

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

De conformidad con lo previsto en el artículo 227 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión, y disposiciones concordantes, eDreams ODIGEO (la “**Sociedad**”), remite a continuación una presentación corporativa informando sobre los resultados financieros anuales de la Sociedad correspondientes al ejercicio fiscal finalizado el 31 de marzo de 2024.

Madrid, 30 de mayo de 2024

eDreams ODIGEO

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

Ejercicio fiscal 2024

30 de mayo 2024



Esta presentación debe leerse como una introducción a los estados financieros consolidados auditados del Grupo que contiene información clave presentada de forma concisa sobre el Grupo y su situación financiera. La información contenida en esta presentación se ha extraído de los estados financieros consolidados auditados del Grupo y está matizada en su totalidad por la información adicional en ellos contenida. Esta presentación debe leerse junto con los estados financieros consolidados auditados del Grupo. Dichos estados financieros están disponibles en <https://investors.edreamsodigeo.com/English/financials/quarterly-results/default.aspx>

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

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

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

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

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

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

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

Para obtener mayor información sobre la definición y explicación sobre el uso de las APMs y los indicadores financieros no-NIIF, se debe consultar la sección 4 sobre Medidas Alternativas de Rendimiento de los estados financieros consolidados auditados del Grupo y notas correspondiente al periodo de 12 meses terminado el 31 de marzo de 2024, publicado el 30 de mayo de 2024. Los documentos están disponibles en la página web de la Sociedad (<https://www.edreamsodigeo.com/>).

A photograph of two women enjoying a bike ride on a wooden path overlooking the ocean. The woman on the left is running alongside the woman on the right, who is riding a blue bicycle. Both women are smiling and appear to be having a great time. The background is a clear blue sky and the ocean.

1. Puntos destacados de los resultados

2. Crecimiento y resultados excepcionales en ejercicio fiscal 2024
3. Actualización estratégica
 - a) Líder mundial en suscripción de viajes
 - b) Capacidades líderes a nivel mundial en tecnología e IA
 - c) Modelo de suscripción comprobado como efectivo
4. Conclusiones finales
5. Apéndice

1. eDO aumenta el EBITDA Cash un 44% y añade 1,5 millones de nuevos miembros netos

Crecimiento y resultados excepcionales

- El rápido crecimiento del negocio de Prime se encuentra ahora en un punto de inflexión financiera. El EBITDA Cash^(*) se incrementó un 44% hasta los 121,4 millones de euros y se espera crezca otro 48% en el FY25 hasta los 180 millones de euros, algo que no muchos pueden decir.
- Significativa mejora de la rentabilidad, el Margen EBITDA Cash^(*) ha aumentado 8pp en solo 2 años (desde el FY22). El Margen EBITDA Cash^(*) se incrementó en 4pp en solo un año, pasando de un 14% a un 18% en el FY24.
- Los miembros Prime^(*) ascendieron a 5,8 millones en el FY24 (un incremento del 34% interanual). Prime tiene uno de los crecimientos más rápidos entre los programas de suscripción en todas las industrias con una Tasa de Crecimiento Anual Compuesto (TCAC) FY18-24 de 177%.
- El Beneficio Marginal Cash^(*) aumentó un 32% hasta 217,3 millones de euros en el FY24, y el margen mejoró 6pp en solo un año. La proporción de Prime del Beneficio Marginal Cash^(*) representó un 76% del total del Grupo, comparado con un 56% en el FY23.
- La generación de Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime^(*) aumentó desde los 20 millones de euros en el FY23 a 45 millones de euros en el FY24, más del doble en menos de un año.

Modelo de suscripción comprobado como efectivo

- eDO cuenta con las puntuaciones más altas de su categoría en Trustpilot, 4.4 lo que implica 2.2x superior a la media de OTAs y 2.9x superior a la media de aerolíneas, y ha mejorado un 26% desde el Día del Inversor celebrado en noviembre de 2021.
- El NPS^(**) ha seguido mejorando, un 52% en el caso de los miembros Prime^(*) desde el Día del Inversor, con un 87% de nuestros clientes Prime puntuándonos con un 7 o más.
- Los miembros Prime^(*) realizan más reservas, 3,8x más que los clientes No Prime (+41% de mejora desde el Día del Inversor)
- La tasa de pérdida de clientes Prime continua mejorando. Se ha reducido un 12% en los clientes de Año 2+ y un 1% en los clientes de Año 1 desde el Día del Inversor.
- eDO es un negocio más estable y predecible: el negocio Prime representa el 76% del Beneficio Marginal Cash^(*), +26pp de mejora en solo 2 años (desde el FY22).
- El porcentaje de miembros de Año 2+ sigue aumentando, y el factor clave de mejora de la rentabilidad, Prime representa el 66% del Margen sobre Ingresos Cash^(*), una mejora de +44pp desde el FY22 que continua creciendo.

Perspectivas

- En la senda para alcanzar los objetivos de FY25; 180 millones de euros de EBITDA Cash^(*); Miembros Prime^(*) de más de 7,25 millones; y generación de Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime^(*) de más de 90 millones de euros, más del doble desde FY24.
- Como se anunció en febrero de 2024, la Compañía está llevando a cabo un plan de recompra de 5,5 millones de acciones, por un valor máximo de 50 millones de euros. Hasta la fecha, la Compañía ha adquirido 1,0 millón de acciones como parte de este plan. El Consejo de Administración ha aprobado ahora la aceleración de este programa de recompra, y solicitará autorización a la CNMV para lanzar una Oferta Pública de Adquisición a un precio de 6,9 euros por acción para los 4,5 millones de acciones restantes hasta completar la compra de los 5,5 millones de acciones necesarias para financiar el plan de incentivos a largo plazo para empleados hasta el ejercicio fiscal 2027. Dado el precio actual de sus acciones, la Compañía considera que acelerar la recompra de acciones es en el mejor interés de los accionistas.
- A largo plazo, eDO tiene un gran potencial de crecimiento más allá del ejercicio fiscal 2025, Prime cuenta aún con bajos niveles de penetración en los principales mercados y sólo está presente en 10 mercados.

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42

(**) NPS (indicador neto de promotores) por sus siglas en inglés.



2. Crecimiento y resultados excepcionales en el ejercicio fiscal 2024

3. Actualización estratégica
 - a) Líder mundial en suscripción de viajes
 - b) Capacidades líderes a nivel mundial en tecnología e IA
 - c) Modelo de suscripción comprobado como efectivo
4. Conclusiones finales
5. Apéndice

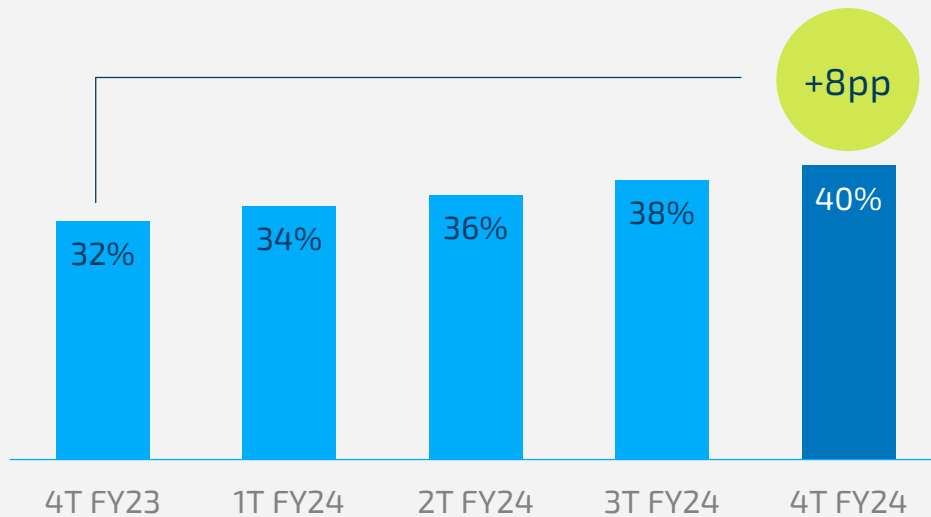
2. eDO mejora de forma significativa la rentabilidad gracias a Prime y el margen del Beneficio Marginal Cash^(*) de Prime ya asciende al 40%

PRIME GENERA UNA MEJORA SIGNIFICATIVA DE LOS MÁRGENES DE BENEFICIO CON EL AUMENTO DE LA MADUREZ DE LOS MIEMBROS PRIME^(*)

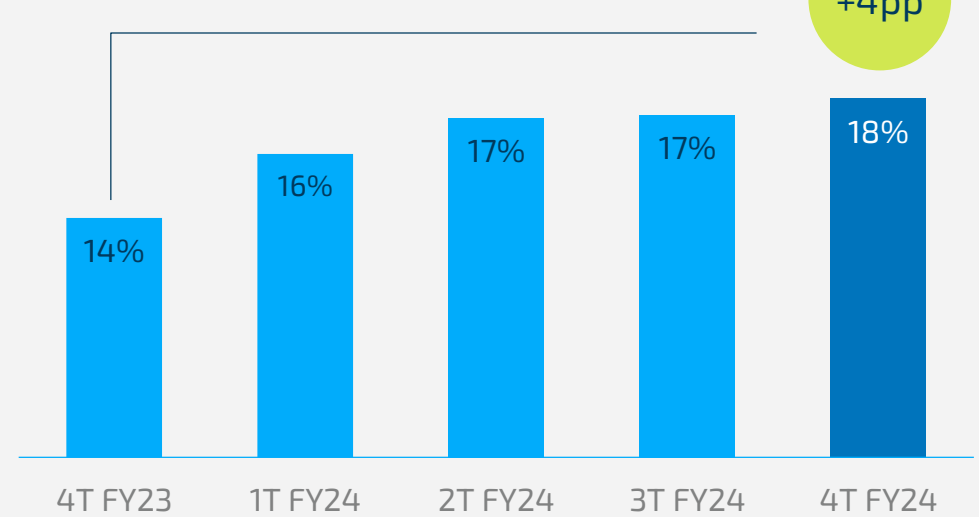
EL MARGEN DE BENEFICIO MARGINAL CASH^(*) DE PRIME SIGUE MEJORANDO A MEDIDA QUE AUMENTA LA MADUREZ DE LOS MIEMBROS PRIME^(*)

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

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



> Margen EBITDA Cash^(*) trimestral (U12M)



