

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 2024.

Madrid, 3 de septiembre de 2024

eDreams ODIGEO

Resultados del primer trimestre del ejercicio fiscal 2025 finalizado el 30 de junio de 2024

eDreams ODIGEO aumenta su rentabilidad un 23 % y su base de suscriptores se eleva a 6,2 millones

El número de miembros Prime crece un 32 % interanual y se prevé un aumento de al menos un millón de suscriptores más durante el año fiscal

En camino firme hacia la consecución de los objetivos de 2025

Barcelona, 3 de septiembre de 2024. – [eDreams ODIGEO](#), (en adelante, ‘la Compañía’ o ‘eDO’) 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 primer trimestre del ejercicio fiscal 2025, que finalizó el 30 de junio de 2024.

La Compañía registró otro trimestre de importante crecimiento, impulsado por el éxito continuado de su plataforma de suscripción. Prime consolidó aún más su posición como el mayor servicio de suscripción de viajes del mundo, con un nuevo incremento del 32 % del número de suscriptores, que supera ya los 6,2 millones. Como negocio basado en la suscripción, la rentabilidad se ve cada vez más impulsada por la creciente madurez de la base de miembros Prime.

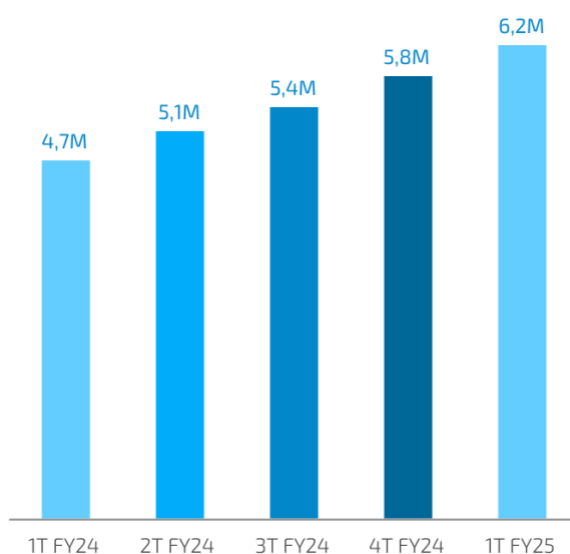
El éxito continuado del modelo de negocio de suscripción ha supuesto un nuevo crecimiento de la rentabilidad¹, del 23% interanual, alcanzando los 36 millones de euros en el primer trimestre. A medida que los miembros recurren sistemáticamente a Prime para todas sus necesidades de viaje, disminuye la necesidad de realizar grandes esfuerzos para la captación de clientes. Con un número creciente de miembros que ya se encuentran en su segundo año o más de suscripción, la mayor madurez de la base de suscriptores aumenta aún más la rentabilidad. Prime se beneficia de captar reservas repetidas de los miembros, quienes reservan con mucha más frecuencia que los clientes transaccionales.

La ejecución estratégica en curso de eDreams ODIGEO sitúa los objetivos autoimpuestos para 2025 al alcance de la mano. Para el final del año fiscal actual, la Compañía está en línea de cumplir con los objetivos preestablecidos de 7,25 millones de suscriptores de Prime y un EBITDA Cash de 180 millones de euros o más.

RESULTADOS DESTACADOS DEL T1

- **Aumento significativo de la rentabilidad impulsado por el modelo de suscripción Prime**
 - El número de miembros Prime ha crecido un notable 32 % interanual, hasta alcanzar los 6,2 millones.
 - Las altas netas del trimestre se han situado en 409.000. Aunque se espera cierta volatilidad en las altas netas trimestrales debido a los patrones de estacionalidad, el negocio aportará al menos un millón de suscriptores más al término del presente año fiscal, cumpliendo así una vez más sus propias previsiones.

Evolución trimestral de miembros Prime



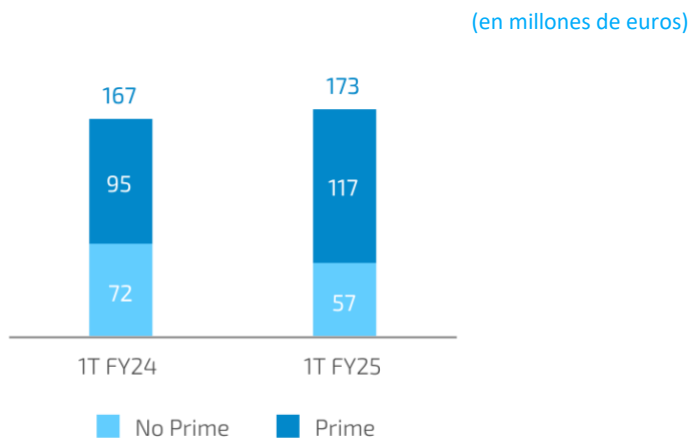
- La madurez de los miembros Prime es el principal motor de los beneficios y márgenes. En este sentido, ambos indicadores han seguido creciendo: la rentabilidad¹ ha aumentado un 23 %, hasta los 36,0 millones de euros, frente a los 29,4 millones reportados en el mismo periodo del año anterior. Se anticipa que la rentabilidad crezca al menos un 48 % interanual al final de este año fiscal, hasta alcanzar los 180,0 millones de euros.

