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 demás normativa aplicable, eDreams ODIGEO, S.A. (la "**Sociedad**") remite una nota de prensa relativa a los resultados del periodo finalizado el 30 de septiembre de 2026.

Madrid, 17 de noviembre de 2026

eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO aumenta sus ingresos un 5% y alcanza los 8,2 millones de suscriptores en su año de máxima inversión en crecimiento

- **El crecimiento de los ingresos se acelera en el segundo trimestre, con un aumento del 8% respecto al primero, hasta alcanzar los 179,3 millones de euros, y del 5% interanual, impulsado por el incremento del 10% en los ingresos de Prime.**
- **La evolución interanual de la rentabilidad y el beneficio refleja las inversiones estratégicas previstas para escalar el negocio. Al mismo tiempo, la evolución trimestral demuestra que el plan inversor ya está dando sus frutos: el EBITDA Cash crece un 46% y el beneficio neto pasa de 0,2 a 3,6 millones de euros respecto al primer trimestre, logrando una rentabilidad superior a las estimaciones del mercado.**
- **La compañía reafirma sus objetivos para el conjunto del ejercicio: 8,5 millones de miembros Prime y 115 millones de euros de EBITDA Cash, con una aceleración prevista del crecimiento de suscriptores y de la rentabilidad a partir de abril de 2027.**

BARCELONA, 17 de noviembre de 2026 – eDreams ODIGEO (la "Compañía" o "eDO") (BME: EDR) (OTC: EDDRF), la plataforma de suscripción de viajes líder en el mundo, ha presentado hoy los resultados correspondientes al segundo trimestre de su ejercicio fiscal 2027, finalizado el 30 de septiembre de 2026. Los ingresos[1] aumentaron un 5% interanual, hasta alcanzar los 179,3 millones de euros, mientras que el número de miembros Prime creció un 6%, hasta los 8,2 millones, a medida que las inversiones contempladas en su plan de crecimiento comienzan a dar resultados.

La compañía está aprovechando su sólida generación de caja para expandir su modelo de suscripción de viajes a nuevos mercados más allá de su base principal en Europa y a otros productos de viaje, como el tren, con el objetivo de convertir Prime en una suscripción global que abarque las principales modalidades de viaje y alcanzar los 13 millones de miembros en marzo de 2030.

La evolución respecto al primer trimestre demuestra que las inversiones están dando resultados. Los ingresos crecieron un 8%, elevando el crecimiento interanual hasta el 5%, mientras que la rentabilidad avanzó a un ritmo significativamente superior: el EBITDA Cash aumentó un 46%, hasta los 33,5 millones de euros, y el EBITDA ajustado creció un 33%, hasta los 38,3 millones de euros. El beneficio neto alcanzó los 3,6 millones de euros, frente a los 0,2 millones de euros del trimestre anterior, mientras que el beneficio neto ajustado aumentó un 64%, hasta los 7,6 millones de euros.

Dos decisiones estratégicas explican la evolución interanual del beneficio. La primera es la inversión para impulsar el crecimiento del negocio. En un modelo de suscripción, los costes de captación de nuevos miembros se concentran al inicio, mientras que los ingresos se generan a lo largo de la suscripción y mediante las renovaciones de los años siguientes, que no conllevan costes de adquisición. Por tanto, los resultados de este ejercicio reflejan el esfuerzo inversor, mientras que

sus retornos se materializarán posteriormente.

La segunda decisión es la transición hacia una suscripción anual con pagos mensuales, que modifica el calendario de cobros y, en consecuencia, la evolución de indicadores como el EBITDA Cash, al tiempo que incrementa el valor de cada miembro a lo largo de su relación con la compañía y mantiene su compromiso anual.

Ambas iniciativas ya están dando resultados, con un fuerte crecimiento de la rentabilidad respecto al trimestre anterior, un aumento interanual del 10% en los ingresos de Prime y del 6% en el número de miembros. A medida que aumenten las renovaciones y se complete el ciclo anual del sistema de pagos mensuales, se prevé que el EBITDA Cash vuelva a crecer en términos interanuales entre enero y marzo de 2027 (el cuarto trimestre del ejercicio fiscal 2027).

Prime sigue siendo el principal motor del negocio y representa el 77% de los ingresos[4]. Durante el segundo trimestre, sumó 134.000 nuevos miembros netos, hasta alcanzar los 8,2 millones, un 6% más que un año antes. eDO está financiando su programa de inversiones con recursos propios y contaba con una liquidez total de 211,3 millones de euros a 30 de septiembre. Además, la compañía ha destinado hasta la fecha 45 millones de euros a la recompra de acciones propias, dentro de su programa de 100 millones de euros. Los 55 millones restantes se ejecutarán antes de septiembre de 2027.

Estos resultados sientan las bases para la aceleración del crecimiento prevista a partir de abril de 2027, cuando se espera que las incorporaciones netas de miembros Prime pasen de las 600.000 previstas para este ejercicio a entre 1,5 y 2 millones anuales durante los tres años siguientes, hasta marzo de 2030, con un EBITDA Cash superior a los 270 millones de euros. Para el presente ejercicio fiscal, eDO reafirma sus objetivos de alcanzar 8,5 millones de miembros Prime y 115 millones de euros de EBITDA Cash.

