

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 del ejercicio finalizado el 30 de junio de 2026.

Madrid, 1 de septiembre de 2026

eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO supera las previsiones del mercado en el primer trimestre de su año de máxima inversión y alcanza los 8,1 millones de suscriptores

- Las suscripciones Prime, principal motor de crecimiento de eDO, crecen a un ritmo sólido con 173.000 altas netas en el trimestre, hasta los 8,1 millones, y sitúan a la Compañía en camino hacia su objetivo de 8,5 millones de suscriptores al cierre del ejercicio.
- La inversión estratégica avanza conforme al plan y está convirtiendo a Prime en una suscripción verdaderamente global y para todo tipo de viaje, presente en más mercados y en más categorías de producto, camino a los 13 millones de miembros y una rentabilidad¹ superior a los 270 millones de euros en marzo de 2030.
- La expansión geográfica avanza con éxito: los mercados fuera de la base europea principal de eDreams ODIGEO crecieron un 5 % en el trimestre y ya representan el 27 % de los ingresos totales², frente al 24 % del año anterior.
- La diversificación de producto empieza a dar resultados, especialmente en el negocio ferroviario: en España, donde la compañía cuenta con su despliegue más avanzado, el tren ya representa un porcentaje de dos dígitos de las nuevas altas Prime en ese mercado.
- La rentabilidad se sitúa por encima de las estimaciones del mercado: el EBITDA Cash alcanza los 23 millones de euros, en línea con lo previsto para esta fase de inversión, y se espera que retome su crecimiento a partir del cuarto trimestre del actual ejercicio fiscal.
- La sólida y creciente generación de caja operativa permite financiar íntegramente la fase de inversión. El efectivo y equivalentes se situaron en 73 millones de euros, frente a los 51,3 millones del año anterior, mientras que la liquidez total alcanzó los 237,1 millones de euros.
- La remuneración al accionista continúa según lo previsto: eDO ha recomprado acciones por valor de 38 millones de euros dentro de un programa de 100 millones de euros y mantiene comprometidos otros 62 millones de euros hasta septiembre de 2027, equivalentes a un 11 % adicional de la capitalización bursátil. Ya ha amortizado el 12,6 % de su capital social y cuenta con autorización para amortizar hasta 9 millones de acciones más.

Barcelona, 1 de septiembre de 2026.- [eDreams ODIGEO](#) (la "Compañía" o "eDO"), la plataforma de suscripción de viajes líder en el mundo, ha publicado hoy los resultados del primer trimestre del ejercicio fiscal 2027, correspondiente al periodo de tres meses finalizado el 30 de junio de 2026.

El desempeño se situó por encima de las estimaciones del mercado, justo cuando eDO inicia el año de máxima inversión de su hoja de ruta plurianual. Presentada en noviembre de 2025, esta estrategia está transformando el negocio en una plataforma de suscripción de viajes multiproducto, global y diversificada, con el objetivo de alcanzar los 13 millones de suscriptores en marzo de 2030.

Prime, el negocio de suscripción de eDO, se mantiene como el principal motor de crecimiento. Sumó 173.000 altas netas en el trimestre, alcanzando los 8,1 millones de suscriptores, un 8 % más que el año anterior, y ya genera nueve de cada diez euros del beneficio marginal Cash de la compañía, así

¹ Basado en EBITDA Cash.

² Basado en Margen sobre ingresos.

como el 77 % de sus ingresos³. Los ingresos de Prime crecieron un 1 %, hasta los 128,4 millones de euros, mientras que los ingresos totales ascendieron a 165,5 millones de euros⁴.

Los resultados del trimestre se ajustaron a lo previsto. Las dos grandes palancas de crecimiento de la hoja de ruta, la expansión geográfica y la de producto, avanzan a buen ritmo y ya aportan resultados. Los ingresos procedentes de mercados fuera de la base europea principal de eDO crecieron un 5 %, elevando su peso hasta el 27 % del total, frente al 24 % de hace un año.

