

OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

De conformidad con lo previsto en el artículo 227 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, eDreams ODIGEO, S.A. (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 2021.

Madrid, 27 de mayo de 2021

eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO: resultados de los 12 meses finalizados el 31 de marzo de 2021

eDreams ODIGEO se alza como número dos del mundo en el mercado de vuelos y cierra el año con unos ingresos de 111 millones de euros

La compañía se encuentra en una posición óptima para maximizar la reactivación del mercado de viajes, gracias a su liderazgo en el canal móvil y en innovación con servicios como Prime

- A pesar de las restricciones en la movilidad durante el último año, eDreams ODIGEO ha aumentado su cuota de mercado y se ha posicionado como número dos a nivel mundial en la venta de vuelos, con una ventaja de escala única y aumentando su cuota de mercado en Europa en un 6%, alcanzando el 37% en solo 12 meses
- El programa de suscripción Prime, pionero en el mundo de los viajes, ha alcanzado el millón de miembros en mayo y creció un 58% a lo largo del año fiscal 2021, hasta sumar en marzo 876.000 suscriptores
- La compañía cuenta con un negocio bien equilibrado y apoyado en unos ingresos por diversificación del 57%, 4 puntos porcentuales más que el año anterior
- El Grupo está preparado para aprovechar la demanda acelerada del canal online tras afianzar su liderazgo en las reservas a través de dispositivos móviles, que han crecido 12 puntos en el último año hasta alcanzar el 56% del total de las ventas de vuelos, muy por delante de la media del sector que se sitúa en el 37%
- El Grupo ha cerrado el último año fiscal con un margen sobre ingresos de 111,1 millones de euros y ha conservado una fuerte posición de liquidez, que se situó en 106 millones de euros a finales de marzo
- Las restricciones derivadas de la COVID-19 han provocado una disminución de los ingresos del -79% y un beneficio neto ajustado de -86,8 millones de euros
- Gracias a la adaptabilidad del modelo de negocio y a una gestión prudente, el beneficio marginal (ingresos menos costes variables) ha sido positivo, con 25 millones de euros
- El Grupo ha observado mejoras notables en los volúmenes de demanda: después de unos meses de descenso interanual en las reservas, este mes de mayo de 2021 las reservas ya se sitúan sólo un -28% por debajo de los niveles de 2019, cuando todavía no había restricciones de movilidad. Sólo dos meses antes, en marzo de 2021, la diferencia era del -62%
- Mercados como Estados Unidos, con una vacunación más avanzada, lideran la recuperación. Europa, por su parte, mejora rápidamente a medida que progresan las vacunas

Barcelona, 27 de mayo de 2021 – eDreams ODIGEO (www.edreamsodigeo.com), la mayor agencia de viajes online de Europa y una de las mayores empresas europeas de comercio electrónico, ha presentado hoy los resultados anuales del ejercicio fiscal 2021, que abarca de abril de 2020 a marzo de 2021.

Tras un año desafiante, el Grupo está observando un incremento de la demanda de viajes a medida que se alivian las restricciones de la pandemia. Las acciones emprendidas durante los últimos meses para desarrollar el negocio, sin necesidad de buscar financiación, han permitido que la compañía haya fortalecido su posición para emerger de la crisis con una posición de liderazgo reforzado. eDreams ODIGEO se ha consolidado como una apuesta de valor tanto para los viajeros, que pueden beneficiarse de sus ventajas de escala y su servicio de suscripción pionero, Prime, como para la industria, siendo uno de los impulsores estructurales positivos del mercado.

En este sentido, **Dana Dunne, CEO de eDreams ODIGEO, ha puntualizado que “salimos de esta pandemia más fuertes y con un mayor crecimiento por delante. Nuestro programa de suscripción Prime, único en el mercado de los viajes, ya ha superado el millón de miembros y estamos preparados para lograr nuestro**

objetivo de alcanzar los 2 millones de suscriptores un año antes de lo previsto. Hemos seguido aumentando nuestra ventaja competitiva y ganando cuota de mercado a nuestros competidores, siendo el líder indiscutible en Europa y el segundo a nivel mundial en el negocio de la venta de vuelos”.

“Continuaremos reinventando los viajes y brindando soluciones innovadoras a nuestros clientes, ampliando nuestra oferta de productos y expandiéndonos geográficamente. Creo firmemente que nuestro negocio nunca ha sido más fuerte y estoy increíblemente emocionado por la oportunidad que se nos presenta”, ha afirmado Dunne.