Dana Dunne, CEO de eDreams ODIGEO, ha declarado: *"nos propusimos construir un negocio de suscripción más grande y sólido, y los resultados de nuestro segundo trimestre demuestran que esa estrategia ha ganado impulso. Nuestro modelo y nuestra tecnología están probados, y este año hemos decidido invertir para extenderlos a nuevas geografías y productos de viaje. Los primeros resultados son claros: una base de miembros Prime en crecimiento, mayores ingresos y una rentabilidad al alza en el trimestre. Es la prueba de un negocio sólido que invierte desde una posición de fortaleza, lo que nos prepara para un salto en el crecimiento a partir de abril. Con un plan que da resultados y las bases del crecimiento ya establecidas, seguimos confiando en nuestra trayectoria hacia los 13 millones de miembros Prime en marzo de 2030*".

RESUMEN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

Todas las partidas mejoran respecto al trimestre anterior

	AF27: año de máxima inversión en crecimiento, evolución por trimestre			AF26: antes de las inversiones en crecimiento	
(en millones de €)	**1T FY27** *(abr–jun)*	**2T FY27** *(jul–sep)*	**Var. vs. 1T FY27**	**2T FY26** *(jul–sep 2025)*	**Variación vs. 2T FY26**
Margen sobre ingresos[1]	165,5	**179,3**	**▲ +8%**	171,1	+5%
EBITDA Cash[2]	23,0	**33,5**	**▲ +46%**	55,0	(39%)
EBITDA ajustado	28,9	38,3	**▲ +33%**	48,9	(22%)
Beneficio neto ajustado[3]	4,7	**7,6**	**▲ +64%**	23,5	(67%)
Beneficio neto	0,2	3,6	**▲ +3,4 M€**	17,9	(80%)
Miembros Prime (millones)	8,08	**8,21**	**▲ +134K netos**	7,72	+6%

[1] Margen sobre ingresos, equivalente a los ingresos según las NIIF, ya que eDO actúa como intermediario.
[2] EBITDA Cash, principal medida de rentabilidad de eDO y base de sus previsiones.
[3] Beneficio neto ajustado, según se define en el glosario.
[4] Basado en el margen sobre ingresos.
Véase el Glosario de términos.

-FIN-

Acerca de eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO es la plataforma de suscripción de viajes líder en el mundo y una de las mayores empresas de comercio electrónico de Europa. A través de sus cuatro reconocidas marcas de agencia de viajes online –eDreams, GO Voyages, Opodo y Travellink– y del metabuscador Liligo, atiende a millones de clientes cada año en 44 mercados. eDreams ODIGEO, que cotiza en la Bolsa española, trabaja con cerca de 700 aerolíneas. La empresa lanzó Prime, el primer producto de suscripción del sector de los viajes, que ha superado los 8,2 millones de miembros desde su lanzamiento en 2017. La marca ofrece productos de la máxima calidad en vuelos regulares, aerolíneas de bajo coste, hoteles, paquetes dinámicos, alquiler de coches y seguros de viaje para que viajar sea más fácil, más accesible y ofrezca una mejor relación calidad-precio a los consumidores de todo el mundo.

GLOSARIO DE TÉRMINOS
Conciliables con las normas GAAP

EBITDA ajustado se refiere al resultado de explotación antes de amortizaciones, deterioros y resultados por enajenación de activos no corrientes, así como de partidas ajustadas correspondientes a determinadas retribuciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la dirección considera que no reflejan las operaciones recurrentes del Grupo. El EBITDA ajustado ofrece al lector una mejor visión del EBITDA recurrente generado por el Grupo.
Beneficio neto ajustado se refiere al beneficio neto según las NIIF menos determinadas retribuciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la dirección considera que no reflejan las operaciones recurrentes del Grupo. El beneficio neto ajustado ofrece al lector una mejor visión de los resultados recurrentes generados por el Grupo.
EBITDA Cash se refiere al EBITDA ajustado más la variación de los ingresos diferidos de Prime correspondientes a las cuotas de Prime cobradas y pendientes de devengar. Las cuotas de Prime pendientes de devengar no son reembolsables y se contabilizarán como ingresos de forma gradual. El EBITDA Cash ofrece al lector una visión de la suma del EBITDA recurrente y de la totalidad de las cuotas Prime generadas en el periodo. Las principales fuentes de financiación del Grupo (los Bonos 2030 y la SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y la fuente para atender las obligaciones financieras del Grupo.
Margen sobre ingresos se refiere a los ingresos según las NIIF menos el coste de los suministros. La dirección del Grupo utiliza el margen sobre ingresos para ofrecer una medida de sus ingresos tras deducir los importes pagaderos a proveedores en relación con los criterios de reconocimiento de ingresos aplicados a los productos vendidos bajo el modelo de principal (base de valor bruto). En consecuencia, el margen sobre ingresos ofrece una medida de ingresos comparable para los productos, tanto si se venden bajo el modelo de agencia como bajo el principal. El Grupo actuaba anteriormente bajo el modelo principal en lo relativo al suministro de alojamiento hotelero. Actualmente, el Grupo solo ofrece servicios de intermediación hotelera, por lo que no se registra coste de suministro y los ingresos y el margen sobre ingresos tienen el mismo importe.

Otros términos definidos
Miembros Prime se refiere al número total de clientes que disfrutan de una suscripción Prime de pago en un periodo determinado.