

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 de seis meses finalizado el 30 de septiembre de 2025.

Madrid, 18 de noviembre de 2025

eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO aumenta suscriptores hasta los 7,7 millones y eleva su rentabilidad un 16 % hasta los 94 millones de euros

- El número de miembros Prime creció un 18 %, con 1,2 millones de altas netas en los últimos 12 meses.
- La rentabilidad aumentó un 16 % hasta los 94 millones de euros. Los ingresos crecieron un 5 % hasta los 344 millones de euros.
- La sólida posición financiera y la generación de caja permiten continuar con la remuneración a los accionistas: 32,6 millones de euros invertidos en recompras de acciones en el primer semestre y compromiso de destinar otros 100 millones de euros en los próximos dos años.
- Nueva hoja de ruta estratégica a largo plazo para acelerar el crecimiento hasta los 13 millones de miembros Prime en 2030, un 40 % por encima del consenso de mercado.

Barcelona, 18 de noviembre de 2025. – [eDreams ODIGEO](#) (en adelante, "la Compañía" o "eDO"), la plataforma líder mundial de suscripción de viajes, ha anunciado hoy sus resultados correspondientes al primer semestre del ejercicio fiscal 2026, finalizado el 30 de septiembre de 2025.

El modelo de suscripción de la Compañía continuó siendo el principal impulsor del crecimiento y la rentabilidad. El número de miembros Prime creció un 18 % interanual hasta los 7,7 millones, con 1,2 millones de nuevos miembros netos incorporados en los últimos doce meses. Las altas netas alcanzaron las 457.000 en el primer semestre, un desempeño sólido que impulsó un aumento del 16 % en la rentabilidad¹, hasta los 94 millones de euros.

Apoyándose en su probado modelo de suscripción y tras completar con éxito este año su anterior hoja de ruta estratégica a 3,5 años, eDO presenta hoy su nuevo plan a largo plazo para acelerar el crecimiento de Prime hasta 2030.

RESULTADOS DESTACADOS DEL PRIMER SEMESTRE DEL EJERCICIO 26

- **El modelo Prime continuó impulsando un fuerte crecimiento**
 - El número de miembros Prime alcanzó los 7,7 millones, un aumento interanual del 18 %.
 - Prime sumó 1,2 millones de nuevos miembros netos en los últimos doce meses, incluidas 457.000 altas netas en el primer semestre del año fiscal 2026.
- **Aumento significativo de la rentabilidad**
 - Sólido crecimiento de la rentabilidad. El EBITDA Cash creció un 16 % interanual, hasta los 94 millones de euros.

¹ Cash EBITDA.

- El margen sobre los productos y servicios ofrecidos a los clientes² también aumentó hasta el 42 % (frente al 36 % en el 1S del EF25).
 - Los ingresos totales³ aumentaron un 5 % hasta los 344 millones de euros, mientras que los ingresos procedentes del negocio Prime⁴ se incrementaron un notable 20 % interanual, hasta los 294 millones de euros, reflejando el exitoso enfoque en el negocio Prime.
 - Como prueba adicional de su transformación en un negocio de suscripción, los ingresos relacionados con Prime representan ya el 74 % del Margen sobre ingresos Cash, un aumento de 9 puntos porcentuales en solo un año.
 - El Beneficio Neto Ajustado alcanzó los 47,1 millones de euros, un aumento notable frente a los 8,1 millones de euros registrados en el primer semestre del ejercicio fiscal 2025.
- Estructura de capital y remuneración a los accionistas**
- Ejecutando su plan de remuneración al accionista, aprobado con anterioridad, eDO invirtió 32,6 millones de euros en recompras de acciones en el primer semestre del ejercicio fiscal.
 - Asimismo, la Compañía ejecutó su estrategia planificada de reducción de capital mediante la amortización de 5,98 millones de acciones propias (aproximadamente el 5 % del capital social), una medida diseñada para aumentar el beneficio por acción y mejorar directamente el valor para el accionista.
 - Demostrando su sólida posición financiera y su compromiso de aportar valor al accionista, eDO invertirá otros 100 millones de euros en recompras de acciones durante los próximos 2 años.
- Actividad comercial actual**
- La captación de nuevos clientes se ha visto afectada recientemente por el aumento de bloqueos por parte de Ryanair. Estos bloqueos, que no han afectado a la retención de clientes, han continuado y se han intensificado a pesar de las sentencias firmes de tribunales superiores en Europa que confirman el derecho de eDO a distribuir su contenido.
 - En consecuencia, la Compañía adopta una previsión conservadora a corto plazo, esperando sumar 600.000 nuevos miembros Prime durante todo el ejercicio fiscal 2026.
- Nueva estrategia a largo plazo**
- Exactamente cuatro años después de presentar su estrategia inaugural como compañía de suscripción, en noviembre de 2021, y tras su exitosa finalización este año, eDO presenta hoy al mercado una nueva hoja de ruta estratégica a largo plazo hasta 2030.
 - El plan prevé un crecimiento acelerado de los miembros Prime del 15-20 % anual entre los ejercicios fiscales 28 y 30, con el objetivo de superar los 13 millones de miembros en 2030, desde los 7,7 millones actuales. Este objetivo de crecimiento es un 40 % superior al consenso de los analistas.

