PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

FY26

28 de mayo 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 consolidados auditados y las notas correspondientes al periodo de doce meses finalizado el 31 de marzo de 2026 del Grupo (los "estados financieros") 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. Las copias de los estados financieros están disponibles en: https://investors.edreamsodigeo.com/English/financials/integrated-annual-reports/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.

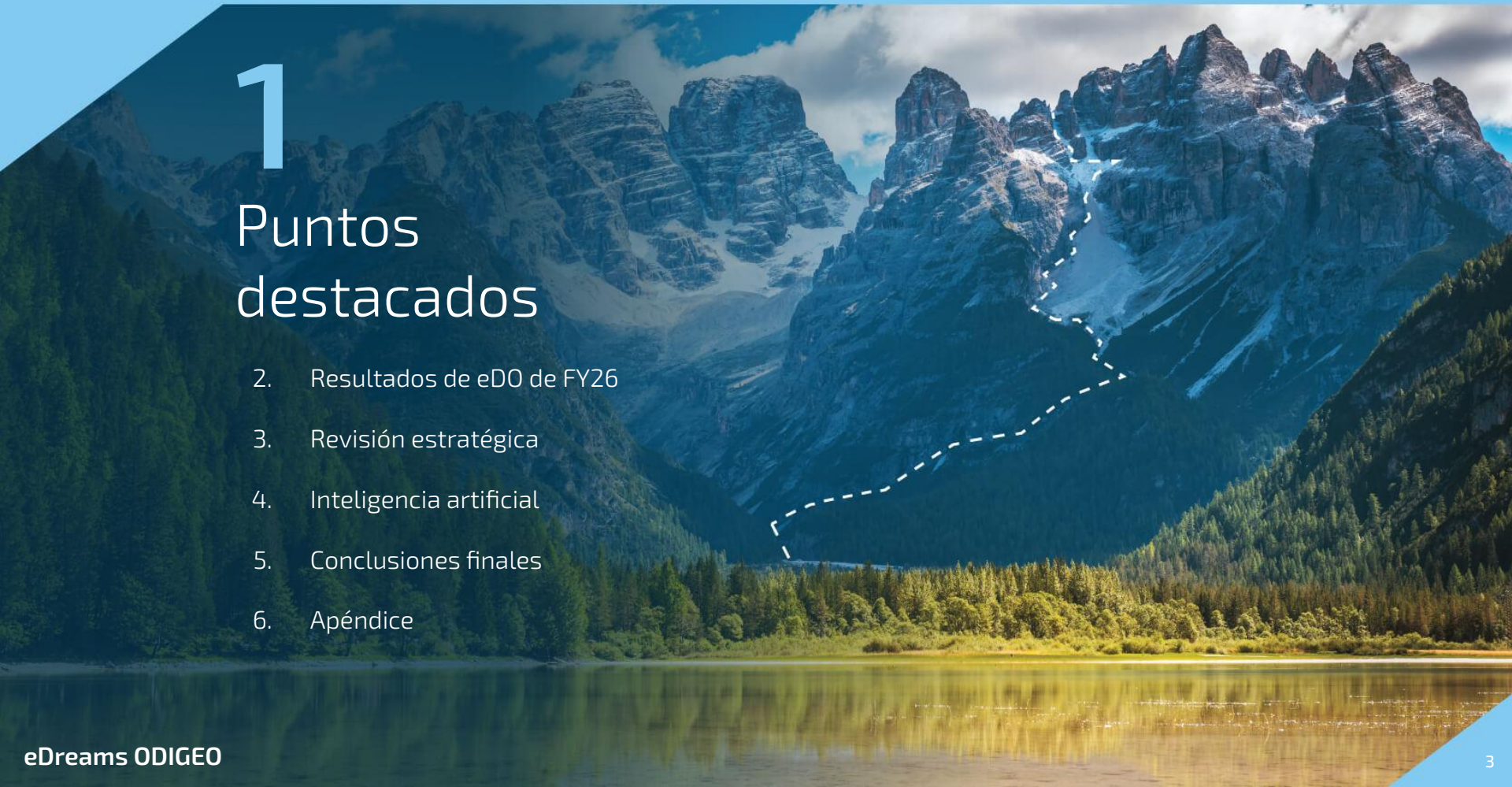
Esta presentación no constituye, ni forma parte, ni debe interpretarse como una oferta o invitación para vender o una solicitud de cualquier oferta de compra o adquisición de valores o instrumentos financieros de la sociedad. Esta presentación tampoco debe constituir, en su totalidad o en parte, o el 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 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 C.4 sobre Medidas Alternativas de Rendimiento de los estados financieros del Grupo, publicada el 28 de mayo de 2026. Los documentos están disponibles en la página web de la Sociedad (https://www.edreamsodigeo.com).



1 Puntos destacados

2. Resultados de eDO de FY26
3. Revisión estratégica
4. Inteligencia artificial
5. Conclusiones finales
6. Apéndice

1 Resultados del FY26 por encima de lo previsto – Comienzo exitoso de la nueva hoja de ruta estratégica a largo plazo

Resultados por encima de lo previsto

- Los **Miembros Prime[1] superan las expectativas,** crecieron un 9% hasta los 7,9 millones, con 643 mil altas netas[2] en FY26.
- El **EBITDA Cash[1] supera las previsiones,** situándose en 157,0 millones de euros frente a nuestro objetivo de 155 millones de euros.
- El **EBITDA Ajustado[1],** que aísla el rendimiento operativo de los efectos temporales de la caja derivados del paso de una suscripción anual a una suscripción anual con cuotas mensuales— aumentó un 29% hasta alcanzar la cifra récord de 172,3 millones de euros.
- Los **ingresos relacionados con Prime en los últimos 12 meses** representan ya el **75%** de nuestro Margen sobre Ingresos Cash[1].

Nueva hoja de ruta estratégica – Movimiento estratégico de alta convicción desde una posición de liderazgo, respaldado por los sólidos datos de nuestra exhaustiva evaluación. En vías de consolidar un negocio de calidad superior y significativamente infravalorado

- **Crecimiento acelerado** - Entre FY28 y FY30 esperamos niveles récord de altas netas[2] de Prime de entre 1,5M y 2M al año; asimismo, entre FY25 y FY30 estimamos un incremento del +78% en miembros Prime[1] y del +50% en el EBITDA Cash[1].
- **Modelo de negocio de riesgo controlado** - las nuevas previsiones se fundamentan en bases conservadoras y de gran certidumbre.
- **Un "equipo que cumple"** - no es la primera vez que anunciamos un plan a largo plazo; hemos presentado anteriormente dos planes a tres años y todos ellos han cumplido rigurosamente sus objetivos y previsiones .

