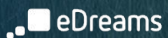


# PRESENTACIÓN DE RESULTADOS 3T FY26

26 de febrero de 2026



# 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 nueve meses finalizado el 31 de diciembre 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 a 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, publicada el 26 de febrero de 2026. Los documentos están disponibles en la página web de la Sociedad (<https://www.edreamsodigeo.com>).

# 1

## Puntos destacados de los resultados

2. El modelo de Prime sigue impulsando un crecimiento sólido
3. Conclusiones finales
4. Apéndice



# Los resultados de los 9M FY26 están en línea con nuestras nuevas previsiones, con un crecimiento del 74% interanual en el EBITDA ajustado

La actualización de nuestro modelo de suscripción Prime en los 9M FY26 está ofreciendo los resultados esperados:

- **Los miembros Prime<sup>(\*)</sup>** crecieron un 13% interanual llegando a 7,7 millones, con 468 mil nuevos miembros netos<sup>(\*\*)</sup> en los 9M FY26, en la senda para cumplir nuestro objetivo de 600 mil nuevos miembros netos<sup>(\*\*)</sup> para FY26.
- **EL EBITDA Cash<sup>(\*)</sup>** aumentó un 2% hasta los 126,7 millones de euros, también avanzando según lo previsto hacia nuestro objetivo de 155 millones de euros para el FY26.
- **EL EBITDA ajustado<sup>(\*)</sup>**, que elimina el impacto en caja del cambio de suscripción anual a suscripción anual con cuotas mensuales se incrementó un 74% hasta alcanzar los 138,4 millones de euros y se mantiene encaminado hacia nuestro objetivo récord de 172,9 millones de euros para FY26.
- **El ingreso relacionado con Prime en los últimos 12 meses** ahora representa el **75%** de nuestro Margen de Ingresos Cash<sup>(\*)</sup>.

## Perspectivas

- **Miembros Prime<sup>(\*)</sup>**- A finales de enero alcanzamos los 7,8 millones de miembros Prime<sup>(\*)</sup>. Nos complace reafirmar nuestro objetivo de 7,9 millones de miembros Prime<sup>(\*)</sup> para el cierre de FY26.
- **EBITDA ajustado<sup>(\*)</sup> y EBITDA Cash<sup>(\*)</sup>**- En camino de alcanzar o superar nuestros objetivos de 172,9 millones de euros y 155,0 millones de euros, respectivamente. Según lo previsto, los resultados del 4T FY26 se verán afectados respecto al año anterior por la inversión en nuevos mercados, la inestabilidad en el acceso al contenido de Ryanair y el impacto en caja del cambio de suscripción anual a suscripción anual con cuotas mensuales.

**Revisión estratégica - Realizada desde una posición de fortaleza; es un movimiento de absoluta convicción basado en datos sólidos de pruebas exhaustivas. El resultado será un negocio mucho más sólido y nuestra valoración actual está muy por debajo de nuestro valor real**

- **Crecimiento acelerado** - Entre el FY28 y el FY30 prevemos niveles récord de nuevos miembros netos<sup>(\*\*)</sup>, de entre 1,5 y 2 millones al año; y entre el FY25 y el FY30, +78% Miembros Prime<sup>(\*)</sup> y +50% de EBITDA Cash<sup>(\*)</sup>.
- **Modelo de negocio con riesgo mitigado** - Las nuevas previsiones se ha construido sobre cimientos conservadores y de alta certidumbre.
- **Un equipo que cumple** - No es la primera vez que anunciamos un plan a largo plazo y en cada ocasión hemos cumplido con nuestras previsiones.
- **Significativamente infravalorados** - Incluso si utilizamos el EBITDA Cash<sup>(\*)</sup> de FY27, el punto más bajo de nuestro plan de inversión para un crecimiento acelerado posterior, existe un fuerte potencial de revalorización en nuestra valoración actual.
- **No estamos solos** - Otras empresas de suscripción de éxito como Netflix tuvieron una ampliación del modelo de negocio que causó una caída en el precio de las acciones, y volvieron a valorarse al alza a medida que la empresa ejecutaba su plan.
- **Compromiso con los accionistas** - 100 millones de euros comprometidos para los próximos 2 años, hasta septiembre de 2027. En el 3T FY26 hemos recomprado 23 millones de euros y, a fecha de 3 de febrero 2026, ya hemos amortizado cerca de 12 millones de acciones (un 9,4% del capital social). A los precios actuales, queda pendiente de recompra el 24% de la capitalización bursátil de eDO entre el 3T FY26 y septiembre de 2027.

(\*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 19-22. (\*\*) Nuevos miembros netos: nuevos miembros - bajas.