El tren, el producto más reciente en el que se ha introducido eDO, está registrando una acogida favorable y en línea con lo planificado. En España, el despliegue más avanzado de la Compañía y uno de los mercados ferroviarios más liberalizados de Europa, este segmento ya aporta un porcentaje de dos dígitos de las nuevas suscripciones a Prime. El ritmo de adopción variará en función de las diferencias en cuanto a madurez del despliegue y desregulación en los distintos países europeos, factores que ya contempla la previsión a largo plazo de eDO, reafirmada hoy.

El EBITDA ajustado alcanzó los 28,9 millones de euros y el EBITDA Cash los 23,0 millones, ambos por encima de las estimaciones del mercado y en línea con la fase de inversión anticipada en noviembre de 2025. La diferencia entre ambas métricas refleja el paso de un pago único inicial por la suscripción a cuotas mensuales. Se trata de un efecto temporal relacionado con el momento del cobro, no con lo que se genera: la suscripción sigue siendo un compromiso a doce meses al mismo precio, y esta flexibilidad eleva el valor de vida del cliente, reduce la barrera de entrada a Prime y encaja mejor con los productos de menor importe en los que eDO está expandiendo su actividad. Con 5,8 millones de euros en el trimestre frente a los 10,2 millones un año antes, el impacto de este cambio se está reduciendo rápidamente. Incluso con las inversiones previstas para la expansión, eDO se mantuvo en beneficio, registrando un beneficio neto de 0,2 millones de euros y un beneficio neto ajustado de 4,7 millones de euros.

eDO está financiando su fase de crecimiento con recursos propios. La partida de efectivo y equivalentes cerró en 73 millones de euros frente a los 51,3 millones del año anterior, la deuda financiera neta se redujo en 14,6 millones de euros en términos interanuales y la liquidez total se situó en 237,1 millones de euros.

Esta misma generación de caja permite a eDO seguir retribuyendo a los accionistas al tiempo que invierte en crecimiento. En el trimestre, se destinaron 5,3 millones de euros a la recompra de acciones, elevando el total a 38 millones de euros recomprados desde octubre de 2025, con un compromiso adicional de 62 millones de euros hasta septiembre de 2027, lo que representa otro 11 % de la capitalización bursátil⁵. La Compañía ha amortizado cerca de 15 millones de acciones, el 12,6 % de su capital social, y cuenta con autorización para amortizar hasta 9 millones adicionales antes de julio de 2027, de modo que cada acción representa una parte mayor de un negocio en crecimiento.

³ Basado en el Margen sobre Ingresos Cash.

⁴ Basado en el Margen sobre Ingresos.

⁵ A 30 de junio.

Un año de inversión planificada para acelerar el crecimiento a largo plazo y reforzar la retribución al accionista

Prime nació como una propuesta centrada en vuelos en un número reducido de mercados europeos. Actualmente, es la suscripción líder del mercado impulsada por inteligencia artificial, que se está extendiendo a todo el sector de los viajes, adentrándose en nuevas categorías adyacentes y ampliando su presencia geográfica.

En un negocio de suscripción, el coste de captación de un miembro se asume por adelantado mientras que el ingreso se genera a lo largo de la membresía y más allá. El ejercicio fiscal 2027 concentra la mayor parte del gasto asociado a los objetivos fijados para marzo de 2030. Tal como se anunció a finales de 2025, eDO está asumiendo deliberadamente costes de captación más elevados y una reducción temporal de la rentabilidad este año, con el fin de generar un valor a largo plazo significativamente mayor a partir de abril de 2027.

La hoja de ruta establece una trayectoria clara. Para el ejercicio actual, eDO prevé alcanzar los 8,5 millones de miembros Prime y sumar 600.000 nuevos miembros netos; estima un EBITDA ajustado de 167 millones de euros antes de inversiones y un EBITDA Cash de 115 millones de euros después de estas, esperando además un crecimiento interanual del EBITDA Cash a partir del cuarto trimestre de este año. Entre abril de 2027 y marzo de 2030, prevé cifras récord de altas netas de entre 1,5 y 2 millones de miembros anuales, hasta alcanzar los 13 millones de miembros Prime y superar los 270 millones de euros de EBITDA Cash, lo que supone una tasa de crecimiento anual compuesto del 33 % respecto al ejercicio actual.

