

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 semestrales de la Sociedad correspondientes al periodo finalizado el 30 de septiembre de 2024.

Madrid, 19 de noviembre de 2024

eDreams ODIGEO

Resultados del primer semestre del ejercicio fiscal 2025, finalizado el 30 de septiembre de 2024

eDreams ODIGEO aumenta su rentabilidad un 28 % y supera los 6,5 millones de suscriptores

'Prime', la primera plataforma de suscripción de viajes del mundo, incorpora 1,45 millones de miembros nuevos en solo 12 meses

En vías de alcanzar los objetivos previstos para el año fiscal 2025: 7,25 millones de suscriptores y una rentabilidad superior a 180 millones de euros

Barcelona, 19 de noviembre de 2024. - eDreams ODIGEO (en adelante "eDO", "la Compañía" o "el Grupo"), empresa líder mundial en suscripciones de viajes y una de las mayores firmas europeas de comercio electrónico, ha hecho públicos hoy los resultados correspondientes al primer semestre de su ejercicio fiscal 2025, finalizado el 30 de septiembre de 2024.

La Compañía ha seguido registrando un crecimiento significativo como la primera y mayor empresa de suscripciones de viajes del mundo. Las principales métricas de la empresa como plataforma de suscripción (número de suscriptores y rentabilidad) registraron un sólido crecimiento en el primer semestre, con un importante aumento del 28% tanto de los suscriptores Prime como del EBITDA Cash, hasta los 6,5 millones de suscriptores y los 81,1 millones de euros, respectivamente. Al tratarse de un negocio basado en suscripciones, la rentabilidad está impulsada sobre todo por la creciente madurez de los miembros Prime. Los abonados de segundo año en adelante contribuyen con un mayor valor, ya que cada vez recurren más a Prime como solución para todas sus necesidades de viaje.

eDreams ODIGEO avanza firmemente hacia la consecución de los objetivos autoimpuestos en noviembre de 2021, a 3,5 años vista, para marzo de 2025. A finales del presente ejercicio, la empresa espera alcanzar los 7,25 millones de suscriptores Prime y un EBITDA Cash igual o superior a 180 millones de euros.

RESULTADOS DESTACADOS DEL PRIMER SEMESTRE

- **El modelo Prime sigue aumentando la rentabilidad y los márgenes**

- El número de suscriptores Prime creció un destacado 28 % interanual hasta alcanzar los 6,5 millones. Las altas¹ del segundo trimestre cumplieron las expectativas, situándose en 303.000.
- El indicador clave de rentabilidad de la Compañía, el EBITDA Cash, también aumentó un 28 % interanual, hasta los 81,1 millones de euros. Como estaba previsto, el crecimiento de la rentabilidad se mostró especialmente sólido en el negocio Prime, con un aumento del 53 %, impulsado por la estabilidad de la base de costes fijos y el crecimiento del negocio.
- El aumento de la rentabilidad se debe principalmente a la mejora sustancial de los márgenes. El beneficio marginal² alcanzó los 130,8 millones de euros, un 20 % más en conjunto y un 45 % más solo en Prime, lo que refleja la fortaleza del modelo de suscripciones. Prime representa ahora el 87 % del beneficio marginal.
- Tal y como se ha indicado, la madurez de los suscriptores Prime es el motor más importante de la rentabilidad. El creciente número de miembros Prime que renueva su suscripción se ha traducido en una mejora sustancial de la rentabilidad.
- Los ingresos³ de Prime aumentaron un 18 % gracias al sólido aumento en el número de suscriptores, compensando con creces el descenso intencionado en la parte no Prime del negocio. Este cambio está en consonancia con el enfoque estratégico de la Compañía hacia el modelo de suscripción.
- En conjunto, los ingresos³ alcanzaron los 361,2 millones de euros en el primer semestre, un 2 % más, de los cuales el 69 % procede ahora del negocio Prime, lo que confirma aún más la transición efectiva de la compañía a un modelo de suscripción.
- Mayor flexibilidad financiera gracias a un flujo de caja⁴ que siguió registrando avances significativos, que alcanzaron los 41,7 millones de euros, un 61 % más, lo que representa una mejora interanual de 15,8 millones de euros.
- Finalización con éxito⁵ de la recompra de acciones suficientes para financiar las entregas del plan de incentivos a largo plazo hasta el ejercicio 2027. Además, el Consejo de Administración aprobó un nuevo programa de recompra diaria de 50 millones de euros, con 3,4 millones de acciones para financiar entregas del plan de incentivos a largo plazo en el ejercicio 2028 y el resto para amortizar.