Novedades en IA – Liderando el ecosistema de viajes basado en IA

- **Prioridad a la IA -** eDO es una compañía enfocada prioritariamente en la IA desde hace más de una década.
- **Barrera de entrada sólida y única -** oferta de productos exclusivos y una propuesta de valor basada en la relación con el cliente a través de Prime.
- **Nuevas oportunidades -** La IA basada en agentes como nuevo canal, mejora de la experiencia de cliente y de la propuesta de producto, junto con una capacidad de innovación que se está disparando.

Perspectivas

- **FY27 - Miembros Prime[1]** 600k altas netas[2] para alcanzar los 8,5 millones de miembros. **EBITDA Ajustado y Cash[1]:** 167 millones de euros de EBITDA Ajustado antes de inversiones[3], y un EBITDA Cash[1] después de inversiones de 115,0 millones de euros. **Se prevé un crecimiento positivo del EBITDA Cash[1] a partir del 4T FY27.**
- **FY30 - Prácticamente duplicaremos nuestra base de suscriptores para 2030 hasta alcanzar los 13 millones; se proyecta que la rentabilidad crezca más de un 33% anual a partir del FY27, superando los 270 millones de euros de EBITDA Cash[1] .**

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 28-31.
2 Altas Netas: Altas - Bajas.
3 EBITDA Ajustado de FY27 excluyendo las inversiones destinadas al crecimiento de Prime en las áreas de expansión internacional, producto ferroviario, nuevos canales de captación de clientes e IA.

2

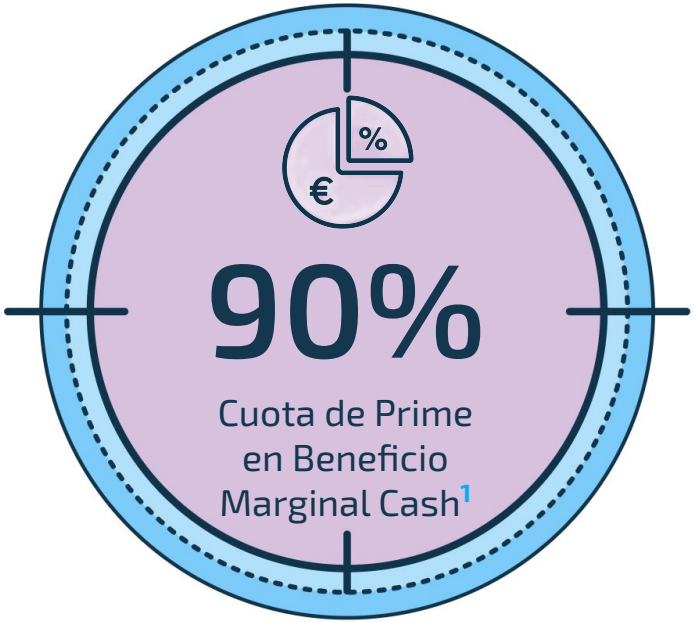
Resultados de eDO de FY26

3. Revisión estratégica
4. Inteligencia artificial
5. Conclusiones finales
6. Apéndice



2 eDO es ahora claramente un negocio de suscripción enfocado en los viajes.





1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 28-31.

2 El modelo de suscripción Prime es el motor de nuestro crecimiento. El EBITDA Ajustado[1,2] aumentó un 29% interanual en el FY26.

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

(En millones de euros)	4T FY26	Var. FY26 vs FY25	4T FY25	FY26	Var. FY26 vs FY25	FY25
Margen sobre ingresos[1]	**165,7**	**(9%)**	**181,2**	**668,5**	**0%**	**671,2**
Aumento de ingresos diferidos generado por Prime[1]	(3,7)	N.A.	2,8	(15,3)	N.A.	46,8
Margen sobre Ingresos Cash[1]	**162,1**	**(12%)**	**184,1**	**653,2**	**(9%)**	**717,9**
Costes Variables[1]	(105,1)	1%	(103,8)	(388,4)	(11%)	(436,3)
Beneficio Marginal Cash[1]	**57,0**	**(29%)**	**80,2**	**264,8**	**(6%)**	**281,6**
Costes fijos[1]	(26,7)	14%	(23,5)	(107,8)	7%	(101,2)
EBITDA Cash[1]	**30,2**	**(47%)**	**56,8**	**157,0**	**(13%)**	**180,4**
Aumento de ingresos diferidos generado por Prime[1]	3,7	N.A.	(2,8)	15,3	N.A.	(46,8)
EBITDA ajustado[1]	**33,9**	**(37%)**	**53,9**	**172,3**	**29%**	**133,7**
Partidas ajustadas[1]	(5,6)	(26%)	(7,6)	(27,1)	28%	(21,1)
EBITDA[1]	**28,3**	**(39%)**	**46,3**	**145,2**	**29%**	**112,5**

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 28-31.
2 El EBITDA ajustado aísla el rendimiento operativo de los efectos temporales de la caja derivados del paso de una suscripción anual a una suscripción anual con cuotas mensuales.
3 Altas Netas: Altas - Bajas.

Lo más destacado de FY26

En el FY26, a pesar de un entorno macroeconómico complejo, nuestro modelo de suscripción Prime se mantiene como el principal motor de crecimiento. Si bien el **EBITDA Cash**[1] registró un descenso debido al cambio estratégico de una cuota de suscripción anual a una anual con pago fraccionado mensual, nuestro **EBITDA Ajustado**[1,2] —que aísla estos impactos temporales— aumentó un 29% interanual hasta alcanzar la cifra récord de 172,3 millones de euros. Esto demuestra que el núcleo del negocio está escalando de manera rentable, incluso mientras realizamos la transición en las opciones de pago de nuestra suscripción.