Valoración de los resultados

Dada la pandemia, ha sido inevitable que la empresa haya sufrido pérdidas este año. Sin embargo, los resultados han demostrado, una vez más, la solidez y adaptabilidad de su modelo de negocio. La forma en la que la compañía ha construido su negocio y su estructura de costes variables le han permitido realizar ajustes para adaptarse a una menor demanda. En el ejercicio de 2021, las reservas disminuyeron un -70% y sus costes variables también decrecieron en un -75%. Además, la compañía ha demostrado contar con la capacidad necesaria para reducir rápidamente los costes fijos y las inversiones. Medidas complementarias dieron lugar a unos ahorros de costes fijos y de inversiones de 32 millones de euros, una cifra muy por encima de los 28 millones de euros que se anunciaron al mercado en los resultados del ejercicio fiscal 2020, lo que añade una adaptabilidad adicional a su modelo de negocios.

En el cuarto trimestre del ejercicio de 2021, el aumento de casos de la COVID-19 provocó que algunos gobiernos impusieran nuevas restricciones de viaje, lo que redujo una vez más las reservas, bajando al -70% en comparación con las cifras del ejercicio fiscal 2019. Sin embargo, en el cuarto trimestre se observó una mejora en marzo, que tuvo como resultado un -62 % en comparación con el ejercicio fiscal 2019. Esta tendencia se ha mantenido en el primer trimestre del ejercicio fiscal 2022. En abril, las reservas bajaron un -51 % frente al ejercicio de 2019 y en el mes de mayo, hasta el día 22, ya obtuvieron un -28 %. Esta mejora demuestra que la demanda de viajes existe. A medida que se va vacunando a más personas y se van levantando las restricciones, la actividad del sector tiende a repuntar de forma muy rápida y significativa.

eDreams ODIGEO ha gestionado con prudencia su liquidez para asegurarse de salir del confinamiento en una posición segura de liquidez media de 117 millones de euros. La compañía ha aprovechado este periodo para seguir desarrollando su negocio, mantenerlo a la vanguardia del sector, ofrecer seguridad a sus empleados y crear una propuesta incluso mejor a medida que los clientes vuelven a reservar sus viajes.

El margen sobre ingresos de sus seis principales mercados (Francia, España, Italia, Alemania, Reino Unido y países nórdicos) alcanzó los 85,9 millones de euros en el ejercicio 2021. La diversificación de ingresos por regiones se mantuvo estable. La compañía opera cinco marcas líderes (eDreams, GO Voyages, Opodo, Travellink y el metabuscador Liligo) en 45 países, donde abarca el 80% del mercado total de los viajes a través de 251 sitios web y aplicaciones en 20 idiomas y 36 monedas diferentes, desde una plataforma central.

Síntesis de la cuenta de resultados

En millones de euros	4T Año fiscal 2021	Var. año fiscal 2021 frente a 2020	4T Año fiscal 2020	12 meses Año fiscal 2021	Var. año fiscal 2021 frente a 2020	12 meses Año fiscal 2020
Margen sobre ingresos	30,1	(74 %)	115,7	111,1	(79 %)	528,7
EBITDA ajustado	(10,9)	(139 %)	28,3	(38,2)	(133 %)	115,1
EBITDA	(13,8)	(149 %)	27,9	(45,0)	(145 %)	100,7
EBIT	(52,2)	(13 %)	59,8	(110,9)	NP	(9,2)
Beneficio neto	(54,6)	(22 %)	(69,9)	(124,2)	NP	(40,5)
Beneficio neto ajustado	(20,8)	NP	3,3	(86,8)	NP	34,7

Análisis general de la actividad

Cuando eDreams ODIGEO presentó sus resultados anuales el año pasado, el negocio ya se había visto afectado gravemente durante siete semanas a medida que la pandemia comenzaba a acusar sus efectos. Los expertos preveían que se tardaría entre dos y tres años en desarrollar una vacuna y que, por tanto, los viajes no volverían a la normalidad durante cuatro o cinco años. Afortunadamente, se han producido avances sin precedentes en el desarrollo de vacunas y otros tratamientos médicos. Así, y a pesar de todo el dolor y el sufrimiento causados por la pandemia, hay esperanza. Además, ha quedado patente que las personas desean seguir viajando por ocio y volverán a hacerlo mucho más rápido de lo previsto. Como compañía exclusivamente centrada en los viajes recreativos, la situación aporta a eDreams ODIGEO una ventaja, puesto que su mercado objetivo volverá a demandar viajes todavía más rápido.

