

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 2024.

Madrid, 30 de mayo de 2024

eDreams ODIGEO

eDreams ODIGEO cierra el año fiscal disparando la rentabilidad un 44 % y sumando 1,5 millones de nuevos suscriptores Prime

- La rentabilidad¹ crece notablemente, aumentando un 44 % hasta los 121,4 millones de euros, a la vez que el beneficio marginal² alcanza la cifra de 217,3 millones de euros, un 32% más que el mismo periodo del año pasado.
- Crecimiento sostenido de los ingresos³, que aumentan un 9% hasta 676,1 millones de euros. El beneficio neto ajustado alcanza los 22,9 millones de euros.
- eDreams ODIGEO se consolida como empresa de suscripción bajo un modelo de crecimiento sostenido que ya representa el 76 % de los beneficios marginales⁴ generados.
- En los últimos 12 meses, el número de miembros ha aumentado un 34 %, superando los 5,8 millones de suscriptores.
- El modelo de negocio de suscripción, predecible y estable, proporciona a la Compañía mayor flexibilidad financiera, permitiendo un crecimiento significativo, duplicando su flujo de caja⁵ a 44,9 millones de euros (+123 %) y proyectando un nuevo aumento del +101% en el ejercicio 2025 hasta alcanzar los 90 millones de euros.
- Considerando el precio actual de sus acciones, la Compañía cree que acelerar el actual programa de recompra de acciones es en el mejor interés de sus accionistas. eDO lanzará una oferta pública de adquisición de acciones a un precio de 6,9€ por acción por las 4,5 millones de acciones restantes para alcanzar el objetivo original de 5,5 millones de acciones necesarias para financiar el plan de incentivos a largo plazo hasta el año fiscal 2027.
- La empresa reafirma sus objetivos para el ejercicio fiscal 2025, con la meta de alcanzar 180 millones de euros en Cash EBITDA y 7,25 millones de miembros Prime, además de un significativo potencial de crecimiento más allá de ese año.

Barcelona, 30 de mayo de 2024. – [eDreams ODIGEO](#), la compañía líder mundial en suscripciones de viajes y una de las mayores empresas de comercio electrónico de Europa, ha publicado hoy sus resultados correspondientes al ejercicio fiscal 2024, finalizado el 31 de marzo de 2024, y en los que ha constatado nuevamente la solidez de su modelo de negocio basado en la suscripción, pionero en el sector, alcanzando sus objetivos anuales.

En este sentido, la empresa ha obtenido unos resultados extraordinarios. Al destacado aumento de la base de suscriptores Prime, con 1,5 millones de nuevos miembros en el último año, se sumó un fuerte

¹ EBITDA Cash: EBITDA ajustado más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime cobradas y pendientes de devengar.

² Beneficio marginal Cash: Beneficio marginal, más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime cobradas y pendientes de devengar.

³ Margen sobre ingresos Cash: Margen sobre Ingresos más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime que se han cobrado y están pendientes de devengarse.

⁴ Beneficio marginal Cash: Beneficio marginal, más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime cobradas y pendientes de devengar.

⁵ Flujo de caja (libre): ex capital circulante de No Prime significa EBITDA Cash, ajustado por flujos de efectivo de las actividades de inversión, pagos de impuestos y pagos de intereses (pagos de intereses normalizados, excluidos los extraordinarios vinculados a la refinanciación).

aumento de la rentabilidad⁶, que creció un 44 %, hasta los 121,4 millones de euros, frente a los 84,4 millones del año anterior. Este destacado crecimiento allana el camino para una nueva previsión de crecimiento adicional del 48 % a finales del presente ejercicio fiscal, hasta alcanzar los 180 millones de euros, lo que pone de manifiesto una aceleración financiera sostenida. A esto se añade un crecimiento continuado de los ingresos⁷, que aumentaron un 9 % hasta los 676,1 millones de euros, frente a los 621 millones de euros del ejercicio 2023.

