

Nota de prensa

Amadeus supera a la industria en el primer semestre de 2014

El crecimiento orgánico y la contribución de las adquisiciones impulsan los buenos resultados de la compañía

El negocio de distribución registra un aumento en cuota de mercado y el de soluciones tecnológicas prosigue su buena senda de crecimiento

Datos principales del primer semestre (cerrado el 30 de junio de 2014)

- Los ingresos ordinarios crecieron un 8,5%, hasta los 1.730,9 millones de euros. Sin incluir las adquisiciones de Newmarket International y UFIS, el crecimiento comparable ascendió al 6,3%.
- El EBITDA aumentó un 8,8% hasta alcanzar los 702,6 millones de euros. Sin incluir las adquisiciones, el crecimiento comparable ascendió al 6,9%.
- En el negocio de distribución, el número total de reservas realizadas a través de agencias de viajes aumentó un 3,8% hasta los 241,8 millones.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen total de pasajeros embarcados aumentó un 15,6%, hasta un total de 328,5 millones.

1 de agosto: Amadeus IT Holding, S.A., proveedor tecnológico de referencia para la industria mundial del viaje, anuncia hoy sus resultados financieros y de explotación para el primer semestre de 2014 (periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2014), en comparación con el mismo periodo del año anterior. El beneficio ajustado creció un 8,9% durante el periodo, hasta alcanzar los 380,6 millones de euros. A este crecimiento contribuyó el alza de los ingresos, que aumentaron un 8,5% hasta alcanzar los 1.730,9 millones de euros, y del EBITDA, que se incrementó un 8,8% hasta los 702,6 millones de euros.

Luis Maroto, Consejero Ejecutivo y Director General de Amadeus, señaló:

«El negocio principal de Amadeus continúa arrojando resultados sólidos a pesar de las condiciones del mercado que, aunque mejorado, aún suponen un reto. Nuestro negocio de distribución superó a la industria, lo que nos ha permitido de nuevo aumentar nuestra cuota de mercado. Durante el primer semestre del año, Amadeus reafirmó su compromiso con la tecnología para viajes de negocio —un segmento de crecimiento clave en el área de la distribución— con la adquisición de i:FAO, el acuerdo estratégico con SAP y el lanzamiento de Amadeus Corporate Suite.

La división de soluciones tecnológicas para aerolíneas siguió mostrando un firme crecimiento liderado por la región de Asia-Pacífico, donde recientemente anunciamos un acuerdo con Japan Airlines, y por la contratación por parte de Swiss International Airlines de toda nuestra plataforma Altéa. Otro hito fue el primer vuelo internacional de Southwest Airlines operado a través de Altéa, que refleja el éxito en la implementación de nuestra avanzada plataforma de gestión de pasajeros por parte de la aerolínea. La adición a nuestro acuerdo con Southwest del procesamiento de sus reservas domésticas hará de Altéa el único sistema de reservas de la

aerolínea en el futuro, y de Southwest, nuestro mayor socio tecnológico aéreo del mundo en términos de pasajeros embarcados.

Continuamos aplicando nuestra estrategia de crecimiento y diversificación a nuestras nuevas áreas tecnológicas. Las recientes adquisiciones de Newmarket International (tecnología para hoteles) y UFIS (tecnología para aeropuertos) ya están contribuyendo de manera positiva a la ejecución de esta estrategia. En el segmento de tecnología para la industria ferroviaria, el acuerdo firmado con BeNe Rail este trimestre representa el primer paso hacia la creación de una plataforma tecnológica comunitaria para esta industria con el objetivo de replicar el éxito de nuestra plataforma Altéa para aerolíneas durante los próximos años».

Datos financieros destacados

A 30 de junio de 2014, la deuda financiera neta consolidada alcanzó los 1.501,3 millones de euros (según la definición contenida en el Contrato de Financiación *Senior*), lo que representa un ratio deuda neta/EBITDA de los últimos doce meses de 1,18 veces.

Actividades más destacadas del periodo

Negocio de distribución

- Los ingresos ordinarios crecieron un 4,6%, hasta los 1.271,5 millones de euros.
- Las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes crecieron un 3,8%, hasta los 241,8 millones de euros.
- La cuota de mercado aumentó 0,3 puntos porcentuales y alcanzó el 40,3%.

