

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 nota de prensa informando sobre los resultados financieros de la Sociedad correspondientes al periodo del ejercicio finalizado el 30 de junio de 2025.

Madrid, 2 de septiembre de 2025

eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO aumenta suscriptores en un 20 % hasta los 7,5 millones, impulsando con fuerza la rentabilidad y los márgenes

- Se han incorporado 1,2 millones de nuevos miembros Prime netos interanuales, con altas trimestrales que se sitúan en el tramo superior de las previsiones.
- La rentabilidad¹ aumentó un 8 %, hasta los 39 millones de euros, alcanzando el objetivo trimestral de entre 38 y 40 millones de euros.
- Mejora significativa de los principales indicadores financieros: el margen sobre ingresos aumentó un 8 %, hasta los 172,6 millones de euros, y el beneficio neto ajustado superó los 23,6 millones de euros, frente a los 2,6 millones del año pasado.
- Aprobado un nuevo programa de recompra de acciones de 20 millones de euros para continuar aportando valor a los accionistas, que sucederá al programa actual, próximo a finalizar con éxito tras haber mejorado significativamente la liquidez de la acción.

Barcelona, 2 de septiembre de 2025. - eDreams ODIGEO ("la Compañía" o "eDO"), líder mundial en suscripciones de viaje y una de las mayores empresas de comercio electrónico de Europa, ha anunciado hoy sus resultados correspondientes al primer trimestre, finalizado el 30 de junio de 2025.

La compañía inició el ejercicio fiscal 2026 con un desempeño sólido, registrando crecimientos en suscriptores, rentabilidad y márgenes. El modelo de suscripción Prime se consolidó como el principal impulsor de este avance. La base de miembros aumentó un 20%, alcanzando los 7,5 millones de suscriptores, mientras que el crecimiento trimestral se situó en el extremo superior de la previsión, con 205.000 nuevas altas netas. Estos resultados impulsaron una fuerte rentabilidad¹, que creció un 8 % interanual hasta llegar a los 39 millones de euros, dentro del rango objetivo de 38 - 40 millones de euros.

La mejora en el desempeño es consecuencia directa de la creciente madurez de la base de suscriptores Prime. A medida que un mayor porcentaje de suscriptores renueva su suscripción más allá del primer año, se reducen los costes de adquisición, lo que a su vez aumenta la rentabilidad e impulsa una considerable expansión de los márgenes.

El modelo de suscripción de eDO, con su generación de caja sostenida y predecible, ha permitido a la Compañía mejorar significativamente su estructura de capital y aumentar la remuneración directa a los accionistas. Esto se demuestra con el actual programa de recompra de acciones de 20 millones de euros anunciado en mayo, que ya está ejecutado en un 80%. El programa ha demostrado ser un gran éxito en la mejora de la liquidez de la acción, con un volumen medio diario de negociación que ahora se sitúa en 2,5 millones de euros en el European Composite Index². Sobre la base de este éxito, el Consejo de Administración ha aprobado un plan adicional de 20 millones de euros, cuya fecha de inicio se anunciará una vez finalice el programa actual. Estas acciones se complementan con una estrategia

¹ Cash EBITDA.

² Media de 2025 (1 de enero a 20 de agosto 2025).

de reducción de capital en varias fases, que incluye la amortización inmediata de casi 3 millones de acciones para aumentar el beneficio por acción.

Reflejando su continuo y sólido desempeño, la Compañía tiene como objetivo alcanzar los 8,25 millones de miembros Prime y un Cash EBITDA en el rango de 215-220 millones de euros para el final del actual año fiscal.