2 Margen de beneficio marginal Cash.

3 Margen sobre ingresos.

4 Margen sobre ingresos Prime.

- La estrategia se apoya en inversiones en la diversificación de productos (especialmente el tren), la expansión internacional acelerada y el despliegue de nuevas opciones de suscripción mensual y trimestral.

Dana Dunne, Consejero Delegado (CEO) de eDreams ODIGEO, comentó: "Seguimos demostrando el poder de nuestra plataforma de suscripción, una propuesta verdaderamente única en el mercado, que ofrece un crecimiento significativo y fortalece nuestro negocio trimestre tras trimestre. Ya deleitamos a más de 7,7 millones de suscriptores ofreciéndoles más valor que ninguna otra plataforma de viajes, incluyendo funcionalidades de flexibilidad únicas que fomentan el compromiso y la satisfacción del cliente.

Además, nuestro modelo es un éxito probado para nuestros accionistas: su sólida y predecible generación de caja nos ha permitido ofrecer una remuneración al accionista continua y significativa, y seguiremos haciéndolo.

Esta trayectoria probada de cumplimiento y ejecución nos da una base sólida para lanzar nuestra próxima fase ambiciosa. La nueva hoja de ruta estratégica a largo plazo que presentamos hoy es un resultado directo de ese éxito. Está diseñada para acelerar nuestro crecimiento, aprovechando nuestras fortalezas para escalar nuestro modelo a nuevos productos, mercados y un futuro aún más sólido."

SÍNTESIS DE LA CUENTA DE RESULTADOS

(en millones de euros)	1S FY26	Var AF26-AF25	1S AF25	2T FY26	Var. AF26-AF25	2T AF25
Margen sobre ingresos	343,8	5%	327,9	171.1	2%	167.8
Beneficio marginal Cash	144,2	10%	130,8	79.1	12%	70.8
EBITDA Cash	94	16%	81,1	55.0	22%	45,1
EBITDA ajustado	98,1	105%	47,8	48.9	94%	25,2
Beneficio neto	31,5	2,270%	1,3	17.9	615%	2,5
Beneficio neto ajustado	47,1	481%	8,1	23.5	329%	5,5
(en miles)						
Suscriptores Prime	7.720	18%	6.538	7.720	18%	6.538

Sobre eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO es la plataforma de suscripción de viajes líder en el mundo. La compañía ha sido pionera con Prime, el primer y mayor programa de suscripción de viajes, que ha superado los 7,7 millones de miembros desde su lanzamiento en 2017. Los miembros Prime tienen a su disposición una completa oferta multiproducto para todas sus necesidades de viaje a nivel global —incluyendo hoteles, trenes, vuelos, paquetes dinámicos y alquiler de coches, entre otros— complementada con características de flexibilidad líderes en la industria y beneficios exclusivos solo para miembros. Toda esta experiencia Prime está impulsada por una plataforma de IA propia y líder en el sector que ofrece un servicio hiperpersonalizado a sus miembros. La Compañía, que cotiza en la Bolsa española, opera en 44 mercados a través de sus reconocidas marcas —eDreams, GO Voyages, Opodo, Travellink y el metabuscador Liligo— para ofrecer una experiencia de viaje más inteligente, hiperpersonalizada y completa a nivel global.

(*) GLOSARIO DE TÉRMINOS

Conciliables con las normas GAAP.

EBITDA ajustado significa beneficio/pérdidas 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 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

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