Los **Miembros Prime**[1] alcanzaron los 7,9 millones en FY26, un aumento del 9% vs. FY25 y 643 mil altas netas[3], una cifra que se situó por delante de las expectativas. Este incremento contribuyó a que los **Miembros Prime**[1] generen ahora el 75% de nuestro **Margen sobre Ingresos Cash**[1] y el 90% de nuestro **Beneficio Marginal Cash**[1] total. Aunque el **Margen sobre Ingresos Cash**[1] disminuyó un 9% debido al cambio de una cuota de suscripción anual a una anual con pago fraccionado mensual, el **Margen sobre Ingresos**[1] de Prime creció un 10% frente al FY25. Esto indica que la propuesta de valor de Prime se mantiene sólida, y que la retención de miembros y los costes de adquisición compensan los vientos en contra temporales en el contenido aéreo y el impacto temporal en el cobro de las cuotas de suscripción.

Otros puntos destacados de FY26

Costes Variables[1]: gestionados con éxito a la baja hasta situarse en 388,4 millones de euros (una mejora del 11% interanual), a medida que el aumento en la madurez de los Miembros Prime[1] reduce los costes de adquisición.

Impacto de Ingresos diferidos generados por Prime[1]: El paso hacia el pago fraccionado mensual provocó una disminución de 15,3 millones de euros en los ingresos diferidos de Prime.

2 Cuenta de resultados.

(En millones de euros)	4T FY26	Var. FY26 vs FY25	4T FY25	FY26	Var. FY26 vs FY25	FY25
Margen sobre ingresos[1]	**165,7**	**(9%)**	**181,2**	**668,5**	**0%**	**671,2**
Costes variables[1]	(105,1)	1%	(103,8)	(388,4)	(11%)	(436,3)
Costes fijos[1]	(26,7)	14%	(23,5)	(107,8)	7%	(101,2)
EBITDA ajustado[1]	**33,9**	**(37%)**	**53,9**	**172,3**	**29%**	**133,7**
Partidas ajustadas[1]	(5,6)	(26%)	(7,6)	(27,1)	28%	(21,1)
EBITDA[1]	**28,3**	**(39%)**	**46,3**	**145,2**	**29%**	**112,5**
D&A incl. deterioro	(12,8)	188%	(4,4)	(50,1)	34%	(37,3)
EBIT	**15,5**	**(63%)**	**41,9**	**95,1**	**26%**	**75,3**
Resultado financiero	(6,6)	15%	(5,7)	(30,4)	15%	(26,3)
Impuesto sobre las ganancias	3,0	(37%)	4,8	(12,5)	223%	(3,9)
Resultado neto	**11,9**	**(71%)**	**41,0**	**52,2**	**16%**	**45,1**
Resultado neto ajustado[1,2]	**9,0**	**(75%)**	**36,7**	**72,9**	**42%**	**51,2**

Fuente: estados financieros consolidados auditados.
1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 28-31.
2 Véase la conciliación del Resultado Neto Ajustado en la nota 1.6. de C.4. Medidas alternativas de rendimiento.

Lo más destacado de FY26

1. El **Margen sobre Ingresos**[1] se mantuvo en línea con el FY25 y alcanzó los 668,5 millones de euros. Este comportamiento estuvo impulsado por un incremento del 10% en el Margen sobre Ingresos[1] de Prime, como resultado de la expansión de nuestra base de Miembros Prime[1]. El crecimiento en el Margen sobre Ingresos[1] de Prime, tal como se había anticipado, se vio parcialmente compensado por Margen sobre Ingresos[1] No Prime, el cual disminuyó un 23% frente a FY25 debido a la migración de nuestros clientes de No Prime a Prime y, de manera más general, a nuestro enfoque en la división Prime del negocio.
2. Los **costes variables**[1] disminuyeron un 11%, a pesar de que el Margen sobre Ingresos[1] se mantuvo en línea con el FY25, debido a que la mayor madurez de los Miembros Prime[1] reduce los costes de adquisición.
3. Los **costes fijos**[1] aumentaron en 6,6 millones de euros, impulsados principalmente por el incremento en las provisiones y por mayores costes en honorarios externos.
4. Las **partidas ajustadas**[1] que afectan al EBITDA[1] se incrementaron en 6,0 millones de euros, reflejando los conceptos que se detallan de forma pormenorizada en la nota 1.5 de la sección C.4. Medidas Alternativas de Rendimiento.
5. **D&A incl. deterioro** se incrementó en 12,8 millones de euros, debido principalmente a la amortización de los nuevos elementos capitalizados, lo cual se vio parcialmente compensado por un mayor volumen de activos totalmente amortizados.
6. El **resultado financiero** negativo se incrementó en 4,1 millones de euros, debido principalmente al impacto de la amortización anticipada de los Bonos con vencimiento en 2027, que incluye los gastos de cancelación anticipada por un importe de 5,2 millones de euros y la baja en libros de los costes de financiación capitalizados restantes por un importe de 3,0 millones de euros; esto se vio parcialmente mitigado por las ganancias por diferencias de cambio y la reducción de los gastos por intereses gracias a las mejores condiciones de refinanciación obtenidas.
7. El gasto por **impuesto sobre las ganancias** aumentó en 8,6 millones de euros, pasando de un gasto de 3,9 millones de euros en FY25 a un gasto de 12,5 millones de euros en FY26, debido principalmente a: (a) mayores beneficios imponibles en el ejercicio actual, (b) menores ingresos por el impuesto sobre la renta en EE. UU. debido a una insuficiencia de créditos fiscales extranjeros en el ejercicio actual, (c) la ausencia de reversión de deterioros en el ejercicio actual y otros.

2

Estado de flujos de caja.

(En millones de euros)	4T FY26	4T FY25	FY26	FY25
EBITDA ajustado[1]	**33,9**	**53,9**	**172,3**	**133,7**
Partidas ajustadas[1]	(5,6)	(7,6)	(27,1)	(21,1)
Partidas no monetarias	1,3	9,9	21,6	20,9
Variación de capital circulante	67,1	42,7	24,2	15,4
Impuesto sobre las ganancias (pagado)/ cobrado	(0,7)	(0,5)	(15,9)	(2,4)
Flujo de caja de las operaciones	**96,0**	**98,4**	**175,1**	**146,4**
Flujo de caja de las actividades de inversión	**(16,2)**	**(13,9)**	**(61,8)**	**(55,6)**
Flujo de caja antes de la financiación	**79,9**	**84,5**	**113,3**	**90,9**
Adquisición de acciones propias	(9,7)	(39,8)	(65,6)	(79,9)
Ganancia/(pérdida) asociada a transacciones con acciones propias	(0,1)	(0,1)	(0,6)	(0,4)
Otra emisión de deuda/(reembolso)	(0,7)	(0,7)	(2,9)	(2,8)
Gastos financieros (netos)	(0,7)	(10,8)	(38,3)	(22,5)
Flujo de caja de actividades de financiación	**(11,1)**	**(51,4)**	**(107,4)**	**(105,6)**
Aumento/(disminución) neta de caja y equivalentes de caja (neto de descubiertos bancarios)	**68,7**	**33,1**	**5,9**	**(14,7)**
Emisión / (reembolso) de descubiertos bancarios	(14,5)	-	-	-
Aumento / (disminución) de caja y equivalentes de caja (neto de descubiertos bancarios)	**54,3**	**33,1**	**5,9**	**(14,7)**

Fuente: estados financieros consolidados auditados. 1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 28-31.