¹ Altas netas: cifras brutas de altas - bajas

² Beneficio marginal Cash.

³ Margen de ingresos Cash.

⁴ Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime

⁵ A 13 de septiembre de 2024.

- **En vías de alcanzar sus objetivos a largo plazo en marzo de 2025, con un gran potencial de crecimiento sostenido a partir de esa fecha**
 - EBITDA Cash superior a 180 millones de euros.
 - Más de 7,25 millones de suscriptores.
 - Generación de flujo de caja³ de más de 90 millones de euros, más del doble que el ejercicio anterior.
 - Según lo previsto, en el segundo semestre del ejercicio se esperan mejores resultados comparativas interanuales.

Dana Dunne, CEO de eDreams ODIGEO, ha comentado que: "Nuestros resultados y desempeño no dejan lugar a dudas: nuestra estrategia está impulsando el crecimiento y generando un valor duradero para nuestros clientes, accionistas y para la empresa en su conjunto. Estamos cumpliendo nuestras promesas, logrando un crecimiento constante en rentabilidad y márgenes, en suscriptores, en satisfacción del cliente y en solidez financiera, fortaleciendo nuestro negocio día a día. Seguimos marcando la diferencia con nuestra ejecución, impulsada por una plataforma de suscripción escalable y basada en inteligencia artificial, que se beneficia de ingresos predecibles y recurrentes, así como de relaciones a largo plazo con los clientes, posicionándonos como un referente en una industria que, para el resto de competidores, es transaccional. Con nuestros logros constantes, nos enorgullece ver que los ambiciosos objetivos a largo plazo para 2025 están a nuestro alcance. Estamos entusiasmados con las importantes oportunidades de crecimiento más allá de 2025 y por el gran futuro de eDO como la plataforma de suscripción de viajes líder en el mundo."

RESUMEN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

(en millones de euros)	1er. SEMESTRE EF 2025	Var. EF 2025- EF 2024	1ER. SEMESTRE EF 2024	2º TRIM. EF 2025	Var. EF 2025- EF 2024	2º TRIM. EF 24
Margen de ingresos Cash	361,2	2 %	354,4	187,7	0 %	187,5
Beneficio marginal Cash	130,8	20 %	108,9	70,8	24 %	56,9
EBITDA Cash	81,1	28 %	63,5	45,1	32 %	34,1
EBITDA ajustado	47,8	32 %	36,1	25,2	56 %	16,1
Beneficio neto	1,3	N/D	(1,6)	2,5	N/D	(5,7)
Beneficio neto ajustado	8,1	N/D	(2,0)	5,5	N/D	(3,1)
(en miles)						
Suscriptores Prime	6.538	28 %	5.092	6.538	28 %	5.092

RESUMEN DE RESULTADOS

En el primer semestre del año fiscal, la fortaleza del modelo Prime de la compañía impulsó un crecimiento considerable, lo que subraya la transición efectiva de la Compañía a un negocio basado en suscripciones. Las suscripciones a Prime crecieron un 28 % interanual, hasta alcanzar los 6,5 millones a finales de septiembre tras conseguir 303.000 nuevas altas netas en el segundo trimestre, cumpliendo con las expectativas. Este aumento del número de miembros también contribuyó a un incremento significativo de la rentabilidad⁶, ya que el indicador clave de rentabilidad de la Compañía, el EBITDA Cash, aumentó un 28 % interanual, hasta los 81,1 millones de euros. En particular, el segmento Prime logró un crecimiento de la rentabilidad del 53 %, impulsado por una base estable de costes fijos y el crecimiento general de los ingresos, lo que se tradujo en mejoras sustanciales de los márgenes globales. Los beneficios marginales⁷ crecieron un 20 %, hasta los 130,8 millones de euros, con un notable aumento del 45 % en los beneficios procedentes sólo de Prime, lo que refleja la capacidad de generación de valor del modelo. Prime representa ahora el 87 % del beneficio marginal de la Compañía.