Asimismo, dada la solidez de la empresa y su modelo de negocio, no ha necesitado buscar financiación adicional. Esto ha diferenciado a eDreams ODIGEO de sus competidores, que han tenido que financiarse con millones e incluso miles de millones de euros. Además, la compañía ha podido conservar al 100% de su plantilla. Con todo, el Grupo se ha centrado en fortalecerse y en construir un futuro más positivo para sus clientes, sus accionistas y sus empleados. Esto se ha visto reflejado en las cifras: en estos momentos, la agencia de viajes online es número dos del mundo en la venta de vuelos y ha aumentado su cuota de mercado en Europa en un 6% hasta alcanzar el 37% en solo 12 meses.

eDreams ODIGEO ha aprovechado todas las oportunidades del año para fortalecerse en la medida de lo posible y para no dejar pasar la ocasión que se le presenta en estos momentos.

Más de un millón de personas ya son suscriptores de Prime

Prime supone una gran oportunidad de crecimiento: en mayo alcanzó su primer millón de suscriptores. La compañía es, por tanto, líder y creadora de un modelo de suscripción en el sector de los viajes. En otros sectores ya se había probado el modelo de suscripción, como Netflix con el *streaming* de vídeo, Spotify con la música y Amazon con la venta masiva de bienes de consumo, pero nadie lo había aplicado en el sector de los viajes hasta que lo planteó eDreams ODIGEO. La compañía lleva cuatro años desarrollándolo y augura para el modelo un futuro muy prometedor. Durante la pandemia, se siguió invirtiendo e innovando en la oferta de suscripción, obteniendo resultados notables. Así, en el último año, sus abonados aumentaron un 58%, hasta alcanzar los 876 000. Un dato que permite poner este crecimiento en contexto: el aumento equivaldría a 100.000 nuevos abonados al mes en un mercado normalizado no afectado por la COVID-19. El Grupo está satisfecho de poder anunciar que en mayo ya se superó un hito importante, el primer millón de suscriptores, a pesar de la reducción de la demanda debido al coronavirus. Además, el 39% de sus reservas proceden ahora de miembros Prime y, previsiblemente, alcanzará su objetivo de 2 millones de suscriptores un año antes de lo previsto, a finales del verano de 2022.

Con Prime, el Grupo seguirá profundizando y ampliando su relación con los viajeros, lo que le permitirá llegar a más clientes recurrentes y a una mayor cuota de su cartera de viajes. Además, se han añadido hoteles al servicio: los miembros Prime obtienen excelentes ofertas en más de un millón de alojamientos. Asimismo, se han incorporado los paquetes dinámicos a Prime, para que el cliente pueda elegir cualquier vuelo y hotel y obtener un precio exclusivo, además del resto de los beneficios del programa. Todo ello sin aumentar la cuota de suscripción.

También se introdujo Prime en más países, en concreto en Estados Unidos, Reino Unido y Portugal. Junto con Prime, también se ha mejorado de forma considerable el contenido al que pueden acceder los clientes de la compañía. Con las mejoras realizadas en sus plataformas y la incorporación de TravelPort como socio estratégico, eDreams ODIGEO ha comenzado a ofrecer nuevo contenido, incluidas más combinaciones de vuelos y alternativas selectas de conexiones ferroviarias en sus plataformas. También ha integrado la Inteligencia Artificial (IA) en su caché, entre otros sitios. Como resultado de estos cambios, más del 50% de los resultados que ofrecen sus plataformas son un 75% más rápidos que hace un año y es posible materializar ofertas de vuelos mucho más exclusivas para los clientes.

La atención al cliente, un servicio mejorado y esencial

eDreams ODIGEO también ha invertido en mejorar su atención al cliente. Antes de la pandemia, la tasa media de cancelación de reservas no era relevante. Desde marzo de 2020, sus equipos de servicio al cliente han gestionado casi dos millones de cancelaciones de vuelos y, siempre y cuando la aerolínea no retrasase los pagos, sus clientes recibían los reembolsos en un plazo de 10 días. Para apoyar el volumen sin precedentes de consultas, se ha incorporado a cientos de personas al equipo de servicio al cliente de eDreams ODIGEO. Además, se lanzó una iniciativa para crear el primer proceso automatizado de servicio al cliente especializado en vuelos. La compañía ya está obteniendo buenos resultados derivados de esta iniciativa plurianual, ya que más del 50% de sus contactos con clientes se gestionan ahora digitalmente, con un alto grado de satisfacción. Sin embargo, queda mucho por hacer y existen muchas otras oportunidades que permitirán al Grupo diferenciarse de sus competidores en materia de atención al cliente.