¹ EBITDA Cash

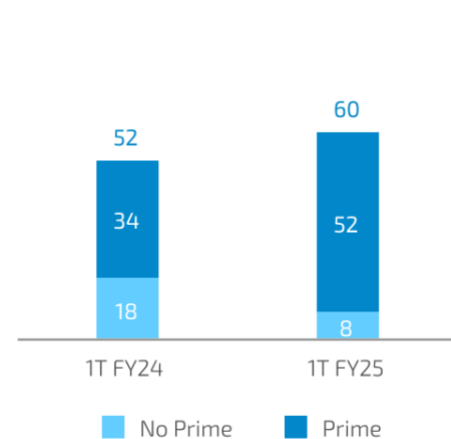
- **La solidez financiera impulsa un crecimiento escalable**

- La continua expansión de la base de miembros Prime ha generado un crecimiento continuado de los ingresos², que han crecido un 4 % hasta los 173,5 millones de euros. Los ingresos procedentes de Prime han crecido un significativo 22 %, representando ya el 67 % del total. Los beneficios marginales³ aumentaron un 16 %, hasta 60,0 millones de euros.

Evolución trimestral de los ingresos
(Margen de ingresos cash)



Evolución trimestral de los beneficios marginales
(Beneficio marginal cash)



- El flujo de caja libre⁴ se ha situado en 20,4 millones de euros, frente a los 15,2 millones del primer trimestre del año anterior, lo que supone una mejora interanual de 5,2 millones de euros, un 35 % más. Se espera que al final del ejercicio supere los 90 millones de euros, más del doble que el año pasado.
- El beneficio neto fue positivo en términos ajustados, alcanzando los 2,6 millones de euros, con un aumento interanual del 145 %. El beneficio neto ajustado refleja con mayor precisión el rendimiento operativo del negocio, ya que excluye ciertos elementos no recurrentes que repercutieron en este trimestre debido al calendario, como los gastos relacionados con el plan de incentivos a largo plazo y el aumento de los costes tecnológicos, que son inversiones estratégicas para el crecimiento futuro.
- En vista del continuo crecimiento y de la sólida liquidez de la empresa, que se situó en 228 millones de euros en el trimestre, la empresa presentó una oferta pública de adquisición (OPA), voluntaria y parcial, para financiar el plan de incentivos a largo plazo para empleados hasta el ejercicio 2027, por un máximo de 50 millones de euros. La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) aprobó la OPA voluntaria y parcial el 24 de julio de 2024 por un máximo de 4.550.864 acciones, que suponen el 3,6 % de sus acciones emitidas, a un precio fijo de 6,90 euros por acción.

- **En camino para cumplir los objetivos autoimpuestos para 2025**

- Las comparativas interanuales serán más sólidas en la segunda mitad del ejercicio en curso, una vez la base de clientes Prime haya seguido creciendo y madurando. La Compañía está en vías de alcanzar los objetivos que se fijó para el final del presente ejercicio:
 - Más de 7,25 millones de miembros Prime.
 - EBITDA Cash superior a los 180 millones de euros.

Dana Dunne, CEO de eDreams ODIGEO, ha comentado que: «Hemos iniciado nuestro año fiscal con un primer trimestre sobresaliente, caracterizado por una rentabilidad en alza, una expansión significativa de nuestra base de abonados y una notable mejora de los márgenes, tal como dijimos que haríamos. Estos resultados consolidan nuestra posición como negocio de suscripción que es cada vez más fuerte, más rentable y más predecible. Prime llega ahora a millones de hogares, pero lo que nos entusiasma aún más es el enorme potencial que tenemos por delante, teniendo en cuenta el gran mercado al que aún no hemos llegado».

Mientras seguimos progresando en el presente año fiscal, el último ejercicio de nuestra hoja de ruta estratégica a 3,5 años, me enorgullece decir que estamos ya muy cerca de nuestros objetivos a largo plazo, autoimpuestos en 2021. En aquél momento, cuando definimos nuestra visión, nuestro objetivo no era solo el crecimiento del negocio, sino liderar la innovación como la primera y mayor plataforma de suscripción de viajes del mundo. Fue una estrategia audaz y novedosa y ha demostrado ser muy acertada. A medida que nos acercamos a la culminación de esta hoja de ruta, los cimientos que hemos construido en los últimos años nos han preparado para un éxito continuado y el potencial de crecimiento más allá de 2025 es inmenso. Nuestra ventaja competitiva, nuestra propuesta única para el cliente y nuestra tecnología punta nos permiten estar plenamente preparados para aprovechar las enormes oportunidades que tenemos frente a nosotros.

² Margen sobre ingresos cash

³ Beneficio marginal cash

⁴ Excluyendo Capital circulante No-Prime

RESUMEN DE LA CUENTA DE RESULTADOS

(en millones de euros)	Var.		
	1T EJ25	EJ25- EJ24	1T EJ24
Margen sobre ingresos cash	173,5	4 %	166,9
Beneficio marginal cash	60,0	16 %	52,0
EBITDA cash	36,0	23 %	29,4
EBITDA ajustado	22,6	13 %	20,0
Beneficio neto ajustado	2,6	145 %	1,1

Para acceder al informe completo de resultados trimestrales, visite la página de [Relaciones con los inversores](#).

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 6,2 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 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.