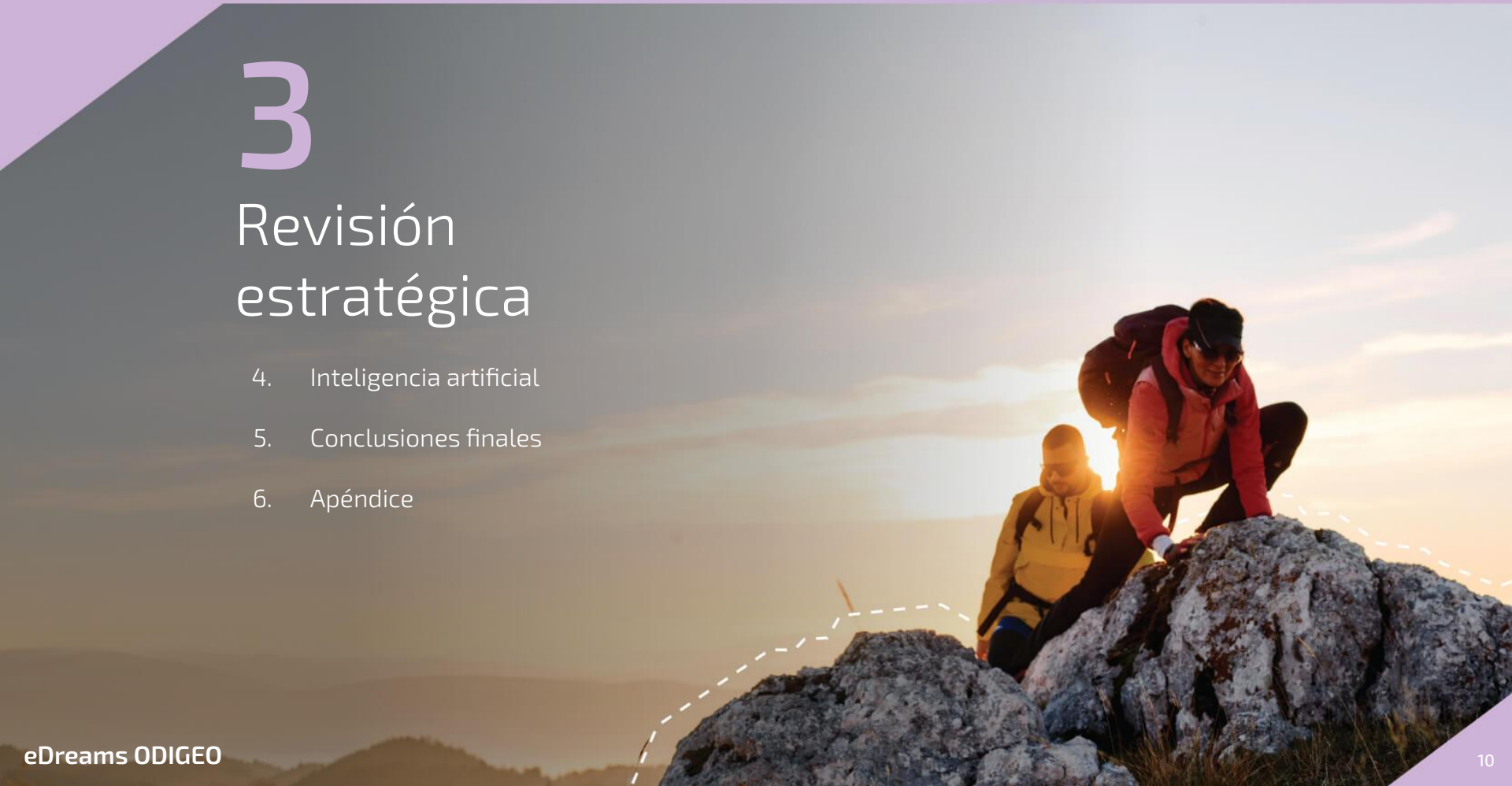
Lo más destacado de FY26

1. **El flujo de caja neto de las operaciones se incrementó en 28,7 millones de euros en el FY26 como resultado de:**
   - El EBITDA ajustado[1] aumentó hasta los 172,3 millones de euros frente a los 133,7 millones de euros del FY25.
   - Entrada de capital circulante de 24,2 millones de euros frente a una entrada de 15,4 millones de euros en el FY25. Esto estuvo impulsado en su mayor parte por la optimización de los acuerdos de financiación de proveedores y el incremento en las reservas de hoteles, lo cual se vio parcialmente compensado por un menor importe medio de la cesta de compra y por la disminución de los ingresos diferidos de Prime debido al cambio hacia la suscripción anual con pago fraccionado mensual.
   - El impuesto sobre las ganancias pagado aumentó en 13,5 millones de euros, pasando de un pago de 2,4 millones de euros en FY25 a un pago de 15,9 millones de euros en FY26, debido a: (a) mayores pagos a cuenta del impuesto sobre sociedades en España como consecuencia de unos beneficios imponibles superiores en el ejercicio actual, (b) la devolución del impuesto sobre la renta portugués pagado por anticipado, (c) el pago anticipado del impuesto sobre la renta en Gibraltar, (d) el pago por adelantado de retenciones fiscales en Italia en relación con un recurso judicial y (e) otras diferencias.
2. Hemos utilizado **efectivo para inversiones** por valor de 61,8 millones de euros en el FY26, lo que representa un incremento de 6,3 millones de euros; esto se debió principalmente a un aumento en el desarrollo de software que fue capitalizado, compensado parcialmente por el cobro de una subvención de 1,0 millones de euros.
3. El **efectivo utilizado en actividades de financiación** ascendió a 107,4 millones de euros, en comparación con los 105,6 millones de euros utilizados en las actividades de financiación del FY25. La variación de 1,8 millones de euros en las actividades de financiación se debió principalmente a los impactos de la refinanciación: los pagos de costes asociados a la amortización anticipada de los Bonos con vencimiento en 2027 y a la emisión de los nuevos bonos con vencimiento en 2030, junto con la modificación de la línea de crédito SSRCF por un importe de 17,3 millones de euros; esto se vio compensado por una menor adquisición de acciones propias en el FY26 por valor de 14,3 millones de euros y por menores pagos de intereses gracias a las mejores condiciones de refinanciación obtenidas.

