PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

2T FY27

1 de julio a 30 de septiembre de 2026

17 de noviembre de 2026

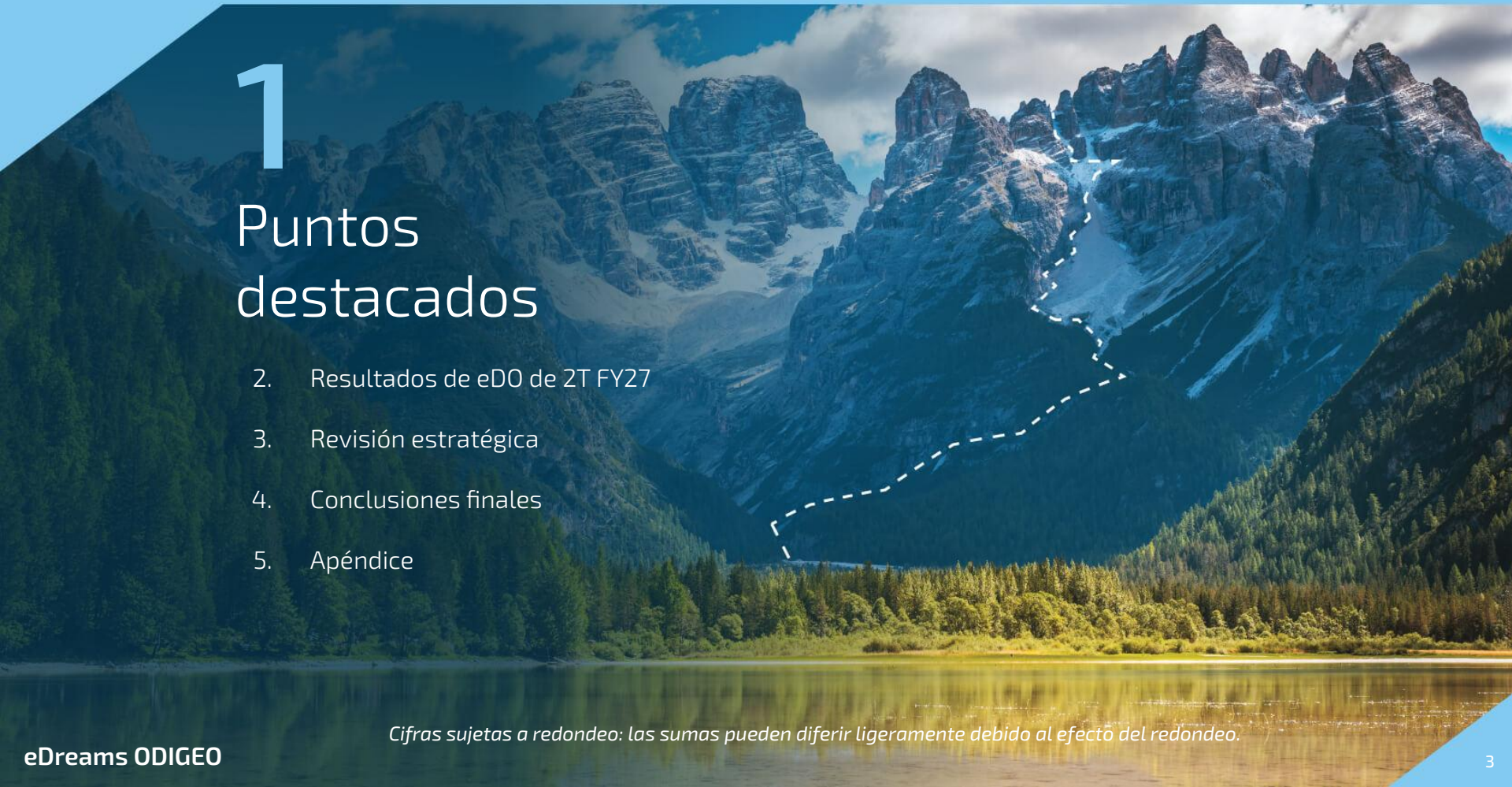


eDreams ODIGEO

Aviso legal

Esta presentación ha sido preparada por eDreams ODIGEO, S.A. (la "Sociedad" y, junto con sus filiales, el "Grupo") únicamente con fines informativos y de contextualización, y no ha sido verificada de forma independiente por ningún tercero.
Esta presentación contiene información extraída de los estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados y las notas correspondientes al periodo de seis meses finalizado el 30 de septiembre de 2026 del Grupo (los "estados financieros intermedios") y debe leerse como una introducción a los mismos. Además, contiene información clave presentada de forma concisa sobre el Grupo y su situación financiera. La información contenida en esta presentación está matizada en su totalidad por la información adicional contenida en los estados financieros intermedios. Las copias de los estados financieros intermedios están disponibles en:
https://investors.edreamsodigeo.com/Spanish/informacion-financiera/informacion-financiera-trimestral/default.aspx

