

eDreams ODIGEO

Plan Estratégico de Crecimiento

Evolución de Nuestro Modelo de Suscripción para un Crecimiento Acelerado

1S FY26 Presentación de Resultados

18 de noviembre 2025

eDreams GOVOYAGES opodo travellink liligo.com

Aviso legal

Esta presentación ha sido preparada por eDreams ODIGEO, S.A. (la "Sociedad" y, junto con sus filiales, el "Grupo") únicamente con fines informativos y de contextualización, y no ha sido verificada de forma independiente por ningún tercero.

Esta presentación contiene información extraída de los estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados y las notas correspondientes al periodo de seis meses finalizado el 30 de septiembre de 2025 del Grupo (los "Estados financieros intermedios") y debe leerse como una introducción a los mismos. Además, contiene información clave presentada de forma concisa sobre el Grupo y su situación financiera. La información contenida en esta presentación está matizada en su totalidad por la información adicional contenida en los Estados financieros intermedios. Las copias de los Estados financieros intermedios 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. Estas declaraciones prospectivas pueden identificarse por el uso de terminología prospectiva, incluidos los términos "pretende", "anticipa", "cree", "continúa", "podría", "estima", "espera", "prevé", "estimación", "pretende", "puede", "planea", "debería" o "hará" o, en cada caso, sus variantes negativas u otras variaciones o terminología comparable, e incluyen todos los asuntos que no son hechos históricos.

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.

Las previsiones financieras aquí presentadas se basan en el plan de negocio del Grupo, que refleja, entre otras cosas, las previsiones de los indicadores económicos, las condiciones económicas, de mercado y normativas previstas, y las prioridades estratégicas del Grupo para los próximos años. El desarrollo de estas previsiones es el resultado de un proceso de simulación prospectiva de las condiciones económicas, financieras y de activos propietarios del Grupo. Si bien el Grupo considera que estas previsiones se han elaborado sobre una base razonable, reflejando las mejores estimaciones y juicios disponibles en ese momento, las previsiones no son hechos y no deben considerarse necesariamente indicativas de resultados futuros.

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 la Sociedad 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"), incluyendo, entre otros, "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 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 del Grupo, publicado el 18 de noviembre de 2025. Los documentos están disponibles en la página web de la Sociedad (https://www.edreamsodigeo.com).

Agenda de la Presentación de Hoy

1. Actualización de Resultados (1S FY26)
2. Plan Estratégico: Aceleración Significativa del Crecimiento de Miembros Prime
3. Obstáculo Inmediato
4. Perspectivas Financieras
5. Conclusiones Finales

Agenda de la Presentación de Hoy

1. Actualización de Resultados (1S FY26)
2. Plan Estratégico: Aceleración Significativa del Crecimiento de Miembros Prime
3. Obstáculo Inmediato
4. Perspectivas Financieras
5. Conclusiones Finales

1 En el 1S FY26 eDO continuó mostrando un sólido rendimiento

7,7M



Miembros Prime(*)

+18% interanual

+457 mil en 1S FY26

€94,0M



EBITDA Cash(*)

+16% interanual

+7pp Margen EBITDA Cash(*) U12M

€32,6M

Recompra de acciones

(acumulado año fiscal)

5,98M

Acciones amortizadas

c.5% de acciones en circulación

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.

1 El modelo de suscripción Prime es el motor de nuestro crecimiento. En el 1S FY26, el EBITDA Cash(*) creció un 16% interanual

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

(En millones de euros)	2T FY26	Var. FY26 vs FY25	2T FY25	1S FY26	Var. FY26 vs FY25	1S FY25
Margen sobre ingresos(*)	**171,1**	**2%**	**167,8**	**343,8**	**5%**	**327,9**
Aumento de ingresos diferidos generado por Prime(*)	6,2	(69%)	19,9	(4,1)	N.A.	33,3
Margen sobre Ingresos Cash(*)	**177,3**	**(6%)**	**187,7**	**339,7**	**(6%)**	**361,2**
Costes Variables(*)	(98,2)	(16%)	(116,9)	(195,5)	(15%)	(230,3)
Beneficio Marginal Cash(*)	**79,1**	**12%**	**70,8**	**144,2**	**10%**	**130,8**
Costes fijos(*)	(24,1)	(6%)	(25,7)	(50,1)	1%	(49,7)
EBITDA Cash(*)	**55,0**	**22%**	**45,1**	**94,0**	**16%**	**81,1**
Aumento de ingresos diferidos generado por Prime(*)	(6,2)	(69%)	(19,9)	4,1	N.A.	(33,3)
EBITDA ajustado(*)	**48,9**	**94%**	**25,2**	**98,1**	**105%**	**47,8**
Partidas ajustadas(*)	(7,3)	41%	(5,2)	(12,4)	39%	(9,0)
EBITDA(*)	**41,6**	**108%**	**20,0**	**85,7**	**121%**	**38,8**

Lo más destacado del 1S FY26

En el 1S FY26 vimos mejoras significativas en la rentabilidad, impulsadas principalmente por la creciente madurez de nuestra base de miembros Prime(*).

- **Crecimiento de la rentabilidad:** El Beneficio Marginal Cash(*) y el EBITDA Cash(*) mejoraron un 10% y 16% frente al 1S FY25. Este crecimiento resultó en una expansión sustancial de nuestros márgenes de beneficio:
  - **Margen de Beneficio Marginal Cash(*)** aumentó en 6pp hasta el 42% (desde el 36% en el 1S FY25).
  - **Margen EBITDA Cash(*)** mejoró en 5pp hasta el 28% (desde el 22% en el 1S FY25).
  - **EBITDA Cash(*)** para el 1S FY26 alcanzó 94,0 millones de euros, lo que supone un aumento del 16% interanual.
- **Impacto de los miembros Prime(*): Beneficio Marginal Cash(*) de Prime** creció un 15%, con un aumento de su margen de 6pp. La madurez de nuestra base de miembros Prime(*), a medida que los miembros pasan de su primer año a años posteriores, es un factor clave de esta mejora en la rentabilidad. Esto es evidente en el desempeño del segmento Prime.
- **Rendimiento de los ingresos:** El Margen sobre Ingresos Cash(*) aumentó un 2% frente al 1S FY25. Si bien el crecimiento de los miembros fue un factor positivo, se vio compensado por una prueba de tarifas de suscripción mensuales para un subconjunto de nuestros clientes en el 1T FY26. La disminución del 6% en el Margen sobre Ingresos Cash(*) global se debió a la reducción planificada en el segmento No Prime.

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.

