

## 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 el plan estratégico de crecimiento de la Sociedad.

Madrid, 18 de noviembre de 2025

**eDreams ODIGEO**

## eDreams ODIGEO acelera su plan de crecimiento para superar los 13 millones de suscriptores en 2030, un 40% más que el consenso de mercado

- Tras completar con éxito su plan estratégico 2021-2025, que cuadruplicó los suscriptores y multiplicó por 62 el EBITDA Cash, eDreams ODIGEO presenta su próxima fase de crecimiento.
- Desde una posición de fortaleza, el nuevo plan plurianual prevé superar los 13 millones de miembros Prime en 2030, impulsado por un crecimiento anual acelerado del 15-20% (años fiscales 2028-2030).
- Mejora de la propuesta de valor con la introducción de opciones de suscripción flexibles, mensuales y trimestrales, tras el éxito de las pruebas que demuestran mayor satisfacción y valor a largo plazo (+10% en *Net Promoter Score* y +13%, en *Life Time Value*).
- El plan acelerará la evolución de la compañía hacia una plataforma de suscripción global, diversificada y multiproducto, impulsada por inversiones en nuevos productos como el tren y la expansión internacional, con el objetivo de que el 66% del volumen de negocio provenga de nuevas áreas en 2030 (frente al 43% actual).
- Una sólida posición financiera permite la inversión continua en crecimiento manteniendo la remuneración al accionista: se comprometen 100 millones de euros en recompras de acciones en los próximos 2 años.

**Barcelona, 18 de noviembre de 2025.** – [eDreams ODIGEO](#) (en adelante, "la Compañía" o "eDO"), la plataforma de suscripción de viajes líder en el mundo, ha anunciado hoy su nueva y ambiciosa hoja de ruta estratégica a largo plazo.

Cuatro años después de presentar su estrategia inaugural centrada en la suscripción, en noviembre de 2021, y tras completarla con éxito este año, la Compañía acelerará su próxima fase de crecimiento. Desde esta posición de fortaleza, la nueva estrategia de la Compañía, reflejando el feedback de los clientes y las pruebas de mercado realizadas durante un periodo de tiempo prolongado, redobra la apuesta por el éxito probado del programa Prime. Impulsada por inversiones estratégicas en la diversificación de productos, la expansión internacional y una experiencia de usuario enriquecida, está diseñada para escalar el modelo más lejos y más rápido para consolidar a eDO como el líder global de suscripción de viajes.

### [Una estrategia multipolar para impulsar el crecimiento acelerado a largo plazo](#)

Este nuevo plan impulsará la evolución de la Compañía, dejando atrás sus orígenes como empresa centrada en vuelos y en Europa, para consolidarse como una plataforma de suscripción de viajes verdaderamente global y multiproducto.

Para capturar la sustancial oportunidad de mercado, la nueva estrategia multipolar de eDO está diseñada para impulsar su base de miembros Prime a más de 13 millones para 2030, un crecimiento sustancial desde los 7,7 millones actuales y un 40% por encima del consenso de analistas de 9,7 millones.

Este crecimiento vendrá impulsado por una significativa diversificación del negocio, con el objetivo de que el 66% del volumen de eDO sea impulsado por productos no aéreos y vuelos fuera de los 5 principales mercados europeos para 2030 (frente al 43% actual). La estrategia se basa en varios pilares clave:

- **Mejora del producto y la propuesta de valor:** Una evolución clave es la introducción de opciones de pago más flexibles para la suscripción anual, como las cuotas mensuales y trimestrales. Este movimiento estratégico está respaldado por extensas pruebas, que confirman que ofrece un 13% más de valor a largo plazo (LTV, del inglés, *Life Time Value*), más de un 10% más de satisfacción del cliente (del inglés, *Net Promoter Score*) y un aumento del 8% en las tasas de conversión. Más allá de hacer Prime más accesible a un mercado más amplio, estos pagos flexibles son un facilitador clave para la expansión de productos. El modelo de pago con importes más reducidos encaja perfectamente con categorías de viajes de alta frecuencia, como el tren, un mercado significativo y en crecimiento valorado en más de 40.000 millones de euros<sup>1</sup>. Estas iniciativas se sumarán a la ya robusta oferta de Prime, que incluye una gama completa de productos como vuelos, hoteles, paquetes dinámicos y alquiler de coches, complementada con otras ventajas para los miembros, como la flexibilidad de cancelar reservas por cualquier motivo y el acceso exclusivo a ofertas solo para miembros.
- **Aceleración de la expansión internacional:** eDO acelerará su expansión internacional más allá de sus 10 países Prime, centrándose en regiones de alto potencial como Latinoamérica, Europa Central y MEA. La Compañía ha estado probando su producto de suscripción en varios mercados nuevos, que ya están demostrando un rendimiento excepcional. Estos nuevos mercados en pruebas están logrando una penetración en los hogares un 28% superior en su primer año y una tasa de captación de Prime un 13% más alta en comparación con los 5 principales mercados europeos maduros, así como una mayor satisfacción del cliente (NPS). Basándose en estos sólidos resultados, la inversión se centrará ahora en escalar un grupo selecto de estos mercados de alto potencial y en localizar aún más la oferta para impulsar un crecimiento significativo.
- **Profundización de la ventaja competitiva en IA:** Finalmente, basándose en su liderazgo histórico en Inteligencia Artificial, eDO aumentará la inversión para profundizar esa ventaja competitiva. La plataforma de IA propia de la Compañía, desarrollada internamente durante más de una década, se alimenta de datos líderes en la industria, incluyendo la información de más de 100 millones de búsquedas diarias y 100 Terabytes de datos que impulsan aplicaciones agénticas cada día. Desde esta posición de fortaleza, donde sus algoritmos ya proporcionan una experiencia hiperpersonalizada a millones de miembros Prime, la Compañía desarrollará nuevas capacidades. La inversión aprovechará notablemente las capacidades de la IA Agéntica como un motor clave de creación de valor para el negocio.

**Dana Dunne, CEO de eDreams ODIGEO, ha declarado:** *“Cuando lanzamos nuestra hoja de ruta estratégica inaugural como negocio de suscripción en 2021, nos propusimos una misión ambiciosa: transformar la experiencia de viaje a través de la suscripción. No solo hemos cumplido*

---

<sup>1</sup>Phocuswright; Total de reservas brutas de transporte ferroviario regional y de larga distancia.

*todos nuestros objetivos, sino que hemos logrado mucho más: un negocio más fuerte, más rentable y con la suscripción como eje central.*

*Esta nueva hoja de ruta es el siguiente paso lógico en nuestra trayectoria. Se basa en las necesidades de nuestros suscriptores y su objetivo es acelerar nuestro liderazgo. Vamos a redoblar la apuesta por nuestro modelo de éxito para llevarlo más lejos y más rápido, realizando inversiones estratégicas que completarán nuestra transformación en un líder de viajes global y multiproducto, potenciarán nuestra propuesta de valor y consolidarán nuestro liderazgo en los años venideros.”*

### Perspectiva Financiera

La nueva hoja de ruta está diseñada para ofrecer un fuerte crecimiento, especialmente en el principal indicador de rendimiento de la Compañía como negocio de suscripción: el número de miembros Prime. Se realizarán inversiones estratégicas para acelerar el crecimiento de los suscriptores a una nueva tasa, más alta, del 15-20% anual para los años fiscales 2028 a 2030. De cara a 2030, eDO alcanzará más de 13 millones de miembros, lo que supone un 40% más que el consenso de mercado actual.