Fuente: datos de la compañía

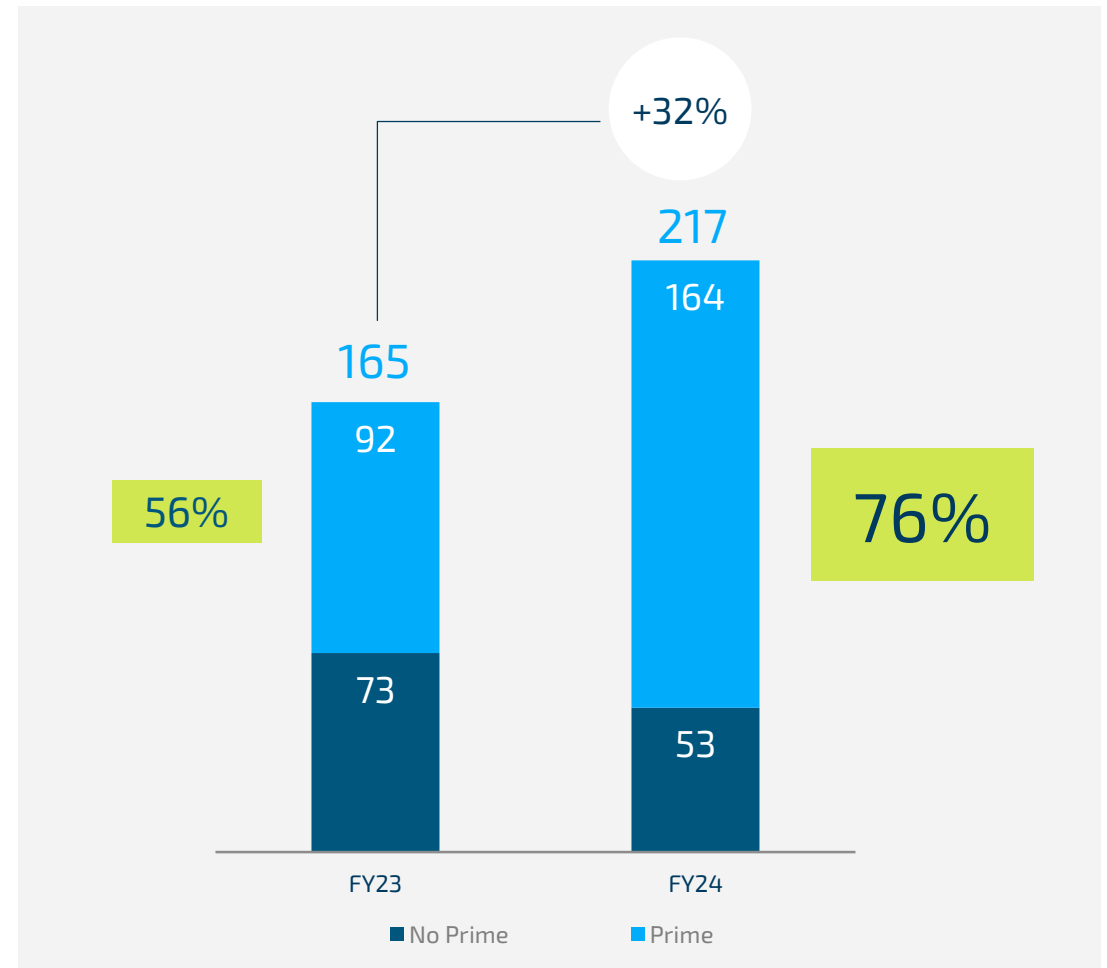
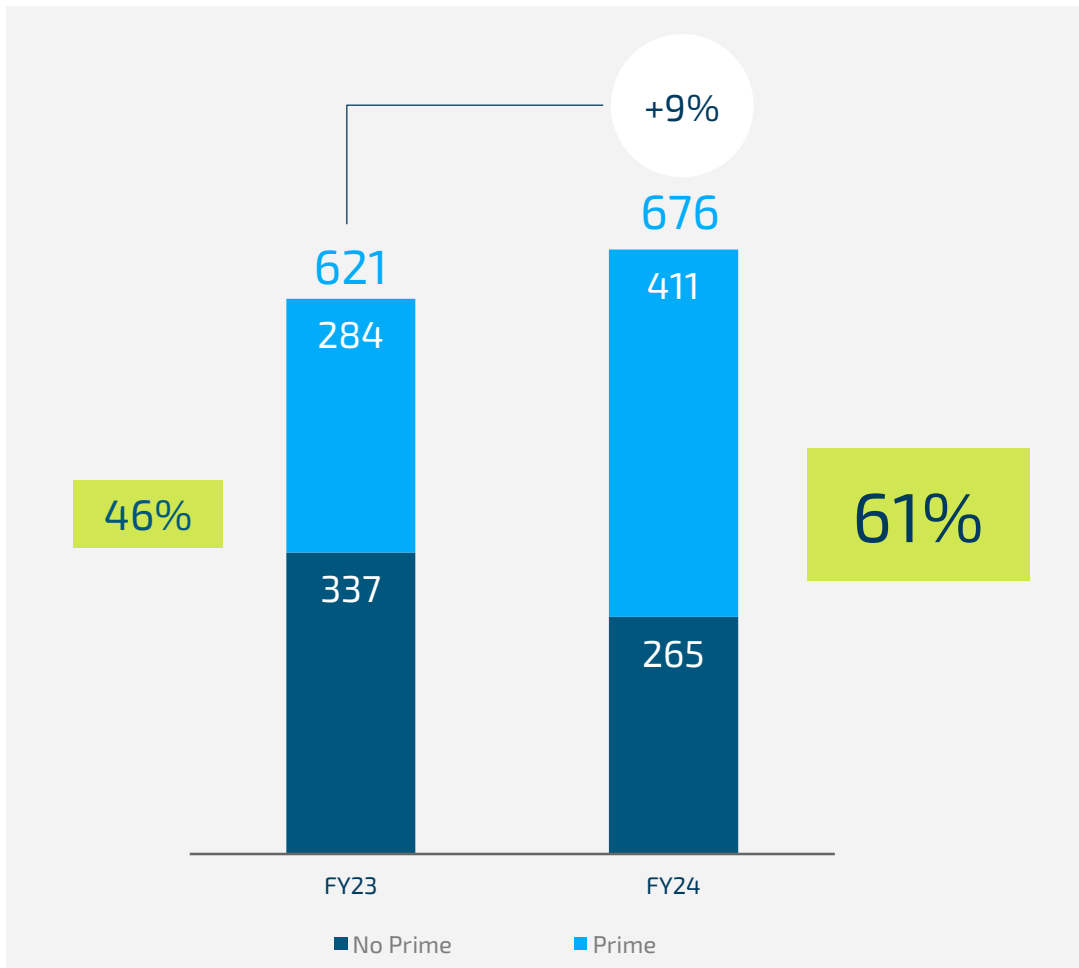
Fuente: datos de la compañía

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42

2. eDO es hoy un negocio de suscripción enfocado en los viajes: Prime representa ya el 76% del Beneficio Marginal Cash^(*) y un 61% del Margen sobre Ingresos Cash^(*)

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

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



■ % de Prime sobre el total

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42

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

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

(en millones de euros)	4T FY24	Var. FY24 vs FY23	4T FY23	FY24	Var. FY24 vs FY23	FY23
Margen sobre Ingresos ^(*) (excl. partidas de ingresos ajustadas) ^(**)	168,4	12%	150,1	642,6	13%	569,6
Aumento de ingresos diferidos generados por Prime ^(*)	0,5	(96%)	11,2	33,6	(35%)	51,4
Margen sobre Ingresos Cash ^(*)	168,9	5%	161,3	676,1	9%	621,0
Costes variables ^(*)	(110,4)	(2%)	(112,1)	(458,8)	1%	(456,4)
Beneficio Marginal Cash ^(*)	58,4	19%	49,2	217,3	32%	164,7
Costes fijos ^(*)	(25,6)	15%	(22,2)	(96,0)	20%	(80,3)
EBITDA Cash ^(*)	32,8	22%	26,9	121,4	44%	84,4
Aumento de ingresos diferidos generados por Prime ^(*)	(0,5)	(96%)	(11,2)	(33,6)	(35%)	(51,4)
EBITDA ajustado ^(*)	32,3	105%	15,7	87,8	166%	33,0
Partidas ajustadas ^(*)	(5,5)	N.A.	1,1	(8,9)	2%	(8,8)
EBITDA ^(*)	26,8	59%	16,8	78,9	226%	24,2

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42.

(**) Excluye en el FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver notas 3.3 y 8 de los estados financieros consolidados auditados).

Lo más destacado del FY24

1. El Margen sobre Ingresos Cash^(*) superó en un 9% el dato de FY23. El Beneficio Marginal Cash^(*) y el EBITDA Cash^(*) mejoraron un 32% y un 44%, respectivamente, entre el FY23 y el FY24. Según incrementa el porcentaje de miembros Prime^(*), que pasan del año 1 al año 2, tanto el Beneficio Marginal Cash^(*) como el EBITDA Cash^(*) mejoran.
2. En el último año, nuestros suscriptores aumentaron un 34% hasta los 5,8 millones en línea con el objetivo financiero. Además, un 61% de nuestro Margen sobre Ingresos Cash^(*) y un 76% de nuestro Beneficio Marginal Cash^(*) en el FY24 proceden en la actualidad de miembros Prime^(*).
3. En el 1T FY24, el Grupo realizó un cambio de estimación relativo al reconocimiento de las cuotas de suscripción Prime, pasando de una estimación basada en el uso sobre reservas a un reconocimiento gradual a lo largo de la vida de suscripción. Debido a la evolución del producto Prime y la nueva información recopilada sobre la relevancia del servicio del cliente para los suscriptores, el Grupo ha estimado que el patrón de consumo se alinea mejor con el reconocimiento gradual de los ingresos de Prime.
4. Como ya hemos comentado en anteriores ocasiones, la madurez de los miembros Prime^(*) es la principal palanca de rentabilidad, por lo que el motivo de la mejora en márgenes se debe a que cada vez contamos con más miembros Prime^(*) que renuevan la suscripción.
5. El Margen del Beneficio Marginal Cash^(*) se incrementó hasta situarse en un 32% en el FY24 desde un 27% en el FY23, una mejora de 6pp. El Margen EBITDA Cash^(*) en el FY24 también registró una mejora sustancial hasta situarse en un 18% comparado con un 14% en el FY23.
6. El EBITDA Cash^(*) en el FY24 fue de 121,4 millones de euros, un incremento del 44% con respecto a FY23.

2. Cuenta de resultados

(en millones de euros)	4T FY24	Var. FY24 vs FY23	4T FY23	FY24	Var. FY24 vs FY23	FY23
Margen sobre Ingresos^(*) (excl. partidas de ingresos ajustados)^(**)	168,4	12%	150,1	642,6	13%	569,6
Costes variables ^(*)	(110,4)	(2%)	(112,1)	(458,8)	1%	(456,4)
Costes fijos ^(*)	(25,6)	15%	(22,2)	(96,0)	20%	(80,3)
EBITDA ajustado^(*)	32,3	105%	15,7	87,8	166%	33,0
Partidas ajustadas ^(*)	(5,5)	N.A.	1,1	(8,9)	2%	(8,8)
EBITDA^(*)	26,8	59%	16,8	78,9	226%	24,2
D&A incl. deterioro	(9,5)	13%	(8,4)	(37,9)	11%	(34,0)
EBIT^(*)	17,3	106%	8,4	41,0	N.A.	(9,8)
Resultado financiero	(7,6)	8%	(7,1)	(27,0)	(1%)	(27,2)
Impuesto sobre las ganancias	26,7	N.A.	(10,6)	18,3	N.A.	(6,4)
Resultado neto	36,3	N.A.	(9,2)	32,4	N.A.	(43,3)
Resultado neto ajustado^(*)	23,0	N.A.	(8,9)	22,9	N.A.	(34,7)

Fuente: estados financieros consolidados auditados.

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42.

(**) Excluye en el FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver notas 3.3 y 8 de los estados financieros consolidados auditados).

(***) La diferencia entre el resultado neto y el resultado neto ajustado incluye partidas ajustadas y el FY24 incluye las partidas ajustadas y el reconocimiento pérdidas fiscales y diferencias deducibles no reconocidas previamente (ver nota 14 de los estados financieros consolidados auditados y sección 1.6. de C4. Medidas alternativas de rendimiento).