Agenda de la Presentación de Hoy

1 Actualización de Resultados (1S FY26)

2 Plan Estratégico: Aceleración Significativa del Crecimiento de Miembros Prime

3 Obstáculo Inmediato

4 Perspectivas Financieras

5 Conclusiones Finales

2 Importante oportunidad para crear más valor para el accionista mediante la inversión en crecimiento acelerado

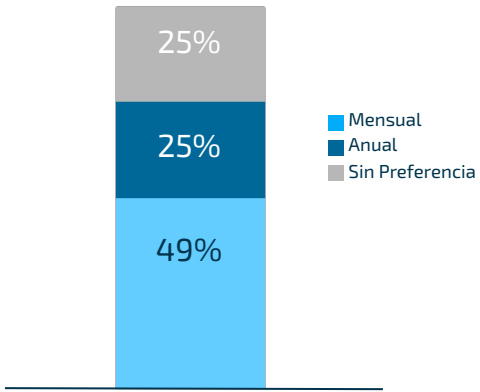


2 Hemos probado los pagos mensuales y trimestrales durante varios años

Los clientes nos dijeron que, en general, prefieren los pagos mensuales a los pagos anuales...

... y hemos estado probando los pagos mensuales/trimestrales en 10 mercados y 5 productos (vuelos, trenes, alojamiento, congelación de precios, suscripción independiente).

Preferencia del ciclo de pago



Noto: N = 1740; Pregunta : "Si tuvieras que elegir... ¿Qué preferirías?"

Evolución de los pagos mensuales y trimestrales

Abril 2021:
Comenzamos a probar los pagos mensuales en un mercado y ya hemos recopilado 4,5 años de datos allí

Abril 2024:
Comenzamos a probar los pagos mensuales en todos los mercados principales (vuelos y alojamiento)

Mayo 2024:
Comenzamos a probar los pagos mensuales en nuevos mercados

Diciembre 2024:
Comenzamos a probar el modelo de pagos trimestrales

Abril 2025: Comenzamos a probar la congelación de precios para los nuevos miembros Prime(*) con el modelo de pagos mensuales y ampliamos el tamaño de la muestra en los mercados de prueba existentes

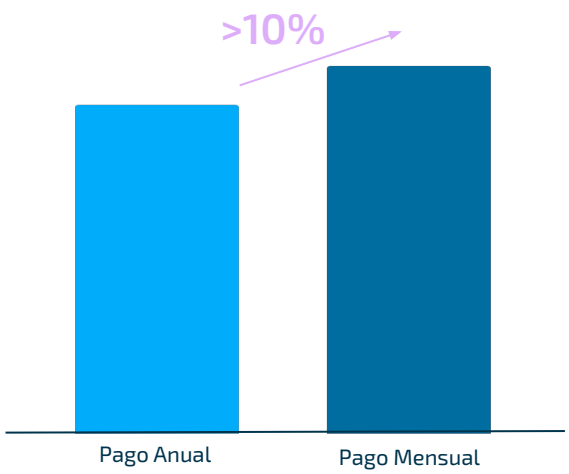
Julio 2025:
Comenzamos a probar suscripción Prime independiente y trenes con pagos mensuales

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.

2 En nuestras pruebas, los clientes prefirieron claramente los pagos mensuales o trimestrales a los pagos anuales

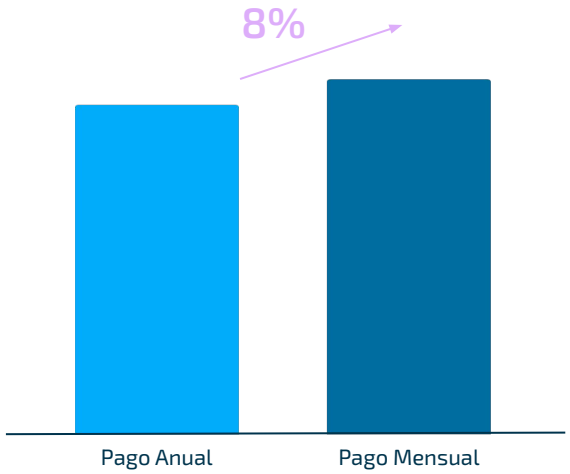
Mayor Indicador Neto de Promotores (NPS)

Indicador Neto de Promotores (NPS) - indexado



Mayor Conversión en el Embudo

Conversión - Prime 1º Reserva por visita (indexado)





Nota: La comparación del NPS se basa en datos de junio de 2024 a agosto de 2025. La mejora de la conversión en el embudo se basa en las últimas pruebas A/B en los mercados principales de febrero a septiembre de 2025.

2 Los pagos mensuales y trimestrales desbloquean nuevas oportunidades de crecimiento para Prime

Trenes

Mejor ajuste para los clientes de trenes debido a:

- Valores promedio de cesta más bajos en las reservas de trenes (<100 euros y más bajos que los de los vuelos).
- y mayor frecuencia de compra en comparación con vuelos.

Congelación de precios

Permite ofrecer la congelación de precios a clientes recién adquiridos.

Con una suscripción anual, existe una brecha significativa entre el valor percibido de la Congelación de Precios y el precio de la suscripción.

Nuevos mercados de ingresos medios

Los pagos mensuales más pequeños se adaptan mejor al crecimiento en economías de ingresos medios, lo que **aumenta la penetración de Prime** en estos nuevos mercados.

Productos de bajo coste

Aprovechar artículos de bajo coste (i.e., bus, en destino, parking, tarjeta SIM) **para la adquisición de Prime** con el uso del modelo de pagos mensuales (similar a congelación de precios), al mismo tiempo que se **aumenta el uso de productos** y **valor percibido** de Prime.

2 Implementaremos los pagos mensuales y trimestrales donde el Valor de Vida del Cliente (LTV) sea positivo en comparación con los pagos anuales, lo que ocurre en la mayoría de los ámbitos para la adquisición de nuevos miembros

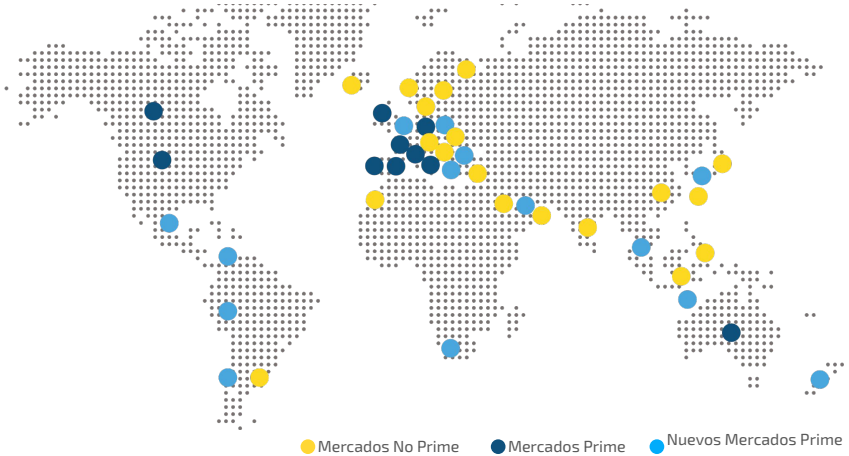
% ámbitos donde los pagos mensuales o trimestrales tienen un LTV más alto que los pagos anuales

	Nuevos mercados	Mercados existentes	
Suscripción en el embudo	100%	50%	En los ámbitos positivos, **el LTV es en conjunto un 13% más alto** para el modelo de pagos mensuales/trimestrales en comparación con el anual.
Nuevos productos	100%	100%	Creación de valor adicional mediante la apertura de nuevos mercados y nuevos productos.