Dana Dunne, CEO de eDreams ODIGEO, afirmó: *“En noviembre de 2025 dijimos que este sería el año en el que invertiríamos para desbloquear un crecimiento sustancial a largo plazo, y es exactamente lo que estamos haciendo, además por encima de las expectativas. El negocio subyacente crece: más suscriptores, en más mercados y con una oferta ampliada de suscripción de viajes, lo que diversifica el negocio con menos riesgo. Esto es lo que prometimos hacer y es exactamente lo que estamos logrando.*

“Nuestros resultados reflejan una fase de inversión deliberada, anunciada y acotada en el tiempo, y estamos en camino de volver al crecimiento interanual de la rentabilidad en dos trimestres. El desempeño hasta la fecha refuerza nuestra confianza en la hoja de ruta hacia los 13 millones de miembros Prime y los más de 270 millones de euros de EBITDA Cash en marzo de 2030, y seguimos retribuyendo al accionista mientras sentamos las bases del crecimiento futuro”.

RESUMEN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

(en millones de euros)	1T AF27	Var	1T AF26
		AF27- AF26	
Margen sobre ingresos	165,5	(4 %)	172,6
Margen sobre ingresos Cash	159,7	(2 %)	162,4
Beneficio marginal Cash	49,3	(24 %)	65,1

EBITDA Cash	23,0	(41 %)	39,0
EBITDA ajustado	28,9	(41 %)	49,3
Beneficio neto	0,2	n.m.	13,6
Beneficio neto ajustado	4,7	(80 %)	23,6

-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 8 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

El **EBITDA ajustado** se define como el resultado operativo (beneficio o pérdida) antes de depreciaciones y amortizaciones, deterioros y ganancias o pérdidas por la enajenación de activos no corrientes, así como de los ajustes correspondientes a determinadas retribuciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que, a juicio de la dirección, no reflejan las operaciones recurrentes del Grupo. El EBITDA ajustado ofrece al lector una mejor perspectiva del EBITDA recurrente generado por el Grupo.

El **beneficio neto ajustado** se define como el beneficio neto según las NIIF menos determinadas partidas de retribución basada en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que, a juicio de la dirección, no reflejan las operaciones recurrentes del Grupo. El beneficio neto ajustado ofrece al lector una mejor perspectiva de los resultados recurrentes generados por el Grupo.

El **EBITDA Cash** se define como el EBITDA ajustado más la variación de los ingresos diferidos de Prime correspondientes a las cuotas de Prime cobradas y pendientes de devengar. Estas cuotas no son reembolsables y se registrarán como ingresos mediante un método gradual. El EBITDA Cash ofrece al lector una visión de la suma del EBITDA operativo y el importe total de las cuotas de Prime generadas en el periodo. Las principales fuentes de financiación del Grupo (los bonos con vencimiento en 2027 y la línea de crédito renovable garantizada sénior o SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y como la fuente para hacer frente a las obligaciones financieras del Grupo.

El **beneficio marginal Cash** se define como el beneficio marginal más la variación de los ingresos diferidos de Prime correspondientes a las cuotas de Prime cobradas y pendientes de devengar. Estas cuotas no son reembolsables y se registrarán como ingresos mediante un método gradual. El beneficio marginal Cash proporciona una medida de la suma del beneficio marginal y el importe total de las cuotas de Prime generadas en el periodo.

El **margen sobre ingresos Cash** se define como el margen sobre ingresos más la variación de los ingresos diferidos de Prime correspondientes a las cuotas de Prime que ya se han cobrado pero que están pendientes de

devengar. Estas cuotas no son reembolsables y se registrarán como ingresos siguiendo un método gradual. El margen sobre ingresos Cash ofrece una medida de la suma del margen sobre ingresos y el importe total de las cuotas de Prime generadas en el periodo.

