

## **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 31 de diciembre de 2024.

Madrid, 20 de febrero de 2025

**eDreams ODIGEO**

## eDreams ODIGEO alcanza una rentabilidad récord con un incremento del 70 % y un crecimiento continuo de suscriptores

**Récord histórico de rentabilidad: EBITDA Cash en máximos trimestrales y de nueve meses, con 42,6 y 123,7 millones de euros, +70 % y +40 %, respectivamente**

**Los suscriptores de Prime, la primera plataforma de suscripción de viajes del mundo, aumentaron más del 26 % en el tercer trimestre y superaron los 7 millones en febrero**

Barcelona, 20 de febrero de 2025. eDreams ODIGEO (en adelante, "eDO" o "la Compañía"), líder mundial en suscripciones de viajes y una de las mayores empresas de comercio electrónico de Europa, ha presentado hoy los resultados correspondientes al tercer trimestre de su actual año fiscal y al acumulado de los nueve meses finalizados el 31 de diciembre de 2024.

La Compañía ha seguido registrando un fuerte crecimiento, impulsado por su modelo de suscripción de viajes. Prime ya cuenta con más de 7 millones<sup>1</sup> de suscriptores tras un extraordinario desempeño en el tercer trimestre, con un crecimiento del 26 %, alcanzando los 6,8 millones de suscriptores a finales de diciembre de 2024. Según lo previsto, el aumento de la base de suscriptores y la creciente madurez de las suscripciones existentes sigue impulsando un incremento constante de la rentabilidad. El indicador clave en este sentido, el EBITDA Cash, alcanzó un máximo histórico de 123,7 millones de euros en el periodo de nueve meses del actual ejercicio fiscal, lo que, en comparación con el año pasado, supone un aumento del 40 %. En el tercer trimestre, el EBITDA Cash ascendió a 42,6 millones de euros, un 70 % más que en el mismo periodo del año anterior, también marcando un logro récord para el periodo. Del mismo modo, eDO ha seguido ampliando su generación de caja<sup>2</sup>: concretamente un 91 %, hasta los 68,4 millones de euros, frente a los 35,9 millones del año pasado.

Con estos excelentes resultados, y siendo el cuarto trimestre el más fuerte estacionalmente, eDO está en vías de cumplir sus objetivos a 3,5 años vista, propuestos en 2021 para marzo de 2025: alcanzar los 7,25 millones de suscriptores Prime y un EBITDA Cash de 180 millones de euros.

### RESULTADOS DESTACADOS

- **eDO sigue registrando un importante crecimiento**

- El número de miembros Prime ha seguido creciendo con fuerza, un 26 % interanual, alcanzando los 6,8 millones a finales de diciembre de 2024 y superando los 7 millones en febrero de 2025. Las altas netas<sup>3</sup> en el tercer trimestre alcanzaron las 305.000.
- La madurez de los miembros Prime es el motor clave de la rentabilidad, que aumenta a medida que más miembros renuevan sus suscripciones más allá del segundo año.
- El indicador clave de rentabilidad de la compañía, el EBITDA Cash, alcanzó la cifra récord de 123,7 millones de euros en los nueve primeros meses del ejercicio fiscal, un 40 % más frente a los 88,6 millones del año pasado.
- En el tercer trimestre, el EBITDA Cash ascendió a 42,6 millones de euros, un 70 % más que en el mismo periodo el año anterior, lo que también supone un récord para el periodo.
- Los márgenes han seguido creciendo con fuerza, impulsados por la solidez del modelo de suscripción. El beneficio marginal Cash creció un 27 % hasta los 201,4 millones de euros. Con más suscriptores que renuevan sus membresías, los márgenes aumentan al disminuir los costes de adquisición.
- Los ingresos<sup>4</sup> ascendieron a 533,9 millones de euros en los nueve primeros meses del ejercicio fiscal, un 5 % más que en el mismo periodo del ejercicio fiscal anterior, y a 172,7 millones en el tercer trimestre, un 13 % más que en el mismo periodo el año anterior.
- Se continuó generando una importante cantidad de caja<sup>2</sup>, un 91 % más hasta los 68,4 millones de euros en el cómputo de los nueve meses, lo que permitirá futuras inversiones y retornos para los accionistas.
- El beneficio neto ajustado alcanzó los 14,5 millones de euros en los nueve primeros meses del actual ejercicio fiscal.

- **El modelo Prime, motor del éxito continuo**

- Los buenos resultados de eDO se deben a su modelo Prime, la primera y mayor plataforma de viajes por suscripción del mundo. Con opciones flexibles para los viajeros, como la posibilidad de cancelar reservas por cualquier motivo, congelar precios y acceder a ofertas personalizadas a través de la Inteligencia Artificial (IA) con 700 aerolíneas, millones de alojamientos, paquetes y alquiler de coches, Prime ofrece un valor inigualable en el mercado.