Nota: Los miembros existentes permanecerán bajo un pago de suscripción anual.

2 Invertiremos en nuevos mercados Prime más allá de nuestros 10 países iniciales, lo que acelerará el crecimiento de nuestros miembros Prime[1]

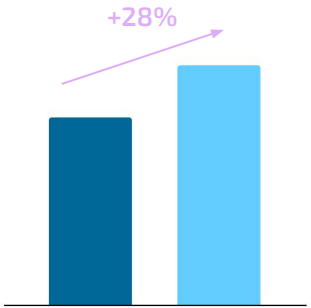
Tal como mencionamos en el Día del Mercado de Capitales (CMD), hemos estado probando Prime en 14 nuevos mercados durante el último año



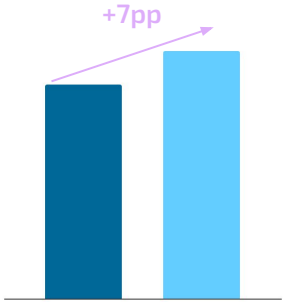
Nuevos mercados probados en los últimos 12 meses

Los resultados son positivos y muestran una oportunidad de crecimiento adicional

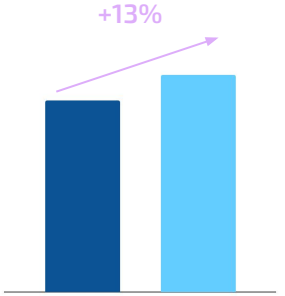
Penetración de Prime en hogares (Año 1)



NPS



Tasa de adhesión Prime[2]



(1) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.
(2) La tasa de adhesión a Prime está ponderada por canal.
(3) Los 5 principales mercados europeos son mercados incluidos en los 6 principales que históricamente ofrecían Prime e incluyen Francia, Alemania, España, Italia y Reino Unido.
Periodo: FY26 hasta la fecha (1 abril -31 de octubre de 2025)

2 Invertiremos en nuevos mercados Prime más allá de nuestros 10 países iniciales, lo que acelerará el crecimiento de nuestros miembros Prime(1)

Basándonos en estos resultados prometedores, nos centraremos en escalar Prime geográficamente aún más al enfocarnos en:

- Impulsar el crecimiento en los mercados más prometedores a través de una mayor adquisición de tráfico.
- Mejorar el producto, la competitividad de precios y las operaciones en los nuevos mercados de mayor prioridad.
- Probar Prime en mercados nuevos adicionales.

Nuestra primera fase se centrará en el crecimiento de un conjunto de mercados que mostraron un gran potencial



(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.

2 Accedemos al atractivo mercado europeo de trenes para potenciar la oferta de vuelos y, así, crecer en suscriptores y compromiso

El mercado europeo de trenes:

…es grande y está en crecimiento

>40 mil M€

Mercado de trenes[1]

~330M

Pasajeros anuales de alta velocidad en los principales mercados de la UE[2]

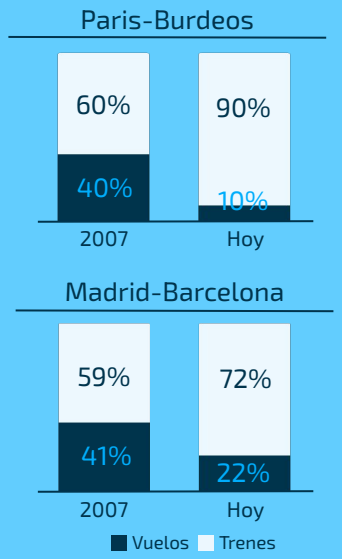
+12%

Crecimiento de OTAs[3]

(1) Fuente: Phocuswright; Reservas brutas totales de tren de larga distancia y regionales.
(2) Alemania, Francia, Italia, España, estimaciones de la compañía
(3) Fuente: Phocuswright; 2024 vs 2023.

…ya ha acaparado una enorme cuota del mercado de vuelos de corta distancia

Cuota de Mercado Vuelos y Trenes



…se está desregulando y abriendo a la competencia

3 Proveedores

4 Proveedores

2 Proveedores

… y **más proveedores planean ingresar** en los próximos años en numerosos mercados europeos

2 Nuestra generación superior de LTV a través de Prime nos otorga una ventaja competitiva sobre los competidores transaccionales centrados en trenes

La entrada en varios mercados ha demostrado una importante oportunidad de crecimiento en el segmento de trenes para nosotros y ha confirmado nuestra ventaja competitiva de monetización a través de Prime, dada la baja naturaleza del margen de los trenes en un esquema puramente transaccional.

Prime proporciona **ventajas competitivas únicas**

4x **mayor Margen sobre Ingresos**(*) generado a través de Prime vs. otras OTAs transaccionales de trenes

>95% de los casos **Prime es más barato** que los operadores de trenes o las OTAs de trenes

Mayor Tasa de Conversión vs. vuelos

Mayor Tasa de Renovación
a medida que aumenta el número de productos ofrecidos y los miembros Prime(*) repiten más

A través de Prime, eDO un **ganador natural** en este mercado



Plataforma Tecnológica



Marca Líder



Habilidades en Adquisición y Márketing



Propuesta Única de Prime

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.

2 Desde CMD, hemos logrado un progreso significativo en nuestro negocio de hoteles y hemos invertido más en su crecimiento

Gran Oportunidad en Hoteles



531 mil M €
(Mercado Global de Hoteles)

293 mil M €
(Mercado Online de Hoteles)

62%
(Penetración de OTAs)

Fuente: Phocuswright. PhocalPoint (reservas Brutas anuales, 2024 estimado).

Ya compartimos resultados prometedores en el CMD y estamos viendo cómo nuestras métricas se aceleran aún más.

1S FY26 vs. 1S FY25 (variaciones interanuales)

+42%
Visitas únicas a Hoteles

+33%
LTV de cliente Prime que repite en Hoteles

+33%
Reserva de Hotel con Prime por Reserva de vuelo con Prime

Continuaremos enfocándonos en:

- Experiencia superior del cliente
- Ofrecer mayor flexibilidad
- Más opciones de pago
- Mayor selección de inventario

2 Continuamos invirtiendo y aprovechando nuestro liderazgo en IA para respaldar nuestro crecimiento

eDO ha **consolidado su posición cómo líder transformador** en el ecosistema tecnológico al lograr una **adopción de IA a escala masiva,** lo que se evidencia en el procesamiento de más de **400.000 millones de *tokens* al año**(*) y en la exitosa integración de estas herramientas en nuestra cultura, lo que ha llevado a un **reconocimiento externo de socios como Google por nuestro progreso y liderazgo excepcionales**



(*) Basado en la tasa de ejecución anualizada de julio/agosto.