Dana Dunne, CEO de eDreams ODIGEO, ha comentado al respecto que *«estos excelentes resultados demuestran que eDreams ODIGEO y su modelo de negocio único han alcanzado la mayoría de edad. Somos una plataforma de suscripción escalable, líder en el mundo, que satisface a los clientes y logra resultados financieros excelentes. Está claro que nuestra estrategia y resultados han generado una notable creación de valor, y tenemos una gran oportunidad de seguir aumentándolo todavía en mayor medida, ya que nuestras acciones todavía no reflejan completamente nuestros impresionantes logros ni el considerable crecimiento alcanzado y esperado.*

El año fiscal 2025, que hemos iniciado recientemente, representa el último año de nuestro ambicioso plan estratégico de tres años y medio, y ya es evidente que hemos recorrido un largo camino desde que se puso en marcha en 2021. En ese momento, cuando nadie ofrecía previsiones, nos atrevimos a prometer a nuestros accionistas que nos convertiríamos en la mayor empresa de suscripción de viajes del mundo; y lo hemos conseguido. Prime es ahora una de las plataformas de suscripción de crecimiento más rápido del mundo: se ha multiplicado por más de 10 desde justo antes de la pandemia. Y lo hemos logrado a pesar de la pandemia, las restricciones de viaje, la elevada inflación, la incertidumbre macroeconómica y dos guerras. Es un logro notable, se mire por donde se mire.

Nuestros resultados demuestran que Prime no es simplemente una idea innovadora ni un negocio incipiente; es un modelo de éxito probado. Nuestros suscriptores tienen mayores índices de satisfacción, reservan con mucha más frecuencia y valoran una experiencia personalizada y adaptada por la IA. Esto fortalece a nuestro negocio, haciéndolo más predecible y estable, al tiempo que beneficia también a los consumidores y a nuestros socios del sector.

A medida que seguimos desarrollándonos, nuestro objetivo es apoyarnos en estas sólidas bases para seguir logrando un mayor crecimiento sostenido y escalable a largo plazo. Nuestro índice de penetración actual es de un solo dígito, por lo que tenemos un mercado muy grande al que dirigirnos. Nuestro potencial más allá del año fiscal 2025 es enorme. Confiamos en seguir progresando de forma significativa en los próximos años».

Mayor predictibilidad y estabilidad gracias al modelo de suscripción

El modelo de suscripción de eDreams ODIGEO sigue ofreciendo una mayor flexibilidad financiera por su predictibilidad y estabilidad, lo que proporciona un amplio margen para un crecimiento potencial en el futuro. El flujo de caja⁸ se ha duplicado con creces, alcanzando los 44,9 millones de euros

⁶ EBITDA Cash: EBITDA ajustado más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime cobradas y pendientes de devengar.

⁷ Margen sobre ingresos Cash: Margen sobre ingresos más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime que se han cobrado y están pendientes de devengarse.

⁸ Flujo de caja (libre): ex capital circulante de No Prime significa EBITDA Cash, ajustado por flujos de efectivo de las actividades de inversión, pagos de impuestos y pagos de intereses (pagos de intereses normalizados, excluidos los extraordinarios vinculados a la refinanciación).

(+123 %). La generación de efectivo seguirá siendo fuerte y se prevé que crezca otro +101 % al final del presente ejercicio de 2025, logrando los 90 millones de euros. La liquidez ha alcanzado los niveles más altos de su historia, con 251 millones de euros al cierre del ejercicio 2024. Además, la creciente madurez y la renovación de los suscriptores existentes han seguido repercutiendo positivamente en el beneficio marginal⁹, que aumentó un 32 % hasta 217,3 millones de euros en el periodo.

El crecimiento continuado de los ingresos y las inversiones específicas han empezado a reflejarse en los resultados finales. El beneficio neto ha presentado una notable mejora, tras alcanzar una ganancia de 32,4 millones de euros, frente a las pérdidas de 43,3 millones del año anterior. El resultado neto ajustado fue de 22,9 millones de euros, frente a unas pérdidas de 34,7 millones de euros en el ejercicio 2023.