RESULTADOS DESTACADOS DEL PRIMER TRIMESTRE DEL EJERCICIO 26

- **El modelo de suscripción aumenta considerablemente los beneficios y los márgenes**
 - Los márgenes aumentaron significativamente. El margen operativo global³ aumentó 3 puntos porcentuales, hasta el 24 %, mientras que el margen sobre los productos y servicios ofrecidos a los clientes⁴ mejoró 5 puntos porcentuales, alcanzando el 40 %.
 - La evolución de los indicadores de ingresos refleja el éxito del enfoque estratégico en el negocio Prime. Los ingresos totales⁵ aumentaron un 8 %, hasta los 172,6 millones de euros, mientras que los procedentes de suscriptores Prime registraron un destacado crecimiento del 23 %.
 - Como reflejo del foco de la compañía en el valor a largo plazo de Prime, se ha empezado a probar una nueva modalidad de pago mensual para un grupo de suscriptores. Esta iniciativa ha tenido un impacto previsible a corto plazo sobre el indicador de ingresos en términos *Cash* en el trimestre⁶ (-6 %), ya que, con este modelo, la cuota anual de suscripción no se cobra por adelantado.
 - La contribución de Prime al negocio continúa en aumento, representando ya el 72% de los ingresos⁷, lo que supone un incremento de 5 puntos porcentuales en tan solo un año.
 - En la cuenta de resultados, la compañía registró un beneficio neto ajustado de 23,6 millones de euros, nueve veces más que el año anterior.
 - El flujo de caja⁸ del trimestre fue de 11,4 millones de euros, frente a los 20,4 millones obtenidos el año pasado, debido a elementos extraordinarios y a mayores impuestos. Reflejando este cambio impositivo, la compañía prevé ahora alcanzar un flujo de caja de entre 103 - 108 millones de euros.

- **Sigue creciendo el número de miembros Prime, impulsado por el alto nivel de satisfacción**
 - El número de suscriptores Prime alcanzó los 7,5 millones, lo que supone un aumento interanual del 20 %, con 1,2 millones de nuevos miembros netos⁹. En el trimestre se registraron 205.000 altas netas, lo que las sitúa en el tramo superior de las previsiones (190.000–210.000).

³ Margen de EBITDA Cash.

⁴ Margen de beneficio marginal Cash.

⁵ Margen sobre los ingresos.

⁶ Margen sobre ingresos Cash.

⁷ Margen sobre ingresos Cash.

⁸ Flujo de caja (libre) excluyendo el capital circulante no-Prime-

⁹ Incorporaciones netas: altas menos bajas.

- La creciente satisfacción del cliente, impulsada por la ampliación de los beneficios Prime, se refleja en indicadores como el *Net Promoter Score* (NPS), verificado por KPMG y que alcanza niveles récord, así como en la calificación de "Excelente" en Trustpilot que supera la media del sector.
- **Estructura de capital y remuneración de los accionistas**
- El modelo de suscripción de eDO, con su sólida y predecible generación de caja, ha permitido a la Compañía mejorar significativamente su estructura de capital y aumentar la remuneración directa a los accionistas.
 - El programa de recompra de acciones de 20 millones de euros anunciado en mayo está próximo a finalizar con éxito, con un 80% del plan ya ejecutado. Esto ha mejorado significativamente la liquidez de la acción. El volumen medio de negociación a 10 días en el European Composite Index se disparó hasta los 3,9 millones de euros el 20 de agosto de 2025, frente a los 0,7 millones de euros del 14 de noviembre de 2024. Con ello, el volumen medio diario en 2025 se situó en 2,5 millones de euros.
 - Aprovechando este impulso y en línea con su objetivo de seguir incrementando el valor para el accionista, el Consejo de Administración ha aprobado un nuevo plan de recompra de acciones por valor de otros 20 millones de euros.
 - Esto se complementa con una estrategia de reducción de capital en varias fases, aprobada por unanimidad por los accionistas en la reciente Junta General Anual, que incluye la amortización inmediata de casi 3 millones de acciones propias de la compañía.
- **Previsiones para el año fiscal completo**
- La compañía está en buen camino para sumar más de un millón de nuevos miembros Prime, hasta los 8,25 millones y obtener un EBITDA Cash de entre 215 y 220 millones de euros.