2 Continuamos invirtiendo y aprovechando nuestro liderazgo en IA para respaldar nuestro crecimiento

Los casos de uso actuales en toda la organización ya están generando un valor sustancial y nos posicionan estratégicamente para capitalizar oportunidades significativas, **mejorando tanto nuestra propuesta de valor al cliente como la productividad interna en el futuro**

Plataforma de IA de vanguardia

Impulsando Aplicaciones Agénticas: nuestra malla de datos probada, que ingiere más de 100 TB por día, está impulsando aplicaciones agénticas. Más de 80 implementaciones de MCP desplegadas en toda la compañía.

Cambio radical en productividad TI

Más del **30% de nuestro código está siendo escrito por IA,** lo que nos permite aumentar la productividad de manera significativa.

Revolucionando el Servicio al cliente

Automatización agéntica de extremo a extremo de solicitudes complejas (por ejemplo, cancelar una reserva); la IA agéntica autónoma utiliza herramientas no-API, como interfaces diseñadas para humanos, para resolver las solicitudes de los clientes de manera más rápida y a menor coste.

Automatización de procesos de negocio

Por ejemplo, aprovechar la IA agéntica para automatizar la gestión de nuestro motor interno de **Precios Dinámicos, basado en aprendizaje por refuerzo.**

QA de contenido generado por la IA

GenAI asegura la calidad del contenido generado por IA (texto/imágenes), proporcionando **retroalimentación** de forma autónoma **para mejorar los resultados** cuando sea necesario. Ha permitido una **producción de activos creativos un 97% más rápida.**

Agenda de la Presentación de Hoy

1 Actualización de Resultados (1S FY26)

2 Plan Estratégico: Aceleración Significativa del Crecimiento de Miembros Prime

3 Obstáculo Inmediato

4 Perspectivas Financieras

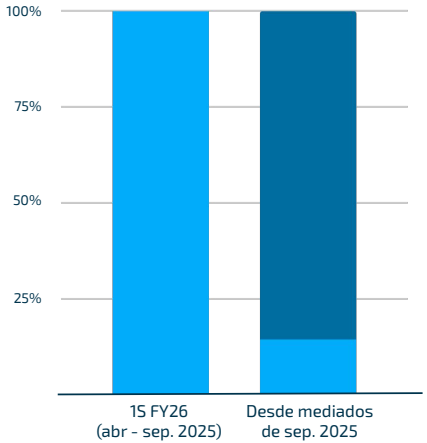
5 Conclusiones Finales

3 Ryanair intensificó el bloqueo a las OTAs, generando inestabilidad en nuestra cobertura. La caída de volumen afectó la captación de clientes nuevos, pero no a la tasa de cancelación de clientes actuales

- Durante más de 15 años, Ryanair ha seguido una estrategia anti-OTAs y anti-precios de activos fijos. Han intentado repetidamente bloquear que las OTAs los vendan, lo cual es contrario a los principios económicos fundamentales de los negocios de activos fijos.
- En los últimos 2 años, Ryanair ha intensificado sus esfuerzos para bloquear a las OTAs, a pesar de que las órdenes judiciales han otorgado el derecho a distribuir su contenido. Sus acciones de bloqueo también han impactado negativa y significativamente la experiencia general del cliente y del viajero.
- eDreams ODIGEO sigue dedicada a defender la competencia leal dentro de la industria de viajes y a salvaguardar los intereses de los viajeros, y continúa luchando legalmente contra las prácticas abusivas de Ryanair. Ya hemos obtenido una importante victoria legal en España sobre las tácticas de denigración utilizadas por Ryanair y hemos logrado un progreso significativo en un caso antimonopolio actualmente que involucra a las autoridades de competencia irlandesas e italianas.
- Más recientemente, Ryanair ha intensificado sus esfuerzos de bloqueo. Durante más de una década, hemos tenido un acceso razonable a este contenido, mientras que más recientemente se ha vuelto cada vez más volátil.
- Esos bloqueos han impactado recientemente nuestra adquisición de clientes y volúmenes, pero no han afectado nuestra retención de clientes. Nuestros miembros Prime(*) continúan renovando su suscripción. De hecho, encuentran y reservan aerolíneas alternativas mejores y demuestran un NPS similar.

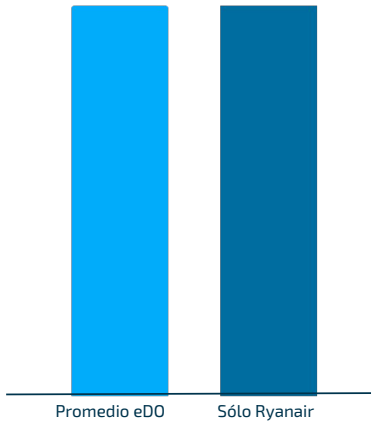
Evolución del promedio diario de reservas de Ryanair

Las Reservas(*) diarias promedio se redujeron >80% desde mediados de septiembre.



Tasa Anual de Renovación de Prime

Los miembros Prime(*) que reservaron un vuelo de Ryanair tienes una tasa de renovación similar al promedio de eDO



(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.