3

Revisión estratégica

4. Inteligencia artificial
5. Conclusiones finales
6. Apéndice



Plan de crecimiento estratégico - Evolución de nuestro modelo de suscripción para un crecimiento acelerado.



1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 28-31.

3

Revisión estratégica: es un movimiento de absoluta convicción basado en datos sólidos de evaluaciones exhaustivas y no una medida defensiva.

CRECIMIENTO ACELERADO

La compañía está lista para un crecimiento aún más sólido. Entre el FY28 y FY30, prevemos niveles récord de altas netas[2] de Prime, estimadas de entre 1,5 y 2 millones al año.

MODELO DE NEGOCIO DE RIESGO CONTROLADO

Mediante la incursión en nuevos mercados y segmentos de productos. Las nuevas proyecciones se sustentan sobre bases conservadoras y de alta certeza.

UN "EQUIPO QUE CUMPLE"

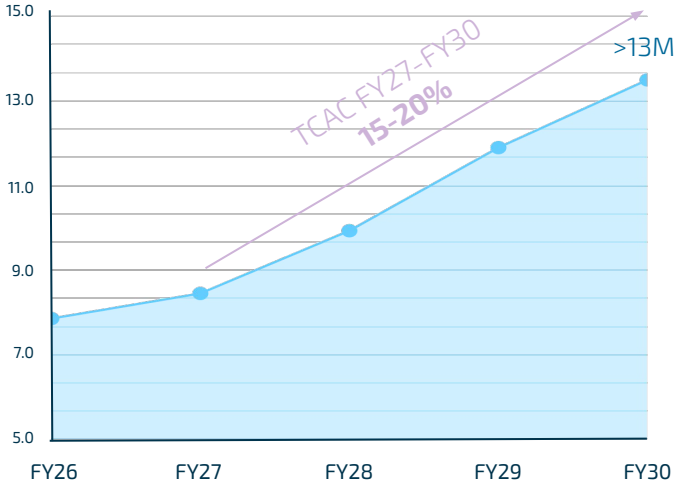
No es la primera vez que anunciamos un plan a largo plazo y, en cada ocasión, hemos cumplido con nuestras proyecciones a tres años

Si bien la compañía enfrenta una reversión temporal y por única vez en sus métricas cash (aunque tiene garantizado recibir dicho flujo en un plazo de 12 meses), lo hace para capturar una cuota de mercado significativamente mayor (13 millones de miembros Prime[1]) y un flujo de ingresos diversificado y de mayor calidad.

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 28-31.
2 Altas Netas: Altas - Bajas.

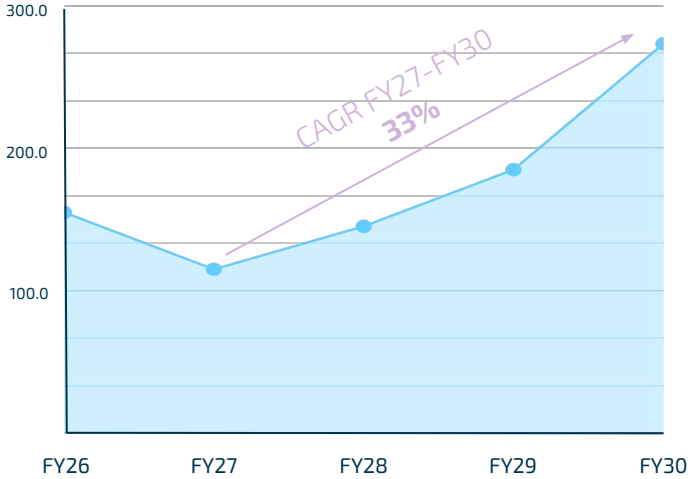
Crecimiento acelerado: Preparados para acelerar el crecimiento con un equipo que cumple

Miembros Prime[1]
(en millones)



Entre FY28 y FY30, esperamos niveles récord de altas netas[2] de Prime de entre 1,5 y 2 millones al año.

EBITDA Cash[1]
(en millones de euros)



Se espera que el margen de EBITDA Cash[1] se modere hasta cerca del 15 % en el FY27 durante la fase de máxima inversión. Como ya ocurrió en el pasado, a medida que aumente la madurez de los nuevos miembros, los márgenes se recuperarán hasta volver al rango del 23 % para el FY30.

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 28-31.
2 Altas Netas: Altas - Bajas.

Modelo de negocio de riesgo controlado: nuestras nuevas proyecciones se construyen sobre bases conservadoras y de alta certeza

UN MODELO DE NEGOCIO DE RIESGO CONTROLADO A TRAVÉS DE:

EXPANSIÓN GEOGRÁFICA

5 NUEVOS MERCADOS CON GRAN POTENCIAL

Motor clave de crecimiento: nuestros nuevos mercados internacionales registran métricas muy prometedoras frente a los 5 principales mercados europeos[1].