Lo más destacado del FY24

- Margen sobre Ingresos^(*)** excluyendo las partidas de ingresos ajustadas^(**) incrementó un 13% hasta los 642,6 millones de euros. El crecimiento del Margen sobre Ingresos^(*) de Prime, que fue del 63%, compensó el menor Margen sobre Ingresos^(*) de No Prime, que disminuyó un 21% vs. FY23 debido al paso de clientes No Prime a Prime y, en líneas generales, al foco de la compañía en la parte de negocio de Prime.
- Costes variables^(*)** siguen en línea con FY23, a pesar del mayor Margen sobre Ingresos^(*), ya que el aumento de la madurez de los miembros Prime^(*) reduce los costes de adquisición.
- Costes fijos^(*)** aumentaron 15,7 millones de euros, principalmente debido a mayores gastos de personal.
- Partidas ajustadas^(*)** están en línea con el FY23.
- D&A incl. deterioro** aumentó 3,9 millones de euros debido, principalmente, a los nuevos elementos capitalizados, compensados parcialmente por el incremento de elementos totalmente amortizados.
- El resultado financiero** se situó en línea con el dato de FY23.
- Impuesto sobre las ganancias** pasó de un gasto de 6,4 millones de euros a un ingreso de 18,3 millones de euros en FY24 debido a: (a) mayores bases imponibles registradas en España; (b) menor cancelación de activos por impuesto diferido relativo a pérdidas fiscales y exceso de intereses; (c) mayor reconocimiento de activos por impuesto diferido relativo a pérdidas fiscales y exceso de intereses; (d) menores importes deducibles registrados en el patrimonio; (e) mayor crédito fiscal para mejoras técnicas; (f) mayores bases imponibles registradas en EEUU; (g) mayores créditos fiscales extranjeros registrados en EEUU; (h) menor reconocimiento de pasivo por impuesto diferido en EEUU relativo a marcas; and (i) otras diferencias.

2. Estado de flujo de caja

(en millones de euros)	4T FY24	4T FY23	FY24	FY23
EBITDA ajustado ^(*)	32,3	15,7	87,8	33,0
Partidas ajustadas ^(*)	(5,5)	1,1	(8,9)	(8,8)
Partidas no monetarias	6,3	(4,3)	15,5	10,6
Variación de capital circulante	43,4	57,8	49,0	69,4
Impuesto sobre las ganancias (pagado)/cobrado	(0,2)	0,4	(4,6)	(1,7)
Flujo de caja de las operaciones	76,4	70,6	138,9	102,5
Flujo de la caja de las actividades de inversión	(12,8)	(11,2)	(48,8)	(38,1)
Flujo de caja antes de la financiación	63,6	59,5	90,1	64,4
Adquisición de acciones propias	(1,7)	-	(1,7)	-
Emisión de acciones	-	-	-	(3,7)
Otra emisión de deuda / (reembolso)	(0,6)	(23,4)	(6,3)	(39,5)
Gastos financieros (netos)	(10,9)	(11,3)	(23,1)	(24,5)
Flujo de caja de actividades de financiamiento	(13,2)	34,7	(31,0)	(67,7)
Aumento / (disminución) neta de caja y equivalentes de caja (neto de descubiertos bancarios)	50,5	24,8	59,0	(3,4)
Emisión / (reembolso) de descubiertos bancarios	(6,2)	(28,8)	(3,9)	(6,0)
Aumento / (disminución) de caja y equivalentes de caja (neto de descubiertos bancarios)	44,3	(4,0)	55,1	(9,4)

Fuente: estados financieros consolidados auditados.

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42.

Lo más destacado del FY24

1. El flujo de caja neto de las operaciones se incrementó en 36,3 millones de euros como resultado de:

- Entrada de capital circulante de 49,0 millones de euros en comparación con una entrada de 69,4 millones de euros en el FY23. Esta entrada de caja es inferior a la registrada en el FY23 debido a un mayor incremento de volúmenes entre marzo de 2022 y marzo de 2023 por el impacto positivo del efecto de recuperación de reservas tras ómicron. Los volúmenes entre marzo de 2023 y marzo de 2024 fueron más estables.
- El impuesto sobre las ganancias pagado aumentó en 2,9 millones de euros pasando de un pago de 1,7 millones de euros en el FY23 a un pago de 4,6 millones de euros en el FY24 por: (a) mayor pago de impuesto sobre beneficios en; (b) mayor pago de impuesto sobre beneficios en Italia relativo a una apelación ante los; y (c) mayor pago de impuesto sobre beneficios en Estados Unidos.
- El EBITDA ajustado^(*) aumentó hasta los 87,8 millones de euros desde los 33,0 millones de euros en el FY23.
- Partidas no monetarias: las partidas devengadas, pero aún no pagadas, aumentaron 4,9 millones de euros, principalmente, por los mayores gastos asociados a la recompra de acciones propias.

2. Hemos utilizado efectivo para inversiones por valor de 48,8 millones de euros en el FY24, un aumento de 10,7 millones de euros, debido principalmente a un aumento en la adquisición de software.

- #### 3. El efectivo utilizado en actividades de financiación ascendió a 31,0 millones de euros, frente a los 67,7 millones de euros de actividades de financiación en el FY23. La variación de 36,7 millones de euros en actividades de financiación corresponde a las salidas de caja realizadas en FY23 relativas al reembolso de la línea de crédito (SSRCF) por importe de 30,0 millones de euros y al reembolso de 3,8 millones de euros del préstamo patrocinado por el Gobierno.

A photograph of two women riding a bicycle on a wooden boardwalk. The woman on the left is wearing a yellow off-the-shoulder top and patterned shorts, and the woman on the right is wearing a striped shirt and white shorts. They are both smiling and looking towards the camera. The background is a bright, hazy blue sky and a wooden path leading towards the sea.

3. Actualización estratégica

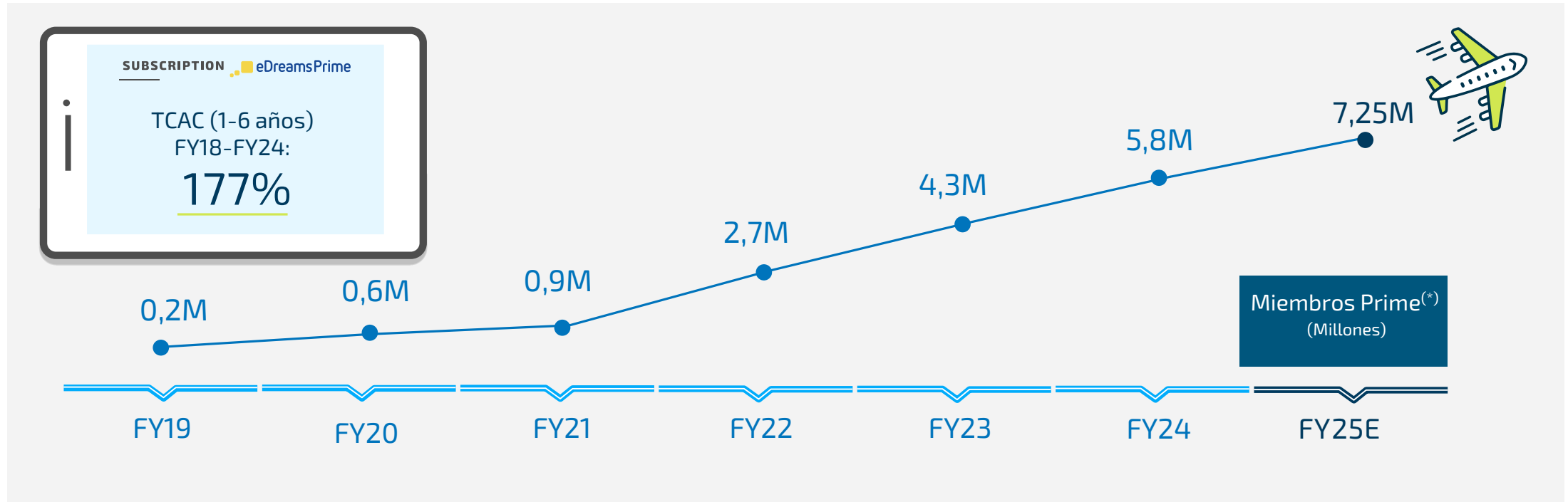
3. Actualización estratégica

- a) Líder mundial en suscripción de viajes
- b) Capacidades líderes a nivel mundial en tecnología e IA
- c) Modelo de suscripción comprobado como efectivo

a.
Líder mundial en
suscripción de viajes



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



> TCAC de miembros de pago en los primeros 6 años de operaciones

COSTCO
WHOLESALE

9% TCAC
(1-6 años)

NETFLIX

56% TCAC
(1-6 años)

Spotify

113% TCAC
(1-6 años)

Fuente: datos de la compañía y sitios web corporativos de Costco, Netflix y Spotify.

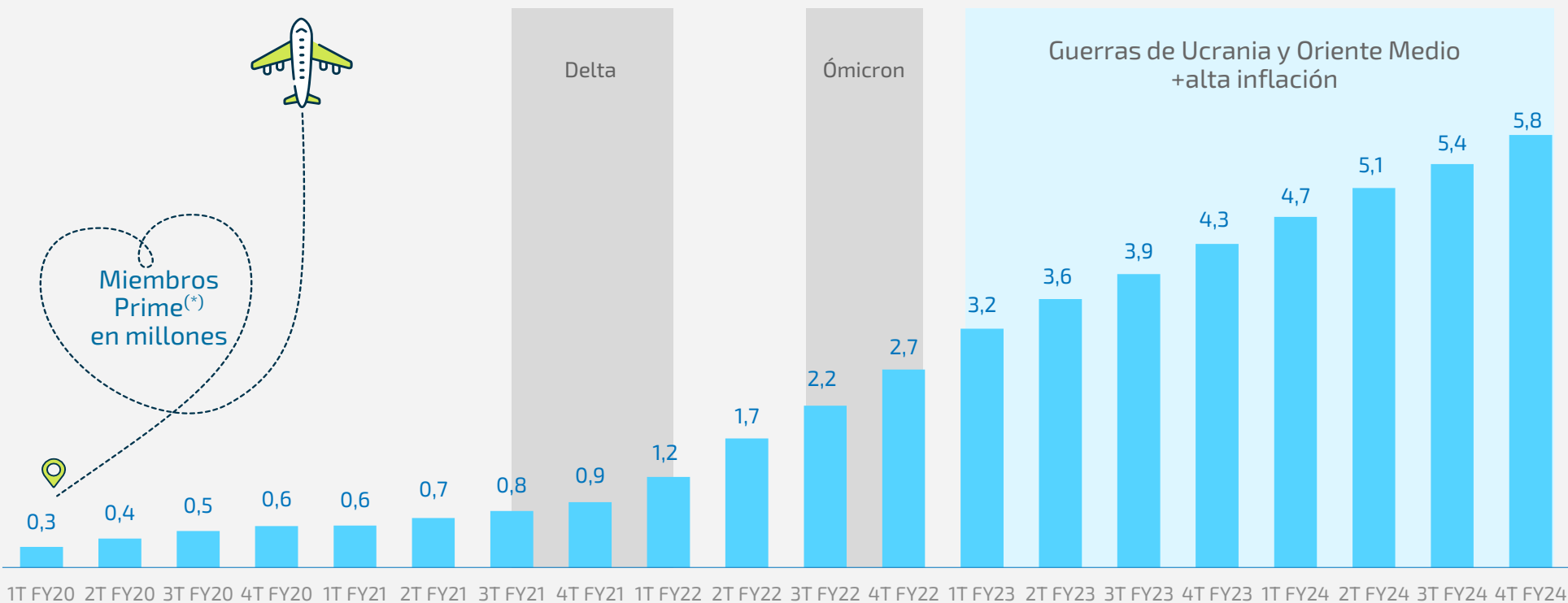
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42.