El canal móvil crece imparable

eDreams ODIGEO ha seguido fortaleciendo su liderazgo en los dispositivos móviles y el canal online. La tecnología móvil es una tendencia ineludible, consolidada, además, por la pandemia. En este sentido, la compañía ha liderado el sector de los viajes y todos los sectores de comercio electrónico de Europa en el ámbito móvil. Gracias a sus inversiones adicionales, está muy cerca de lograr que el 60% de sus reservas se realicen a través de dispositivos móviles, frente a una media del sector europeo del 37%. En este plano, es relevante que, en Europa, muchas marcas tradicionales que no hacen tanto uso de Internet han tenido que cerrar gran parte de su actividad comercial, ya que el consumidor es cada vez más digital. Este contexto, sumado al liderazgo de sus marcas, ha afianzado todavía más a eDreams ODIGEO como el primer distribuidor de vuelos de Europa y el primero o segundo de todos los principales países europeos. Como resultado, el Grupo cuenta con una cuota de mercado del 37% en Europa en vuelos —aumentando un 6%—, y se ha posicionado como número dos del mundo, solo después de Trip.com.

Un negocio innovador, fuerte y en expansión

La compañía se ha expandido internacionalmente. Las reservas fuera de sus seis mercados principales representan ahora en torno al 34% de sus reservas totales, en comparación con el 25% del ejercicio fiscal 2020. Su aspiración es continuar centrándose en este aspecto, aprovechando su escala para mejorar los resultados. Hace un año, se sabía que la pandemia afectaría de manera más desproporcionada a determinados mercados. Como consecuencia, la empresa se centró en algunos de ellos para beneficiarse de la situación. Un ejemplo es el relanzamiento de su propuesta estadounidense y la localización de sitios web en árabe para prestar un mejor servicio a los viajeros de la región de Oriente Próximo, además de haber invertido en sus *sites* australianos.

Asimismo, eDreams ODIGEO ha reforzado sus aptitudes de liderazgo a escala mundial en IA. A pesar de que muchas empresas afirman contar con ello, la realidad es que desarrollar soluciones que tomen decisiones al instante, que aprendan y se desarrollen a través del aprendizaje por refuerzo, y que realmente se integren en los productos, es algo muy poco común y que muy pocas compañías pueden llegar a hacer. La agencia de viajes online implanta la IA a escala en la mayoría de sus funciones de negocio. Sus capacidades de análisis de macrodatos y aprendizaje automático (AA), de fácil acceso y cada vez más automatizadas, han democratizado e industrializado en gran medida la integración de resultados predictivos de aprendizaje automático. Sus equipos de desarrollo de productos cuentan con una amplia experiencia en plataformas, tecnologías y recursos humanos para simplificar y acelerar las entregas, implantando y logrando que evolucionen las soluciones de aprendizaje automático a escala.

Esto proporciona a eDreams ODIGEO una ventaja competitiva, en el sentido de que puede personalizar e individualizar las propuestas que hace a sus clientes en tiempo real. Por ejemplo, en función del comportamiento que se observe por parte de un cliente en sus sitios web, y en combinación con su comportamiento pasado a nivel individual y sus preferencias de reserva como miembro Prime, es posible proponer productos o servicios individuales que tienen muchas más probabilidades de cubrir sus

necesidades, en lugar de agrupar a los clientes en segmentos. El acoplamiento de tecnología de vanguardia con Prime proporciona, por tanto, una ventaja real.

La visión social y sostenible de eDreams ODIGEO

La agencia de viajes online está implementando un plan de acción sobre cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza empresarial (ASG). Como compañía tecnológica de comercio electrónico orientada al cliente, las áreas de riesgo más importantes en términos de ASG que afectan a la organización son las sociales y las relativas a la gobernanza. Aunque sus actividades centrales tienen un impacto medioambiental relativamente bajo, la empresa continúa explorando formas para reducir cualquier huella medioambiental derivada de su negocio, y se complace de informar que ha logrado la neutralidad de carbono para los años fiscales 2020 y 2021.