A corto plazo, la Compañía entra en un período de inversión planificado, y su nueva perspectiva financiera está configurada por dos factores clave. Primero, y el motor más importante, es su inversión estratégica planificada para acelerar el valor a largo plazo. Esto incluye, como se ha detallado anteriormente, el despliegue estratégico de pagos mensuales y trimestrales, la aceleración de su expansión internacional, la diversificación de productos y la ampliación de su liderazgo en IA, todo lo cual, naturalmente, impactará en la rentabilidad a corto plazo a medida que se lancen. En segundo lugar, una asunción conservadora derivada de la reciente inestabilidad en el acceso al contenido de Ryanair. En los últimos 2 años, Ryanair ha intensificado sus esfuerzos para bloquear a las agencias de viajes. Más recientemente, han aumentado sus esfuerzos de bloqueo que afectan a eDO, a pesar de las decisiones de tribunales supremos en Europa que confirman el derecho de eDO a distribuir el contenido de Ryanair. Como resultado de esta volatilidad específica, la Compañía espera aumentar su base de miembros Prime en 600.000 miembros en el conjunto del año fiscal 2026.

En consecuencia, como resultado combinado de estos factores, se espera que el EBITDA Cash sea de 155 millones de euros para el año fiscal 2026 y 115 millones de euros para el año fiscal 2027. Tras esta fase de transición, se espera que la rentabilidad se recupere con fuerza, con un crecimiento proyectado del EBITDA Cash de más del 35% anual desde el año fiscal 2028 hasta el 2030.

La sólida posición financiera de la Compañía le permite financiar estas iniciativas de crecimiento mientras mantiene su compromiso con la remuneración al accionista, con planes de continuar sus programas de recompra de acciones con más de 100 millones de euros en recompras durante los próximos 2 años.

-FIN-

### **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.

-----

*Las declaraciones de este documento reflejan el conocimiento y la información disponibles en el momento de su preparación y la Sociedad no asume ninguna responsabilidad u obligación de actualizar la información de este documento, incluida cualquier declaración prospectiva resultante de nueva información, eventos futuros o de otro tipo, excepto cuando lo exija la ley o las normas y reglamentos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.*

*Ese documento incluye declaraciones prospectivas relativas a las intenciones, creencias o expectativas actuales de la Sociedad. Por su naturaleza, las declaraciones prospectivas implican una serie de riesgos, incertidumbres y suposiciones y, como resultado, los resultados o eventos reales de la Sociedad pueden diferir materialmente de los expresados o implícitos en esas declaraciones. En consecuencia, no se puede garantizar que se cumpla ninguna expectativa en particular y no se debe depositar una confianza indebida en ninguna declaración prospectiva.*

*La información financiera incluida en este documento incluye medidas alternativas de rendimiento («APM») tal y como se definen en las Directrices sobre medidas alternativas de rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) el 5 de octubre de 2015 (ESMA/2015/1415en) y otras medidas no NIIF («Medidas no NIIF»), incluyendo «gastos de capital (CapEx)», «flujo de efectivo (libre) excluyendo el capital circulante de No Prime» y «EBITDA Cash», que no son medidas contables según la definición de las NIIF. Estas medidas financieras que califican como APM y medidas no NIIF se han calculado con información del Grupo; sin embargo, esas medidas financieras no están definidas ni detalladas en el marco de información financiera aplicable ni han sido auditadas o revisadas por los auditores del Grupo. El Grupo ha presentado estas medidas APM y no NIIF porque considera que son indicadores útiles de su rendimiento financiero y su capacidad para incurrir y atender su endeudamiento y pueden ayudar a analistas, inversores y otras partes a evaluar su negocio. Sin embargo, estas medidas APM y no NIIF no deben utilizarse en lugar de, o considerarse como alternativas a, los estados financieros del Grupo basados en las NIIF. Además, estas medidas pueden no ser comparables a medidas de título similar divulgadas por otras empresas. Para más detalles sobre la definición, explicación sobre el uso, cálculo y conciliación entre APM y Medidas No-NIIF y cualquier indicador de gestión aplicable y los datos financieros del período de seis meses finalizado el 30 de septiembre de 2025, consulte la sección sobre «Medidas alternativas de rendimiento» de los estados financieros condensados no auditados del Grupo para el período de seis meses finalizado el 30 de septiembre de 2025, publicados el 18 de noviembre de 2025, que está disponible en nuestro sitio web (<https://www.edreamsodigeo.com>).*