La madurez de las suscripciones Prime sigue constituyendo un factor esencial para impulsar la rentabilidad: cuantos más suscriptores renuevan su suscripción pasado el primer año, más aumentan los beneficios. A medida que los suscriptores recurren cada vez más a Prime para todas sus necesidades de viaje, desde vuelos y hoteles hasta paquetes y alquileres de coches, su fidelidad a una solución de viaje personalizada y única impulsada por IA no solo genera un crecimiento constante de los ingresos, sino que también reduce la necesidad de inversiones adicionales en marketing. Esto aumenta la eficacia general del modelo y refuerza su ventaja competitiva, y así se diferencia de los modelos transaccionales tradicionales del sector turístico.

Los ingresos⁸ procedentes del segmento Prime aumentaron un 18 %, impulsados por el fuerte crecimiento del número de miembros, lo que compensa con creces los descensos previstos e intencionales del negocio transaccional no Prime. Este cambio se alinea perfectamente con el enfoque estratégico de eDO en su modelo basado en suscripciones. En conjunto, los ingresos⁹ alcanzaron los 361,2 millones de euros en el primer semestre, un 2 % más que los 353,4 millones

⁶ EBITDA Cash

⁷ Beneficio marginal Cash

⁸ Margen de ingresos Cash

⁹ Margen de ingresos Cash

del año pasado, y el segmento Prime representa ya el 69 % de los ingresos totales, lo que subraya el éxito de la transición de eDreams ODIGEO a un modelo basado en suscripciones.

Mejorando aún más la solidez financiera de la Compañía, el flujo de caja¹⁰ registró importantes incrementos, al alcanzar los 41,7 millones de euros, lo que supone un aumento del 61 % y una mejora interanual de 15,8 millones de euros.

Los buenos resultados financieros se reflejaron en el balance final, con un beneficio neto ajustado de 8,1 millones de euros en el primer semestre.

Por otro lado la Compañía completó con éxito su programa de recompra de acciones, que le asegura un número suficiente de acciones propias para financiar el plan de incentivos a largo plazo hasta el año fiscal 2027. Además, el Consejo aprobó un nuevo programa de recompra diaria de 50 millones de euros, con 3,4 millones de acciones para financiar entregas del plan de incentivos a largo plazo en el ejercicio 2028 y el resto para amortizar.

ACTUALIZACIÓN DE LA ESTRATEGIA Y PREVISIONES

eDreams ODIGEO está cumpliendo una hoja de ruta estratégica de 3 años y medio, presentada en 2021 y que culminará a finales del presente ejercicio fiscal, en marzo de 2025. Los constantes avances estratégicos de la Compañía hacen que sus objetivos a largo plazo estén cerca de alcanzarse, una vez más, cumpliendo sus compromisos con el mercado y lo que se había establecido. Este logro destaca especialmente teniendo en cuenta los numerosos e imprevistos factores externos en contra que se han sucedido desde el inicio de la estrategia, incluidas las oleadas de la pandemia, los conflictos geopolíticos regionales y las presiones macroeconómicas, como la elevada inflación. Esta resiliencia pone de manifiesto la solidez y adaptabilidad del modelo de negocio Prime ante un complejo panorama mundial.

Tras lograr un crecimiento destacado y con los objetivos de 2025 a su alcance, eDreams ODIGEO seguirá impulsando su trayectoria de expansión y maximizará el importante potencial subyacente que se proyecta más allá de 2025. El modelo escalable Prime está bien posicionado para expandirse a más hogares en los mercados existentes, donde aún tiene poca penetración, entrar en nuevas regiones y seguir diversificando su oferta para incluir una gama más amplia de productos y servicios, atrayendo una base de suscriptores cada vez mayor.

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 6,5 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 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

¹⁰ Flujo de caja (libre) de capital circulante no procedente de Prime

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.

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.