EXPANSIÓN DE PRODUCTOS

TRENES

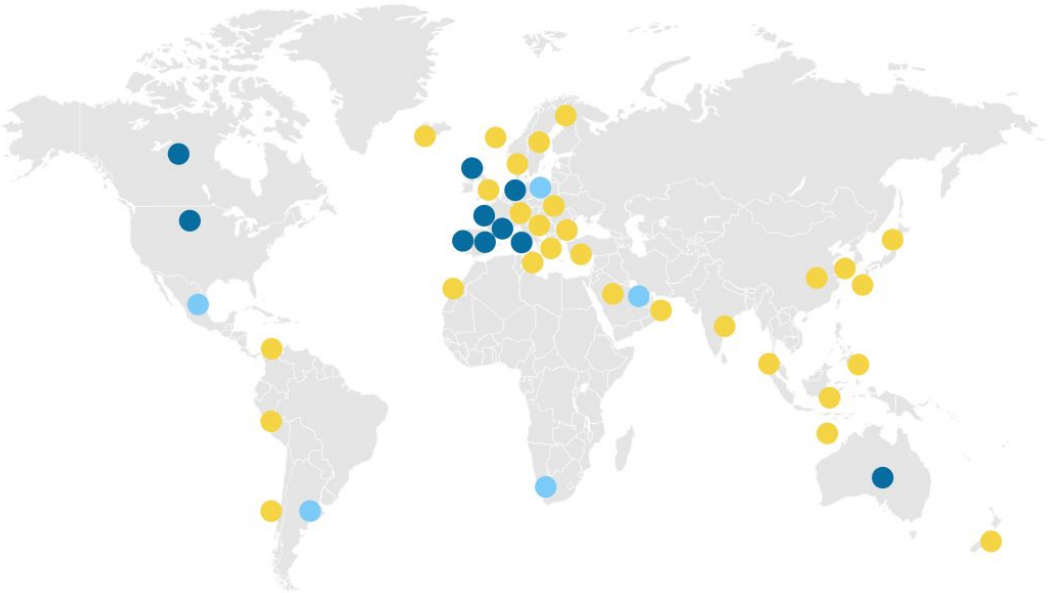
Entrada a un mercado atractivo para impulsar el crecimiento de suscriptores y aumentar la fidelidad.

HOTELES

Hemos logrado un progreso significativo y seguimos invirtiendo para acelerar el crecimiento.

1 ***Los 5 principales mercados europeos*** *son los mercados incluidos en los 6 principales que históricamente ofrecían Prime e incluyen Francia, Alemania, España, Italia y Reino Unido.*

Modelo de negocio de riesgo controlado: expansión geográfica, más allá de Europa. Hemos lanzado Prime en 5 nuevos mercados con gran potencial



- Mercados Prime
- Nuevos mercados Prime
- Mercados No Prime

Evaluación exhaustiva de Prime en 14 nuevos mercados

Buenos resultados que evidencian:

- MAYOR - **Penetración en hogares (Año 1)**
- MAYOR - **NPS**
- MAYOR - **Tasa de adhesión Prime**[1]

(vs. 5 principales mercados europeos[2])

Hemos lanzado Prime en 5 nuevos mercados con gran potencial

1 ***Tasa de adhesión Prime*** *está ponderada por canal.*
2 ***Los 5 principales mercados europeos*** *son los mercados incluidos en los 6 principales que históricamente ofrecían Prime e incluyen Francia, Alemania, España, Italia y Reino Unido.*

Modelo de negocio de riesgo controlado: expansión de productos trenes (i)

Entrada a un mercado atractivo para impulsar el crecimiento de suscriptores y aumentar la fidelidad

El mercado europeo de trenes:

✓ …es grande y está en crecimiento

>40k M€ Mercado de trenes[1]

~330M Pasajeros anuales de alta velocidad en principales mercados de la UE[2]

+12% Crecimiento de OTAs[3]

✓ ……se está desregulando y abriendo a la competencia

Número de proveedores

3 4 2

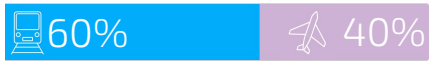
… y más proveedores planean operar en los próximos años en numerosos mercados europeos.

✓ ……ya ha absorbido gran parte del mercado de los vuelos de corta distancia

Cuota de mercado de vuelos y trenes

Paris-Burdeos

2007

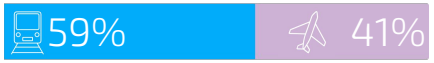


HOY



Madrid-Barcelona

2007



HOY



1 ***Fuente:*** *Phocuswright; Reservas brutas totales trenes larga distancia y regionales 2025.*
2 ***Mercados EU:*** *Alemania, Francia, Italia, España, estimaciones de la compañía.*
3 ***Fuente:*** *Phocuswright; TCAC 2022-2025.*

Modelo de negocio de riesgo controlado: expansión de productos trenes (ii)

La exitosa entrada en varios mercados ha demostrado una gran oportunidad de crecimiento en el sector ferroviario, confirmando nuestra ventaja competitiva de monetización a través de Prime.

A través de Prime, eDO está bien posicionado para liderar este sector



Prime proporciona ventajas competitivas únicas

4x Mayor Margen sobre Ingresos[1] generados con Prime vs. otras OTAs transaccionales de trenes

>95% de los casos, Prime es más barato que los operadores y las OTAs de trenes

Mayor tasa de conversión vs. vuelos

Mayor tasa de renovación - con el aumento de los productos ofrecidos y los miembros Prime[1] repiten más

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 28-31.

Modelo de negocio de riesgo controlado: expansión de productos hoteles

Hemos logrado un progreso significativo y seguimos invirtiendo para acelerar el crecimiento

Gran oportunidad en hoteles

541k M€ Mercado global de hoteles

308k M€ Mercado online de hoteles

63% Penetración de OTAs

Fuente: *Phocuswright. Phocal Point (Reservas brutas anuales estimadas 2025).*

Continuaremos enfocándonos en:

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

Un "equipo que cumple": No es la primera vez que anunciamos un plan a largo plazo y, en cada ocasión, hemos cumplido con nuestras proyecciones a tres años

Un "equipo que cumple"

Miembros Prime[1]

2,0M	7,3M
Noviembre 2021	FY25

EBITDA Cash[1]

2,9M€	180,4M€
2T FY22 U12M	FY25

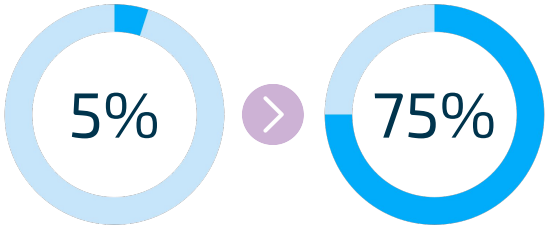
Deuda neta[1]**/EBITDA Cash**[1]

8,6x	1,7x
2T FY22 U12M	FY25

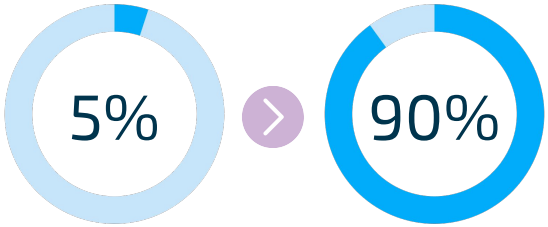
Hemos transformado nuestro negocio de un modelo de transacción a uno de suscripción:

Pre-COVID	FY26

Cuota de Prime del total de Margen sobre Ingresos Cash[1]

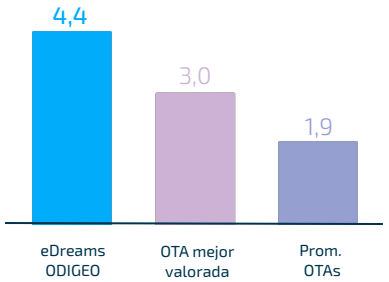


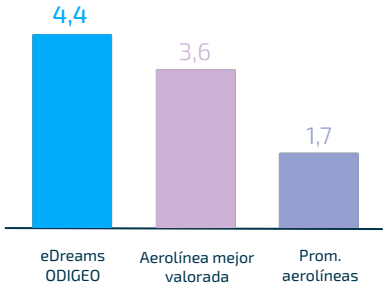
Cuota de Prime del total de Beneficio Marginal Cash[1]



Creamos un negocio fuerte enfocado en el consumidor

eDreams ODIGEO vs. OTAs y aerolíneas mejor valoradas y promedio
Trustpilot mayo 2026





1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 28-31.

4

Inteligencia artificial

5. Conclusiones finales
6. Apéndice



Este apartado resume la sesión sobre IA del 20 de mayo. Puede consultar la presentación completa a través de este enlace: https://s202.q4cdn.com/903232390/files/doc_presentations/2026/05/eDreamsODIGEO_AI-Session.pdf

eDO: una compañía nativa de IA desde hace más de una década

2014

Creación de uno de los **primeros equipos internos de IA** en el sector de los viajes. Pioneros en uno de los primeros sistemas de **prevención de fraude basados en IA.**

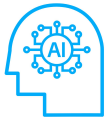
2015



Adopción de **una estrategia que prioriza la IA**, creando nuestro propio equipo interno de investigación y desarrollo para construir una plataforma de IA a medida y poner la **IA a disposición de todos los equipos.**

2016

Personalización de la experiencia de usuario **impulsada por IA**, a nivel individual y **a escala.**



2017



Despliegue a escala de un algoritmo propio basado en el **aprendizaje por refuerzo** en combinación con algoritmos genéricos y optimizaciones multiobjetivo para perfeccionar la fijación de precios.

2019

Adopción temprana de una **plataforma propia de IA generativa** para construir itinerarios únicos para nuestros clientes.



2020-22

Implementación de capacidades de **lenguaje natural** en el servicio de **atención al cliente** para ofrecerles la mejor experiencia. Desarrollo e implementación de sistemas de IA propios para diseñar, medir y optimizar el **rendimiento** de las campañas de **marketing.**

2023

Líder reconocido a nivel global entre las empresas impulsadas por Inteligencia Artificial. Implantación de la IA en toda la compañía, incluso en RRHH. Trabajamos con **Google Cloud para ser pioneros** en nuevos desarrollos de IA generativa.



2024



Desarrollo **interno de agentes de IA** y herramientas Copilot impulsadas por IA generativa. Fortalecer la **colaboración** técnica **con Google** en las áreas de capacidades de entrenamiento.

2025

Plataforma de atención al cliente **basada en voz, orientada al usuario y con sistema multiagente. Marco de trabajo de agentes** para la planificación de viajes, **potenciado con capacidades RAG y MCP. >100 MCPs** desplegados en la compañía.



2026



Plataforma de enrutamiento de modelos: evaluación de una solución propia que potencia proyectos de código abierto para maximizar el rendimiento y controlar los costes.

Distribución basada en agentes lanzamiento de integraciones con la app de ChatGPT, la app de Claude y Gemini Enterprise. **Desarrollo basado en agentes:** evolución del enfoque actual de Copilot hacia un entorno de agentes completo con Claude y Cursor.

eDO: una compañía nativa de IA desde hace más de una década

REALIDAD HOY	**CLIENTES EXISTENTES** - Un alto porcentaje de nuestra base de clientes no depende del hipercompetitivo marketing de resultados sino de la recurrencia de los miembros Prime. Esto significa que cliente captado es cliente retenido. Una ventaja competitiva única.	**CLIENTES POTENCIALES** - Los consumidores recurren a la IA para la fase de inspiración y búsqueda; sin embargo, actualmente ninguna interfaz nativa de LLM ofrece funciones de reserva (ni ChatGPT, ni Google, etc.).
BARRERA DE ENTRADA SÓLIDA Y ÚNICA	PRODUCTOS DE eDO Oferta de productos exclusivos de eDO.	eDO PRIME Propuesta de valor basada en la relación con el cliente.
	PLATAFORMAS DE IA No gestionarán la ejecución integral de los servicios por razones técnicas y regulatorias.	PLATAFORMAS DE IA Su modelo de monetización se basará en la publicidad.
NUEVAS OPORTUNIDADES	**La IA agéntica como nuevo canal.**	**Optimizar la experiencia de usuario y la propuesta de valor del producto.**
	Crecimiento exponencial de nuestra capacidad de innovación.	

Nuestra capacidad de innovación se está disparando gracias a que el equipo de ingeniería es cada vez más productivo a través de la IA

PRODUCTIVIDAD

>47%
Aumento de productividad interanual[1]

En nuestros equipos más avanzados, todo nuestro código está generado por IA

(y verificado por humanos)

5x
Más funcionalidades de negocio implementadas mediante desarrollo basado en agentes [2]

ATENCIÓN AL CLIENTE

13%
Reducción total de coste en FY26[1]

30%
llamadas de soporte resueltas por IA

Niveles de CSAT de IA
comparables a llamadas gestionadas por humanos

FIJACIÓN DE PRECIOS

+24%
Optimización de precios mediante IA (FY26 vs. FY25)

MARKETING

75%
Reducción de costes de producción externa manteniendo la plantilla estable

30x
mayor producción de contenido creativo en vídeo[1]