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

“

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

> Incremento de los miembros Prime^(*)



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

71%

Fuente: datos de la compañía.

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42.

(**) Nuevos clientes que no han realizado una reserva con eDreams en los últimos 36 meses.

b.
Capacidades líderes a
nivel mundial en
tecnología e IA



b. eDO ha desarrollado capacidades de IA líderes en el mundo sobre la base de su plataforma de IA de desarrollo interno

La IA es una parte fundamental de nuestra ventaja competitiva: hemos sido uno de los primeros inversores en esta tecnología

La IA nos ayuda a impulsar la innovación

Google ha reconocido reiteradamente en público que eDO es «una de las empresas más avanzadas en IA de Europa»



El éxito de la IA se basa en una notable inversión articulada en tres dimensiones: datos, algoritmos de IA e infraestructura de despliegue

DATOS

- Más datos que la mayoría de nuestros competidores:
 - tamaño;
 - modelo de negocio centrado en el cliente Prime
- La mejor malla de datos de su categoría.

ALGORITMOS DE IA

- Uso de algunos de los algoritmos más avanzados:
 - aprendizaje profundo;
 - aprendizaje por refuerzo;
 - IA generativa.

INFRAESTRUCTURA DE DESPLIEGUE

- Permite el aprovechamiento de la IA en toda nuestra plataforma.
- En la actualidad impulsa más de 1.800 millones de decisiones de IA al día.

b. El aprovechamiento de la base de datos Prime mediante la personalización impulsa la fidelización y una mejor experiencia del cliente

Las ventajas de ser una empresa de suscripción son significativas

1 Disponemos de una mayor amplitud de datos

- En calidad de una de las mayores OTA de vuelos, generamos más datos.
- Esto nos permite identificar patrones y reconocer tendencias inmediatamente.

2 Tenemos datos de mejor calidad

- Disponemos de un sistema de ingeniería de datos y de un marco de procesamiento distribuido de primera clase gracias a nuestra célebre arquitectura de malla de datos para optimizar el almacenamiento y el procesamiento de IA.

3 Los clientes inician sesión

- Podemos reconocerlos enseguida cuando acceden a nuestro sitio web y;
- Adaptamos nuestros servicios y su experiencia en función de su historial, sus necesidades individuales y sus deseos.

Algunos ejemplos de ventajas gracias a la IA y a la personalización



Ofertas de vuelo

+41%

Aumento de fidelización del usuario



Personalización mediante IA

Generación mensual de

2.500M

de búsquedas y experiencias de vuelo personalizadas



Página de resultados de hoteles

29%

De mejora de la conversión en los resultados de los 5 primeros hoteles

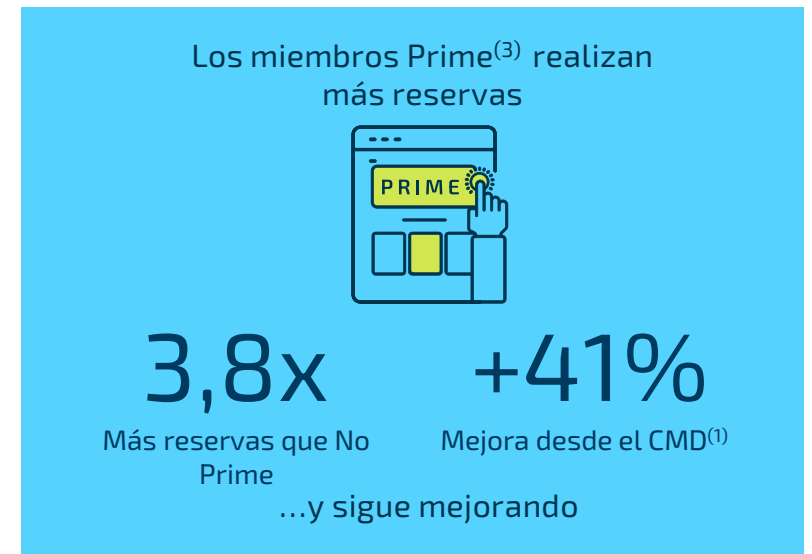
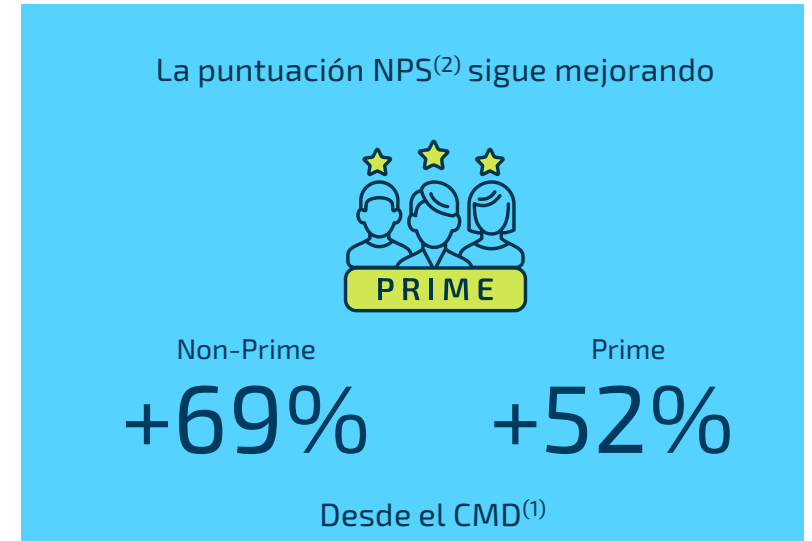
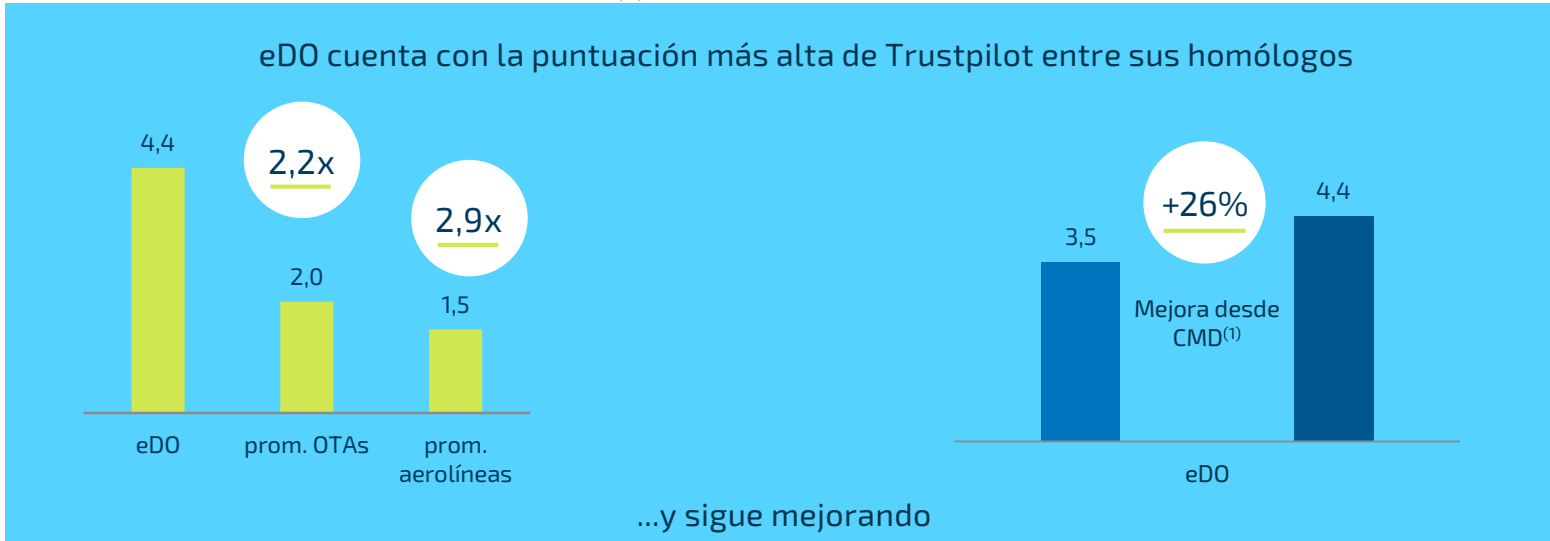
b. Estamos desplegando la IA a escala en todos los ámbitos de nuestro negocio, lo que está generando notables ventajas competitivas en eDO



C.
Modelo de suscripción
comprobado como
efectivo



C. El modelo de suscripción de eDO es altamente efectivo en satisfacer a los clientes. La fidelización y la satisfacción continúan creciendo desde niveles ya líderes en la industria (i)



(1) CMD (Capital Markets Day) por sus siglas en inglés. Día del Inversor celebrado en noviembre de 2021

(2) NPS (Indicador neto de promotores) realizado por eDO mediante Qualtrics

(3) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42.

- c. El modelo de suscripción de eDO es altamente efectivo en satisfacer a los cliente.
La tasa de pérdida de clientes sigue mejorando (ii)

La tasa de pérdida de clientes continúa mejorando
Reducción de la tasa de pérdida de clientes de Prime

Año 1
Miembros Prime^(*)

1%

Año 2+
Miembros Prime^(*)

12%

Desde el CMD^(**)

Nota: media ponderada para la tasa de pérdida de clientes voluntaria e involuntaria (incluyendo reembolsos) en los 10 mercados en los que ofrecemos Prime.

() Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42.*

*(**) CMD (Capital Markets Day) por sus siglas en inglés. Día del Inversor celebrado en noviembre de 2021*



c. El modelo de suscripción de eDO es altamente efectivo. Crecimiento y resultados excepcionales (iii)

eDO es un negocio más estable y predecible



76% +26pp

Cuota de Prime sobre el Beneficio Marginal Cash^(*) (desde 50% en el FY22)

...y sigue mejorando

El % de miembros Prime^(*) de Año 2+ sigue aumentando, lo que constituye el motor de mejorar de la rentabilidad

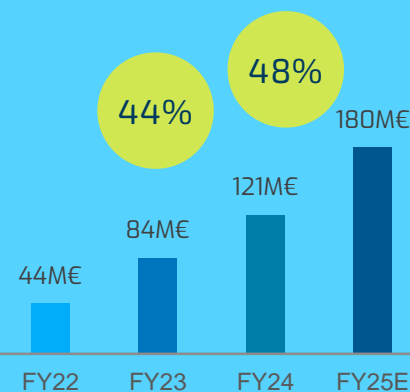


66% +44pp

Cuota de Margen sobre Ingresos Cash^(*) de Prime de Año 2+ (desde 22% en el FY22)

... mejora significativa desde el FY22

El negocio Prime crece rápidamente y las finanzas se transforman > Evolución de EBITDA Cash^(*)



“

En el FY24 el 76% de nuestro Beneficio Marginal Cash^(*) provino del negocio de suscripción.