El **flujo de caja (libre) excluyendo el capital circulante no relacionado con Prime** se define como el EBITDA Cash ajustado por los flujos de caja procedentes de actividades de inversión, el pago de impuestos y el pago de intereses (pagos de intereses normalizados, excluyendo partidas extraordinarias vinculadas a refinanciaciones). El Grupo considera que esta medida es útil, ya que ofrece una visión simplificada del efectivo generado por el Grupo a partir de las actividades necesarias para desarrollar el negocio, principalmente antes de las emisiones y amortizaciones de capital o deuda. Esta medida no incluye cambios en el capital circulante, salvo la variación del pasivo diferido de Prime, dado que la dirección estima que dicha variación podría reflejar flujos de caja temporales no necesariamente asociados a las operaciones principales.

El **margen sobre ingresos** se define como los ingresos según las NIIF menos el coste de los suministros. La dirección del Grupo utiliza el margen sobre ingresos para medir sus ingresos tras deducir los importes a pagar a los proveedores en relación con los criterios de reconocimiento de ingresos aplicados a los productos vendidos bajo el modelo principal (sobre la base del valor bruto). En consecuencia, el margen sobre ingresos proporciona una medida comparable de los ingresos de los productos, independientemente de si se venden bajo el modelo de agencia o el de principal. Anteriormente, el Grupo operaba bajo el modelo principal en lo relativo al suministro de alojamiento hotelero. Actualmente, el Grupo solo ofrece servicios de intermediación hotelera. Por tanto, no se registra coste de suministro alguno y los ingresos y el margen sobre ingresos son de igual cuantía. El margen sobre ingresos Prime es el margen sobre ingresos del segmento Prime.

El **margen sobre ingresos** se divide en las siguientes categorías:

- **Gradual:** representa los ingresos que se reconocen de forma gradual a lo largo del periodo del contrato de servicio y se refiere principalmente a las cuotas de suscripción reconocidas, el servicio de cancelación por cualquier motivo, al Flexiticket y a las comisiones adicionales de las aerolíneas.
- **Fecha de transacción:** representa los ingresos que se reconocen en la fecha de la reserva y se refiere principalmente a las tarifas de servicio, servicios adicionales, seguros, incentivos (distintos de las sobrecomisiones de las aerolíneas) y otras tarifas.
- **Otros:** es una categoría residual que se refiere principalmente a los ingresos por publicidad y metabuscadores, devoluciones de impuestos y otras tarifas.

Otros términos definidos

El término **reservas** hace referencia al número de transacciones realizadas bajo el modelo de agencia y el modelo principal, así como a las transacciones realizadas en el marco de acuerdos de marca blanca. Una reserva puede abarcar uno o varios productos y uno o varios pasajeros. Anteriormente, el Grupo operaba bajo el modelo principal en lo relativo al suministro de alojamiento hotelero. En la actualidad, el Grupo únicamente presta servicios de intermediación hotelera. Por consiguiente, no se registra coste de ventas alguno y las cifras de ingresos y margen sobre ingresos coinciden.

Por **miembros Prime** se entiende el número total de clientes que disponen de una suscripción Prime en un periodo determinado.

Prime / No Prime. El Grupo presenta determinadas magnitudes de resultados desglosadas en las categorías Prime y No Prime. En este contexto, Prime hace referencia a las magnitudes de resultados generadas por los usuarios Prime, mientras que No Prime se refiere a las magnitudes de resultados generadas por los usuarios que no son Prime. Por ejemplo, en el caso del margen sobre ingresos Cash de Prime se incluyen elementos como, entre otros, las cuotas Prime recaudadas, los incentivos de GDS, las comisiones y los servicios complementarios, entre otros, asociados a los clientes Prime. Dado que Prime es un programa de carácter anual, las magnitudes de resultados Prime / No Prime se presentan tomando como referencia 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 // carla.pausa@tinkle.es +34 617 06 54 68