

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 anuales de la Sociedad correspondientes al ejercicio fiscal finalizado el 31 de marzo de 2025.

Madrid, 29 de mayo de 2025

eDreams ODIGEO

Resultados del ejercicio fiscal 2025, finalizado el 31 de marzo de 2025

eDreams ODIGEO cierra un ejercicio histórico con ingresos récord de 718 millones de euros y cumpliendo todos sus objetivos a largo plazo

- La rentabilidad¹ creció con fuerza, un +49 % interanual, hasta alcanzar el máximo histórico de 180,4 millones de euros. Los suscriptores Prime aumentaron un +25 % hasta los 7,26 millones.
- Los ingresos² alcanzaron los 718 millones de euros, superando el umbral de los 700 millones de euros por primera vez en la historia de la compañía. Del mismo modo, el beneficio marginal³ se elevó al récord histórico de 281,6 millones de euros, un +30 % respecto al ejercicio anterior.
- El flujo de caja⁴ creció de manera exponencial, con un aumento interanual del +123 % hasta los 100 millones de euros, superando las previsiones.

Barcelona, 29 de mayo de 2025. - eDreams ODIGEO (en adelante "la Compañía" o "eDO"), líder mundial en suscripciones de viajes y una de las mayores empresas de comercio electrónico de Europa, ha publicado hoy los resultados correspondientes a su ejercicio fiscal 2025, finalizado el 31 de marzo de 2025, un periodo que marca la consecución de todos sus objetivos estratégicos a largo plazo.

La Compañía ha comunicado unos resultados sin precedentes, con un crecimiento exponencial de los indicadores clave para el ejercicio fiscal 2025. La métrica de referencia para la rentabilidad, el EBITDA Cash, se disparó un 49 % interanual hasta alcanzar un máximo histórico de 180,4 millones de euros, mientras que los miembros Prime aumentaron un 25 % hasta los 7,26 millones. Ambos resultados superan los ambiciosos objetivos a largo plazo de la Compañía. Además, los ingresos alcanzaron la cifra histórica de 718 millones de euros (un 6 % interanual más), traspasando el umbral de los 700 millones de euros por primera vez en los 26 años de historia de la Compañía. El beneficio marginal también marcó un nuevo récord con 281,6 millones de euros, un 30 % más que el año anterior. Demostrando una importante solidez financiera, el flujo de caja² se disparó un 123 % interanual, hasta los 100 millones de euros, superando las previsiones en un 11 %.

Estos logros marcan la culminación del plan estratégico de la Compañía, iniciado en noviembre de 2021. Esta hoja de ruta impulsó la transformación completa de eDreams ODIGEO en un negocio de suscripción a través de su modelo pionero Prime, que permitió un crecimiento exponencial en solo tres años y medio. Como resultado directo, el número de miembros Prime se cuadruplicó, pasando de 1,97 millones a 7,26 millones, mientras que el EBITDA Cash se multiplicó por 62 hasta los 180,4 millones de euros, desde los 2,9 millones al inicio de la estrategia.

¹ Cash EBITDA

² Margen sobre ingresos Cash

³ Beneficio marginal Cash

⁴ Flujo de efectivo (libre) excluyendo el capital circulante no-Prime

Objetivo	Valor inicial (noviembre de 2021)	Objetivos para el año fiscal 2025	Resultados año fiscal 2025
Miembros Prime	1,97 millones	7,25 millones	7,26 millones
EBITDA Cash	2,9 millones de €	180 millones de €	180,4 millones de €
Flujo de caja disponible	(2,6) millones de € ⁵	90 millones de €	100 millones de €

El cumplimiento de estos ambiciosos objetivos a largo plazo se ha producido a pesar del contexto, marcado por considerables y persistentes circunstancias desfavorables a escala mundial, como la variante Ómicron, una inflación elevada y sostenida, la guerra en Europa y la inestabilidad geopolítica. A lo largo de esta complicada situación, eDreams ODIGEO mantuvo sistemáticamente sus previsiones financieras, mientras que la mayoría de las compañías de viajes revisaban a la baja sus previsiones. Este rendimiento demuestra la adaptabilidad y flexibilidad inherentes al modelo de suscripción de la empresa, mucho más preparado para hacer frente a las condiciones cambiantes del mercado.