Tal y como se anunció en febrero de 2024, la Compañía está ejecutando un plan de recompra de 5,5 millones de acciones, por un importe máximo de 50 millones de euros. Hasta la fecha, la Compañía ha recomprado 1 millón de acciones como parte de este plan. El Consejo de Administración ha aprobado ahora una aceleración del actual plan de recompra de acciones y solicitará autorización a la CNMV para lanzar una oferta pública de adquisición al precio de 6,9 euros por acción por los 4,5 millones de acciones restantes para completar los 5,5 millones de acciones necesarias para financiar el plan de incentivos a largo plazo para empleados hasta el año fiscal 2027. Dado el precio actual de mercado de sus acciones, la Compañía considera que es en el mejor interés de sus accionistas acelerar su recompra de acciones.

RESUMEN DE INFORMACIÓN FINANCIERA

(en millones de euros)	EJ24	Var. EJ24- EJ23	EJ23	4T EJ24	Var. 4T EJ24- EJ23	4T EJ23
Margen sobre ingresos Cash	676,1	9 %	621,0	168,9	5 %	150,1
Beneficio marginal Cash	217,3	32 %	164,7	58,4	19 %	49,2
EBITDA Cash	121,4	44 %	84,4	32,8	22 %	26,9
EBITDA ajustado	87,8	166 %	33,0	32,3	105 %	15,7
Beneficio neto	32,4	NP	(43,3)	36,3	NP	(9,2)
Beneficio neto ajustado	22,9	NP	(34,7)	23,0	NP	(8,9)
(en miles)						
Miembros Prime	5.826	34 %	4337	5.826	34 %	4.337

El modelo Prime, un éxito demostrado

El programa de suscripción Prime sigue registrando un crecimiento exponencial, impulsado por el sólido apoyo de los consumidores y el aumento de los índices de satisfacción. Este éxito se debe a su propuesta de valor única: planes de viaje personalizados impulsados por IA de vanguardia, ofertas exclusivas para miembros y la comodidad de contar con una solución única e integral para sus viajes,

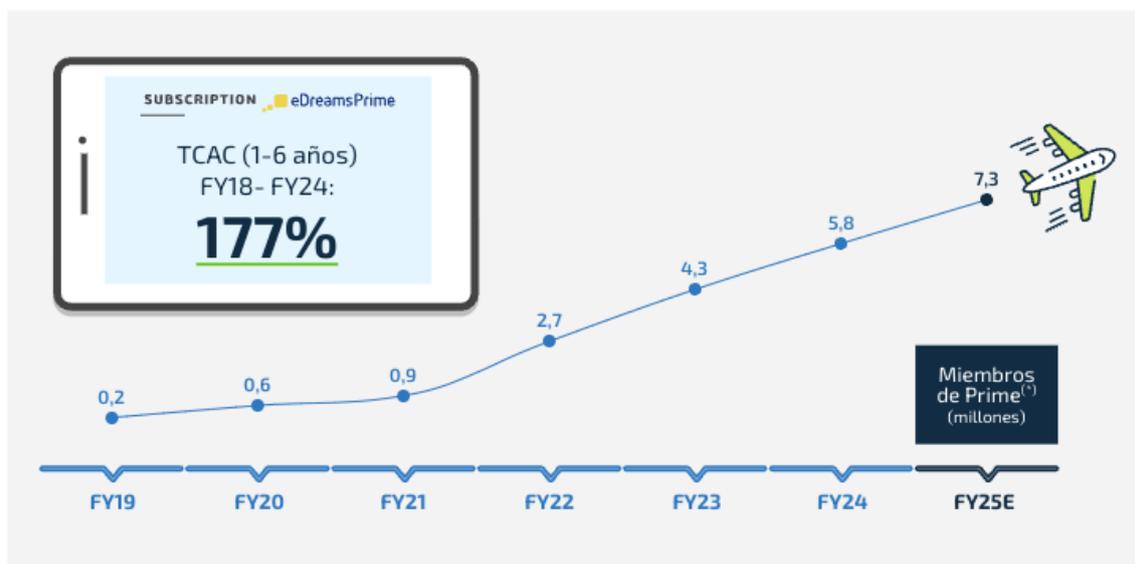
⁹ *Beneficio marginal Cash: Beneficio marginal, más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime cobradas y pendientes de devengar.*

que agrupa todo el mercado de viajes en una única plataforma exclusiva para miembros, una primicia en el sector de los viajes.