“

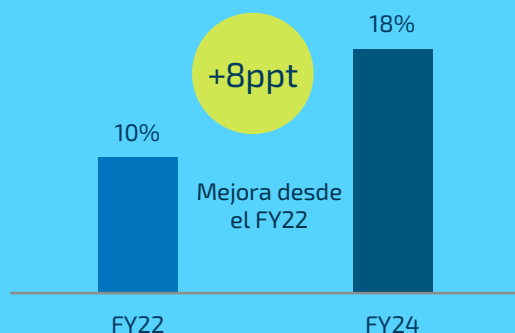
El EBITDA Cash^(*) aumentó un 44% en el FY24 vs FY23 hasta los 121M€; y se espera un crecimiento de otro 48% en el FY25 hasta los 180M€.

“

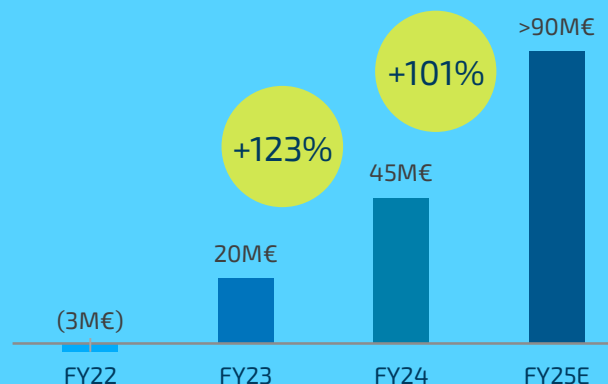
El FCF^(**) ha aumentado más del doble en el FY24 hasta los 45M€ (+123%) y se espera que vuelva a duplicarse en el próximo año hasta más de 90,0M€ (+101%).

Mejoras significativas de la rentabilidad

Margen EBITDA Cash^(*)



Fuerte generación de flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime^(*), más del doble en los últimos 12 meses



(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42.

(**) FCF (Free Cash Flow) por sus siglas en inglés en referencia al "flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime.



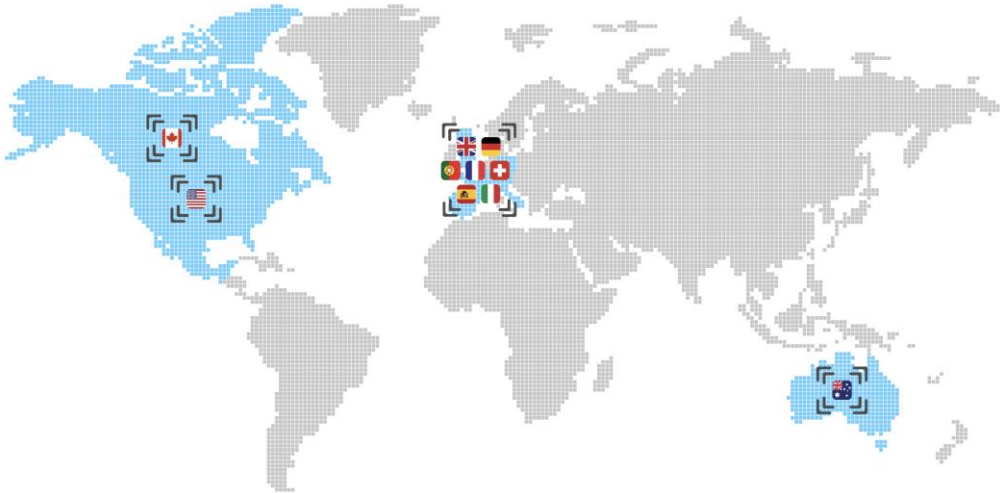
4. Conclusiones finales

5. Apéndice

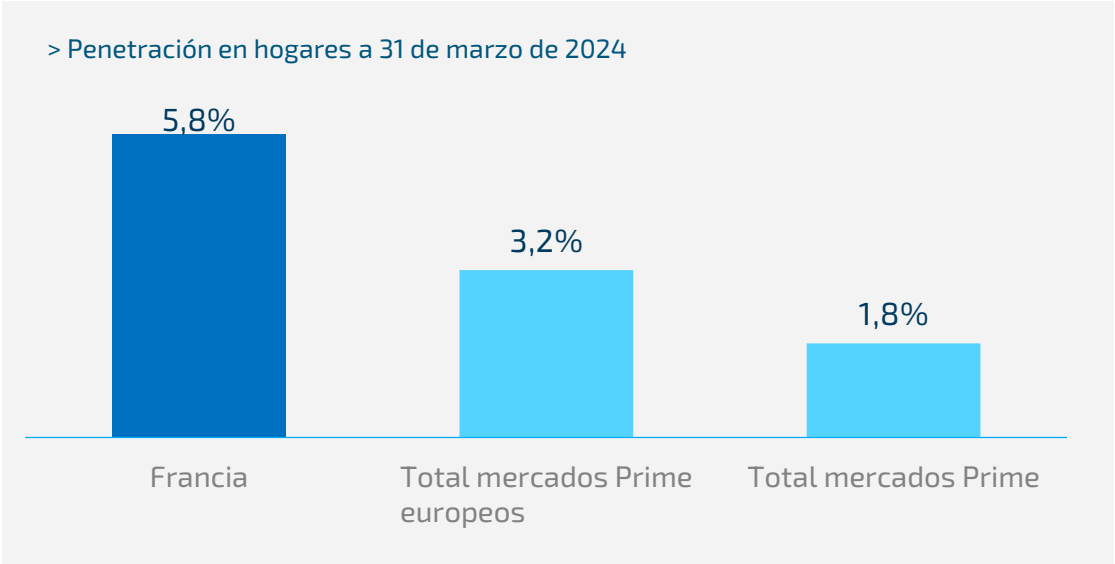
- a) Aspectos destacados de la inversión de eDO
- b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmento y categoría

4. eDO tiene significativas oportunidades de crecimiento

En la actualidad, eDO Prime solo está presente en 10 de los países en los que opera...



... y esto es solo el principio. Actualmente nuestra penetración en los hogares es de apenas un 3,2% en los 7 mercados europeos en los que hemos lanzado Prime



Fuente: datos de la compañía, Eurostat, Oficina Nacional de Estadística del Reino Unido y Oficina del censo de EEUU.

“
 eDO seguirá abriendo nuevos mercados para impulsar el crecimiento futuro.

“
 Tenemos por delante grandes oportunidades de crecimiento, los mercados europeos (que llevan una media de 3,8 años ofreciendo Prime) muestran un rendimiento similar o superior al de Francia, que lo ofrece desde hace 6,5 años.

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

Contamos con un historial demostrado de liderazgo en el uso de IA en el sector de los viajes desde 2014...

... algo ampliamente reconocido dentro de la industria



“

Estamos encantados de que eDreams ODIGEO inove con nuestras herramientas de IA generativa. eDreams ODIGEO es un referente mundial en comercio electrónico, más allá de los viajes, y sabe cómo mejorar la experiencia de sus clientes con la tecnología. Google Cloud

Objetivos de eDO FY25



Miembros Prime^(*)

>7,25M

EBITDA Cash^(*)

>180M€

“

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

+

Oferta Pública de
adquisición^(**)

4,5M de acciones
a un precio de 6,9€

() Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42*

*(**) Oferta Pública de Adquisición a un precio de 6,9€ por acción, para los restantes 4,5 millones de acciones para completar las 5,5 millones necesarias para financiar el plan de incentivos a largo plazo para empleados hasta el ejercicio fiscal 2027.*

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



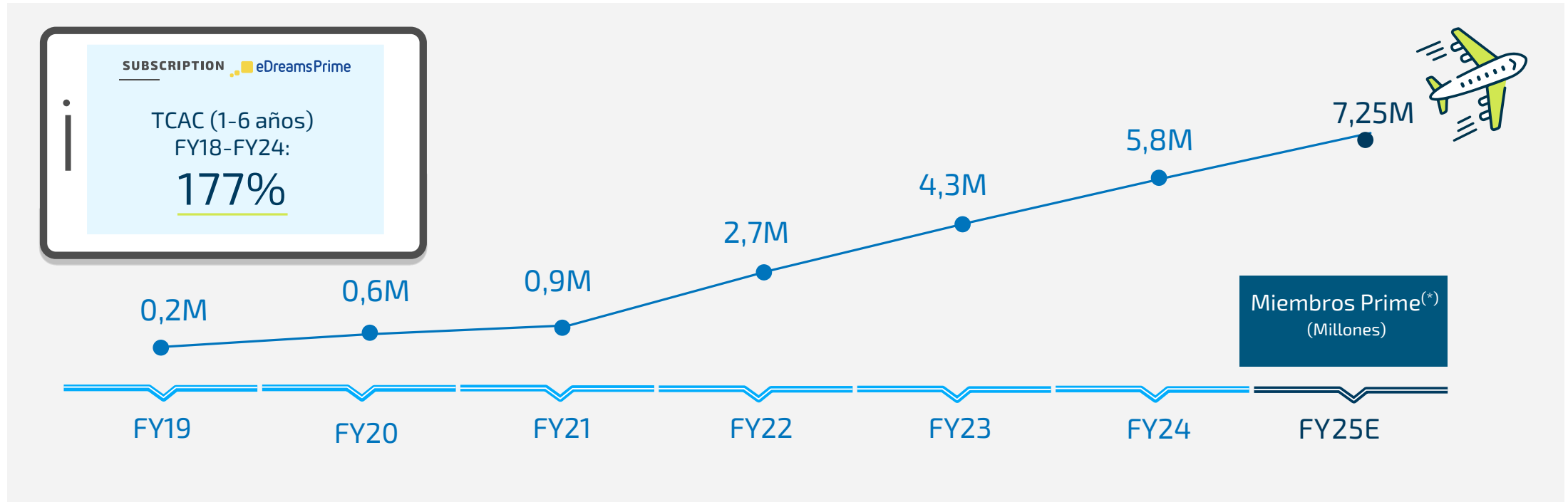
a. Apéndice: Aspectos destacados de la inversión de eDO

5. Apéndice

a) Aspectos destacados de la inversión de eDO

b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmento y categoría

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



> TCAC de miembros de pago en los primeros 6 años de operaciones

COSTCO
WHOLESALE

9% TCAC
(1-6 años)

NETFLIX

56% TCAC
(1-6 años)