Agenda de la Presentación de Hoy

1 Actualización de Resultados (1S FY26)

2 Plan Estratégico: Aceleración Significativa del Crecimiento de Miembros Prime

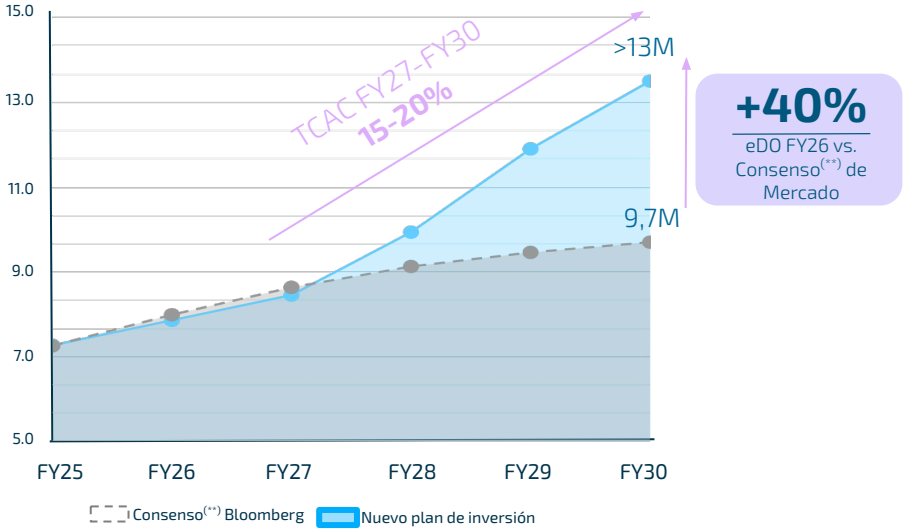
3 Obstáculo Inmediato

4 Perspectivas Financieras

5 Conclusiones Finales

4 Alcanzaremos un 40% más de miembros Prime(*) que el consenso(**) del mercado

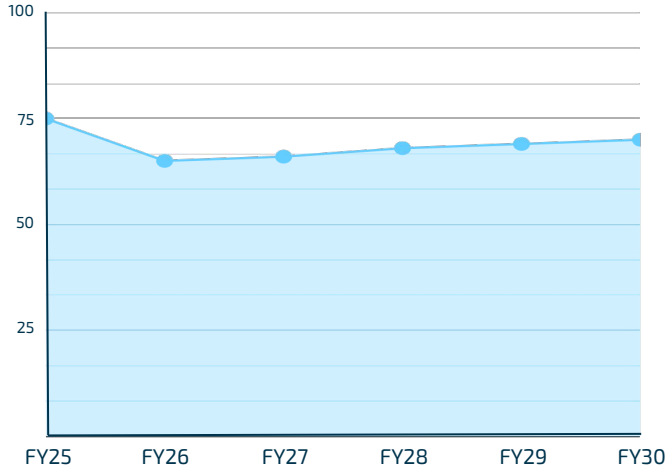
Miembros Prime(*)
(en millones)



A partir del FY28 aumentaremos nuestra base de miembros Prime(*) entre un 15 y un 20% anual, frente al consenso(**) del mercado del 4% hasta el FY30.

- La segunda mitad del FY26 se verá afectada por la reciente inestabilidad en el acceso al contenido de Ryanair, y aumentaremos nuestra base de miembros Prime(*) en todo el FY26 en 600 mil miembros.
- Sin embargo, nuestras inversiones en crecimiento comenzarán a dar frutos en el FY27 y se fortalecerán considerablemente desde el FY28 hasta el FY30, cuando superaremos los 13 millones de miembros Prime(*).

Prime ARPU(*)
(en euros)



- Una reducción temporal en el FY26 y FY27 por la adopción de pagos mensuales/trimestrales, con una recuperación proyectada a ~€70.
- Ingresos diferidos generados por Prime se reducirán en c.€18 millones en FY26 y €6 millones in FY27, luego contribuirán con más de €30 millones anuales desde el FY28 hasta el FY30.

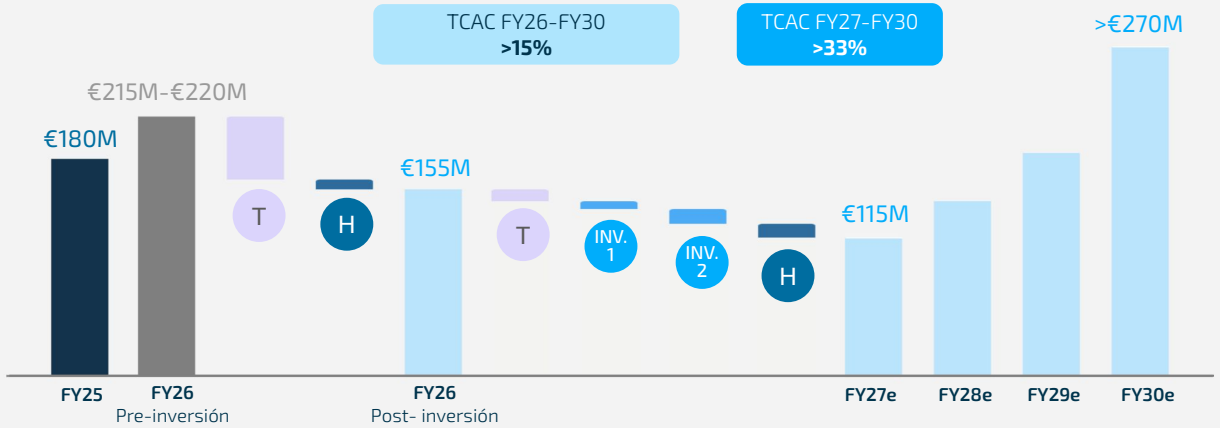
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.
(**) Bloomberg (14 de noviembre de 2025).

4 Esperamos incrementar el EBITDA Cash(*) más de un 33% anual entre FY27 y FY30. El EBITDA Cash(*) comenzará a crecer dentro de 5 trimestres, en el 4T FY27

Tendremos un periodo de inversión en los factores de crecimiento durante la segunda mitad de FY26 and FY27:

- **EBITDA Cash(*)** descenderá hasta los 155 millones de euros en FY26 y 115 millones de euros en FY27. Los márgenes EBITDA Cash(*) disminuirán hasta c.15% en FY27 y volverán a situarse en c. 23% para el FY30.
- La reducción de 60 millones de euros con respecto a nuestra perspectiva anterior de al menos 215 millones de euros se debe principalmente a un cambio inferior de 52 millones de euros en los **ingresos diferidos generados por Prime** al introducir el modelo de pagos mensuales/trimestrales, y el resto se debe al conservador **menor nivel de acceso a Ryanair.**

Evolución de EBITDA Cash(*)



Impacto temporal

Factores de crecimiento (inversión):

INV.1 - Inversión 1 - Expansión geográfica.

INV.2 - Inversión 2 - Expansión de producto (Trenes + Hoteles + IA).

H - Obstáculo

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.

Agenda de la Presentación de Hoy

1 Actualización de Resultados (1S FY26)

2 Plan Estratégico: Aceleración Significativa del Crecimiento de Miembros Prime

3 Obstáculo Inmediato

4 Perspectivas Financieras

5 Conclusiones Finales

5 Ya lo hemos hecho antes: hemos transformado el negocio drásticamente en el pasado y hemos cumplido con las perspectivas a largo plazo.

eDO cuenta con un equipo que cumple sus objetivos:

Miembros Prime(*)

2,0M (Nov. 2021) » **7.3M** (FY25)

EBITDA Cash(*)

2,9M€ (2T FY22 U12M) » **180,4M€** (FY25)

Deuda neta(*)/ EBITDA Cash(*)

8,6x (2Q FY22) » **1,7x** (FY25)