El número de suscriptores ha superado los 5,8 millones, tras un notable crecimiento del 34 % en el ejercicio fiscal 2024, lo que supone la incorporación de 1,5 millones de nuevos suscriptores. El crecimiento sostenido del programa es evidente, ya que solo en los últimos 24 meses se han incorporado a Prime 3 millones de miembros. En consecuencia, eDreams Prime destaca ahora como una de las plataformas de suscripción de pago de crecimiento más rápido del mundo, al crecer a un ritmo significativamente más acelerado (177 %¹⁰) que otras plataformas líderes como Spotify (113 %) y Netflix (56 %).

La permanencia de suscriptores en su segundo año o más allá, que es el motor clave de la rentabilidad, continúan expandiéndose, un dato destacable teniendo en cuenta que un 63% del margen de ingresos cash proviene ahora de miembros Prime, lo que representa un aumento de 41 puntos porcentuales desde 2021. Esto, junto con el hecho de que el 76% de los beneficios marginales de la Compañía provienen de Prime, destaca aún más que eDreams ODIGEO se ha convertido completamente en un negocio de suscripción.

Además, las ventajas de este modelo van más allá de la propia Compañía y sus clientes. El resto de actores del sector también se benefician de manera notable al poder llenar sus aviones, habitaciones de hotel o coches de alquiler, todo ello sin coste adicional. Y es que los suscriptores Prime efectúan muchas más reservas (de media, 3,8 veces más que los no suscriptores), lo que se traduce en ventajas considerables para los diferentes agentes del sector sin costes derivados de la adquisición, el marketing, el uso de la plataforma o el desarrollo de la inteligencia artificial, y todo ello sin necesidad de inversiones adicionales en atención al cliente. Los operadores aumentan su eficiencia, su rendimiento y sus índices de ocupación al tiempo que participan en un ecosistema de viajes más amplio a través de plataformas de reserva 24/7 que dan prioridad a la elección y al valor para el cliente.



¹⁰ Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (CAGR) EJ18-EJ24

Actualización de la estrategia y perspectivas

eDreams ODIGEO está ejecutando un plan estratégico de tres años y medio, anunciado en 2021 y destinado a alcanzar los 180 millones de euros de EBITDA Cash y los 7,25 millones de miembros Prime. A corto plazo, la consecución de estos objetivos se confirma en base a la ejecución estratégica y del crecimiento continuo. A largo plazo, la empresa prevé un importante potencial de crecimiento más allá del ejercicio fiscal 2025.

Las áreas en las que se centrará el crecimiento son múltiples: la expansión geográfica de Prime, que actualmente solo está disponible en 10 de los 44 países en los que opera la empresa, el aumento de la penetración en los hogares de los mercados existentes (aunque la penetración de Prime en los hogares está aumentando rápidamente, sigue siendo relativamente baja en los principales mercados, lo que indica que existe un amplio margen de crecimiento con un gran mercado potencial por delante) y la incorporación de nuevos segmentos de clientes. Esto brinda importantes oportunidades de crecimiento, ya que los viajes constituyen uno de los mayores mercados de comercio electrónico del mundo, con un valor global del mercado de 1,8 billones de euros.

Este potencial de crecimiento se ve impulsado por la ventaja competitiva de eDreams ODIGEO y su condición de pionera en la adopción de la IA. Con una estrategia 'AI-first' que da prioridad a la Inteligencia Artificial, la empresa utiliza los datos para ofrecer ofertas personalizadas a los consumidores, en particular a sus suscriptores, lo que le permite anticiparse a la demanda y responder a las necesidades de los consumidores con eficacia, al tiempo que posibilita la eficiencia operativa en toda la empresa. La Compañía está bien posicionada y financiada para proseguir su notable trayectoria de crecimiento y consolidar su liderazgo como la mayor plataforma de suscripción de viajes del mundo.