Spotify

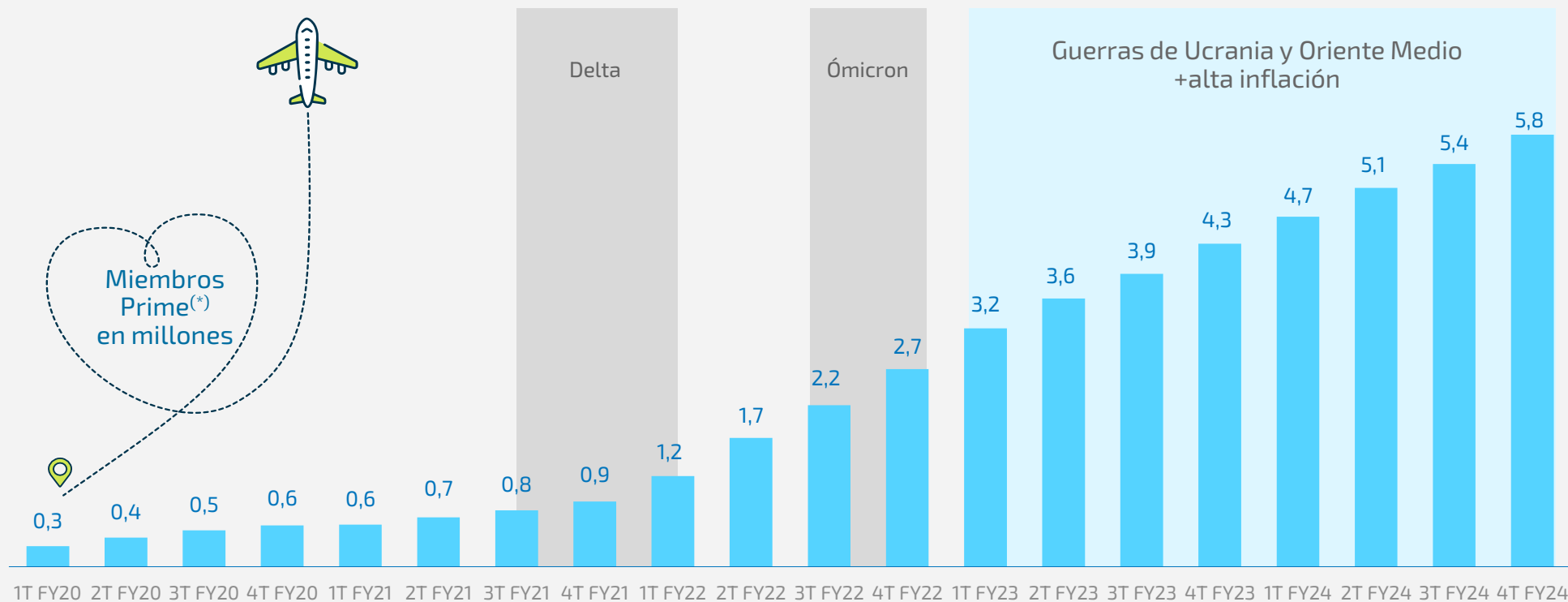
113% TCAC
(1-6 años)

Fuente: datos de la compañía y sitios web corporativos de Costco, Netflix y Spotify.

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42.

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

> Incremento de los miembros Prime^(*)



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

71%

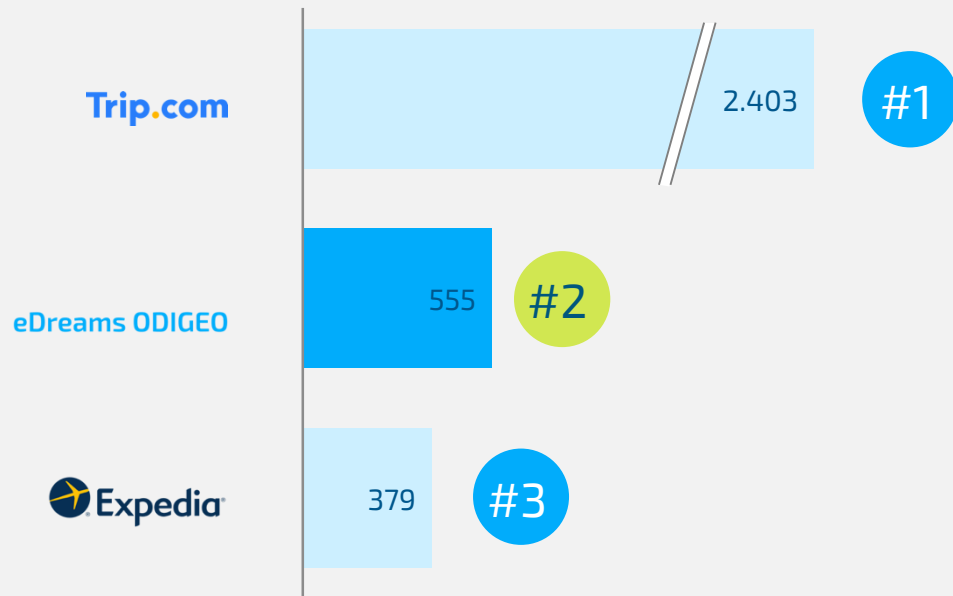
Fuente: datos de la compañía.

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42.

(**) Nuevos clientes que no han realizado una reserva con eDreams en los últimos 36 meses.

N.º 2 MUNDIAL EN VUELOS

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

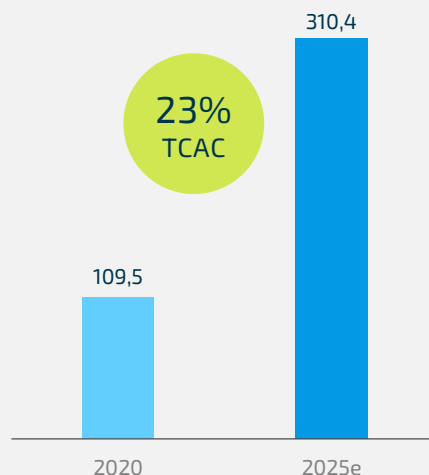


> Mercado de gran volumen y uno de los mayores verticales de comercio electrónico



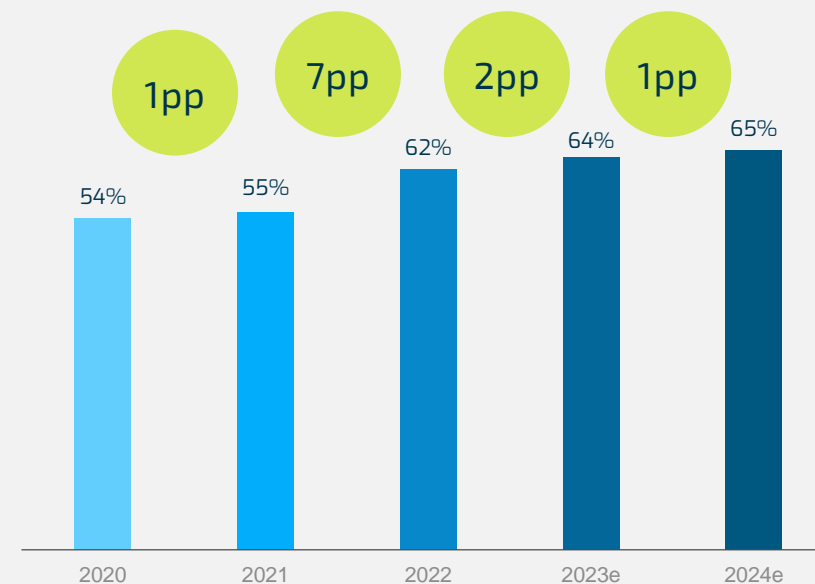
PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO ATRACTIVAS TRAS LA PANDEMIA

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



eDO ESTÁ POSICIONADO EN LOS SEGMENTOS CORRECTOS (VIAJES ONLINE Y DE OCIO)

> Penetración online del Mercado europeo de viajes de placer (% sobre el total de Reservas Brutas^(*))



Fuente: Statista. Worldwide; IBISWorld; 2013 a 2022.

Fuente: Phocuswright. Phocal Point.

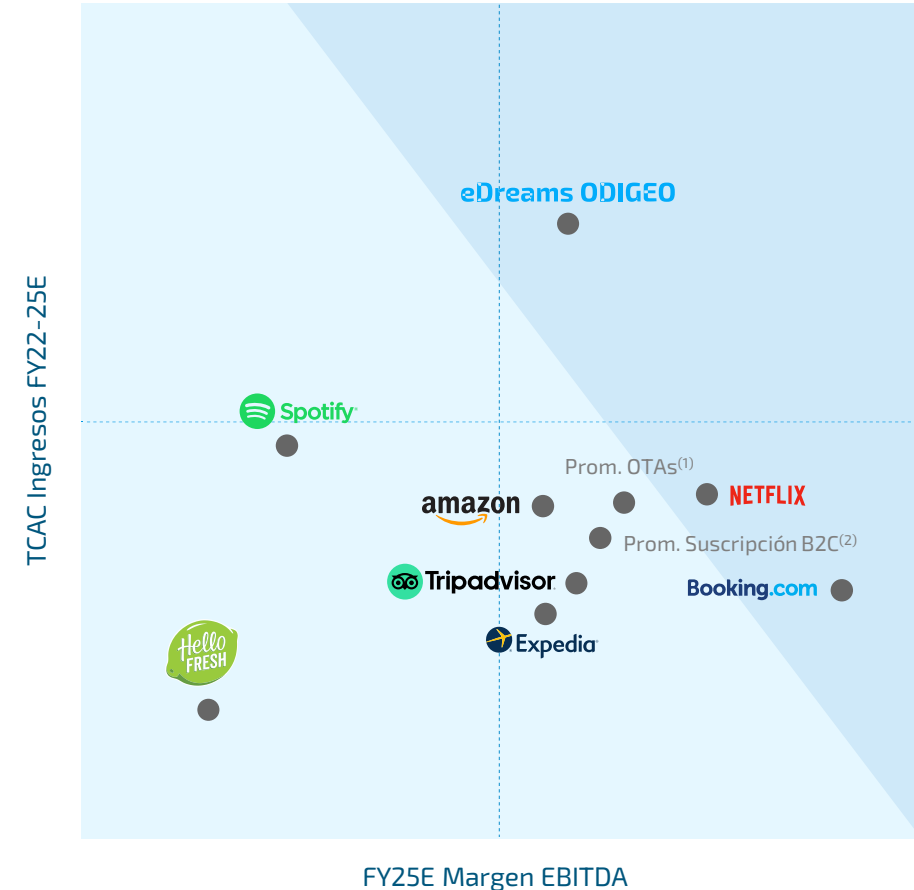
Fuente: Phocuswright. Phocal Point..

(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42.

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

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

		Cumplen la regla del 40
eDO	46%	✓
Bookings Holdings	45%	✓
Netflix	42%	✓
Amazon	34%	X
Tripadvisor	33%	X
Expedia	31%	X
Spotify	24%	X
Hellofresh	11%	X
Avg. OTAs ⁽¹⁾	38%	X
Avg. B2C Subscription ⁽²⁾	36%	X



(1) Compañías incluidas: Bookings Holdings, Trip.com, Despegar, Expedia, lastminute.com y On The Beach.

(2) Compañías incluidas: Amazon, Netflix, Spotify, Bumble, Duolingo, Hello Fresh, Peloton, Dropbox y Wix.

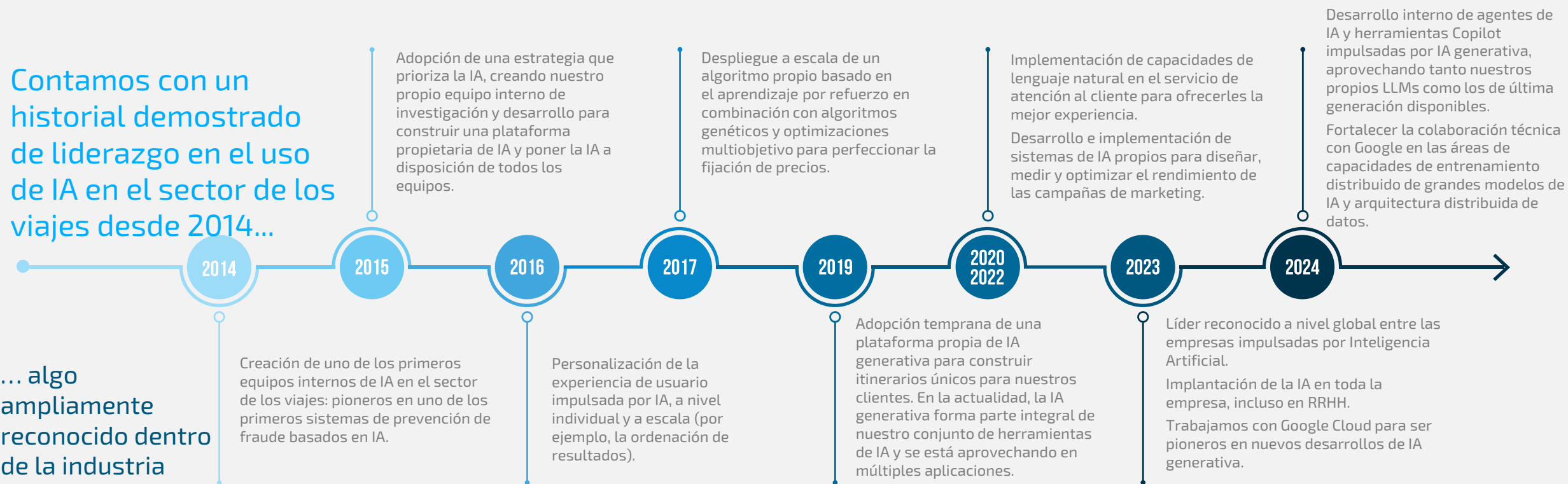
Fuente: consenso de estimaciones para competidores (Bloomberg) y datos de la compañía y objetivos FY25 para eDO (métricas Cash).