A nivel sectorial, las reservas aéreas realizadas por agencias de viajes crecieron un 2,6% durante los seis primeros meses de 2014, frente al incremento del 0,7% del mismo periodo de 2013. En este contexto de recuperación, Amadeus volvió a registrar una evolución superior a la del sector: el volumen de reservas aéreas realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus aumentó un 3,8%, hasta alcanzar los 241,8 millones. A su vez, esto derivó en el incremento en 0,3 puntos porcentuales la cuota de mercado de la compañía, que progresó del 40,0% al 40,3%. Norteamérica, región donde las reservas a través de Amadeus crecieron un 15,5%, mantuvo su posición como el mercado de crecimiento más acelerado.

Reservas aéreas realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus	Ene-Jun 2014	% del total	Ene-Jun 2013	% del total	Variación (%)
<i>Cifras en millones</i>					
Europa occidental	102,1	42,2%	101,1	43,4%	0,9%
Norteamérica	33,8	14,0%	29,3	12,6%	15,5%
Asia-Pacífico	33,0	13,7%	32,0	13,7%	3,1%
Oriente Medio y África	33,2	13,7%	30,3	13,0%	9,5%
Centro, este y sur de Europa	23,6	9,8%	23,8	10,2%	(0,6%)
Latinoamérica	16,1	6,7%	16,5	7,1%	(2,6%)
Total de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes	241,8	100,0%	233,1	100,0%	3,8%

Durante el primer semestre de 2014, Amadeus firmó acuerdos de distribución de tarifas con 21 aerolíneas, entre ellas **United Airlines**. En virtud del nuevo contrato con United Airlines, los usuarios del sistema Amadeus en todo el mundo tienen garantizado el acceso continuo a la gama completa de tarifas de la aerolínea. El acuerdo también contempla el acceso y la reserva de los servicios complementarios de United Airlines, como la tarifa premium Economy Plus® con más espacio para las piernas.

También se firmó un acuerdo con **Germanwings** que permitirá a la aerolínea distribuir todas sus tarifas publicadas y los servicios complementarios más demandados a través de las agencias de viajes. Esta filial de Lufthansa se convirtió en la primera aerolínea del mundo que permite reservar todas sus tarifas publicadas a través de dos modalidades de tramitación de billetes: emisión de billete electrónico (*e-ticketing*) y *light ticketing*¹. El volumen de reservas de vuelos de aerolíneas low-cost realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus aumentó un 12% respecto al mismo periodo de 2013.

En cuanto a las agencias de viaje, Amadeus firmó un nuevo acuerdo plurianual con **Orbitz Worldwide**, un destacado portal internacional de viajes, y **TUI Travel**, uno de líderes mundiales en el ámbito del producto vacacional que opera en más de 180 países y cuenta con más de 30 millones de clientes.

Durante el primer semestre, Amadeus también realizó importantes avances en su estrategia de crecimiento en el área de la tecnología para viajes de negocio. En este periodo, Amadeus completó la adquisición de **i:FAO** a través de una oferta pública; anunció un pionero acuerdo tecnológico con **SAP** para ofrecer al mercado una solución de viajes corporativos en la nube con capacidad para realizar reservas y gestionar gastos vía online y mediante dispositivos móviles; y lanzó Amadeus Corporate Suite, un producto diseñado para optimizar la planificación de reuniones de trabajo.

Negocio de soluciones tecnológicas

- Los ingresos ordinarios aumentaron un 21% hasta alcanzar los 459,4 millones de euros. Sin considerar las adquisiciones de Newmarket International y UFIS, los ingresos aumentaron un 11,6% hasta alcanzar los 423,5 millones de euros.
- El volumen de pasajeros embarcados incrementó un 15,6%, hasta los 328,5 millones.
- El crecimiento conducido por la contribución de la migración de aerolíneas asiáticas a la plataforma Altéa resultó en un alza del 76,7% del número de pasajeros embarcados en esta región de Asia-Pacífico.

Soluciones tecnológicas para aerolíneas La migración de aerolíneas asiáticas como **Garuda Indonesia**, **Thai Airways** y **Sri Lankan Airlines** contribuyó al crecimiento del 76,7% de los pasajeros embarcados con tecnología Amadeus en la región de Asia-Pacífico. Este giro hacia Asia continuará en el futuro con otras migraciones previstas, además del acuerdo recientemente anunciado con **Japan Airlines**. La aerolínea, que opera más de 220 aviones a nivel nacional e internacional, utilizará el paquete completo de soluciones de TI de Altéa, que sustituirá a su actual sistema de gestión de pasajeros, que utiliza desde 1969.