2

## El modelo de Prime sigue impulsando un crecimiento sólido

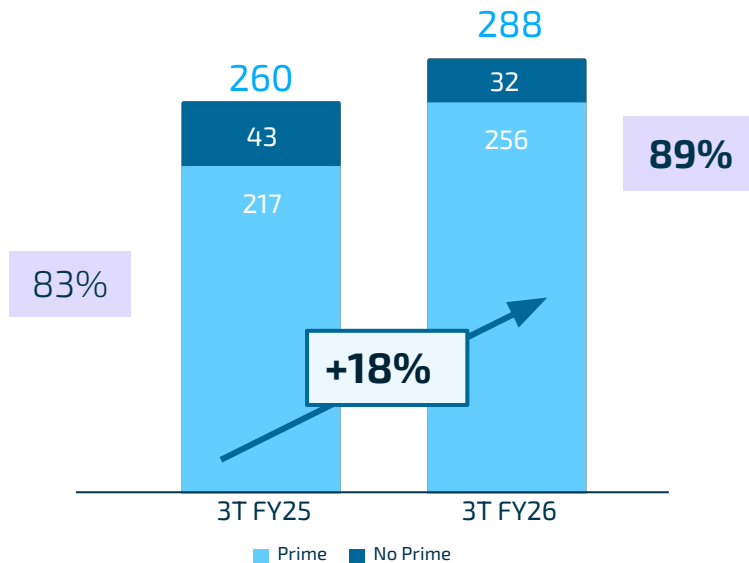
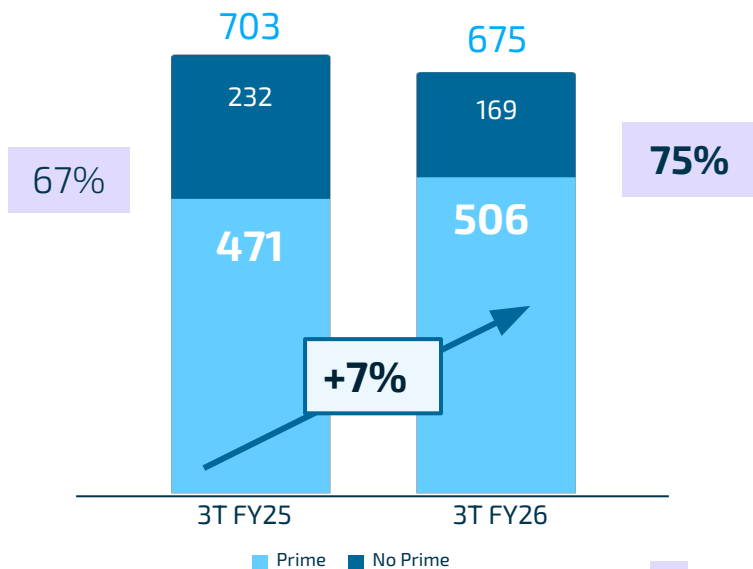
- 3. Conclusiones finales
- 4. Apéndice

## 2.1

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<sup>(\*)</sup> (U12M) (M€)

### Beneficio Marginal Cash<sup>(\*)</sup> (U12M) (M€)



(\*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 19-22.

Var. interanual de Prime

El modelo de suscripción Prime es el motor de nuestro crecimiento. En los 9M FY26, el EBITDA Cash<sup>(\*)</sup> creció un 2% y el EBITDA ajustado un 74% interanual

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

(En millones de euros)	3T FY26	Var. FY26 vs FY25	3T FY25	9M FY26	Var. FY26 vs FY25	9M FY25
<b>Margen sobre ingresos<sup>(*)</sup></b>	<b>159,0</b>	<b>(2%)</b>	<b>162,1</b>	<b>502,8</b>	<b>3%</b>	<b>489,9</b>
Aumento de ingresos diferidos generado por Prime <sup>(*)</sup>	(7,6)	N.A.	10,6	(11,7)	N.A.	43,9
<b>Margen sobre Ingresos Cash<sup>(*)</sup></b>	<b>151,4</b>	<b>(12%)</b>	<b>172,7</b>	<b>491,1</b>	<b>(8%)</b>	<b>533,9</b>
Costes Variables <sup>(*)</sup>	(87,8)	(14%)	(102,1)	(283,3)	(15%)	(332,4)
<b>Beneficio Marginal Cash<sup>(*)</sup></b>	<b>63,6</b>	<b>(10%)</b>	<b>70,6</b>	<b>207,8</b>	<b>3%</b>	<b>201,4</b>
Costes fijos <sup>(*)</sup>	(30,9)	10%	(28,0)	(81,1)	4%	(77,8)
<b>EBITDA Cash<sup>(*)</sup></b>	<b>32,7</b>	<b>(23%)</b>	<b>42,6</b>	<b>126,7</b>	<b>2%</b>	<b>123,7</b>
Aumento de ingresos diferidos generado por Prime <sup>(*)</sup>	7,6	N.A.	(10,6)	11,7	N.A.	(43,9)
<b>EBITDA ajustado<sup>(*)</sup></b>	<b>40,3</b>	<b>26%</b>	<b>32,0</b>	<b>138,4</b>	<b>74%</b>	<b>79,7</b>
Partidas ajustadas <sup>(*)</sup>	(9,1)	100%	(4,5)	(21,5)	59%	(13,5)
<b>EBITDA<sup>(*)</sup></b>	<b>31,2</b>	<b>14%</b>	<b>27,4</b>	<b>116,9</b>	<b>77%</b>	<b>66,2</b>

(\*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 19-22.

### Lo más destacado de los 9M FY26

En los 9M FY26 vimos mejoras en la rentabilidad, impulsadas principalmente por la creciente madurez de nuestra base de miembros Prime<sup>(\*)</sup>.