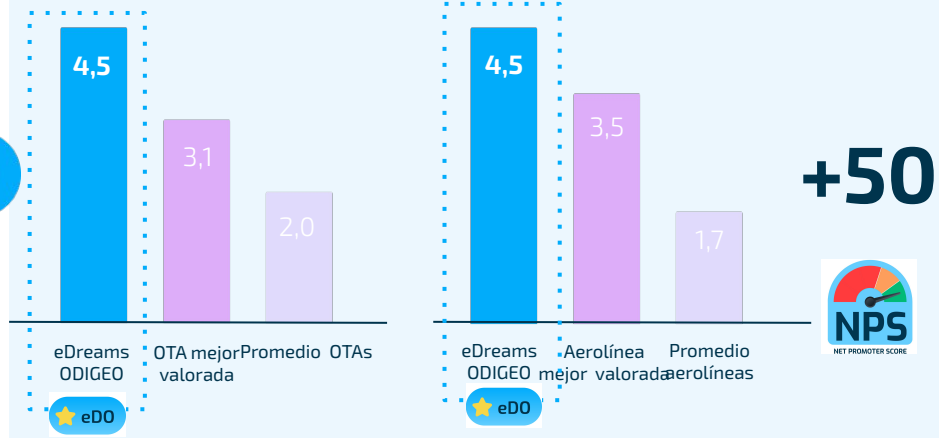
Hemos transformado nuestro negocio de un modelo de transacción a uno de suscripción:

	2T FY22 U12M	2T FY26 U12M
Cuota de suscripción del total de Margen sobre Ingresos Cash(*)	38%	74%
Cuota de suscripción del total de beneficio Marginal Cash(*)	50%	88%

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.

Hemos creado un negocio fuerte enfocado en el consumidor:

eDreams ODIGEO vs. OTAs y aerolíneas mejor valoradas y promedio
(Octubre 2025)

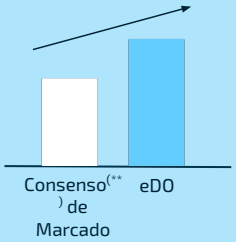


5 Crearemos un negocio significativamente mejor

Mayor crecimiento

+40%

Miembros Prime(*)
FY30



Mayor valor de vida de cliente

13%

Mayor LTV para el modelo de pago mensual y trimestral de Prime

Mayor fidelidad del cliente

>10%



Más diversificado

66%

Del volumen de eDO provendrá de productos no relacionados con vuelos y vuelos fuera de los 5 principales mercados europeos en FY30
(desde 43% en 1SFY26)



Continuar con recompra de acciones

100M€

Comprometido para los próximos
2 años

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.
(**) Bloomberg (4 de noviembre de 2025).

Apéndice - Resultados 1S FY26 Diapositivas de apoyo

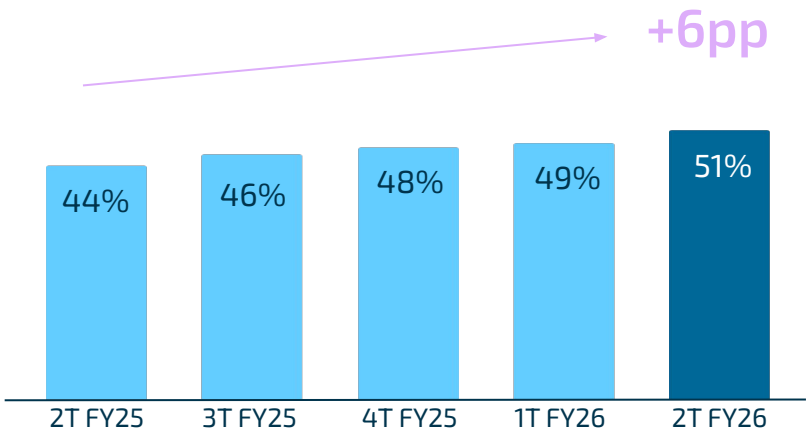


6 Nuestro negocio Prime es financieramente sólido, y nuestra rentabilidad general sigue mejorando, ofreciendo márgenes excepcionales

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

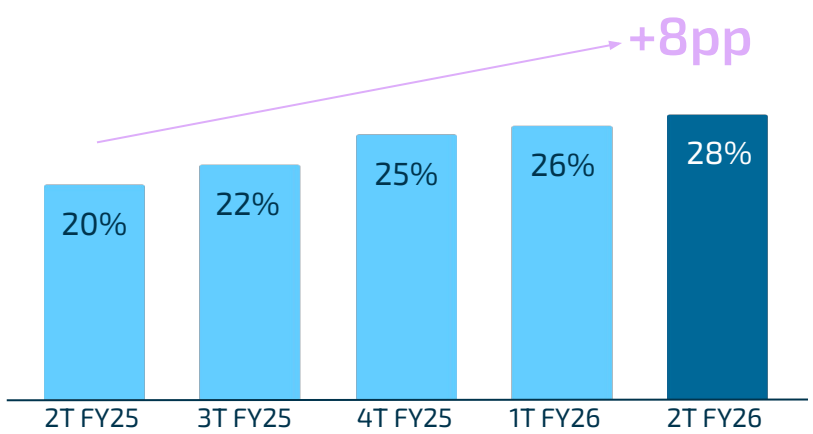
El margen EBITDA Cash(*) también mejoró como resultado de esta madurez

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



Fuente: datos de la compañía.

Margen EBITDA Cash(*) (U12M)

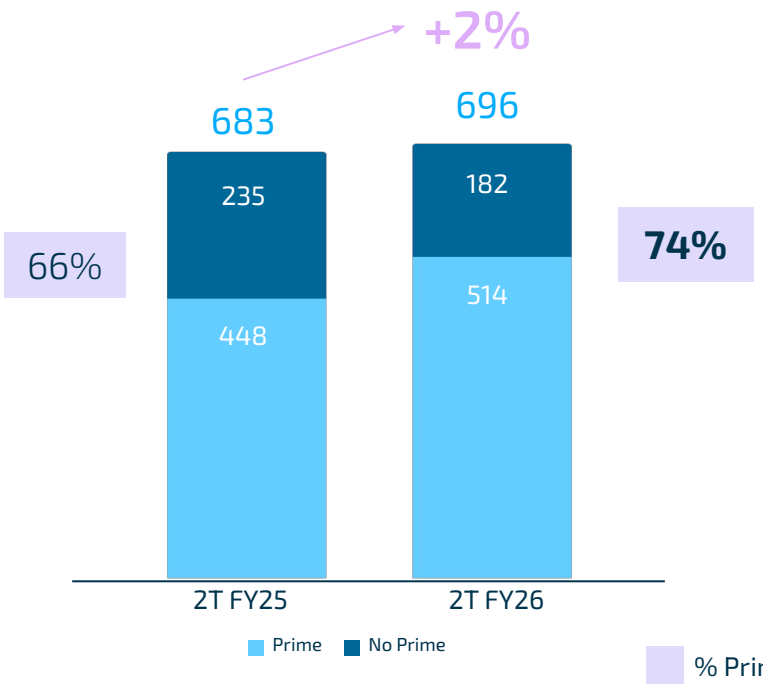


Fuente: datos de la compañía.