Algunas declaraciones incluidas o incorporadas por referencia en esta presentación pueden constituir "declaraciones prospectivas" respecto a las operaciones, el rendimiento, las perspectivas y/o la situación financiera del Grupo, el sector en el que opera y las intenciones del Grupo en cuanto a su política financiera. Estas declaraciones prospectivas pueden identificarse por el uso de terminología prospectiva, incluidos los términos "pretende", "anticipa", "cree", "continúa", "podría", "estima", "espera", "prevé", "estimación", "puede", "planea", "debería" o "hará" o, en cada caso, sus variantes negativas u otras variaciones o terminología comparable, e incluyen todos los asuntos que no son hechos históricos.
Por su naturaleza, las declaraciones prospectivas implican una serie de riesgos, incertidumbres y suposiciones, y los resultados o acontecimientos reales pueden diferir sustancialmente de los expresados o implícitos en dichas declaraciones. Por lo tanto, no se puede garantizar que se cumpla ninguna expectativa concreta ni se debe depositar una confianza indebida en las declaraciones prospectivas. Además, las declaraciones prospectivas relativas a tendencias o actividades pasadas no deben tomarse como una representación de que dichas tendencias o actividades continuarán en el futuro. Las declaraciones contenidas en esta presentación reflejan el conocimiento y la información disponibles en el momento de su preparación. El Grupo no asume ninguna responsabilidad ni obligación de actualizar la información contenida en esta presentación, incluida cualquier declaración prospectiva resultante de nueva información, acontecimientos futuros o de otro tipo. Nada de lo expuesto en esta presentación debe interpretarse como una previsión de beneficios.
Las previsiones financieras aquí presentadas se basan en el plan de negocio del Grupo, que refleja, entre otras cosas, las previsiones de los indicadores económicos, las condiciones económicas, de mercado y normativas previstas, y las prioridades estratégicas del Grupo para los próximos años. El desarrollo de estas previsiones es el resultado de un proceso de simulación prospectiva de las condiciones económicas, financieras y de activos propietarios del Grupo. Si bien el Grupo considera que estas previsiones se han elaborado sobre una base razonable, reflejando las mejores estimaciones y juicios disponibles en ese momento, las previsiones no son hechos y no deben considerarse necesariamente indicativas de resultados futuros.
No se debe confiar en los resultados pasados como guía de los resultados futuros y las personas que necesiten asesoramiento deben consultar a un asesor financiero independiente.
Esta presentación no constituye, ni forma parte, ni debe interpretarse como una oferta o invitación para vender o una solicitud de cualquier oferta de compra o adquisición de valores o instrumentos financieros de la sociedad. Esta presentación tampoco debe constituir, en su totalidad o en parte, o el hecho de su distribución, ser invocado en relación con, cualquier contrato o compromiso o decisión de inversión relacionados con los mismos, ni constituye una recomendación sobre los valores de la sociedad. No se ha registrado ni se registrará ningún valor de la Sociedad en virtud de la U.S. Securities Act de 1933, en su versión modificada (la "Securities Act"), ni tampoco pueden ofrecerse ni venderse en los Estados Unidos sin registro o sin una exención de registro en virtud de la Securities Act.
Ni eDreams ODIGEO ni ninguna de sus filiales, ni ningún consejero, director, empleador, empleado, asesor, auditor, personas vinculadas o agente suyo, o filial de cualquiera de estas personas, acepta ninguna responsabilidad por cualquier pérdida ocasionada, directa o indirectamente, por esta presentación o su contenido. En el Reino Unido, esta presentación está dirigida únicamente a las personas que (i) estén comprendidas en el artículo 43(2) de la Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005, en su versión modificada (la "Order"), (ii) sean personas con experiencia profesional en asuntos relacionados con las inversiones que estén comprendidas en la definición de "profesionales de la inversión" del artículo 19(5) de la Order, o (iii) sean entidades de alto patrimonio neto comprendidas en el artículo 49(2)(a) a (d) de la Order, y otras personas a las que pueda ser comunicada legalmente (en conjunto, "Personas Relevantes"). Las personas que no sean Personas Relevantes no deben en ningún caso confiar en el contenido de esta presentación ni actuar en consecuencia. Cualquier inversión o actividad de inversión a la que se refiera esta presentación en el Reino Unido está disponible únicamente para las Personas Relevantes y sólo se llevará a cabo con ellas.
La información financiera incluida en esta presentación incluye, además de la información financiera preparada conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera ("NIIF") y derivada de los estados financieros del Grupo, Medidas Alternativas de Rendimiento ("APM"), según se definen en las Directrices sobre las Medidas Alternativas del Rendimiento publicadas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) el 5 de octubre de 2015 (ESMA/2015/1415es), así como ciertos indicadores financieros no-NIIF ("Indicadores no-NIIF"), incluyendo, entre otros, "Reservas", "Reservas brutas", "EBITDA", "EBITDA ajustado", "EBITDA Cash", "Margen sobre ingresos", "Margen sobre ingresos Cash", "Beneficio marginal", "Beneficio marginal Cash", "Prime ARPU" y "Costes variables". Estas medidas financieras se consideran APM e indicadores financieros no-NIIF y se han elaborado a partir de la información financiera del Grupo, pero no están definidas ni detalladas en el marco de información financiera aplicable y no han sido auditadas ni revisadas por nuestros auditores.
Hemos presentado estas medidas porque creemos que son indicadores útiles de nuestro rendimiento financiero y de nuestra capacidad para incurrir y atender nuestro endeudamiento, pudiendo ayudar a los analistas, inversores y otras partes a evaluar nuestro negocio. No obstante, estas medidas no deben utilizarse en lugar de o considerarse como alternativas a los estados financieros intermedios basados en las NIIF. Además, estas medidas pueden no ser comparables con las medidas de título similar divulgadas por otras empresas.
Para obtener mayor información sobre la definición y explicación sobre el uso de las APMs y los indicadores financieros no-NIIF, se debe consultar la sección 5 sobre Medidas Alternativas de Rendimiento de los estados financieros intermedios del Grupo, publicados el 17 de noviembre de 2026. Los documentos están disponibles en la página web de la Sociedad (https://www.edreamsodigeo.com).



1 Puntos destacados

2. Resultados de eDO de 2T FY27
3. Revisión estratégica
4. Conclusiones finales
5. Apéndice

Cifras sujetas a redondeo: las sumas pueden diferir ligeramente debido al efecto del redondeo.

1 El plan avanza según lo previsto: Prime alcanza los 8,2M de miembros[1] y el Margen sobre ingresos[1] sube un 5% frente al año anterior

RESULTADOS 2T FY27



MIEMBROS PRIME[1]

8,2M

+6% interanual
(frente a 7,7M en 2T FY26)

Crecimiento de los miembros según el plan

MARGEN SOBRE INGRESOS[1]

+5%

179,3M€ (frente al -4% 1T FY27)

La expansión de la base de Prime impulsa el crecimiento

EBITDA CASH[1]

33,5M€

Superior a consenso
(56,5M€ en 1S FY27 vs. 115M€ Objetivo de FY27)

En vías de alcanzar el objetivo de FY27

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-27.

Perspectivas para FY30 y remuneración de los accionistas

CREACIÓN DE VALOR



FY25 plan a 3,5 años cumplido

Cumplimiento íntegro de la hoja de ruta anterior (de 1,97M a 7,25M de miembros Prime[1]).

Objetivos de FY27 en camino

8,5M de miembros Prime[1] y 115M€ de EBITDA Cash[1].

En vías de alcanzar las perspectivas de FY30

13M miembros Prime[1] y >270M€ de EBITDA Cash[1] (+33% TCAC).

RECOMPRA DE ACCIONES PENDIENTE

55M€

Programa de recompra activo hasta septiembre de 2027

- Hoy representa la recompra de ~11% de la capitalización actual
- 9M de acciones adicionales (7,9%) aprobadas para amortizar.
- 12,6% de acciones en circulación ya amortizadas

Al completarse la recompra de 100 M€, esto representaría una rentabilidad anual para el accionista del 10% en dos años

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-27.

¿Representan una amenaza las plataformas de IA?

DINÁMICAS DE MERCADO E IA

Acceda a la **sesión para inversores sobre IA** celebrada el 20 de mayo de 2026 en los siguientes enlaces:

- *Presentación: Enlace*
- *Webcast: Enlace*

NO

Son oportunidades de crecimiento y nuevos canales

Desajuste estructural

La IA generalista brilla en la búsqueda e inspiración, pero viajar exige una operativa compleja a escala: mejores precios, variedad de catálogo, pagos, gestión de incidencias y soporte al cliente.