- Crecimiento de la rentabilidad:** El Beneficio Marginal Cash<sup>(\*)</sup> y el EBITDA Cash<sup>(\*)</sup> mejoraron un 3% y un 2%, respectivamente, frente a los 9M del FY25. Estos resultados se vieron parcialmente afectados por las inversiones en nuevos negocios, la inestabilidad temporal en el contenido de Ryanair y el impacto temporal en caja al cambio de suscripción anual a suscripción anual con cuotas mensuales. A pesar de ello, el crecimiento se tradujo en una expansión sustancial de nuestros márgenes de beneficio:
  - Margen de Beneficio Marginal Cash<sup>(\*)</sup>** aumentó en 5pp hasta el 42% (desde el 38% en los 9M FY25).
  - Margen EBITDA Cash<sup>(\*)</sup>** mejoró en 3pp hasta el 26% (desde el 23% en los 9M FY25).
  - EBITDA Cash<sup>(\*)</sup>** para los 9M FY26 alcanzó 126,7 millones de euros, lo que supone un aumento del 2% interanual.
  - EL EBITDA ajustado<sup>(\*)</sup>**, que elimina el impacto en caja del cambio de suscripción anual a suscripción anual con cuotas mensuales se incrementó un 74% hasta alcanzar los 138,4 millones de euros en los 9M FY26.
- Impacto de los miembros Prime<sup>(\*)</sup>:** el **Beneficio Marginal Cash<sup>(\*)</sup> de Prime** creció un 7%, con un aumento de su margen de 4pp. La madurez de nuestra base de miembros Prime<sup>(\*)</sup>, compensada parcialmente por las inversiones, las complicaciones con Ryanair y el cambio al pago mensual, es el factor clave de este desempeño.
- Rendimiento de los ingresos:** El Margen sobre Ingresos Cash<sup>(\*)</sup> de Prime se redujo un 1% frente a los 9M FY25. Si bien el crecimiento de los miembros fue un factor positivo, se vio compensado por la prueba extensiva en el 1T FY26 y cambio desde el 2T FY26 de la suscripción anual en cuotas mensuales y la implementación progresiva de esta opción durante el trimestre actual.

(En millones de euros)	3T FY26	Var. FY26 vs FY25	3T FY25	9M FY26	Var. FY26 vs FY25	9M FY25
<b>Margen sobre ingresos<sup>(*)</sup></b>	<b>159,0</b>	<b>(2%)</b>	<b>162,1</b>	<b>502,8</b>	<b>3%</b>	<b>489,9</b>
Costes variables <sup>(*)</sup>	(87,8)	(14%)	(102,1)	(283,3)	(15%)	(332,4)
Costes fijos <sup>(*)</sup>	(30,9)	10%	(28,0)	(81,1)	4%	(77,8)
<b>EBITDA ajustado<sup>(*)</sup></b>	<b>40,3</b>	<b>26%</b>	<b>32,0</b>	<b>138,4</b>	<b>74%</b>	<b>79,7</b>
Partidas ajustadas <sup>(*)</sup>	(9,1)	100%	(4,5)	(21,5)	59%	(13,5)
<b>EBITDA<sup>(*)</sup></b>	<b>31,2</b>	<b>14%</b>	<b>27,4</b>	<b>116,9</b>	<b>77%</b>	<b>66,2</b>
D&A incl. deterioro	(13,3)	14%	(11,7)	(37,3)	13%	(32,9)
<b>EBIT<sup>(*)</sup></b>	<b>17,9</b>	<b>14%</b>	<b>15,7</b>	<b>79,6</b>	<b>139%</b>	<b>33,4</b>
Resultado financiero	(5,8)	(23%)	(7,5)	(23,8)	16%	(20,6)
Impuesto sobre las ganancias	(3,3)	(40%)	(5,5)	(15,5)	79%	(8,7)
<b>Resultado neto</b>	<b>8,8</b>	<b>217%</b>	<b>2,8</b>	<b>40,3</b>	<b>883%</b>	<b>4,1</b>
<b>Resultado neto ajustado<sup>(*) (**)</sup></b>	<b>16,7</b>	<b>162%</b>	<b>6,4</b>	<b>63,8</b>	<b>341%</b>	<b>14,5</b>

Fuente: estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados.

(\*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 19-22.

(\*\*) 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 de los 9M FY26

- El Margen sobre Ingresos<sup>(\*)</sup>** incrementó un 3% frente a los 9M FY25 hasta los 502,8 millones de euros. Esta mejora fue impulsada por el sustancial aumento del 16% del Margen sobre Ingresos<sup>(\*)</sup> de Prime, como resultado del aumento de los miembros Prime<sup>(\*)</sup>. Este crecimiento del Margen sobre Ingresos<sup>(\*)</sup> de Prime compensó la caída ya anticipada del Margen sobre Ingresos<sup>(\*)</sup> de No Prime que se redujo en un 24% frente a los 9M 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.
- Costes variables<sup>(\*)</sup>** se redujeron un 15% a pesar de que el Margen sobre Ingresos<sup>(\*)</sup> se incrementó en un 3% con respecto a los 9M FY25, ya que el aumento de la madurez de los miembros Prime<sup>(\*)</sup> reduce los costes de adquisición.
- Costes fijos<sup>(\*)</sup>** aumentaron en 3,3 millones de euros, principalmente debido al aumento de provisiones y mayores honorarios externos.
- Partidas ajustadas<sup>(\*)</sup>** que afectan el EBITDA<sup>(\*)</sup> aumentaron en 8,0 millones de euros, reflejando los elementos detallados en la nota 1.5 de la sección 5. Medidas Alternativas de Rendimiento.
- Depreciación y amortización** aumentó en 4,4 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.
- Resultado financiero negativo** aumentó en 3,2 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 costes 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.
- El gasto por **Impuesto sobre las ganancias** aumentó en 6,8 millones de euros pasando de un gasto de 8,7 millones de euros en los 9M FY25 a un gasto de 15,5 millones de euros en los 9M FY26 debido a (a) un aumento de la base imponible en España (10,0 millones de euros de mayor gasto fiscal) y (b) otras diferencias (3,2 millones de euros de menor gasto fiscal).