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

eDreams ODIGEO

Contamos con un historial demostrado de liderazgo en el uso de IA en el sector de los viajes desde 2014...

... algo ampliamente reconocido dentro de la industria



“

Estamos encantados de que eDreams ODIGEO inove con nuestras herramientas de IA generativa. eDreams ODIGEO es un referente mundial en comercio electrónico, más allá de los viajes, y sabe cómo mejorar la experiencia de sus clientes con la tecnología. Google Cloud

Objetivos de eD0 FY25



Miembros Prime^(*)

>7,25M

EBITDA Cash^(*)

>180M€

“

eD0 tiene un inmenso potencial: resultados superiores para accionistas y clientes mientras continúa transformando y revolucionando la industria.

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



b.

Apéndice: Apertura de Margen sobre Ingresos por segmento y categoría

5. Apéndice

a) Aspectos destacados de la inversión de eDO

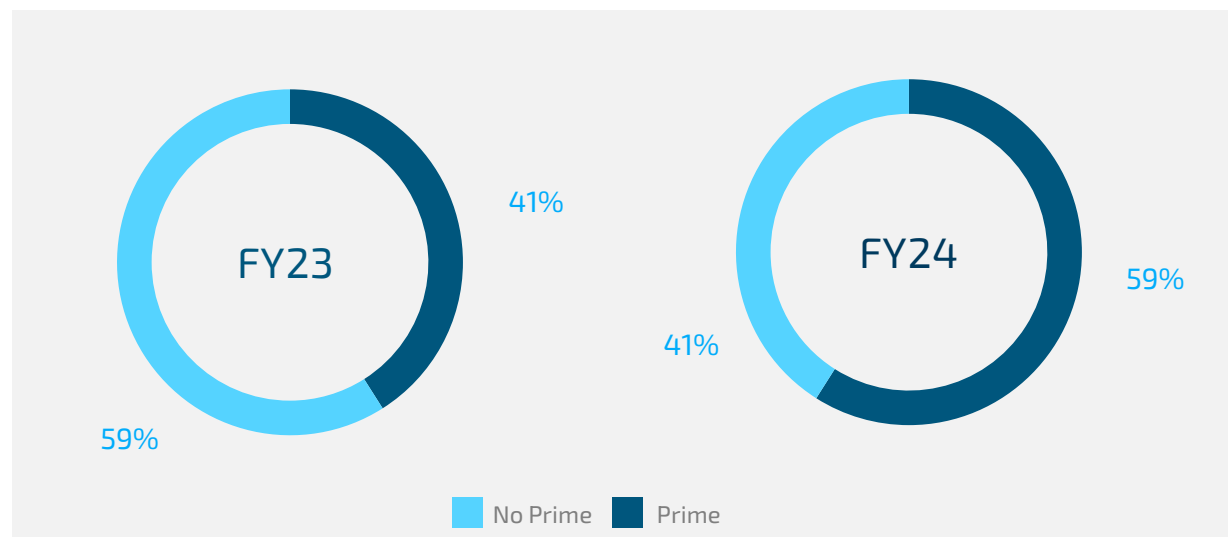
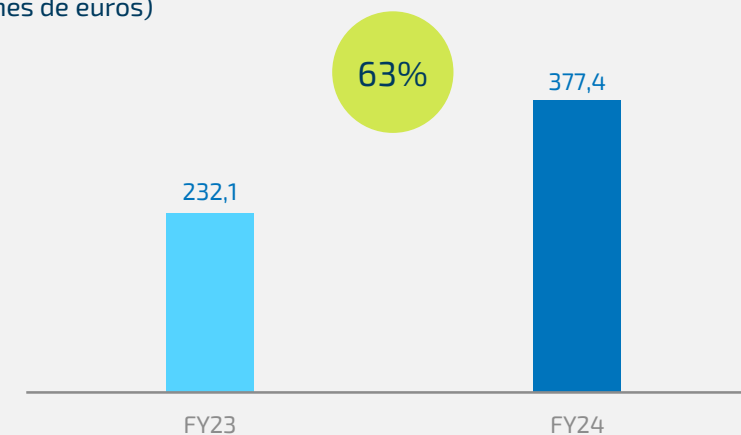
b) Apertura de Margen sobre Ingresos por segmento y categoría

b. El Margen sobre Ingresos de Prime aumenta tanto en términos absolutos como en peso sobre el Margen sobre Ingresos total

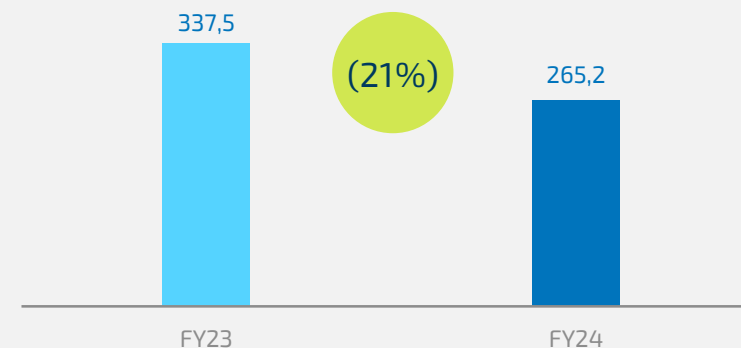
> Margen sobre Ingresos^(*) (excl. Partidas de Ingresos Ajustados)^(**)

(en millones de euros)	FY24	Var. FY24 vs FY23	FY23
Prime	377,4	63%	232,1
No Prime	265,2	(21)%	337,5
Total	642,6	13%	569,6

> Prime
(en millones de euros)



> No Prime
(en millones de euros)



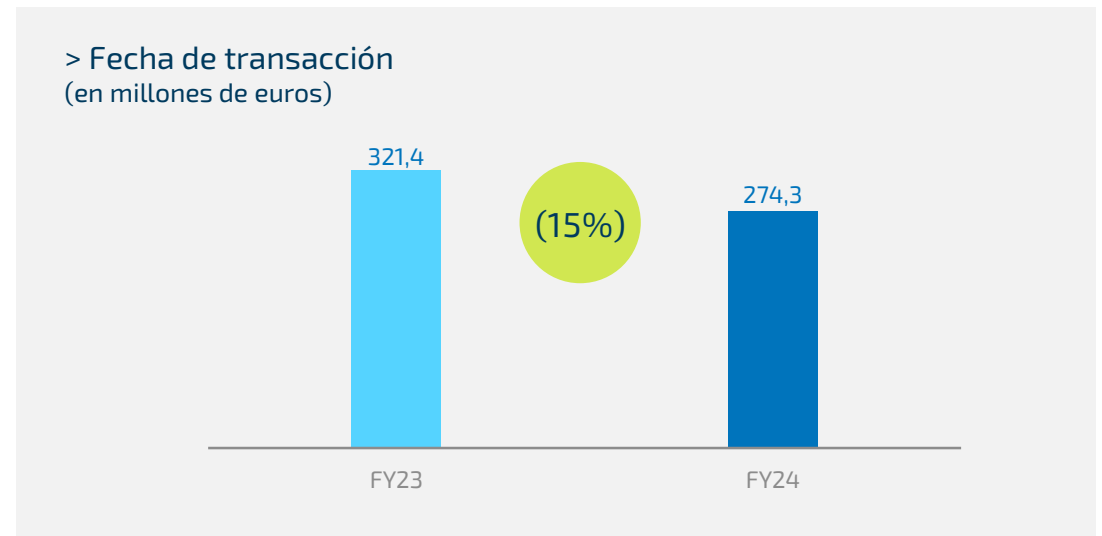
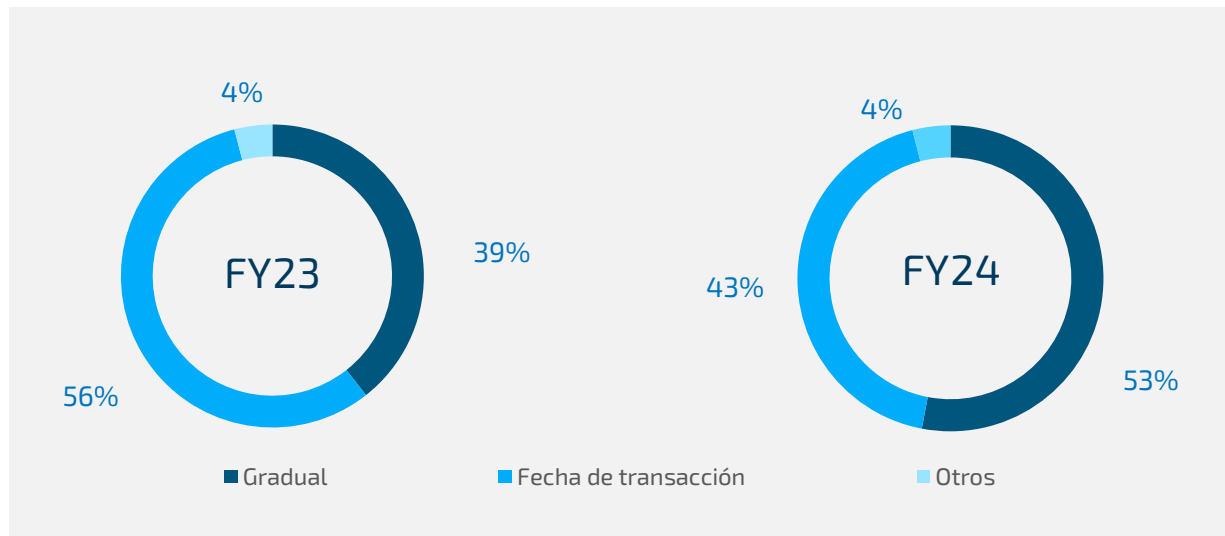
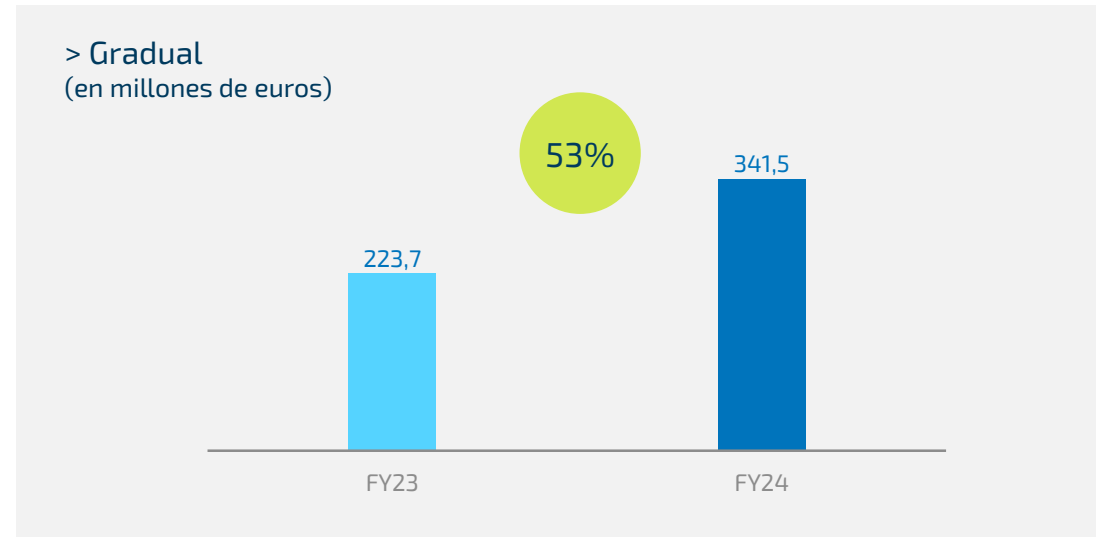
(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42.