Ventaja competitiva de Prime

La personalización para usuarios autenticados brinda una propuesta de valor diferencial e impide la estandarización del producto.

Subasta

El mayor LTV desbanca a los competidores transaccionales en la subasta.

EL LÍMITE: Descubrimiento frente a ejecución

Estamos evolucionando nuestro enfoque del comercio en ChatGPT para adaptarnos mejor a las necesidades de comerciantes y usuarios dondequiera que interactúen... priorizando la mejora en la búsqueda y el descubrimiento de productos.

OpenAI

Consideramos que el distanciamiento de ChatGPT del pago integrado en la plataforma... podría marcar el principio del fin del temor a una disrupción a gran escala en los negocios de marketplaces de internet, incluidas las OTA.

MIZUHO

La forma en que la gente compra está cambiando, pero nuestro objetivo sigue siendo el mismo: ayudar a los minoristas a ser descubiertos.

Google

Recientemente, los inversores han mostrado una creciente preocupación por el riesgo potencial de desintermediación derivado de los agentes externos de IA de propósito general, un temor que se agudizó tras el lanzamiento de Meta Muse en septiembre. Sin embargo, nosotros consideramos más probable que los agentes de IA generalistas se asocien con las OTA en lugar de reemplazarlas.

BNP PARIBAS

2

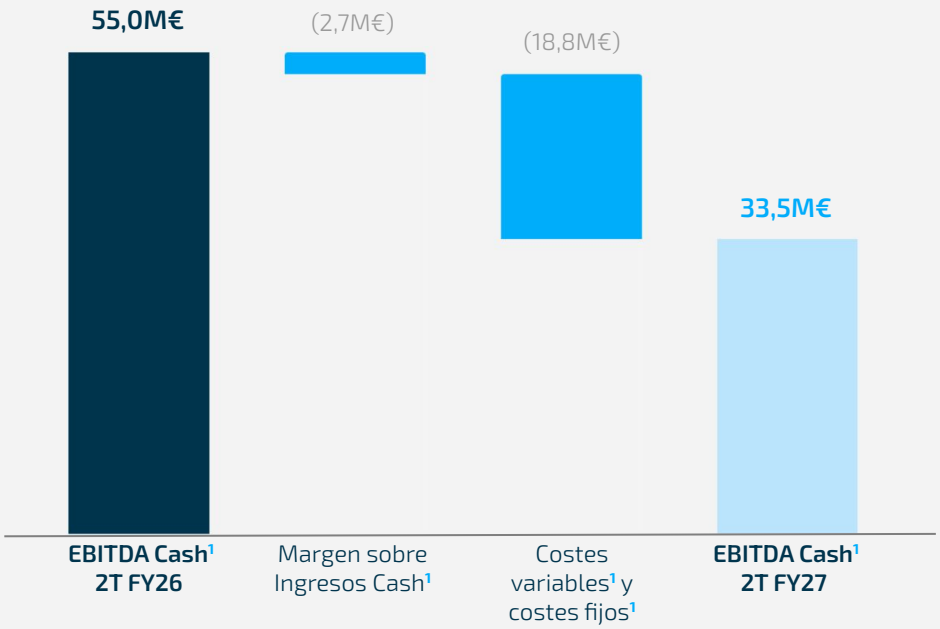
Resultados de eDO de 2T FY27

3. Revisión estratégica
4. Conclusiones finales
5. Apéndice



Cifras sujetas a redondeo: las sumas pueden diferir ligeramente debido al efecto del redondeo.

2 La variación en el EBITDA Cash se debe a la inversión planificada, con un atractivo LTV/CAC a 24 meses de 2,0x–3,0x



14,8 millones de euros de la variación total de 18,8 millones de euros responden a una atractiva inversión en captación (nuevos mercados y productos), mientras que el resto se destina sobre todo a atraer talento para ejecutar el plan.

Esta inversión cuenta con un atractivo retorno con un LTV/CAC a 24 meses de 2-3x promedio a nivel grupo. La inversión de hoy alimenta de manera directa el margen en los próximos 12-24 meses.

El **Margen sobre Ingresos Cash**[1] disminuye en 2,7 millones de euros por el giro estratégico en el mix ante el avance de los ingresos recurrentes de Prime; esto se vio compensado en parte por la despriorización voluntaria del negocio No Prime y por las incidencias puntuales de acceso a inventario de vuelos frente al año anterior.

Esto se ajusta al plan que presentamos en noviembre de 2025, y esperamos un **cambio de tendencia hacia un crecimiento positivo del EBITDA Cash**[1] **a partir del 4T FY27.**

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-27.

2 Prime es el negocio: 77% de Margen sobre Ingresos Cash[1] y 90% de Beneficio Marginal Cash[1] en los últimos 12 meses

Cuenta de resultados con variación de ingresos diferidos Prime

(En millones de euros)	2T FY27	Var. FY27 vs FY26	2T FY26	1S FY27	Var. FY27 vs FY26	1S FY26
Margen sobre ingresos[1]	**179,3**	**5%**	**171,1**	**344,8**	**0%**	**343,8**
Variación de ingresos diferidos Prime[1]	(4,8)	N.A.	6,2	(10,6)	159%	(4,1)
Margen sobre Ingresos Cash[1]	**174,5**	**(2%)**	**177,3**	**334,2**	**(2%)**	**339,7**
Costes variables[1]	(113,0)	15%	(98,2)	(223,3)	14%	(195,5)
Beneficio Marginal Cash[1]	**61,6**	**(22%)**	**79,1**	**110,9**	**(23%)**	**144,2**
Costes fijos[1]	(28,1)	17%	(24,1)	(54,4)	8%	(50,1)
EBITDA Cash[1]	**33,5**	**(39%)**	**55,0**	**56,5**	**(40%)**	**94,0**
Variación de ingresos diferidos Prime[1]	4,8	N.A.	(6,2)	10,6	159%	4,1
EBITDA ajustado[1]	**38,3**	**(22%)**	**48,9**	**67,1**	**(32%)**	**98,1**
Partidas ajustadas[1]	(5,7)	(22%)	(7,3)	(10,1)	(19%)	(12,4)
EBITDA[1]	**32,6**	**(22%)**	**41,6**	**57,0**	**(33%)**	**85,7**

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-27.
2 Altas Netas: Altas - Bajas.

Lo más destacado de 2T FY27

Para entender de verdad la trayectoria actual de nuestro negocio, es fundamental analizar la evolución intertrimestral y no limitarnos al acumulado del año.

Prime: 8,2M de miembros Prime[1] en el 2T FY27 (+6 % interanual; 134k altas netas[2] en el trimestre). Prime ya genera el 77% de nuestro **Margen sobre Ingresos Cash[1] U12M** y el 90% del **Beneficio Marginal Cash[1] U12M** total. En el 2T FY27, el **Margen sobre Ingresos[1] de Prime** creció un 10 %, apoyado en un crecimiento del 9% en **Margen sobre Ingresos Gradual[1] de Prime**, financiando nuestra expansión estratégica en nuevos productos y mercados.