Dana Dunne, Consejero Delegado (CEO) de eDreams ODIGEO, comentó: *"Nuestro éxito se apoya en un motor imbatible e inigualable: nuestra propia plataforma de IA. Esta nos permite ofrecer a los suscriptores experiencias hiper-personalizadas y ventajas pioneras en el sector, como la libertad que tienen los miembros Prime para cancelar vuelos por cualquier motivo con cientos de aerolíneas. En pocas palabras, no existe hoy en el mercado una mejor plataforma ni una propuesta de valor superior para los viajeros.*

La superioridad de nuestra plataforma es el motor que impulsa un crecimiento constante y sustancial, que convierte la creciente satisfacción de los clientes en sólidos resultados para el negocio y en importantes retornos para nuestros accionistas. Con nuestra estrategia probada, nuestro equipo de primer nivel y nuestra tecnología líder, estamos perfectamente posicionados para escalar nuestro éxito y aprovechar las enormes oportunidades que se nos presentan por delante."

RESUMEN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

(en millones de euros)	1ER. TRIM. EF26	Var. EF26- EF25	1ER. TRIM. EF 2025
Margen sobre los ingresos	172,6	8 %	160,0
Margen sobre ingresos Cash	162,4	(6 %)	173,5
Beneficio marginal Cash	65,1	8 %	60,0
EBITDA Cash	39,0	8 %	36,0
EBITDA ajustado	49,3	118 %	22,6
Beneficio neto ajustado	23,6	795 %	2,6

-FIN-

Acerca de eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO es la plataforma líder de suscripción de viajes y una de las mayores empresas de comercio electrónico de Europa. A través de sus cuatro marcas líderes de agencias de viajes online - eDreams, GO Voyages, Opodo y Travellink- y el motor de metabúsqueda Liligo, atiende a millones de clientes en 44 países. Cotizada en la Bolsa de Valores española, eDreams ODIGEO trabaja con más de 600 aerolíneas. En 2017, la compañía conceptualizó Prime, el primer producto de suscripción del mundo de los viajes, que ya ha atraído a más de 7,5 millones de miembros desde su lanzamiento. La marca ofrece los mejores productos y la más amplia selección de vuelos regulares, aerolíneas de bajo coste, hoteles, paquetes dinámicos, servicios de alquiler de coches y seguros para hacer que los viajes sean más fáciles y accesibles para los consumidores de todo el mundo.

(*) GLOSARIO DE TÉRMINOS

Conciliables con las normas GAAP

EBITDA ajustado significa beneficio operativo antes de depreciaciones, amortizaciones, deterioros y pérdidas/ganancias por enajenación de activos no corrientes, así como partidas ajustadas correspondientes a compensaciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otros ingresos y gastos que la dirección considera que no reflejan las operaciones continuas del Grupo. El EBITDA ajustado ofrece una mejor visión del EBITDA recurrente generado por el Grupo.

Beneficio neto ajustado significa beneficio neto conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) menos ciertas remuneraciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otros ingresos y gastos que la dirección considera que no reflejan las operaciones recurrentes del Grupo. El beneficio neto ajustado proporciona al lector una mejor visión de los resultados recurrentes generados por el Grupo.

EBITDA Cash significa “EBITDA ajustado” más la variación de los ingresos diferidos de Prime correspondientes a las cuotas Prime cobradas y pendientes de devengar. Estas cuotas Prime pendientes de devengar no son reembolsables y se registrarán como ingresos mediante un método gradual. El EBITDA Cash proporciona al lector

una visión del total del EBITDA operativo más las cuotas Prime generadas en el periodo. Las principales fuentes de financiación del Grupo (los Bonos 2027 y el SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y fuente para cumplir con las obligaciones financieras del Grupo.