(En millones de euros)	3T FY26	3T FY25	9M FY26	9M FY25
<b>EBITDA ajustado<sup>(*)</sup></b>	<b>40,3</b>	<b>32,0</b>	<b>138,4</b>	<b>79,7</b>
Partidas ajustadas <sup>(*)</sup>	(9,1)	(4,5)	(21,5)	(13,5)
Partidas no monetarias	8,4	3,2	20,3	11,0
Variación de capital circulante	(8,1)	(7,9)	(42,9)	(27,3)
Impuesto sobre las ganancias (pagado)/ cobrado	(3,2)	(1,4)	(15,2)	(1,9)
<b>Flujo de caja de las operaciones</b>	<b>28,3</b>	<b>21,3</b>	<b>79,1</b>	<b>48,0</b>
<b>Flujo de caja de las actividades de inversión</b>	<b>(14,6)</b>	<b>(14,2)</b>	<b>(45,7)</b>	<b>(41,6)</b>
<b>Flujo de caja antes de la financiación</b>	<b>13,7</b>	<b>7,2</b>	<b>33,4</b>	<b>6,3</b>
Adquisición de acciones propias	(23,3)	(3,9)	(55,9)	(40,1)
Ganancia/(pérdida) asociada a transacciones con acciones propias	(0,1)	-	(0,5)	(0,4)
Otra emisión de deuda/(reembolso)	(1,0)	(0,7)	(2,2)	(2,1)
Gastos financieros (netos)	(12,2)	(0,3)	(37,6)	(11,7)
<b>Flujo de caja de actividades de financiación</b>	<b>(36,6)</b>	<b>(4,9)</b>	<b>(96,3)</b>	<b>(54,2)</b>
<b>Aumento/(disminución) neta de caja y equivalentes de caja (neto de descubiertos bancarios)</b>	<b>(22,9)</b>	<b>2,2</b>	<b>(62,9)</b>	<b>(47,8)</b>
Emisión / (reembolso) de descubiertos bancarios	10,8	-	14,5	-
<b>Aumento / (disminución) de caja y equivalentes de caja (neto de descubiertos bancarios)</b>	<b>(12,2)</b>	<b>2,2</b>	<b>(48,4)</b>	<b>(47,8)</b>

Fuente: estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados.

(\*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 19-22.

## Lo más destacado de los 9M FY26

- El flujo de caja neto de las operaciones aumentó en 31,1 millones de euros en los 9M FY26 como resultado de:**

  - Salida de capital circulante de 42,9 millones de euros frente a una salida de 27,3 millones de euros en los 9MFY25 debido principalmente a la disminución de 55 millones de euros en variación de ingresos diferidos de Prime. Esta diferencia es atribuible en gran medida al impacto temporal por el paso de suscripción anual con pago adelantado a suscripción anual con cuotas mensuales. Este impacto fue parcialmente compensado por un mejor desempeño del capital circulante, impulsado notablemente por el segmento de Hoteles.
  - El impuesto sobre las ganancias pagado aumentó en 13,3 millones de euros pasando de un pago de 1,9 millones de euros en los 9M FY25 a un pago de 15,2 millones de euros en los 9M FY26 por: (a) mayores beneficios imponibles en España (16,7 millones de euros de mayor pago), (b) el pago anticipado relacionado con un recurso judicial en Italia (1,9 millones de euros de mayor pago), (c) la devolución del impuesto sobre la renta pagado por anticipado en Portugal (5,1 millones de euros de menor pago) y (d) otras diferencias (0,2 millones de euros de menor pago).
  - El EBITDA ajustado<sup>(\*)</sup> aumentó hasta los 138,4 millones de euros frente a los 79,7 millones de euros de los 9M FY25.
  - Partidas no monetarias: las partidas devengadas, pero aún no pagadas aumentaron 9,3 millones de euros, debido principalmente a mayores provisiones para litigios (6,1 millones de euros), mayores gastos relativos a pagos basados en acciones (1,7 millones de euros) y mayores provisiones operativas (0,5 millones de euros).
- Hemos utilizado **efectivo para inversiones** por valor de 45,7 millones de euros en los 9M FY26, un aumento de 4,0 millones de euros, motivado por un incremento en el software capitalizado.
- El **efectivo utilizado en actividades de financiación** ascendió a 96,3 millones de euros, frente a 54,2 millones de euros en los 9M FY25. La variación de 42,1 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 SSRFC (17,3 millones de euros), así como una mayor adquisición de acciones propias en los 9M FY26 (15,8 millones de euros) y un aumento de 8,4 millones de euros en el pago de intereses debido a efectos de calendario, ya que el periodo actual (9M FY26) incluye dos pagos de intereses programados de los Bonos 2027 frente a un único pago en el año anterior (9M FY25).