Rentabilidad por encima del consenso: EBITDA Cash[1] de 33,5 millones de euros y **EBITDA ajustado[1]** de 38,3 millones de euros, ambos superiores al consenso de analistas y alineados con la fase de inversión prevista. Retorno a un crecimiento positivo interanual a partir del 4T FY27 (trimestre cerrado al 31 de marzo de 2027).

Los **Costes variables[1] aumentaron un 15% interanual:** inversión planificada en captación asociada a nuevos productos y mercados, concentrada en el periodo de mayor estacionalidad de reservas.

Los **Costes fijos[1] se incrementaron un 17% interanual:** aumento planificado por captación de talento y fortalecimiento del equipo de tecnología.

Ingresos diferidos generados por Prime[1] (4,8) millones de euros frente a 6,2 millones de euros en 2T FY26.

2

Cuenta de resultados

(En millones de euros)	2T FY27	Var. FY27 vs FY26	2T FY26	1S FY27	Var. FY27 vs FY26	1S FY26
Margen sobre ingresos[1]	**179,3**	**5%**	**171,1**	**344,8**	**0%**	**343,8**
Costes variables[1]	(113,0)	15%	(98,2)	(223,3)	14%	(195,5)
Costes fijos[1]	(28,1)	17%	(24,1)	(54,4)	8%	(50,1)
EBITDA ajustado[1]	**38,3**	**(22%)**	**48,9**	**67,1**	**(32%)**	**98,1**
Partidas ajustadas[1]	(5,7)	(22%)	(7,3)	(10,1)	(19%)	(12,4)
EBITDA[1]	**32,6**	**(22%)**	**41,6**	**57,0**	**(33%)**	**85,7**
D&A incl. deterioro	(13,7)	14%	(12,0)	(27,6)	15%	(23,9)
EBIT	**18,9**	**(36%)**	**29,6**	**29,4**	**(52%)**	**61,8**
Resultado financiero	(6,5)	32%	(4,9)	(12,3)	(32%)	(18,0)
Impuesto sobre las ganancias	(8,7)	31%	(6,7)	(13,3)	9%	(12,2)
Resultado neto	**3,6**	**(80%)**	**17,9**	**3,9**	**(88%)**	**31,5**
Resultado neto ajustado[1,2]	**7,6**	**(67%)**	**23,5**	**12,3**	**(74%)**	**47,1**

Fuente: Estados financieros intermedios resumidos consolidados y notas no auditados.
1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-27.
2 Véase la conciliación del Resultado Neto Ajustado en la nota 1.6 de 5. Medidas alternativas de rendimiento.

Lo más destacado de 2T FY27

El **Margen sobre ingresos**[1] aumentó un 5% hasta alcanzar los 179,3 millones de euros, impulsado por un crecimiento del 10% en el Margen sobre ingresos de Prime[1], a su vez liderado por un avance del 9% en el Margen sobre ingresos gradual[1] de Prime. Esto se vio compensado en parte por una reducción deliberada del 10% en el Margen sobre ingresos[1] del negocio No Prime.

Los **costes variables**[1] aumentaron un 15%, lo que refleja principalmente la inversión en captación destinada a nuevos productos y geografías, concentrada en el periodo de mayor estacionalidad de reservas.

Los **costes fijos**[1] se incrementaron en 4,0 millones de euros, reflejando la inversión prevista en la plantilla del equipo tecnológico frente a una base comparativa más baja en el 2T FY26, compensada en parte por las mejoras de eficiencia en toda nuestra base de costes, incluidas las derivadas de la IA.

Las **partidas ajustadas**[1] se redujeron en 1,6 millones de euros asociadas principalmente a una reducción de los gastos operativos ajustados, tal y como se muestra en la Nota 1.5 de la sección 5. Medidas Alternativas de Rendimiento.

D&A incl. deterioro se incrementó en 1,7 millones de euros, debido principalmente a la amortización de los nuevos elementos capitalizados, lo cual se vio parcialmente compensado por un mayor volumen de activos totalmente amortizados.

El **resultado financiero** resultó en una pérdida de 6,5 millones de euros, 1,6 millones superior a la del 2T FY26, lo que refleja principalmente las ganancias por diferencias de cambio registradas en el mismo trimestre del ejercicio anterior.

El gasto por **impuesto sobre las ganancias** ascendió a 8,7 millones de euros, frente a los 6,7 millones del 2T FY26, debido principalmente a un mayor impuesto sobre la renta en EEUU a causa de un déficit de créditos fiscales extranjeros del ejercicio actual, compensado en parte por una menor base imponible en España y el Reino Unido.

2 Estado de flujos de caja

(En millones de euros)	2T FY27	2T FY26	1S FY27	1S FY26
EBITDA ajustado[1]	**38,3**	**48,9**	**67,1**	**98,1**
Partidas ajustadas[1]	(5,7)	(7,3)	(10,1)	(12,4)
Partidas no monetarias	2,3	5,2	4,7	11,9
Variación de capital circulante	(18,9)	(19,5)	(16,4)	(34,8)
Impuesto sobre las ganancias (pagado)/ cobrado	(12,5)	(0,4)	(16,9)	(12,0)
Flujo de caja de las operaciones	**3,5**	**26,9**	**28,5**	**50,8**
Flujo de caja de las actividades de inversión	**(16,8)**	**(15,6)**	**(34,8)**	**(31,1)**
Flujo de caja antes de la financiación	**(13,3)**	**11,3**	**(6,4)**	**19,7**
Adquisición de acciones propias	(7,5)	(22,1)	(12,8)	(32,6)
Ganancia/(pérdida) asociada a transacciones con acciones propias	-	-	(0,1)	(0,5)
Otra emisión de deuda/(reembolso)	(0,8)	(0,5)	(1,5)	(1,2)
Gastos financieros (netos)	(0,5)	(4,0)	(10,4)	(25,4)
Flujo de caja de actividades de financiación	**(8,8)**	**(26,6)**	**(24,8)**	**(59,7)**
Aumento/(disminución) neta de caja y equivalentes de caja (antes de descubiertos bancarios)	**(22,1)**	**(15,3)**	**(31,2)**	**(39,9)**
Emisión / (reembolso) de descubiertos bancarios	-	3,7	-	3,7
Aumento / (disminución) de caja y equivalentes de caja (neto de descubiertos bancarios)	**(22,1)**	**(11,6)**	**(31,2)**	**(36,2)**

Lo más destacado de 1S FY27

El flujo de caja de las operaciones fue de 28,5 millones de euros, frente a los 50,8 millones de euros del 1S FY26, lo que refleja principalmente:

- Un EBITDA ajustado[1] de 67,1 millones de euros, frente a los 98,1 millones del 1S FY26, totalmente en línea con la fase de inversión prevista para nuevos productos y geografías.
- Salida de capital circulante de 16,4 millones de euros frente a una salida de 34,8 millones en el 1S FY26, impulsada principalmente por mejores volúmenes y la optimización del acuerdo de financiación con proveedores, compensada en parte por una mayor salida derivada de los ingresos diferidos de Prime.
- El impuesto sobre las ganancias pagado aumentó en 4,9 millones de euros, pasando de 12,0 millones en el 1S FY26 a 16,9 millones en el 1S FY27, debido a: (a) un mayor pago anticipado del impuesto sobre la renta en EEUU, (b) menores pagos fraccionados del impuesto sobre las ganancias en España y (c) un menor pago anticipado de la retención fiscal en Italia relacionado con un recurso judicial.
- Partidas no monetarias: las partidas devengadas, pero aún no pagadas disminuyeron en 7,2 millones de euros debido principalmente al efecto de la evolución de los riesgos fiscales (1,8 millones de euros) y las provisiones para litigios (4,6 millones de euros).

Hemos utilizado **efectivo para inversiones** por valor de 34,8 millones de euros en el 1S FY27, lo que supone un incremento de 3,8 millones de euros, debido principalmente al aumento del software capitalizado.

El **efectivo utilizado en actividades de financiación** ascendió a 24,8 millones de euros, frente a 59,7 millones de euros en el 1S FY26. Esta diferencia refleja principalmente una menor ejecución de la recompra de acciones y la ausencia de los costes de refinanciación incurridos en el 1S FY26 vinculados a la amortización anticipada de los Bonos 2027, la emisión de los Bonos 2030 y la novación de la línea de crédito super sénior (15,0 millones de euros). La ejecución del programa de recompra sigue nuestro ciclo de generación de caja, con 55,0 millones de euros comprometidos para recompras hasta septiembre de 2027.

Fuente: Estados financieros intermedios resumidos consolidados no auditados y notas. 1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-27.

3

Revisión estratégica

4. Conclusiones finales
5. Apéndice



Transformar el comportamiento del consumidor de transaccional a recurrente: el caso de eDreams ODIGEO

LOS PILARES FUNDAMENTALES



Entrada sin fricciones
El descuento inmediato compensa la cuota de suscripción

+

El ciclo de fidelidad
Los miembros unifican todo su gasto en viajes

+

Flujo de caja predecible
Las cuotas anticipadas y comprometidas a 12 meses financian la nueva captación

+

Escala del ecosistema
Venta cruzada de hoteles, trenes, alquiler de vehículos y servicios adicionales

ESCALA TOTAL

8,2M

Miembros Prime[1]

LOS MIEMBROS PRIME[1] RESERVAN
(salto en vinculación)

3-4x

con mayor frecuencia que los no miembros

EXPANSIÓN DE MÁRGENES

0€

CAC (coste de adquisición) en renovaciones sucesivas

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-27.

3

Las iniciativas de crecimiento ganan impulso en el 1S FY27

La flexibilidad de pago, trenes y nuevos mercados avanzan en línea con el plan establecido en noviembre de 2025.

CRECIMIENTO Y EXPANSIÓN



	Flexibilidad de pago	Trenes	Nuevos mercados
Dónde estamos hoy	Disponible la suscripción anual con cuotas mensuales.	En funcionamiento en España; fase inicial en Francia e Italia.	Lanzamiento de Prime en Argentina, México, Sudafrica, EAU y Polonia
Desempeño en el 1S FY27	Mejora diferencial frente al pago anual anticipado: • **>13%** LTV • **>10%** NPS	• **+13x** Reservas[1] vs. 2T FY26 • **>10%** cuota de nuevos miembros en España • **+60** NPS	• **+58%** Revervas[1] vs. 2T FY26 • **+42%** Penetración en hogares en Año 1 vs. 5 principales[2] (+28%) • **+20pp** Tasa de adhesión Prime[3]: vs. 5 principales[2] (+13pp) • **+15 pts** NPS[3]: vs. 5 principales[2] (+7 pts)
Next	Continuar el despliegue para nuevos miembros donde el valor de vida del cliente (LTV) supere la cuota anual por adelantado, incluyendo trenes y nuevos mercados.	Otros países europeos con Prime y luego otras categorías de transporte terrestre.	Más países en latinoamérica; luego implementación en nuevos mercados europeos.

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-27.
2 Los 5 principales mercados europeos son mercados incluidos en los 6 principales que históricamente ofrecen Prime e incluyen Francia, Alemania, España, Italia y Reino Unido.
3 1S FY27.
NPS (indicador neto de promotores) por sus siglas en inglés

8 razones por las que las plataformas de IA son un motor de crecimiento para eDO y no una disrupción

EL CATALIZADOR DE LA IA



Acceda a la **sesión para inversores sobre IA** celebrada el 20 de mayo de 2026 en los siguientes enlaces:

- *Presentación: Enlace*
- *Webcast: Enlace*

Permutaciones complejas

La interfaz conversacional (Chat UX) no puede mostrar fácilmente comparativas estructuradas y profundas.

Escalabilidad en tiempo real

Miles de millones de actualizaciones de tarifas en directo hacen inviable el simple rastreo web.

Más allá de la agregación

La interconexión virtual crea inventario no disponible en los canales directos.

Ventaja competitiva de Prime

La personalización bajo registro bloquea la estandarización genérica.

Productos propios

Productos exclusivos y propios difíciles de estandarizar.

Acceso exclusivo

Las alianzas tempranas con modelos fundacionales potencian nuestra ventaja competitiva propia.

Canalización por IA agéntica

Los agentes de IA orientados al valor canalizan el tráfico de forma natural hacia Prime.

Ventaja competitiva en subastas

Un LTV superior permite superar las pujas de las OTAs transaccionales en los entornos de captación de tráfico.

> Consideramos estas plataformas como oportunidades de crecimiento y nuevos canales escalables

Los agentes de IA como nuevos canales de adquisición

Los desarrolladores de IA no buscan asumir el rol transaccional; eDO aporta el motor operativo necesario para gestionar la complejidad y las responsabilidades legales de la emisión y cumplimiento del viaje

EL CATALIZADOR DE LA IA



Acceda a la **sesión para inversores sobre IA** celebrada el 20 de mayo de 2026 en los siguientes enlaces:

- *Presentación: Enlace*
- *Webcast: Enlace*

Escala del ecosistema

La IA conversacional destaca en la fase de inspiración, pero se queda corta en la selección y reserva de itinerarios, careciendo además de la infraestructura para procesar pagos, garantizar el cumplimiento de la normativa IATA y resolver incidencias complejas.