A pesar de su posición de liderazgo, eDO tiene por delante un importante potencial de crecimiento. La penetración de Prime en los hogares europeos es de solo el 3,7 %. Sin embargo, en los mercados en los que Prime lleva más tiempo operando, ha logrado índices de penetración significativamente mayores, lo que demuestra el margen de crecimiento que tiene por delante a medida que el modelo madure. Además, Prime solo opera en 10 mercados (frente a los 44 en los eDO tiene presencia transaccional), lo que ofrece considerables oportunidades de expansión geográfica. La mejora continua de la propuesta, que incluye innovaciones como Prime Plus, constituye otro impulso en su trayectoria de crecimiento continuado.

Como reflejo de esta confianza, la Compañía se ha fijado nuevos objetivos para el próximo año que proyectan un crecimiento constante: un millón de miembros Prime adicionales, un EBITDA Cash entre 215 y 220 millones de euros y un flujo de caja disponible de 120 millones de euros.

⁵ A partir del AF22

RESUMEN DE RESULTADOS DESTACADOS

- **Prime aumenta considerablemente la rentabilidad y márgenes a medida que madura la base de suscriptores**
 - Fuerte crecimiento de la rentabilidad, con un EBITDA Cash que aumentó un 49 % interanual, hasta los 180,4 millones de euros, frente a los 120 millones del año pasado.
 - Los ingresos² crecieron un 6 %, hasta los 717,9 millones de euros, frente a los 676,1 millones del año pasado, superando por primera vez la barrera de los 700 millones de euros. Prime representa ahora el 71 % de los ingresos del Grupo.
 - Los beneficios marginales⁶ aumentaron un 30 % hasta los 281,6 millones de euros.
 - El beneficio neto en términos ajustados aumentó un 124 % hasta los 51,2 millones de euros, desde 22,9 millones de euros el año pasado.
- **La suscripción Prime sigue creciendo con fuerza, al igual que la satisfacción de los suscriptores**
 - El número de miembros Prime superó los 7,26 millones tras crecer un 25 % interanual. Las altas netas⁷ alcanzaron los 1,4 millones.
 - La penetración en los hogares europeos crece hasta el 3,7 %, manteniendo un importante margen de crecimiento futuro.
 - Tras la ampliación de los beneficios del programa se han registrado aumentos en la satisfacción de los suscriptores. El índice de promotores o NPS (del inglés, *Net Promoter Score*), que está verificado por KPMG, alcanza unos excelentes 57 puntos (en una escala de -100 a +100 puntos)⁸.
 - El liderazgo de la compañía en reservas móviles se ha hecho aún más patente al batir récord histórico y crecer hasta el 64 % del total de reservas de vuelos, frente al 60 % del año pasado.
- **Mayor flexibilidad financiera para impulsar el crecimiento**
 - La Compañía superó sus previsiones de flujo de caja, alcanzando los 100 millones de euros, lo que representa un notable aumento del 123 % respecto a los 45 millones del año pasado, y un 11 % por encima del objetivo.
- **Impulsar el valor para el accionista mediante un modelo único**
 - El sólido y productivo modelo empresarial de eDO permite crear valor de forma constante para los accionistas. En el ejercicio fiscal de 2025, la Compañía invirtió 79,9 millones de euros en la recompra de acciones ordinarias, con el fin de mantener la liquidez de las acciones, dar servicio a sus planes de incentivos a largo plazo y optimizar su estructura de capital en general.
 - El Consejo de Administración aprobó recientemente otro plan de recompra de acciones con una dotación máxima de 20 millones de euros.

⁶ Beneficio marginal Cash

⁷ Altas netas: altas brutas – bajas.