-FIN-

Sobre 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. Bajo sus cuatro reconocidas marcas de agencias de viajes online - eDreams, GO Voyages, Opodo, Travellink, y el metabuscador Liligo - atiende a más de 21 millones de clientes en 44 mercados. Cotizada en la Bolsa española, eDreams ODIGEO trabaja con cerca de 700 aerolíneas. El negocio lanzó Prime, el primer producto de suscripción en el sector de los viajes que ha superado los 5,8 millones de miembros desde su lanzamiento en 2017. La marca ofrece los mejores productos de calidad en vuelos regulares, aerolíneas de bajo coste, hoteles, paquetes dinámicos, alquiler de coches y seguros de viaje para que viajar sea más fácil, accesible y rentable para los consumidores de todo el mundo.

(*) GLOSARIO DE TÉRMINOS

Conciliable con los Estados Financieros

Beneficio marginal Cash significa Beneficio marginal, más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime cobradas y pendientes de devengar. Las comisiones de Prime pendientes de devengar no son reembolsables y se contabilizarán como ingresos en función del uso, que se da cada vez que el cliente utiliza Prime para realizar una Reserva con descuento, o cuando expira el período contratado de Prime. El Beneficio marginal Cash proporciona al lector una visión de la suma del beneficio marginal en curso y las comisiones Prime completas generadas en el período.

Beneficio neto ajustado significa nuestros ingresos netos según las NIIF menos ciertas compensaciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la Dirección considera que no reflejan nuestras operaciones en curso. El resultado neto ajustado proporciona al lector una mejor visión de los resultados en curso generados por el Grupo.

EBITDA ajustado significa el resultado de explotación antes de amortización, deterioro y resultado de las ventas de activos no corrientes, así como partidas ajustadas correspondientes a ciertas compensaciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otras partidas de ingresos y gastos que la dirección considera que no reflejan las operaciones en curso. El EBITDA ajustado proporciona al lector una mejor visión sobre el EBITDA en curso generado por el Grupo.

EBITDA cash significa EBITDA ajustado más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime cobradas y pendientes de devengar. Las comisiones de Prime pendientes de devengar no son reembolsables y se contabilizarán como ingresos de forma gradual. El EBITDA Cash proporciona al lector una visión de la suma del EBITDA en curso y las comisiones Prime completas generadas en el período. Las principales fuentes de financiamiento del Grupo (los Bonos 2027 y la SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y la fuente para cumplir con nuestras obligaciones financieras. Adicionalmente, bajo la SSRCF, el Grupo está sujeto al Covenant financiero de apalancamiento bruto ajustado (ver nota 24), que es un covenant financiero basado en la deuda financiera bruta dividida por el EBITDA Cash, ajustado adicionalmente por ciertas correcciones. Ver sección “Conciliaciones de APMS”, subsección “2.5. EBITDA Cash”. El EBITDA Cash de Prime corresponde al EBITDA Cash del segmento Prime.

Flujo de caja (libre) ex capital circulante de No Prime significa EBITDA Cash, ajustado por flujos de efectivo de las actividades de inversión, pagos de impuestos y pagos de intereses (pagos de intereses normalizados, excluidos los extraordinarios vinculados a la refinanciación). El Grupo cree que esta medida es útil ya que proporciona una visión general simplificada del efectivo generado por el Grupo a partir de las actividades necesarias para realizar negocios y principalmente antes de la emisión y los reembolsos de capital / deuda. Esta medida no incluye variaciones del capital circulante distintos de la variación del pasivo diferido Prime ya que la Dirección cree que puede reflejar efectivo que es temporal y no necesariamente asociado con las operaciones principales.

Margen EBITDA Cash significa el EBITDA Cash dividido por el margen sobre ingresos Cash.

Margen sobre Beneficio marginal Cash significa beneficio marginal Cash dividido por el margen sobre ingresos Cash.

