**







(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 35-38.
(**) Excluye en el FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver nota 7, nota 3.3 y sección C4. Medidas alternativas de rendimiento).

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.

Glosario de definiciones

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".

Glosario de definiciones

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.