# 3

## Conclusiones finales

4. Apéndice

**Revisión estratégica:** Realizada desde una posición de fortaleza; es un movimiento de absoluta convicción basado en datos sólidos de pruebas exhaustivas y no una medida defensiva

### **Crecimiento acelerado**

La compañía está preparada para un crecimiento más sólido mediante la entrada en nuevos mercados y segmentos de producto, lo que reforzará aún más tanto a Prime como a la empresa en su conjunto. Entre FY28 y FY30, prevemos niveles récord de nuevos miembros netos<sup>(\*\*)</sup>, de entre 1,5M y 2M anuales

### **Modelo de negocio con riesgo mitigado**

Al moderar las expectativas sobre el acceso al contenido de Ryanair y pivotar hacia los pagos mensuales, la nueva hoja de ruta estratégica se ha construido sobre cimientos conservadores y de alta certidumbre

### **Un equipo de cumple**

El equipo directivo ya cuenta con el historial probado de haber escalado Prime de 2M a 7,7M de miembros Prime<sup>(\*)</sup>, logrando al mismo tiempo un desapalancamiento significativo de la compañía

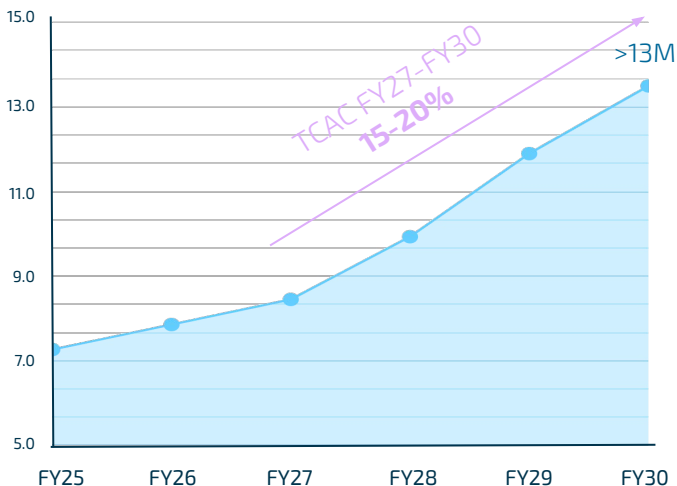
Si bien la compañía afronta un "efecto puntual" en las métricas de caja (aunque el cobro de dicho efectivo está garantizado a lo largo de 12 meses), lo hace para captar una cuota de mercado significativamente mayor (13M de miembros Prime<sup>(\*)</sup>) y un flujo de ingresos diversificado y de mayor calidad

(\*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 19-22. (\*\*) Nuevos miembros netos: nuevos miembros – bajas.

**Crecimiento acelerado con un equipo que cumple - Nuestro objetivo:** Alcanzar más de 13M de miembros Prime<sup>(\*)</sup> y €270M en EBITDA Cash<sup>(\*)</sup>. Nuestras previsiones tienen ahora “riesgo mitigado” respecto al acceso al contenido de Ryanair

### Miembros Prime<sup>(\*)</sup>

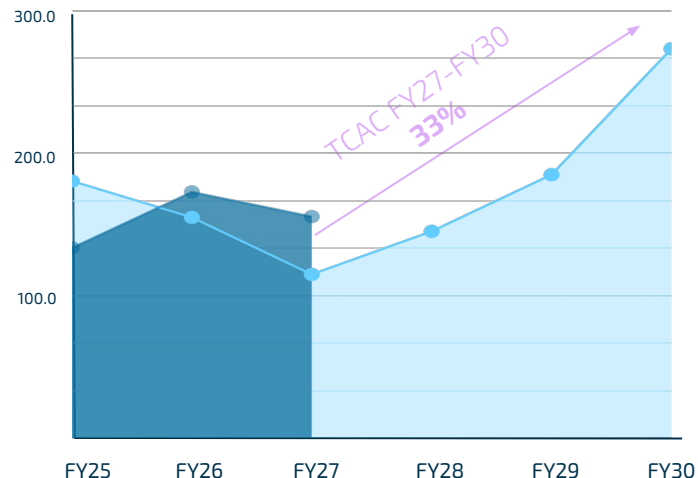
(en millones)



Entre el FY28 y el FY30 prevemos niveles récord de nuevos miembros netos<sup>(\*\*)</sup>, de entre 1,5 y 2 millones al año

### EBITDA Cash<sup>(\*)</sup> y EBITDA ajustado<sup>(\*)</sup> pre-inversiones

(en millones de euros)



El margen de EBITDA Cash<sup>(\*)</sup> se contraerá hasta c.15% en FY27 para luego recuperarse hasta alcanzar c. 23% en FY30, a medida que aumente la madurez de los nuevos miembros Prime<sup>(\*)</sup>

(\*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 19-22. (\*\*) Nuevos miembros netos: nuevos miembros – bajas.