Beneficio marginal Cash significa “beneficio marginal” más la variación de los ingresos diferidos de Prime correspondientes a las cuotas Prime cobradas y pendientes de devengar. Estas cuotas no son reembolsables y se reconocen como ingresos de forma gradual. El beneficio marginal Cash refleja el beneficio marginal más el total de cuotas Prime generadas en el periodo.

Margen de ingresos Cash significa “margen de ingresos” más la variación de los ingresos diferidos de Prime correspondientes a las cuotas Prime cobradas y pendientes de devengar. Estas cuotas no son reembolsables y se reconocen como ingresos mediante un método gradual. El margen de ingresos Cash proporciona una medida del total del margen de ingresos más las cuotas Prime generadas en el periodo.

Flujo de efectivo (libre) excluyendo el capital circulante no-Prime significa EBITDA Cash ajustado por los flujos de caja de las actividades de inversión, pagos de impuestos y pagos de intereses (normalizados, excluyendo los pagos extraordinarios ligados a refinanciaciones). El Grupo considera útil esta medida porque ofrece una visión simplificada del efectivo generado por las actividades necesarias para el funcionamiento del negocio, principalmente antes de la emisión o devolución de deuda o capital. Esta medida no incluye cambios en el capital circulante, salvo la variación de la deuda diferida de Prime, ya que la dirección considera que puede reflejar efectivo temporal y no necesariamente relacionado con operaciones principales.

Margen de ingresos significa ingresos conforme a las NIIF menos el coste de suministros. La dirección del Grupo utiliza el margen de ingresos para proporcionar una medida de ingresos una vez descontadas las cantidades pagaderas a proveedores, según el criterio de reconocimiento de ingresos aplicable a productos vendidos bajo el modelo principal (en base al valor bruto). Así, el margen de ingresos permite comparar productos vendidos bajo el modelo de agencia o principal. Anteriormente, el Grupo operaba bajo el modelo principal en la oferta de alojamiento hotelero. Actualmente, solo ofrece servicios de intermediación hotelera, por lo que no se registran costes de suministro y los ingresos y el margen de ingresos son equivalentes. Margen de ingresos Prime hace referencia al margen de ingresos del segmento Prime.

El margen de ingresos se divide en las siguientes categorías:

- **Gradual** – representa ingresos que se reconocen de forma gradual durante el periodo del contrato de servicio, principalmente cuotas de suscripción, servicios como ‘Cancelación por cualquier motivo’ y Flexiticket, y sobrecomisiones de aerolíneas.
- **Fecha de transacción** – representa ingresos reconocidos en la fecha de la reserva, principalmente tarifas de servicio, servicios complementarios, seguros, incentivos (excepto sobrecomisiones de aerolíneas) y otras tarifas.
- **Otros** – categoría residual que incluye principalmente ingresos por publicidad y metabuscadores, devoluciones fiscales y otras tarifas.

Otros términos definidos

Reservas hace referencia al número de transacciones bajo el modelo de agencia y el modelo principal, así como transacciones bajo acuerdos de marca blanca. Una reserva puede incluir uno o más productos y uno o más pasajeros. El Grupo operaba bajo el modelo principal en la oferta de alojamiento hotelero. Actualmente solo ofrece servicios de intermediación, por lo que no se registra coste de ventas y los ingresos y el margen de ingresos son iguales.

Miembros Prime hace referencia al número total de clientes que tiene una suscripción Prime en un periodo determinado.

Prime / No Prime. El Grupo presenta ciertas medidas de pérdidas y ganancias desglosadas entre Prime y No Prime. En este contexto, Prime hace referencia a las medidas generadas por los usuarios Prime. No Prime hace referencia a las generadas por usuarios que no son Prime. Por ejemplo, en el caso del margen de ingresos Cash de Prime se incluyen elementos como, entre otros, las cuotas Prime cobradas, incentivos GDS, comisiones, servicios complementarios, etc., consumidos por clientes Prime. Dado que Prime es un programa anual, las métricas Prime / No Prime se presentan en base a los últimos doce meses.