Margen sobre ingresos significa nuestros ingresos según las NIIF menos el coste de las ventas. La Dirección utiliza el Margen sobre ingresos para proporcionar una medida de los ingresos después de reflejar la deducción de las cantidades que pagamos a nuestros proveedores, en relación con los criterios de reconocimiento de ingresos utilizados para los productos vendidos según el modelo principal (base de valor bruto). En consecuencia, el Margen sobre ingresos proporciona una medida de ingresos comparable para los productos, tanto si se venden bajo el modelo de agente o el de principal. El Grupo actuó bajo el modelo de principal en lo que respecta a la oferta de alojamiento hotelero hasta septiembre de 2022. A partir de esa fecha, el Grupo sólo ofrece servicios de intermediación hotelera, por lo que no se registra ningún coste de suministro y los ingresos y el Margen sobre ingresos son iguales. El Margen sobre ingresos de Prime corresponde al Margen sobre ingresos del segmento Prime. El Grupo ha actualizado el desglose de ingresos para alinearlos mejor con los dos nuevos segmentos reportados y con la forma en que la Dirección evalúa el desempeño operativo.

Margen sobre ingresos Cash significa Margen sobre ingresos más la variación de los ingresos diferidos Prime correspondientes a las comisiones Prime que se han cobrado y están pendientes de devengarse. Las comisiones de Prime pendientes de devengar no son reembolsables y se contabilizarán como ingresos de forma gradual. El Margen sobre ingresos con contribución Prime proporciona una medida de la suma del Margen sobre ingresos y las tarifas Prime totales generadas en el período.

Costes variables incluye todos los gastos que dependen del número de transacciones procesadas. Estos incluyen los costes de adquisición, los gastos comerciales y otros gastos de naturaleza variable, así como los gastos de personal relacionados con los servicios de atención telefónica y el personal de ventas. Nuestra dirección cree que la presentación de los costes variables puede ser útil para los lectores para ayudar a entender nuestra estructura de costes y la magnitud de ciertos gastos. Podemos reducir ciertos costes en respuesta a los cambios que afectan al número de transacciones procesadas.

Prime ARPU significa el Margen sobre ingresos Cash generado por los usuarios Prime en los últimos doce meses. Se calcula considerando todos los elementos del margen sobre ingresos en Efectivo vinculados a las reservas realizadas por los miembros Prime (por ejemplo, las cuotas Prime recaudadas, los incentivos GDS, las comisiones, los servicios complementarios, etc.) dividido por el número promedio de miembros Prime durante el mismo período. La Dirección considera que esta es una medida relevante para seguir el desempeño de Prime. Como Prime es un programa anual, esta medida se calcula sobre la base de los últimos doce meses.

Otras definiciones

Miembros Prime significa el número total de clientes que tienen una suscripción Prime de pago en un período determinado.

Prime / No Prime. El Grupo presenta ciertas medidas de pérdidas y ganancias divididas en Prime y No Prime. En este contexto, Prime significa la medida de pérdidas y ganancias generada por los usuarios de Prime. No Prime significa la medida de pérdidas y ganancias generada por los usuarios que no son Prime. Por ejemplo, en el caso de Prime Margen sobre Ingresos Cash, incluye elementos como, entre otros, cuotas Prime recaudadas, incentivos GDS, comisiones, servicios auxiliares, etc. consumidos por clientes Prime. Dado que Prime es un programa anual, las medidas de pérdidas y ganancias Prime / No Prime se presentan sobre la base de los últimos doce meses.

Reservas se refiere a la cantidad de transacciones bajo el modelo de agente y el modelo de principal, así como las transacciones realizadas bajo acuerdos de marca blanca. Una reserva puede abarcar uno o más productos y uno o más pasajeros. El Grupo actuó bajo el modelo de principal en lo que respecta a la oferta de alojamiento hotelero hasta septiembre de 2022. A partir de esa fecha, el Grupo solo ofrece servicios de intermediación hotelera, por lo que no se registra ningún coste de las ventas y los ingresos y el margen sobre ingresos son iguales.