(**) Excluye en el FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver notas 3.3 y 8 de los estados financieros consolidados auditados).

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

> Margen sobre Ingresos^(*) (excl. Partidas de Ingresos Ajustados)^(**)

(en millones de euros)	FY24	Var. FY24 vs FY23	FY23
Gradual	341,5	53%	223,7
Fecha de transacción	274,3	(13)%	321,4
Otros	26,8	10%	24,5
Total	642,6	13%	569,6



(*) Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 40-42.

(**) Excluye en el FY24 7,9 millones de euros de ingresos Prime como consecuencia de un cambio de estimación (ver notas 3.3 y 8 de los estados financieros consolidados auditados).

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) y las pólizas y descubiertos bancarios y los intereses devengados y pendientes de pago. Incluye tanto el pasivo financiero no corriente como el corriente, así como los costes de financiación capitalizados de la deuda que puedan clasificarse como activo financiero no corriente. Esta medida ofrece al lector una visión global de la Deuda financiera sin considerar las condiciones de pago.
8. **Deuda financiera neta o "Deuda Neta"** significa "Deuda financiera bruta" menos "efectivo y equivalentes al efectivo". Esta medida ofrece al lector una visión global de la Deuda financiera sin considerar las condiciones de pago y reducida por los efectos del efectivo y los equivalentes al efectivo disponibles para hacer frente a estos pagos futuros.
9. **EBIT** significa resultado de explotación. Esta medida, aunque no está definida específicamente en las NIIF, se utiliza generalmente en los mercados financieros y tiene por objeto facilitar el análisis y la comparabilidad.
10. **EBITDA** significa el resultado de explotación antes de amortización, deterioro y resultado de las ventas de activos no corrientes. Esta medida, aunque no está definida específicamente en las NIIF, se utiliza generalmente en los mercados financieros y tiene por objeto facilitar el análisis y la comparabilidad.
11. **EBITDA ajustado** significa el resultado de explotación antes de amortización, deterioro y resultado de las ventas de activos no corrientes, así como partidas ajustadas correspondientes a ciertas compensaciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la dirección considera que no reflejan las operaciones en curso. El EBITDA ajustado proporciona al lector una mejor visión sobre el EBITDA en curso generado por el Grupo.
12. **EBITDA ajustado por reserva (No Prime)** significa EBITDA ajustado del segmento No Prime dividido por el número de reservas No Prime. Ver definiciones de "EBITDA ajustado" y "Reservas No Prime".
13. **EBITDA Cash** significa EBITDA Ajustado, más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime cobradas y pendientes de devengar. Las comisiones de Prime pendientes de devengar no son reembolsables y se contabilizarán como ingresos de forma gradual. El EBITDA Cash proporciona al lector una visión de la suma del EBITDA en curso y las comisiones Prime completas generadas en el período. Las principales fuentes de financiamiento del Grupo (los Bonos 2027 y la SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y la fuente para cumplir con nuestras obligaciones financieras. Adicionalmente, bajo la SSRCF, el Grupo está sujeto al Covenant Financiero de Apalancamiento Bruto, que es un Covenant Financiero basado en la Deuda Financiera Bruta dividida por el EBITDA Cash, ajustado adicionalmente por ciertas correcciones. El EBITDA Cash de Prime corresponde al EBITDA Cash del segmento Prime.

14. **Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime** significa EBITDA Cash, ajustado por flujos de efectivo de las actividades de inversión, pagos de impuestos y pagos de intereses (pagos de intereses normalizados, excluidos los extraordinarios vinculados a la refinanciación). El Grupo cree que esta medida es útil ya que proporciona una visión general simplificada del efectivo generado por el Grupo a partir de las actividades necesarias para realizar negocios y principalmente antes de la emisión y los reembolsos de capital / deuda. Esta medida no incluye variaciones del capital circulante distintos de la variación del pasivo diferido Prime ya que la Dirección cree que puede reflejar efectivo que es temporal y no necesariamente asociado con las operaciones principales.
15. **Gastos de capital ("CAPEX")** significa las salidas de efectivo incurridas durante el período para adquirir activos no corrientes como inmovilizado material, ciertos activos intangibles y la capitalización de ciertos costes de desarrollo de software, excluyendo el impacto de cualquier combinación de negocios. Proporciona una medida del impacto en caja de las inversiones en activos no corrientes vinculadas a las operaciones continuadas del Grupo.
16. **Margen del Beneficio Marginal Cash** significa Beneficio Marginal Cash dividido por el Margen sobre Ingresos Cash. Ver definiciones de "Beneficio Marginal Cash" y "Margen sobre Ingresos Cash". El Margen del Beneficio Marginal Cash se muestra tanto para los segmentos Prime como para los No Prime.
17. **Margen EBITDA ajustado** significa EBITDA ajustado dividido por margen sobre ingresos.
18. **Margen EBITDA Cash** significa el EBITDA Cash dividido por el margen sobre ingresos Cash. El Margen EBITDA Cash se muestra tanto para los segmentos Prime como para los No Prime.
20. **Margen sobre ingresos por Reserva (No Prime)** significa el margen sobre ingresos del segmento No Prime dividido por el número de Reservas No Prime. Ver definiciones de "margen sobre ingresos" y "Reservas No Prime".
21. **Margen sobre ingresos Cash** significa Margen sobre Ingresos más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime que se han cobrado y están pendientes de devengarse. Las comisiones de Prime pendientes de devengar no son reembolsables y se contabilizarán como ingresos de forma gradual. El Margen sobre ingresos con contribución Prime completa proporciona una medida de la suma del Margen sobre ingresos y las tarifas Prime completas generadas en el período. El Margen sobre ingresos Cash de Prime corresponde al Margen sobre ingresos del segmento Prime.
23. **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 actuó bajo el modelo de principal en lo que respecta a la oferta de alojamiento hotelero hasta septiembre de 2022. A partir de esa fecha, 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 Grupo ha actualizado el desglose de ingresos para alinearlo mejor con los dos nuevos segmentos reportados y con la forma en que la Dirección evalúa el desempeño operativo. El margen sobre ingresos se divide en las siguientes categorías: Team evaluates the operating performance. Revenue Margin is split into the following categories:
- **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.
 - **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.
 - **Otros** - es una categoría residual y se relaciona principalmente con los ingresos por publicidad y metabuscador, reembolsos de tasas y otras tarifas.

- Partidas ajustadas** se refiere a la compensaciones basadas en acciones, los gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos, así como partidas de ingresos excepcionales que la Dirección considera que no reflejan las operaciones en curso del Grupo. Corresponde a la suma de los gastos de personal ajustados y los (gastos) / ingresos de explotación ajustados y Partidas de Ingresos Ajustados: income and Adjusted Revenue items.
 - 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.
 - 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.
 - Prime ARPU** significa el Margen sobre ingresos Cash generado por los usuarios Prime en los últimos doce meses. Se calcula considerando todos los elementos del margen sobre ingresos en Cash vinculados a las reservas realizadas por los miembros Prime (por ejemplo, las cuotas Prime recaudadas, los incentivos GDS, las comisiones, los servicios complementarios, etc.) dividido por el número promedio de miembros Prime durante el mismo período. La Dirección considera que esta es una medida relevante para seguir el desempeño de Prime. Como Prime es un programa anual, esta medida se calcula sobre la base de los últimos doce meses.
 - Ratio de apalancamiento bruto** significa el importe total de la deuda financiera bruta pendiente sobre una base consolidada dividido por el "EBITDA Cash". Esta medida ofrece al lector una visión de la capacidad del Grupo para generar recursos suficientes para pagar la deuda financiera bruta. La Dirección considera que el Ratio de apalancamiento bruto calculado en base al EBITDA Cash proporciona una visión más precisa de la capacidad de generar recursos para pagar su deuda. Las principales fuentes de financiamiento del Grupo (los Bonos 2027 y la SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y la fuente para cumplir con nuestras obligaciones financieras. Adicionalmente, bajo la SSRCF, el Grupo está sujeto al Covenant Financiero de Apalancamiento Bruto Ajustado, que es un Covenant Financiero basado en la Deuda Financiera Bruta dividida por el EBITDA Cash, ajustado adicionalmente por ciertas correcciones.
 - Ratio de apalancamiento neto** significa el importe total de la deuda financiera neta pendiente sobre una base consolidada dividida entre el "EBITDA Cash". Esta medida ofrece al lector una visión de la capacidad del Grupo para generar recursos suficientes para pagar la deuda financiera neta, considerando también el efectivo disponible en el Grupo. La Dirección considera que el Ratio de apalancamiento neto calculado en base al EBITDA Cash proporciona una visión más precisa de la capacidad de generar recursos para pagar su deuda. Las principales fuentes de financiamiento del Grupo (los Bonos 2027 y la SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y la fuente para cumplir con nuestras obligaciones financieras.
 - 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
- Cuota de Reservas de vuelos realizadas con el móvil (Reservas vía móvil)** se refiere al número de Reservas de vuelos realizadas en un dispositivo móvil sobre el número total de Reservas de vuelos, en base a los últimos doce meses.
 - Los 6 mercados principales** se refiere a nuestras operaciones en Francia, España, Italia, Alemania, Reino Unido y los Países Nórdicos.
 - Miembros Prime** significa el número total de clientes que tienen una suscripción Prime de pago en un período determinado.
 - 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 complementarios, etc. consumidos por clientes Prime. Dado que Prime es un programa anual, las medidas de pérdidas y ganancias Prime / No Prime se presentan sobre la base de los últimos doce meses. Prime /No Prime son los segmentos dentro de la nueva estructura de segmentos.
 - 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 actuó bajo el modelo de principal en lo que respecta a la oferta de alojamiento hotelero hasta septiembre de 2022. A partir de esa fecha, el Grupo solo ofrece servicios de intermediación hotelera, por lo que no se registra ningún coste de ventas y los ingresos y el Margen sobre ingresos son iguales.
 - 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.