El 1 de julio, el primer vuelo internacional programado de **Southwest Airlines** despegó con rumbo al Caribe, un hecho que confirmaba el éxito de la implantación de la plataforma Altéa de Amadeus. Southwest comenzó a vender asientos en sus primeros vuelos internacionales en el mes de enero mediante los módulos de reservas

¹ El *light ticketing* es una evolución del procedimiento de reserva de las low cost y aerolíneas de modelo híbrido (que son ticketless, es decir, no emiten billete) para que se asemeje al máximo con el modo de reserva para las aerolíneas tradicionales (disponibilidad/tarifas/reservas/fin de la transacción/comunicación). El proceso *light ticketing* normaliza este flujo de trabajo de las agencias de viajes mediante la introducción de un número virtual, equiparable al número de billete de las compañías regulares.

(Altéa Reservation) y gestión de inventario (Altéa Inventory) de la plataforma. Para el vuelo inaugural, que despegó de Baltimore (Maryland, EE. UU.) hacia Aruba, la gestión del embarque de pasajeros se realizó con el módulo de control de salidas de vuelos (Altéa Departure Control). Este vuelo suponía la culminación de dos años de colaboración tecnológica y reingeniería de sistemas entre los equipos de Southwest y Amadeus.

El inicio de los vuelos internacionales de Southwest sucedió al anuncio en mayo de otro acuerdo entre ambas compañías por el que la aerolínea estadounidense implantará la plataforma completa Altéa para gestionar también sus vuelos domésticos. Durante los próximos años, Southwest y Amadeus trabajarán para migrar a Altéa la totalidad de los sistemas de la aerolínea para ambos negocios, doméstico e internacional. Actualmente, más de 120 aerolíneas en todo el mundo disfrutan de la tecnología y los servicios de la plataforma Altéa de Amadeus.

También durante el primer semestre, **Swiss International Air Lines** contrató la tecnología Altéa. Además, **Lufthansa** eligió la tecnología puntera de comercio electrónico de Amadeus para potenciar un proceso renovado de compra, reserva y modificación de reserva en sus portales.

Pasajeros embarcados a través de la plataforma Altéa de Amadeus	Ene-Jun 2014	% del total	Ene-Jun 2013	% del total	Variación (%)
<i>Cifras en millones</i>					
Europa occidental	151,4	46,1%	145,4	51,2%	4,1%
Asia-Pacífico	77,2	23,5%	43,7	15,4%	76,7%
Oriente Medio y África	49,5	15,1%	47,7	16,8%	3,8%
Latinoamérica	34,1	10,4%	32,2	11,3%	6,0%
Centro, este y sur de Europa	16,3	5,0%	15,2	5,3%	7,5%
Total de pasajeros embarcados	328,5	100,0%	284,1	100,0%	15,6%

Tecnología para hoteles En abril, Amadeus lanzó una plataforma de distribución hotelera de última generación que reunirá de forma más eficaz a los compradores y vendedores de reservas hoteleras. El acceso a esta plataforma se puede realizar a través de la solución de venta para agencias de viajes de Amadeus (Amadeus Selling Platform), de la herramienta de gestión online de reservas para viajes de negocio (Amadeus e-Travel Management) y con terceros a través de los servicios web de Amadeus. Este mercado "multifuentes" ofrece contenidos completamente integrados de todas las fuentes hoteleras en un único formato dentro de la plataforma, por lo que los agentes de reservas pueden acceder a sus proveedores preferidos a través de una única interfaz.

Este lanzamiento se produce tras la adquisición de la estadounidense **Newmarket International** por 500 millones de dólares y el anuncio de la alianza estratégica tecnológica con **InterContinental Hotels Group**.

Transporte ferroviario: En mayo, Amadeus rubricó una alianza tecnológica estratégica a largo plazo con **BeNe Rail International (BeNe RI)**, una *joint venture* internacional especializada en tecnología de distribución ferroviaria creada por **NS** y **SNCB/NMBS**², para crear una plataforma comunitaria para trenes como parte de

² NS: Nederlandse Spoorwegen (compañía ferroviaria holandesa), SNCB/NMBS: Société Nationale des Chemins de fer Belges/Nationale Maatschappij der Belgische Spoorwegen (compañía ferroviaria belga), CFL: Société Nationale des Chemins de fer Luxembourgeois (compañía ferroviaria luxemburguesa).

Amadeus Total Rail, la cartera de Amadeus para las compañías de tren. Esta plataforma única está basada en el concepto de modelo comunitario por el cual un experto tecnológico como Amadeus desarrolla y aloja aplicaciones que son compartidas por diferentes empresas ferroviarias y que les permiten beneficiarse de sinergias.

La plataforma brinda una forma de cubrir, de principio a fin, todos los procesos para el transporte ferroviario en Europa. Alojada y gestionada desde el centro de procesamiento de datos de Amadeus en Erding (Alemania), permitirá a BeNe RI mantener el control de sus propias estrategias y canales de distribución. Amadeus aportará a BeNe RI numerosas ventajas, como una mayor flexibilidad y rentabilidad, con el objetivo de mejorar la satisfacción de los clientes. La plataforma se implantará en la estructura de BeNe RI en varias fases durante los próximos años.