El motor de eDO

Nuestra API compatible con agentes gestiona la transacción de forma nativa, convirtiendo las interfaces de IA de terceros en procesos fluidos de captación de clientes.

ChatGPT y Claude
Integraciones activas mediante MCP para el descubrimiento y la reserva de viajes.

Amazon Alexa+
Canalizamos la búsqueda y planificación de viajes basada en la voz y orientada a la intención de compra.

Google RCS
Mensajería enriquecida con IA y reserva instantánea.

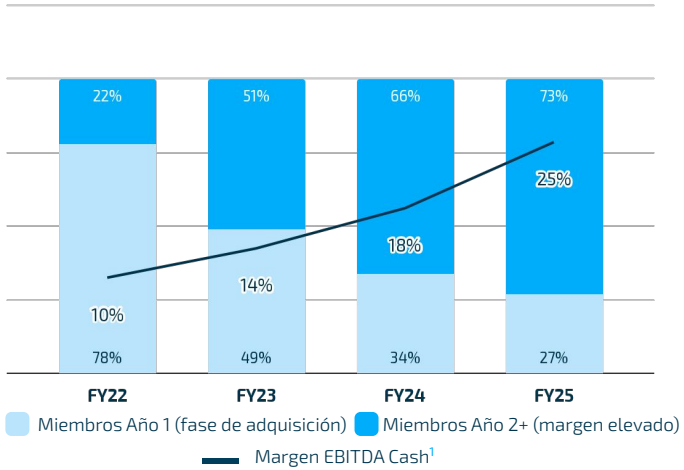
Integración con Visa para pagos agénticos
Permite a eDO transaccionar de forma segura en flujos de trabajo autónomos y agénticos.

La maduración a partir de Año 2+ impulsa el EBITDA Cash[1]

El apalancamiento operativo del margen replicará la dinámica observada en el periodo FY22-FY25

TRAYECTORIA FINANCIERA Y CONFIANZA

Hoja de ruta previa (FY22-FY25)



FY22–FY25: La curva de maduración

El peso de miembros de Año 1 comprimió inicialmente los márgenes. A medida que los miembros maduraron a Año 2+, la rentabilidad escaló de forma mecánica.

Hoja de ruta FY26-FY30

FY26–FY27: La transición

Impacto temporal derivado de la transición a la suscripción mensual, las inversiones en producto y expansión internacional, y las presiones coyunturales en el sector aéreo.

FY28–FY30: El multiplicador de escala

Se espera que el peso de miembros de Año 2+ sea predominante en la base de más de 8,5M. El apalancamiento operativo del margen replicará la dinámica observada en el periodo FY22-FY25.

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-27.

Por qué confiamos en nuestra hoja de ruta para el FY30

TRAYECTORIA FINANCIERA Y CONFIANZA



En un modelo de suscripción en crecimiento, el beneficio actual es el resultado de la inversión planificada, no de la salud operativa.

Rumbo a los objetivos de FY30

13M
MIEMBROS PRIME[1]

>270M€
EBITDA CASH[1]

1 *Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-27.*

Ejecución probada

La hoja de ruta anterior para FY25 se cumplió en su totalidad.

Estricta disciplina de rentabilidad (ROI)

Ratio LTV/CAC de 2–3x de media a nivel de grupo en un plazo de 24 meses.

Maduración de cohortes

La inversión inicial desbloquea renovaciones con coste de adquisición (CAC) cero.



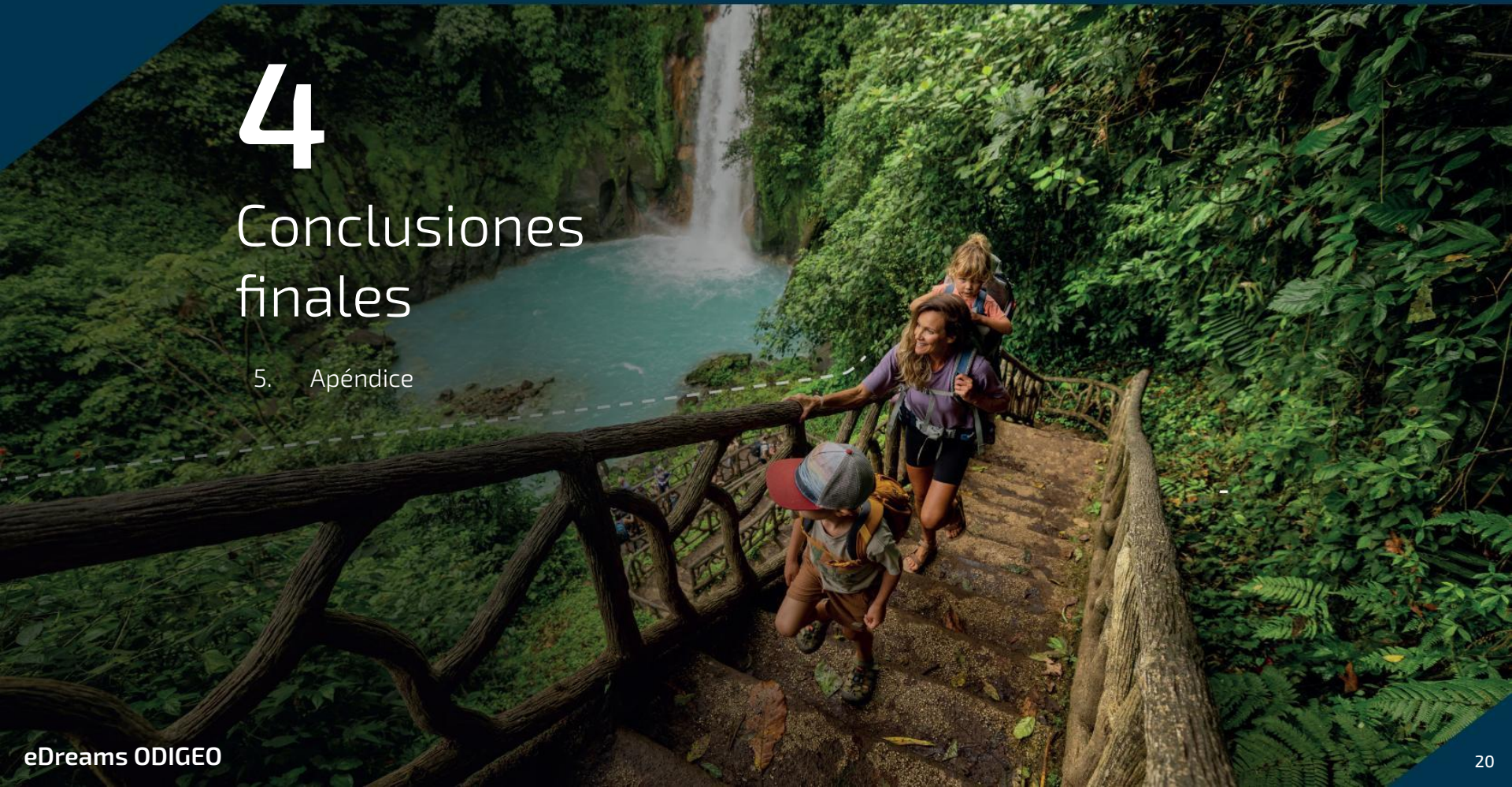
Los fundamentos económicos unitarios se mantienen plenamente intactos