⁸ Procedimientos y análisis realizados por eDreams ODIGEO. Verificados y validados por KPMG. NPS es una métrica estándar del sector que mide la satisfacción y el apoyo de los clientes, con puntuaciones que oscilan entre -100 y +100 puntos. Los clientes de vuelos muestran una valoración de 50 puntos, mientras que los de alojamiento alcanzan los 57 puntos. Las puntuaciones en este rango se consideran excelentes, lo que refleja una base de clientes muy satisfecha y con alta probabilidad de recomendar el servicio.

- **Perspectivas de crecimiento constante**

- Para marzo de 2026, la Compañía prevé sumar 1 millón más de miembros Prime y alcanzar un rango de EBITDA Cash de entre 215 y 220 millones de euros y un flujo de caja disponible superior a los 120 millones de euros.

Dana Dunne, CEO de eDreams ODIGEO, ha comentado que "ha sido un año extraordinario que culmina un viaje de tres años y medio en el que eDO ha convertido una ambiciosa visión en una realidad. Hemos cumplido todos nuestros compromisos, a pesar de las circunstancias en contra que han llevado a la mayoría de empresas del sector a revisar a la baja sus previsiones. eDO, sin embargo, no solo se ha mantenido fuerte, sino que ha prosperado, lo que demuestra el poder diferenciador de nuestro modelo de negocio. Su fuerza inherente y su adaptabilidad son lo que nos diferencia de las empresas transaccionales convencionales, especialmente ante las condiciones cambiantes del mercado. Los récords que hemos logrado en rentabilidad, ingresos y márgenes constituyen una prueba innegable: hemos diseñado un modelo más sólido, más rentable y singularmente flexible.

Este éxito se sustenta, fundamentalmente, en la combinación de nuestra tecnología líder, especialmente nuestra plataforma de IA desarrollada internamente, una ventaja competitiva forjada a lo largo de más de diez años, y el extraordinario talento de nuestro equipo. Es para mí un gran honor dirigir este equipo excepcional y me siento inmensamente orgulloso de que eDO sea reconocido constantemente como uno de los mejores empleadores por firmas tan prestigiosas como Forbes y LinkedIn, lo que valida el notable talento y la cultura que hemos cultivado.

A pesar de lo potente que ha demostrado ser nuestro modelo de suscripción, apenas hemos arañado la superficie de su potencial. En nuestros mercados actuales sigue existiendo un importante margen de maniobra, que se complementa con oportunidades sustanciales en nuevas zonas geográficas y segmentos de clientes. Contamos con el equipo, la tecnología y la estrategia para aprovechar ese potencial de crecimiento. Nuestro objetivo sigue siendo mejorar continuamente la experiencia de nuestros millones de clientes Prime y ofrecer un valor excepcional y duradero a nuestros accionistas. Estamos preparados para nuestra próxima etapa de crecimiento".

RESUMEN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

(en millones de euros)	FY25	Var. FY24- FY25	FY24	Q4 FY25	Var. FY24 - FY25	Q4 FY24
Margen de ingresos Cash	717,9	6 %	676,1	184,1	9 %	168,9
Beneficio marginal Cash	281,6	30 %	217,3	80,2	37 %	58,4
EBITDA Cash	180,4	49 %	121,4	56,8	73 %	32,8
EBITDA ajustado	133,7	52 %	87,8	53,9	67 %	32,3
Beneficio neto	45,1	39 %	32,4	41,0	13 %	36,3
Beneficio neto ajustado	51,2	124 %	22,9	36,7	60 %	23,0
(en miles)						
Suscriptores Prime	7,263	25 %	5,826	7,263	25 %	5,826

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 alrededor de 700 aerolíneas. En 2017, la compañía conceptualizó Prime, el primer producto de suscripción del mundo de los viajes, que ya ha atraído a más de 7,25 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 SSRFC) 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 refinanciacines). 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.

Oficina de prensa eDreams ODIGEO

montse.castellana@tinkle.es +34 679 983 310 // alba.pereira@tinkle.es +34 663 21 04 95 //
irene.lagullon@tinkle.es +34 697 58 29 68