**Ya lo hemos hecho antes:** eDO cuenta con un equipo que cumple. No es la primera vez que anunciamos un plan a largo plazo y cumplimos con nuestras previsiones a 3 años

eDO cuenta con un equipo que cumple sus objetivos:

Miembros Prime<sup>(\*)</sup>

2,0M >> 7,3M

Nov. 2021

FY25

EBITDA Cash<sup>(\*)</sup>

2,9M€ >> 180,4M€

2T FY22 U12M

FY25

Deuda neta<sup>(\*)</sup> / EBITDA Cash<sup>(\*)</sup>

8,6x >> 1,7x

2Q FY22

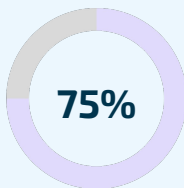
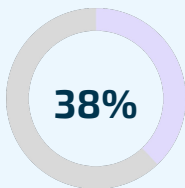
FY25

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

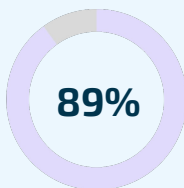
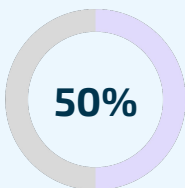
2T FY22 U12M

3T FY26 U12M

Cuota de suscripción del total de Margen sobre Ingresos Cash<sup>(\*)</sup>

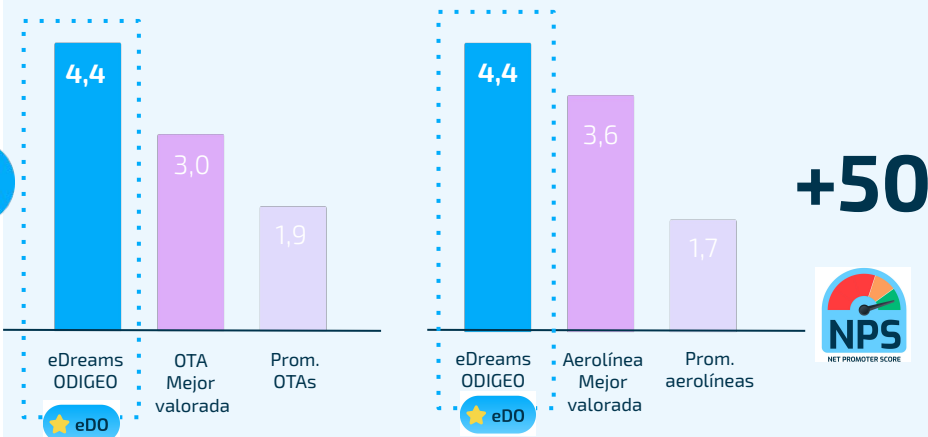


Cuota de suscripción del total de beneficio Marginal Cash<sup>(\*)</sup>



Hemos creado un negocio fuerte enfocado en el consumidor:

eDreams ODIGEO vs. OTAs y aerolíneas mejor valoradas y promedio (Febrero 2026)



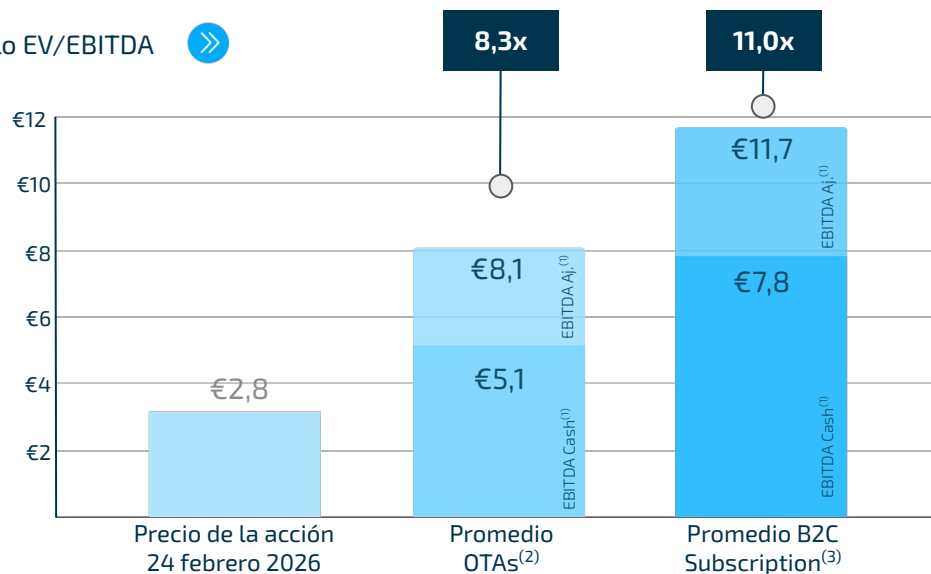
## Si analizamos las sensibilidades del precio objetivo - Fuerte potencial de revalorización incluso tomando el FY27e para un crecimiento acelerado a partir de entonces

### Rango de sensibilidad del precio de la acción de eDO: EBITDA Cash<sup>(1)</sup>/EBITDA ajustado<sup>(1)</sup> pre-inversiones