El modelo responde con exactitud al diseño previsto: la inversión en captación amplía la escala de la base, y la maduración de las cohortes convierte esa masa en generación recurrente de caja

4

Conclusiones finales

5. Apéndice



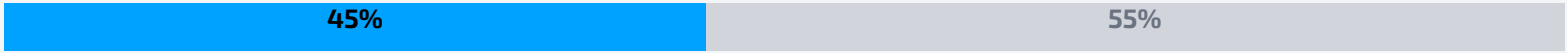
4 Continuaremos la recompra de acciones y el compromiso de remuneración a los accionistas

100M€

(Compromiso total de recompra de acciones, oct. 2025 – sep. 2027)

45M€

Recomprado desde octubre de 2025



55M€

Pendiente de invertir hasta septiembre de 2027

11%

Porcentaje de la capitalización bursátil de eDO pendiente de recompra (a 30 de septiembre de 2026)

4 Construir un negocio mejor: mayor crecimiento, mayor valor por miembro, menor riesgo y rentabilidad continua...

MAYOR CRECIMIENTO
15-20%
Miembros Prime[1]
TCAC FY27-FY30

MAYOR VALOR DE VIDA DEL CLIENTE
>13%
Mayor LTV para el modelo de suscripción anual con pago fraccionado mensual de Prime frente al pago anual.

MAYOR FIDELIDAD DEL CLIENTE
>10% NPS
Mayor NPS con el paso de cuota de suscripción anual a cuota anual con pago fraccionado mensual.

MÁS DIVERSIFICADO
66%
del volumen de eDO provendrá de productos no relacionados con vuelos y vuelos fuera de los 5 principales mercados europeos[2] en FY30 (desde 43% en 1S FY26).

REMUNERACIÓN AL ACCIONISTA
100M€
Compromiso de recompra de acciones hasta septiembre de 2027.

OBJETIVO A LARGO PLAZO	FY28-FY30	FY30	
	Récord altas netas[3] de Prime 1,5-2M anual	**13M Miembros Prime**[1] casi el doble de FY25	**>270M€ EBITDA Cash**[1] +33% TCAC (FY27-FY30)

1 Definiciones de Medidas Alternativas de Rendimiento pág. 24-27.
2 Los 5 principales mercados europeos son mercados incluidos en los 6 principales que históricamente ofrecen Prime e incluyen Francia, Alemania, España, Italia y Reino Unido.
3 Altas Netas: Altas - Bajas.

5
Apéndice



5 Glosario de definiciones

No conciliable con los estados financieros:

1. Reservas brutas se refiere al importe total que han pagado nuestros clientes por los productos y servicios de viaje reservados con nosotros (incluida la parte que se transfiere al proveedor de viajes o que es objeto de transacción por parte de este), incluidos los impuestos, tasas de servicio y otros cargos, y excluido el IVA. Las Reservas brutas incluyen el valor bruto de las transacciones reservadas. También incluye las transacciones realizadas bajo acuerdos de marca blanca y aquellas en las que actuamos como intermediarios "puros", en las que se transfiere la reserva al proveedor de viajes a través de un click through del cliente en nuestro sitio web. Las Reservas brutas proporcionan al lector una visión sobre el valor económico de los servicios que el Grupo media.

Conciliable con los estados financieros:

2. Beneficio marginal significa "Margen sobre ingresos" menos "Costes variables". Es la medida de beneficio que utiliza la Dirección para analizar los resultados por segmentos. Beneficio marginal excluye las Partidas de Ingresos Ajustados para propósitos de APMs.
3. Beneficio Marginal por Reserva (No Prime) significa Beneficio Marginal del segmento No Prime dividido por el número de Reservas No Prime. Ver definiciones de "Beneficio marginal" y "Reservas No Prime".
4. 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 de forma gradual. 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. El Beneficio marginal Cash de Prime corresponde al Beneficio marginal del segmento Prime.
5. Costes Fijos incluye los gastos de informática netos de la capitalización, los gastos de personal que no son costes variables, los honorarios externos, los arrendamientos de edificios y otros gastos de carácter fijo. Nuestra dirección considera que la presentación de los costes fijos puede ser útil para los lectores para ayudar a comprender nuestra estructura de costes y la magnitud de ciertos gastos que podemos reducir en respuesta a los cambios que afectan al número de transacciones procesadas.
6. 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.
7. Deuda financiera bruta o "Deuda Bruta" significa el pasivo financiero total, incluyendo el coste de la financiación capitalizado (independientemente de si este coste se encuentra clasificado dentro del pasivo o del activo), más los intereses devengados y pendientes de pago y las pólizas de crédito y descubiertos bancarios. Incluye tanto el pasivo financiero no corriente como el corriente, así como los costes de financiación capitalizados de la deuda que puedan clasificarse como activo financiero no corriente. Esta medida ofrece al lector una visión global de la deuda financiera sin considerar las condiciones de pago.
8. Deuda financiera neta o "Deuda Neta" significa "Deuda financiera bruta" menos "efectivo y equivalentes al efectivo". Esta medida ofrece al lector una visión global de la Deuda financiera sin considerar las condiciones de pago y reducida por los efectos del efectivo y los equivalentes al efectivo disponibles para hacer frente a estos pagos futuros.
9. EBIT significa resultado de explotación. Esta medida, aunque no está definida específicamente en las NIIF, se utiliza generalmente en los mercados financieros y tiene por objeto facilitar el análisis y la comparabilidad.
10. EBITDA significa el resultado de explotación antes de amortización, deterioro y resultado de las ventas de activos no corrientes. Esta medida, aunque no está definida específicamente en las NIIF, se utiliza generalmente en los mercados financieros y tiene por objeto facilitar el análisis y la comparabilidad.
11. 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.