La compañía continuará abordando junto a sus clientes, socios, proveedores e inversores las cuestiones de sostenibilidad y ASG y desarrollará planes para convertirse en un negocio aún más sostenible.

Como una de las compañías de viajes online más grandes del mundo, eDreams ODIGEO quiere ayudar a los viajeros a descubrir el mundo de una manera medioambientalmente saludable y sostenible, por lo que defiende firmemente una industria de viajes que proteja al medio ambiente y tenga un impacto positivo en las comunidades locales.

Su estrategia de compensación de carbono, además de neutralizar las emisiones de alcance 2 y 3 generadas por sus operaciones, pretende abordar simultáneamente algunos de los efectos negativos del sector de los viajes a través de las siguientes vías de compensación:

- Apoyo a la reforestación global y a la biodiversidad
- Apoyo a una transición global a las energías renovables

Perspectivas

La compañía se muestra optimista de cara a los datos que atestiguan las mejoras semana a semana. En este sentido, el Grupo destaca que a medida que las vacunas continúan administrándose y las restricciones de viaje siguen levantándose, la gente empieza a viajar de nuevo. Casi 1.000 millones de personas han recibido ya la primera vacuna. Incluso antes de las vacunas, el verano pasado, casi el 50% del mercado volvió a activarse simplemente por el levantamiento de las restricciones y del confinamiento de la primavera. Además, en innumerables informes se demuestra una alta demanda acumulada de viajes de ocio.

Por tanto, la compañía considera que le espera un futuro prometedor, al tratarse de una empresa centrada únicamente en el ocio, líder en su mercado y bien posicionada para aprovechar la situación favorable que revela el mercado. eDreams ODIGEO es pionero a la hora de establecer una relación única con los clientes a través de Prime. Por este motivo, en general y en comparación con el mercado, sus operaciones han superado al sector de las aerolíneas (compañías tanto tradicionales como de bajo coste) y ha ganado cuota de mercado frente a los proveedores y a sus competidores directos.

En este contexto, eDreams ODIGEO destaca la capacidad y resiliencia de su equipo humano en este último y atípico ejercicio fiscal. El Grupo cuenta con un equipo único del que está inmensamente orgulloso. Sus empleados han demostrado una actitud increíble durante este último año y, aunque la pandemia ha afectado a todos, se han apoyado entre sí y han apoyado a los clientes. La compañía ha aprovechado este período de crisis para mejorar como empresa, como equipo y como personas.

Resumen

El negocio de eDreams ODIGEO está listo para aprovechar la situación favorable y los vientos de cola que empieza a atisbar el sector. La compañía ha aumentado su cuota de mercado de vuelos en Europa un 6% hasta alcanzar el 37% en el último año y, dado que se espera que los viajes de ocio se recuperen más rápidamente que los de negocios y eDreams ODIGEO es una empresa centrada en el ocio, el Grupo prevé

que la demanda en la que se enfoca se reactive mucho más rápido. El verano pasado, al relajarse las restricciones, se observó cómo el mercado de los viajes se recuperó muy rápido y, con la seguridad que ofrecen las vacunas, la compañía confía plenamente en que ocurra lo mismo este verano.

eDreams ODIGEO innova de forma constante y lidera el sector. Su oferta Prime brinda excelentes alternativas, cada vez mejores, y la agencia de viajes online confía en superar con creces su objetivo de sumar 2 millones de suscriptores en 2023. La meta es crear una plataforma de viajes de vanguardia que se centre verdaderamente en el cliente.

El futuro es prometedor, y es un momento ideal para que eDreams ODIGEO prospere.

-FIN -

Sobre eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO es una de las compañías de viajes online más grandes del mundo y una de las mayores empresas de comercio electrónico de Europa. A través de sus cuatro marcas líderes de agencias de viajes en línea -eDreams, GO Voyages, Opodo, Travellink- y el motor de metabúsqueda Liligo, atiende a más de 17 millones de clientes cada año en 45 países. Cotizada en la Bolsa de valores española, eDreams ODIGEO trabaja con más de 650 aerolíneas. La compañía ofrece las mejores ofertas en vuelos regulares, aerolíneas de bajo coste, hoteles, cruceros, alquiler de coches, paquetes dinámicos, paquetes vacacionales y seguros de viaje. para hacer que los viajes sean más fáciles, más accesibles y de mejor valor para los consumidores de todo el mundo.