#### Post revisión estratégica

	FY26	FY27
Precio de la acción a 24 de feb. (in EUR)	2,8	2,8
# acciones (en millones)	115,6	115,6
<b>(=) Capitalización bursátil</b> (en millones de euros)	<b>323,8</b>	<b>323,8</b>
(-) Deuda financiera neta <sup>(1)</sup> 3Q FY26 (en millones de euros)	(359,5)	(359,5)
<b>(=) Valor de empresa (EV)</b> (en millones de euros)	<b>683,3</b>	<b>683,3</b>
(/) EBITDA ajustado <sup>(1)</sup> pre-inversiones (en millones de euros)	172,9	155,6
<b>(=) EV / EBITDA ajustado<sup>(1)</sup> pre-inversiones</b>	<b>4,0x</b>	<b>4,4x</b>
(/) EBITDA Cash <sup>(1)</sup> (en millones de euros)	155,0	115,0
<b>(=) EV / EBITDA Cash<sup>(1)</sup></b>	<b>4,4x</b>	<b>5,9x</b>

Múltiplo EV/EBITDA



Precio de la acción aplicando múltiplos de OTAs y suscripción B2C a los objetivos de FY27 de **EBITDA ajustado<sup>(1)</sup> pre-inversiones y EBITDA Cash<sup>(1)</sup>**

(1) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 19-22.

Fuente: Bloomberg (2) Compañías incluidas: Bookings Holdings, Expedia, Trip.com y Tripadvisor. (3) Compañías incluidas: Costco, Teamviewer, Spotify, Netflix, Bumble, Duolingo, Hello Fresh, Peloton, Dropbox y Wix.

**No estamos solos**, otras empresas de suscripción de éxito como Netflix tuvieron una ampliación del modelo de negocio que causó una caída en el precio de las acciones, y volvieron a valorarse al alza a medida que la empresa ejecutaba su plan

## NETFLIX

**2021**  
222M  
\$18,6k M

**2022**  
Ajuste de previsiones: 2,2M suscriptores  
+  
Revisión estratégica: Anuncio del lanzamiento de nuevos productos (nivel con publicidad, juegos móviles y eventos en vivo)

**2025**  
325M  
\$30,1k M

Suscriptores  
←-----→  
EBITDA

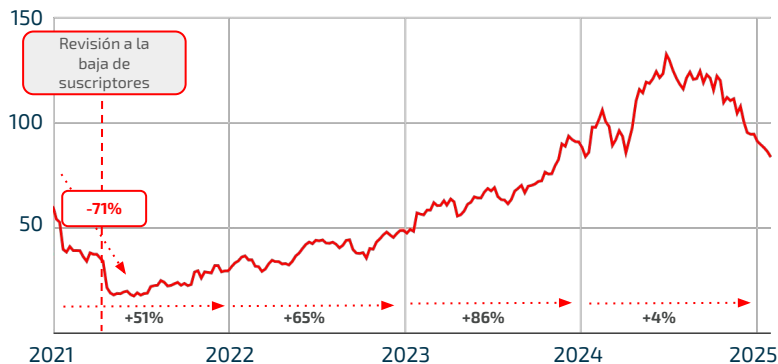
**FY25**  
7,3M  
€180M

## eDreams ODIGEO

**2026**  
Revisión estratégica: Mayor TAM con lanzamiento de nuevos productos (Tren) y mercados  
Inversión a 2 años: Impacto en altas netas y EBITDA Cash<sup>(\*)</sup> para un posterior crecimiento acelerado

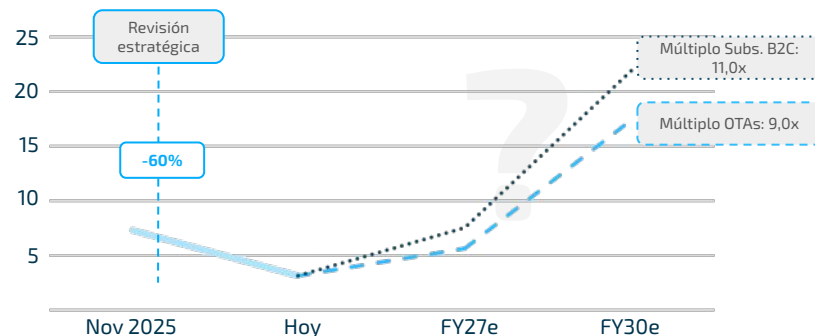
**FY30**  
13M  
€270M

### Evolución del precio de la acción (en USD)



**2025 vs. 2021**  
+46% Suscriptores  
+62% EBITDA ajustado<sup>(\*)</sup>

### Sensibilidad del precio de acción de eDO<sup>(\*\*)</sup> (en euros)



**FY30 vs. FY25**  
+78% Miembros Prime<sup>(\*)</sup>  
+50% EBITDA Cash<sup>(\*)</sup>

(\*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 19-22.

(\*\*) Aplicando al EBITDA Cash de eDO los múltiplos de FY27 de OTAs y Suscripción B2C.

Fuente: Bloomberg y web corporativa de Netflix.