5 Glosario de definiciones

12. EBITDA ajustado por reserva (No Prime) significa EBITDA ajustado del segmento No Prime dividido por el número de reservas No Prime. Ver definiciones de "EBITDA ajustado" y "Reservas No Prime".
13. 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 2030 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, que es un Covenant Financiero basado en la Deuda Financiera Bruta dividida por el EBITDA Cash, ajustado adicionalmente por ciertas correcciones. El EBITDA Cash de Prime corresponde al EBITDA Cash del segmento Prime.
14. Flujo de efectivo (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 distintas 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.
15. Gastos de capital ("CAPEX") significa las salidas de efectivo incurridas durante el período para adquirir activos no corrientes como inmovilizado material, ciertos activos intangibles y la capitalización de ciertos costes de desarrollo de software, excluyendo el impacto de cualquier combinación de negocios. Proporciona una medida del impacto en caja de las inversiones en activos no corrientes vinculadas a las operaciones continuadas del Grupo.
16. Margen del Beneficio Marginal Cash significa Beneficio Marginal Cash dividido por el Margen sobre Ingresos Cash. Ver definiciones de "Beneficio Marginal Cash" y "Margen sobre Ingresos Cash". El Margen del Beneficio Marginal Cash se muestra tanto para los segmentos Prime como para los No Prime.
17. Margen EBITDA ajustado significa EBITDA ajustado dividido por margen sobre ingresos.
18. Margen EBITDA Cash significa el EBITDA Cash dividido por el margen sobre ingresos Cash. El Margen EBITDA Cash se muestra tanto para los segmentos Prime como para los No Prime.
19. 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 solía actuar bajo el modelo de principal en lo que respecta a la oferta de alojamiento hotelero. Actualmente, 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 margen sobre ingresos se divide en las siguientes categorías:

    a. Gradual - representa un ingreso que se reconoce gradualmente a lo largo del periodo de prestación del servicio y se relaciona principalmente a las tarifas de suscripción, el servicio de Cancelación por cualquier motivo y Flexiticket, e incentivos de aerolíneas.
    b. Fecha de transacción - representa los ingresos que se reconocen en la fecha de reserva y se relacionan principalmente a los honorarios por servicio, servicios auxiliares, seguros de viajes, incentivos (distintos a los incentivos de aerolíneas) y otras tarifas.
    c. Otros- es una categoría residual y se relaciona principalmente con los ingresos por publicidad y metabuscador, reembolsos de tasas y otros servicios.
20. Margen sobre ingresos por Reserva (No Prime) significa el margen sobre ingresos del segmento No Prime dividido por el número de Reservas No Prime. Ver definiciones de "margen sobre ingresos" y "Reservas No Prime".

5 Glosario de definiciones

21. 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 completa proporciona una medida de la suma del Margen sobre ingresos y las tarifas Prime completas generadas en el período. El Margen sobre ingresos Cash de Prime corresponde al Margen sobre ingresos del segmento Prime.

22. Partidas ajustadas se refiere a las compensaciones basadas en acciones, los gastos de reestructuración, otras partidas de ingresos y gastos, así como partidas de ingresos excepcionales que la Dirección considera que no reflejan las operaciones en curso del Grupo. Es la suma de los elementos ajustados para calcular el EBITDA ajustado (incluyendo los gastos de personal ajustados, los (gastos) / ingresos de explotación ajustados y las partidas de ingresos ajustados) y otros elementos ajustados para determinar el Resultado neto ajustado (como los gastos por intereses de la deuda ajustados y otros resultados financieros ajustados).
    a. Gastos de personal ajustados se refiere a partidas ajustadas que forman parte del epígrafe de gastos de personal.
    b. (Gastos) / ingresos de explotación ajustados se refiere a partidas ajustadas que forman parte del epígrafe de otros gastos de explotación.
    c. Partidas de ingresos ajustados se refiere a las partidas ajustadas que forman parte del epígrafe de ingresos.
    d. Gastos por intereses de la deuda ajustados se refiere a los costes únicos derivados de las actividades de refinanciación de la deuda, como la amortización de los costes capitalizados restantes.
    e. Otros resultados financieros ajustados se refiere a los costes únicos, como las primas por amortización anticipadas, asociada a la refinanciación de la deuda.

23. 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 Cash vinculados a las reservas realizadas por los miembros Prime (por ejemplo, las cuotas Prime recaudadas, los incentivos GDS, las comisiones, los servicios auxiliares, 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, conforme a la nueva línea estratégica adoptada por el Grupo en el periodo anterior, un programa anual con cuotas de pago mensual flexibles en ciertos casos, esta medida se calcula sobre la base de los últimos doce meses.

24. Posición de liquidez corresponde a la suma de efectivo y equivalentes al efectivo, y el efectivo disponible bajo la SSRCF. Esta medida proporciona al lector una visión del efectivo que está disponible para el Grupo.

25. Ratio de apalancamiento bruto significa el importe total de la deuda financiera bruta pendiente sobre una base consolidada dividido por el "EBITDA Cash". Esta medida ofrece al lector una visión de la capacidad del Grupo para generar recursos suficientes para pagar la deuda financiera bruta. La Dirección considera que el Ratio de apalancamiento bruto calculado en base al EBITDA Cash proporciona una visión más precisa de la capacidad de generar recursos para pagar su deuda. Las principales fuentes de financiamiento del Grupo (los Bonos 2030 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, que es un Covenant Financiero basado en la Deuda Financiera Bruta dividida por el EBITDA Cash, ajustado adicionalmente por ciertas correcciones.

26. Ratio de apalancamiento neto significa el importe total de la deuda financiera neta pendiente sobre una base consolidada dividida entre el "EBITDA Cash". Esta medida ofrece al lector una visión de la capacidad del Grupo para generar recursos suficientes para pagar la deuda financiera neta, considerando también el efectivo disponible en el Grupo. La Dirección considera que el Ratio de apalancamiento neto calculado en base al EBITDA Cash proporciona una visión más precisa de la capacidad de generar recursos para pagar su deuda. Las principales fuentes de financiamiento del Grupo (los Bonos 2030 y la SSRCF) consideran el EBITDA Cash como la principal medida de resultados y la fuente para cumplir con nuestras obligaciones financieras.

5 Glosario de definiciones

27. Resultado 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.

Otras definiciones:

28. Los 6 mercados principales se refiere a nuestras operaciones en Francia, España, Italia, Alemania, Reino Unido y los Países Nórdicos.
29. Miembros Prime significa el número total de clientes que se benefician de una suscripción Prime de pago en un período determinado.
30. 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. Como Prime es un programa anual, conforme a la nueva línea estratégica adoptada por el Grupo en el periodo anterior, un programa anual con cuotas de pago mensual flexibles en ciertos casos, Prime / No Prime se presentan sobre la base de los últimos doce meses. Prime / No Prime también se relacionan con los segmentos basados en el programa de suscripción del Grupo.
31. 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 solía actuar bajo el modelo de principal en lo que respecta a la oferta de alojamiento hotelero. Actualmente, 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.
32. Reservas No Prime dado que el enfoque del Grupo está cambiando hacia una estrategia orientada a la suscripción y enfocada en lograr los objetivos de los miembros Prime, las Reservas No Prime sólo están relacionadas con las Reservas realizadas por miembros No Prime.