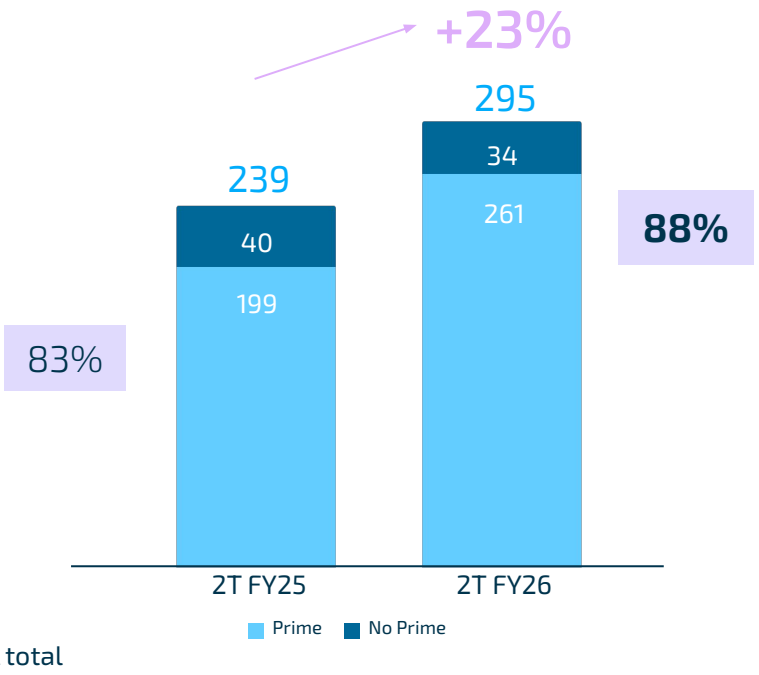
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.

6 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€)



% Prime sobre el total

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.

6 Cuenta de resultados

(En millones de euros)	2T FY26	Var. FY26 vs FY25	2T FY25	1S FY26	Var. FY26 vs FY25	1S FY25
Margen sobre ingresos(*)	**171,1**	**2%**	**167,8**	**343,8**	**5%**	**327,9**
Costes variables(*)	(98,2)	(16%)	(116,9)	(195,5)	(15%)	(230,3)
Costes fijos(*)	(24,1)	(6%)	(25,7)	(50,1)	1%	(49,7)
EBITDA ajustado(*)	**48,9**	**94%**	**25,2**	**98,1**	**105%**	**47,8**
Partidas ajustadas(*)	(7,3)	41%	(5,2)	(12,4)	39%	(9,0)
EBITDA(*)	**41,6**	**108%**	**20,0**	**85,7**	**121%**	**38,8**
D&A incl. deterioro	(12,0)	13%	(10,7)	(23,9)	13%	(21,1)
EBIT(*)	**29,6**	**216%**	**9,4**	**61,8**	**250%**	**17,6**
Resultado financiero	(4,9)	(20%)	(6,2)	(18,0)	37%	(13,1)
Impuesto sobre las ganancias	(6,7)	892%	(0,7)	(12,2)	284%	(3,2)
Resultado neto	**17,9**	**615%**	**2,5**	**31,5**	**2.270%**	**1,3**
Resultado neto ajustado(*) (**)	**23,5**	**329%**	**5,5**	**47,1**	**481%**	**8,1**

Fuente: estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.
(**) Véase la conciliación del Resultado Neto Ajustado en la nota 1.6. de 5. Medidas alternativas de rendimiento de los estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados.

Lo más destacado del 1S FY26

1. **El Margen sobre Ingresos(*)** incrementó un 5% frente al 1S FY25 hasta los 343,8 millones de euros. Esta mejora fue impulsada por el sustancial aumento del 20% 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 1S FY25 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. **Costes variables(*)** se redujeron un 15% a pesar de que el Margen sobre Ingresos(*) se incrementó en un 5% con respecto al 1S FY25, ya que el aumento de la madurez de los miembros Prime(*) reduce los costes de adquisición.
3. **Costes fijos(*)** aumentaron en 0,4 millones de euros, principalmente debido a un incremento en los costes de personal asociados a un mayor número de empleados compensado por menores gasto de TI.
4. **Partidas ajustadas(*)** que afectan el EBITDA(*) aumentaron en 3,5 millones de euros, reflejando los elementos detallados en la nota 1.5 de la sección 5. Medidas Alternativas de Rendimiento.
5. **Depreciación y amortización** aumentó en 2,8 millones de euros debido principalmente a la amortización de los nuevos elementos capitalizados, lo cual fue parcialmente compensado por un mayor número de elementos totalmente amortizados.
6. **Resultado financiero negativo** aumentó en 4,9 millones de euros principalmente debido al impacto del reembolso de los Bonos 2027, que incluye 5,2 millones de euros en gastos de amortización anticipada y la anulación de los costos de financiación capitalizados restantes, por un importe de 3,0 millones de euros, parcialmente mitigado por las ganancias por tipo de cambio y la reducción en el gasto por intereses debido a la mejora en las condiciones de refinanciación.
7. El gasto por **Impuesto sobre las ganancias** aumentó en 9,0 millones de euros pasando de un gasto de 3,2 millones de euros en el 1S FY25 a un gasto de 12,2 millones de euros en el 1S FY26 debido a (a) mayores beneficios operativos en España, (b) mayores gastos de refinanciación y (c) otras diferencias .

6 Estado de flujo de caja

(En millones de euros)	2Q FY26	2Q FY25	1H FY26	1H FY25
EBITDA ajustado(*)	**48,9**	**25,2**	**98,1**	**47,8**
Partidas ajustadas(*)	(7,3)	(5,2)	(12,4)	(9,0)
Partidas no monetarias	5,2	4,3	11,9	7,8
Variación de capital circulante	(19,5)	(26,2)	(34,8)	(19,4)
Impuesto sobre las ganancias (pagado)/ cobrado	(0,4)	(0,4)	(12,0)	(0,5)
Flujo de caja de las operaciones	**26,9**	**(2,3)**	**50,8**	**26,6**
Flujo de caja de las actividades de inversión	**(15,6)**	**(12,7)**	**(31,1)**	**(27,5)**
Flujo de caja antes de la financiación	**11,3**	**(15,1)**	**19,7**	**(0,8)**
Adquisición de acciones propias	(22,1)	(31,4)	(32,6)	(36,2)
Ganancia/(pérdida) asociada a transacciones con acciones propias	-	(0,3)	(0,5)	(0,3)
Otra emisión de deuda/(reembolso)	(0,5)	(0,7)	(1,2)	(1,4)
Gastos financieros (netos)	(4,0)	(10,6)	(25,4)	(11,4)
Flujo de caja de actividades financieras	**(26,6)**	**(43,1)**	**(59,7)**	**(49,3)**
Aumento/(disminución) neta de caja y equivalentes de caja (neto de descubiertos bancarios)	**(15,3)**	**(58,1)**	**(39,9)**	**(50,1)**
Emisión / (reembolso) de descubiertos bancarios	3,7	-	3,7	-
Aumento / (disminución) de caja y equivalentes de caja (neto de descubiertos bancarios)	**(11,6)**	**(58,1)**	**(36,2)**	**(50,1)**