<sup>1</sup> Febrero de 2025.

<sup>2</sup> Flujo de efectivo (libre) ex capital circulante de No Prime.

<sup>3</sup> Altas netas: cifras brutas de altas – bajas.

<sup>4</sup> Margen de ingresos Cash.

- Aprovechando el liderazgo y la experiencia de eDO en IA, que se remontan a más de una década, Prime se basa en más de 6.000 millones de predicciones diarias para anticiparse a las necesidades exclusivas de cada miembro e impulsar experiencias altamente personalizadas. Esta sofisticada personalización basada en IA, combinada con una amplia oferta y flexibilidad, aumenta la fidelidad de los clientes, fomenta un fuerte compromiso por parte de los suscriptores y genera un valor significativo a largo plazo. El modelo escalable de Prime está bien posicionado para un crecimiento continuo, garantizando una rentabilidad sustancial.
- **En camino para alcanzar los objetivos a largo plazo en marzo de 2025**
  - 7,25 millones de miembros Prime.
  - EBITDA Cash de 180 millones de euros.
  - Generación de caja<sup>2</sup> de 90 millones de euros
- **Nuevas previsiones para el ejercicio 2026**
  - Sumar 1 millón de nuevos suscriptores Prime.
  - Alcanzar un EBITDA Cash de entre 215 y 220 millones de euros.
  - Incrementar la generación de caja hasta los 120 millones de euros.

**Dana Dunne, CEO de eDreams ODIGEO, ha comentado que** "Este ha sido un trimestre excepcional. Nuestra rentabilidad récord demuestra que nuestro exclusivo modelo de suscripción y nuestra estrategia no sólo son eficaces, sino que, además, están impulsando un éxito incomparable, al tiempo que sientan unas bases sólidas para un crecimiento aún mayor y sostenible a largo plazo. Estos excelentes resultados nos permitirán alcanzar nuestros objetivos a largo plazo a finales de marzo de 2025. Aprovechando este impulso y alimentados por nuestro orgullo de ser Prime, nos ilusiona fijar nuestra mirada en los nuevos objetivos que acabamos de publicar para el próximo año fiscal 2026. Seguiremos ampliando nuestro modelo para impulsar el crecimiento de nuestra base de suscriptores, la rentabilidad y la generación de caja. Como la mayor plataforma de suscripción de viajes del mundo, nuestra misión es seguir cautivando a los viajeros, al tiempo que generamos retornos excepcionales para nuestros accionistas".

## RESUMEN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

(en millones de euros)	3er.	Var.	3er. TRIM.	9M	Var.	9M
	TRIM. EF	EF 2025- EF 2024			TRIM. EF	
Margen de ingresos Cash	172,7	13 %	152,9	533,9	5 %	507,3
Beneficio marginal Cash	70,6	41 %	50,0	201,4	27 %	158,9
EBITDA Cash	42,6	70 %	25,1	123,7	40 %	88,6
EBITDA ajustado	32,0	65 %	19,4	79,7	44 %	55,5
Beneficio neto	2,8	N/D	(2,4)	4,1	N/D	(4,0)
Beneficio neto ajustado	6,4	N/D	1,8	14,5	N/D	(0,2)
<b>(en miles)</b>						
Suscriptores Prime	6,843	26 %	5,411	26 %	N/D	5,411

- 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 en Europa. Bajo sus cuatro reconocidas marcas de agencias de viajes online —eDreams, GO Voyages, Opodo, Travellink— y el motor de búsqueda Liligo, atiende a más de 21 millones de clientes al año en 44 mercados. Cotizada en el mercado de valores español, eDreams ODIGEO colabora con cerca de 700 aerolíneas. En 2017, la compañía conceptualizó Prime, el primer producto de suscripción del sector de los viajes, que ha superado los 7 millones de miembros desde su lanzamiento. 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

Conciliables con las normas GAAP

**EBITDA ajustado** significa beneficio operativo antes de depreciaciones, amortizaciones, deterioros y pérdidas/ganancias por enajenación de activos no corrientes, así como partidas ajustadas correspondientes a compensaciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otros ingresos y gastos que la dirección considera que no reflejan las operaciones continuas del grupo. El EBITDA ajustado ofrece una mejor visión del EBITDA recurrente generado por el grupo.

**Ingreso neto ajustado** significa ingreso neto según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), menos ciertas compensaciones basadas en acciones, gastos de reestructuración y otros ingresos y gastos que la dirección considera que no reflejan las operaciones continuas del grupo. Este indicador proporciona una mejor visión de los resultados recurrentes generados por el grupo.