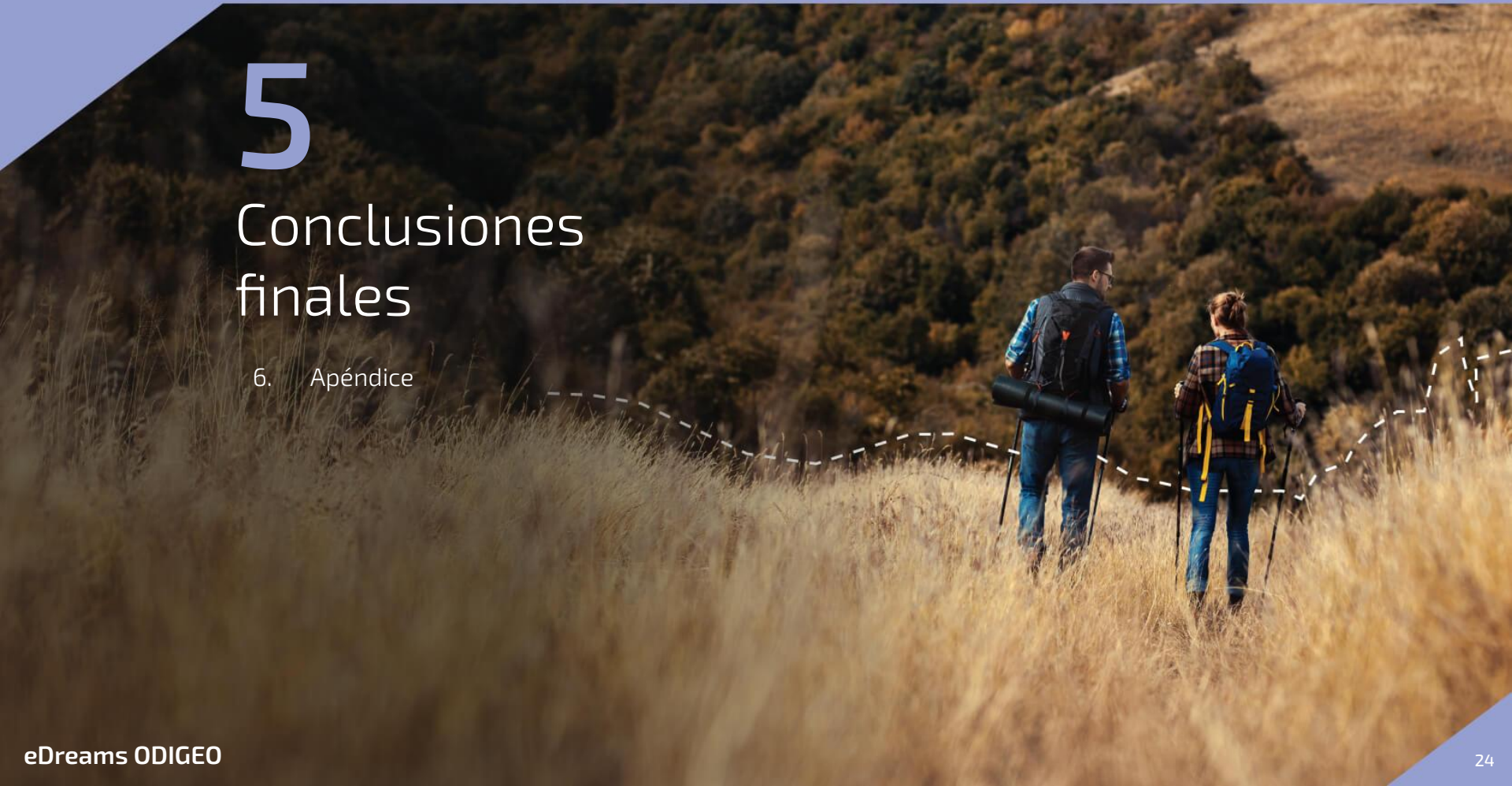
3x
mayor producción de contenido creativo estático[1]

Fuente: *datos internos. Marzo de 2026 frente a marzo de 2025.*
1 *Marzo de 2026 frente a marzo de 2025.*
2 *Pre/Post desarrollo con agentes autónomos – Abril de 2026*

5

Conclusiones finales

6. Apéndice



5 Estamos construyendo un negocio mucho mejor …

MAYOR CRECIMIENTO
15-20%
Miembros Prime[1]
TCAC FY27-FY30

MAYOR VALOR DE VIDA DEL CLIENTE
>13%
Mayor LTV para el modelo de pago anual fraccionado mensual o trimestral de Prime frente al pago anual.

MAYOR FIDELIDAD DEL CLIENTE
>10% NPS
Mayor NPS con el paso de cuota de suscripción anual a cuota anual con pago fraccionado mensual o trimestral.

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 1S FY26).

REMUNERACIÓN AL ACCIONISTA
100M€
Compromiso de recompra de acciones propias para los próximos 2 años (hasta septiembre de 2027).

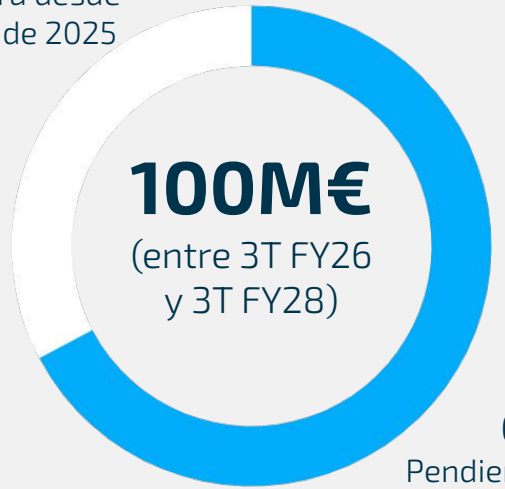
OBJETIVO A LARGO PLAZO	FY28-FY30	FY30	
	Récord altas netas[2] de Prime 1,5-2M anual	**13M Miembros Prime**[1] casi el doble de FY25	**>270M€ EBITDA Cash**[1] +33% TCAC (FY27-FY30)

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 28-31.
2 Altas Netas: Altas - Bajas.

… y continuaremos la recompra de acciones y compromiso de remuneración a los accionistas

Compromiso de recompra de acciones

33M€
Recompra desde octubre de 2025



67M€
Pendiente de invertir hasta septiembre de 2027

19%
de la capitalización bursátil se recomprará antes de finales de septiembre de 2027

A cotización de hoy, capitalización de eDO pendiente de recompra



6
Apéndice



6 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.

6 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 los 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".

6 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 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.

6 Glosario de definiciones

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.
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.