Lo más destacado del 1S FY26

1. **El flujo de caja neto de las operaciones aumentó en 24,2 millones de euros en el 1S FY26 como resultado de:**
   - Salida de capital circulante de 34,8 millones de euros frente a una salida de 19,4 millones de euros en el 1S FY25 debido a un menor valor medio de la cesta y a la disminución de los ingresos diferidos de Prime debido a la prueba de las tarifas de suscripción mensuales, lo cual fue compensado parcialmente por una mejora en el capital circulante de hoteles.
   - El impuesto sobre las ganancias pagado aumentó en 11,5 millones de euros pasando de un pago de 0,5 millones de euros en el 1S FY25 a un pago de 12,0 millones de euros en el 1S FY26 por: (a) mayores beneficios imponibles en España, (b) pago anticipado relacionado con una apelación judicial en Italia, (c) menor reembolso de impuesto en EEUU y (d) otras diferencias.
   - El EBITDA ajustado(*) aumentó hasta los 98,1 millones de euros frente a los 47,8 millones de euros del 1S FY25.
   - Partidas no monetarias: las partidas devengadas, pero aún no pagadas aumentaron 4,1 millones de euros, debido principalmente a mayores provisiones operativas (1,5 millones de euros), mayores provisiones para litigios (2,3 millones de euros) y a mayores gastos relativos a pagos basados en acciones (0,9 millones de euros).
2. Hemos utilizado **efectivo para inversiones** por valor de 31,1 millones de euros en el 1S FY26, un aumento de 3,6 millones de euros, motivado por un incremento en el software capitalizado.
3. El **efectivo utilizado en actividades de financiación** ascendió a 59,7 millones de euros, frente a 49,3 millones de euros en el 1S FY25. La variación de 10,4 millones de euros en actividades de financiación se debe principalmente a los impactos de la refinanciación: pago de costes asociados a la amortización anticipada de los Bonos 2027, la emisión de los Bonos 2030 y la modificación del SSRCF (15,0 millones de euros), así como una mayor adquisición de acciones propias en 1S FY26 (3,6 millones de euros).

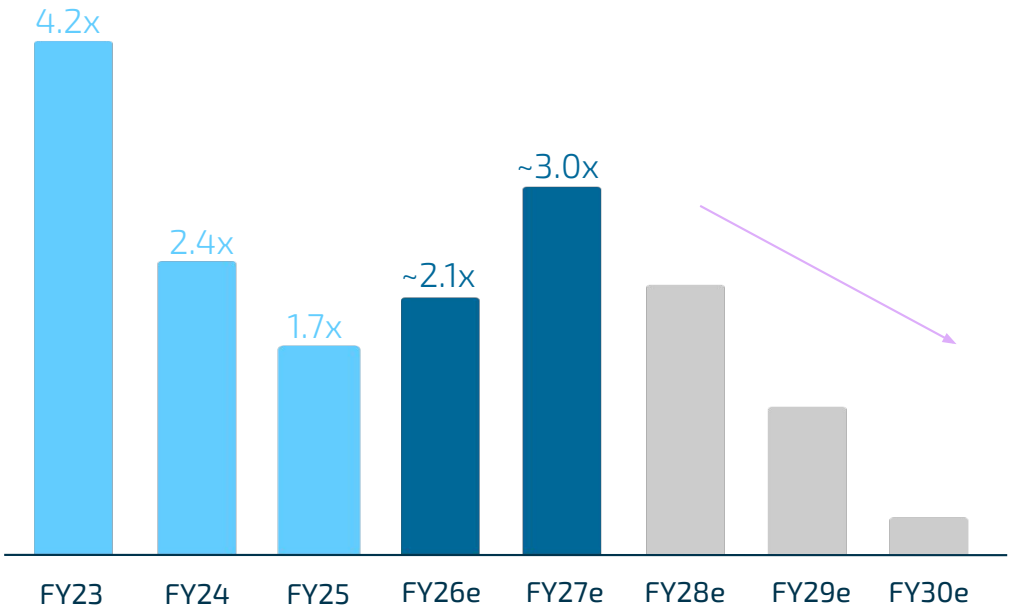
Fuente: estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados.
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.

6 Nuestra sólida posición financiera nos permite invertir en el crecimiento de nuestro negocio, mientras seguimos con la recompra de acciones

- Nuestra **sólida posición financiera** nos permite invertir en el crecimiento de nuestro negocio, mientras seguimos con la recompra de acciones. Contamos con la solidez financiera para continuar invirtiendo en la recompra de nuestras acciones, más de **100 millones de euros durante los próximos 2 años empezando ahora.**

- Actualmente nos encontramos en un ratio de endeudamiento neto de **Deuda neta(*) /EBITDA Cash(*)** de 1,8x y alcanzaremos un nivel de ~3.0x en el FY27, desapalancándonos nuevamente a partir de ese momento.

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



Nota: Asumiendo una recompra de acciones de 100 millones de euros en los próximos 2 años a partir de octubre de 2025.

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 34-37.

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 2030 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, 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. Es la suma de los elementos ajustados para calcular el EBITDA ajustado (incluyendo los gastos de personal ajustados, los (gastos) / ingresos de explotación ajustados y las partidas de ingresos ajustados) y otros elementos ajustados para determinar el Resultado neto ajustado (como los gastos por intereses de la deuda ajustados y otros resultados financieros 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 ajustados 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.
    d. Gastos por intereses de la deuda ajustados se refiere a los costes únicos derivados de las actividades de refinanciación de la deuda, como la amortización de los costes capitalizados restantes.
    e. Otros resultados financieros ajustados se refiere a los costes únicos, como las primas por amortización anticipadas, asociada a la refinanciación de la deuda.
23. Prime ARPU significa el Margen sobre ingresos Cash generado por los usuarios Prime en los últimos doce meses. Se calcula considerando todos los elementos del margen 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.
24. Posición de liquidez corresponde a la suma de efectivo y equivalentes al efectivo, y el efectivo disponible bajo la SSRCF. Esta medida proporciona al lector una visión del efectivo que está disponible para el Grupo.
25. 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 2030 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 2030 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. Los 6 mercados principales se refiere a nuestras operaciones en Francia, España, Italia, Alemania, Reino Unido y los Países Nórdicos.

Glosario de definiciones

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