Resumen de indicadores clave de negocio	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2014 (excl. fusiones y adquisiciones) ¹	Ene-Jun 2013	* % variación ¹
Cifras en millones de euros				
Principales indicadores de explotación				
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	40,3%	40,3%	40,0%	0,3 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	241,8	241,8	233,1	3,8%
Reservas no aéreas (millones)	30,3	30,3	31,0	(2,4%)
Reservas totales (millones)	272,1	272,1	264,1	3,0%
Pasajeros embarcados (millones)	328,5	328,5	284,1	15,6%
Resultados financieros				
Ingresos de Distribución	1.271,5	1.271,5	1.215,6	4,6%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	459,4	423,5	379,5	11,6%
Ingresos ordinarios	1.730,9	1.695,0	1.595,1	6,3%
Contribución del negocio de distribución	583,6	583,6	565,3	3,2%
Contribución del negocio de Soluciones tecnológicas	315,7	303,2	266,2	13,9%
Contribución	899,3	886,8	831,5	6,7%
EBITDA²	702,6	690,2	645,9	6,9%
Margen de EBITDA (%) ²	40,6%	40,7%	40,5%	0,2 p.p.
Beneficio ajustado³	380,6	375,5	349,6	7,4%
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁴	0,86	0,84	0,79	7,3%
Flujos de efectivo				
Inversiones en inmovilizado	198,4	195,6	207,1	(5,5%)
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos ⁵	446,6	n.d.	402,2	n.d.
	30/06/2014		31/12/2013	Variación (%)
Endeudamiento⁶				
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	1.501,3		1.210,7	24,0%
Deuda financiera neta según contrato de financiación/ EBITDA según contrato de financiación	1,18x		1,01x	

1. Para facilitar la comparación, se han excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se consolidaron por primera vez en el primer semestre de 2014. La columna de "Variación (%)" muestra el crecimiento comparable, sin incluir el impacto de las adquisiciones recientes, según se explica en la presente nota.
2. El EBITDA y el margen de EBITDA se vieron afectados negativamente por unos costes extraordinarios de 1,5 millones de euros relacionados con la adquisición de i:FAO y asumidos en el primer trimestre de 2014. Excluyendo estos costes, el margen de EBITDA de acuerdo con los estados financieros sería del 40,7%, 0,2 p.p. más que en el primer semestre de 2013, y el margen de EBITDA excluyendo los resultados de Newmarket y UFIS sería del 40,8%, 0,3 p.p. más que en el primer semestre de 2013.
3. Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las variaciones en el valor razonable de instrumentos financieros y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes. Nuestro beneficio ajustado se vio afectado negativamente por unos costes extraordinarios (no deducibles) de 1,5 millones de euros relacionados con la adquisición de i:FAO y asumidos en el primer trimestre de 2014.
4. Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo. Nuestro BPA ajustado se vio afectado negativamente por unos costes extraordinarios (no deducibles) de 1,5 millones de euros relacionados con la adquisición de i:FAO y asumidos en el primer trimestre de 2014.
5. Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante.
6. Basado en la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior.

Notas a redactores:

Amadeus es una compañía de referencia en la provisión de soluciones tecnológicas avanzadas para la industria mundial del viaje. Entre los grupos de clientes de la compañía, destacan proveedores (aerolíneas, hoteles, compañías ferroviarias, líneas de ferry, etc.), distribuidores de productos turísticos (agencias y portales de viajes) y compradores de viajes (empresas y agencias de viajes corporativos).

Amadeus cuenta con alrededor de 10.000 empleados en todo el mundo repartidos en sus sedes de Madrid (oficinas centrales), Niza (desarrollo) y Erding (operaciones, centro de procesamiento de datos), así como en 71 organizaciones comerciales (ACO, Amadeus Commercial Organisations).

La compañía aplica un modelo de negocio basado en el procesamiento de transacciones.

Amadeus cotiza en las bolsas españolas bajo el símbolo AMS.MC y forma parte del índice IBEX 35.

Para obtener más información acerca de Amadeus, visite www.amadeus.com y www.amadeus.com/blog para información acerca de la industria del viaje.

Síguenos en: 

Datos de contacto

Amadeus IT Group SA

Malek Nejjai

Tel.: +34 91 582 01 60

mediarelations@amadeus.com

Grupo Albión

Sofía García

Tel.: + 91 531 23 88

sgarcia@grupoalbion.net