**EBITDA Cash** significa "EBITDA ajustado" más la variación de los ingresos diferidos de Prime correspondientes a las cuotas de Prime que han sido cobradas y que están pendientes de devengarse. Las cuotas de Prime pendientes de devengarse no son reembolsables y se contabilizarán como ingresos de manera gradual. El EBITDA Cash ofrece al lector una visión de la suma del EBITDA en curso y la totalidad de las cuotas de Prime generadas en el período. Las principales fuentes de financiación 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. Además, 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 mediante ciertas correcciones. Ver sección "Conciliaciones de APMs", subsección "2.5. EBITDA Cash". El EBITDA Cash de Prime se refiere al EBITDA Cash del segmento Prime.

**Flujo de caja** significa "flujo de caja libre" excluyendo el capital circulante No-Prime, es decir, el EBITDA Cash ajustado por los flujos de caja de actividades de inversión, pagos de impuestos y pagos de intereses (pagos de intereses normalizados, excluyendo los extraordinarios relacionados con refinanciaciones). El grupo considera que esta medida es útil, ya que proporciona una visión simplificada del efectivo generado por el grupo a partir de las actividades necesarias para operar el negocio y, principalmente, antes de la emisión y amortización de capital o deuda. Esta medida no incluye cambios en el capital circulante, salvo la variación de la deuda diferida de Prime, ya que la dirección considera que podría reflejar un flujo de caja temporal y no necesariamente asociado con las operaciones principales.

**Beneficio marginal Cash** significa "beneficio marginal" más la variación de los ingresos diferidos de Prime correspondientes a las cuotas de Prime que han sido cobradas y que están pendientes de devengarse. Las cuotas de Prime pendientes de devengarse no son reembolsables y se reconocerán como ingresos en función del uso, lo que hace referencia a cada ocasión en la que el cliente usa Prime para realizar una reserva con descuento o cuando finaliza el período contratado de Prime. El Beneficio marginal Cash proporciona una medida de la suma del beneficio marginal y la totalidad de las cuotas Prime generadas en el período.

**Margen de ingresos Cash** significa "margen de ingresos" más la variación de los ingresos diferidos de Prime correspondientes a las cuotas de Prime que han sido cobradas y que están pendientes de devengarse. Las cuotas de Prime pendientes de devengarse no son reembolsables y se reconocerán como ingresos de manera gradual. El margen de ingresos Cash proporciona una medida de la suma del margen de ingresos y la totalidad de las cuotas de Prime generadas en el período.

**Margen de ingresos** significa los ingresos según las normas NIIF menos el coste de los suministros. La dirección del grupo utiliza el margen de ingresos para proporcionar una medida de sus ingresos tras reflejar la deducción de los importes a pagar a proveedores, en conexión con los criterios de reconocimiento de ingresos aplicados a los productos vendidos bajo el modelo principal (basado en el valor bruto). En consecuencia, el margen de ingresos proporciona una medida comparable de ingresos para productos, independientemente de si se venden bajo el modelo de agencia o el modelo principal. El grupo operó bajo el modelo principal en lo referente 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 registran costes de suministro y los ingresos y el margen de ingresos son equivalentes. El margen de ingresos de Prime se refiere al margen de ingresos del segmento Prime. La desagregación de ingresos ha sido actualizada por el grupo para alinearse mejor con los dos nuevos niveles de segmentos reportables y con la forma en que el equipo de liderazgo evalúa el rendimiento operativo.

Otros términos definidos

**Reservas** se refiere a la cantidad de transacciones bajo el modelo de agencia y el modelo principal, así como a las transacciones realizadas bajo acuerdos de marca blanca. Una reserva puede abarcar uno o más productos y uno o más pasajeros. El grupo operó bajo el modelo principal en lo referente 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 coste de ventas y los ingresos y el margen de ingresos son los mismos.

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

**Prime / No-Prime.** El grupo presenta ciertas métricas de pérdidas y ganancias desglosadas en Prime y No-Prime. En este contexto, Prime hace referencia a las métricas de pérdidas y ganancias generadas por los usuarios de Prime. No-Prime se refiere a las métricas de pérdidas y ganancias generadas por usuarios que no son Prime. Por ejemplo, en el caso del margen de ingresos Cash de Prime, se incluyen elementos como las cuotas de Prime recaudadas, incentivos GDS, comisiones, servicios adicionales, etc., consumidos por los clientes Prime. Dado que Prime es un programa anual, las métricas de pérdidas y ganancias Prime / No-Prime se presentan sobre la base de los últimos doce meses.