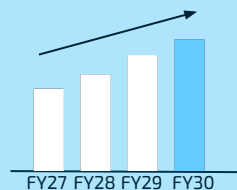
## En resumen, ofreceremos un **negocio mucho más sólido** y nuestra **valoración actual** está **muy por debajo de su potencial real**



Mayor  
crecimiento

**15-20%**

Miembros Prime<sup>(\*)</sup>  
TCAC FY27-FY30



Mayor valor de  
vida de cliente

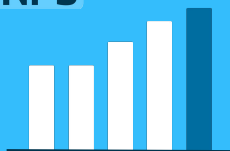
**>13%**

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



Mayor fidelidad  
del cliente

**>10%**



Más diversificado

**66%**

Del volumen de eDO  
provenirá de productos  
no relacionados con  
vuelos y vuelos fuera de  
los 5 principales  
mercados europeos en  
FY30  
(desde 43% en 15FY26)



Continuar con  
recompra de  
acciones

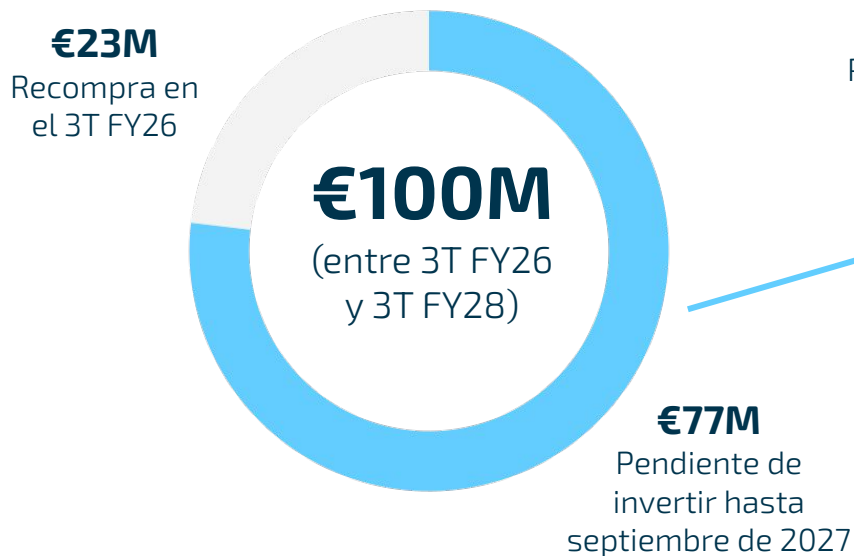
**100M€**

Comprometido para los  
próximos  
2 años (hasta  
septiembre de 2027)

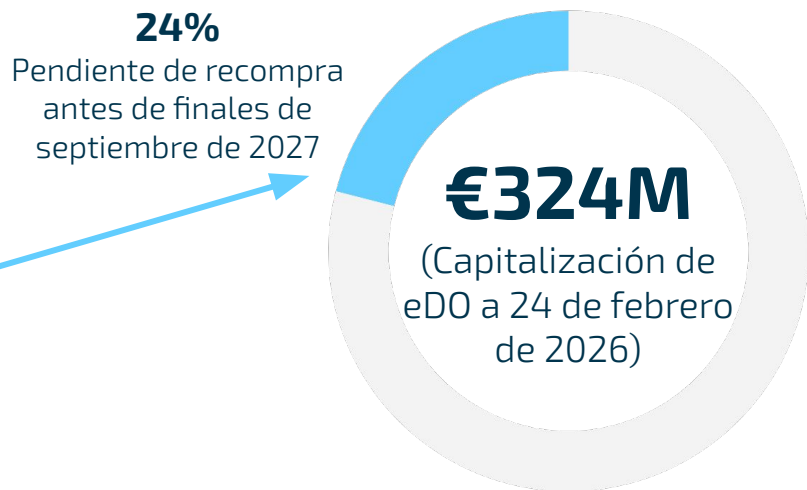
(\*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 19-22.

## Continuar con la recompra de acciones y el compromiso de remuneración a los accionistas

Compromiso de recompra de acciones



A cotización de hoy, capitalización de eDO pendiente de recompra



A woman with dark hair, wearing a dark sleeveless top, is looking upwards and to the right. She is surrounded by a dense display of colorful, illuminated lanterns. The lanterns are in various shapes and colors, including white with floral patterns, blue, green, pink, and yellow. The scene is set in what appears to be a shop or a market stall, with the lanterns hanging from the ceiling. The lighting is warm and focused on the lanterns, creating a vibrant and festive atmosphere.

4

## Apéndice

# 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).
- Gastos de personal ajustados se refiere a partidas ajustadas que forman parte del epígrafe de gastos de personal.
  - (Gastos) / ingresos de explotación ajustados se refiere a partidas ajustadas que forman parte del epígrafe de otros gastos de explotación.
  - Partidas de ingresos ajustados se refiere a las partidas ajustadas que forman parte del epígrafe de ingresos.
  - 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.
  - 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 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, y siguiendo la nueva hoja de ruta estratégica dada por el Grupo un programa anual con cuotas de pago trimestrales o mensuales flexibles en ciertos casos, 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. Como Prime es un programa anual, y siguiendo la nueva hoja de ruta estratégica dada por el Grupo, un programa anual con cuotas de pago trimestrales o mensuales flexibles en ciertos casos, Prime / No Prime se presentan sobre la base de los últimos doce meses. Prime / No Prime también se relacionan con los segmentos basados en el programa de suscripción del Grupo .
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.