

Amadeus logra consolidar un fuerte rendimiento financiero en los primeros nueve meses de 2016

El crecimiento orgánico de los negocios de distribución y soluciones tecnológicas se ve respaldado por los ingresos aportados por las adquisiciones del año pasado, entre ellas la de Navitaire

- Los ingresos ordinarios crecieron un 14.2% hasta alcanzar los €3,386.5 millones de euros.
- El EBITDA aumentó un 16.4% y llegó a los 1,332.1 millones de euros.
- En el negocio de distribución, el número total de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes se incrementó un 5.2% hasta los 409.8 millones.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el número de pasajeros embarcados aumentó un 82.9% y alcanzó los 1,028.5 millones. Sin incluir los pasajeros de Navitaire, el número de pasajeros embarcados por Altéa creció un 12.1%.

Madrid, 4 de noviembre de 2016., Amadeus IT Group, S.A., proveedor tecnológico de referencia para la industria mundial del viaje, ha anunciado unos beneficios ajustados de €738.1 millones de euros durante el periodo de nueve meses finalizado el 30 de septiembre de 2016, lo que constituye un incremento del 21.3% con respecto al mismo periodo de 2015. A este crecimiento ha contribuido el alza de los ingresos ordinarios, que aumentaron un 14.2% hasta alcanzar los €3,386.5 millones de euros, y del EBITDA, que avanzó un 16.4% hasta los €1,332.1 millones de euros. La generación de flujo de caja libre se expandió en un 18.2% durante los tres primeros trimestres del año, en el marco de un ratio de endeudamiento de 1.21x veces el EBITDA.

Luis Maroto, consejero delegado de Amadeus, señaló:

“Hemos conseguido un sólido rendimiento financiero gracias al crecimiento orgánico de nuestros negocios principales y a la contribución de las adquisiciones realizadas el año pasado, incluida la compra de Navitaire.

El negocio de distribución vuelve a crecer a un ritmo superior al de la industria y su posición competitiva se incrementa de nuevo hasta el 43.1%. Hemos logrado renovar o suscribir nuevos contratos de distribución con 17 aerolíneas durante este trimestre, incluida easyJet. Además, el motor de búsqueda de viajes líder mundial, KAYAK, ha integrado Amadeus Master Pricer en su tecnología de búsqueda instantánea.

El negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas también se ha beneficiado de un firme crecimiento durante los primeros nueve meses de 2016, respaldado por el *upselling* y *cross-selling* y aupado por el crecimiento orgánico. El número total de pasajeros embarcados a través de los sistemas de servicios a pasajeros (PSS) de Amadeus (Altéa o Navitaire New Skies) se incrementó en un 82.9% hasta alcanzar los 1,028.5 millones. En comparación con el mismo periodo del año anterior, y sin incluir los datos de Navitaire, el número de pasajeros embarcados con Altéa creció un 12.1%.

Durante el trimestre, Malaysia Airlines anunció su adopción completa del sistema de servicios a pasajeros Amadeus Altéa, Amadeus Anytime Merchandising, así como nuestras soluciones de comercio electrónico. Por otro lado, EVA Air migró al paquete de gestión de ingresos Amadeus Altéa Revenue Management, mientras que Virgin Australia anunció su integración en la familia de empresas que utilizan la solución de gestión de vuelos Altéa DC Flight Management.

Seguimos cosechando avances en nuestros nuevos negocios. En este sentido, finalizamos con éxito la implantación de las soluciones Amadeus Airport Sequence Manager y A-CDM Portal en Copenhagen Airports. Asimismo, estamos progresando en la ejecución de nuestra estrategia de soluciones tecnológicas para hoteles gracias a la integración de Itesso y Hotel SystemsPro y a nuestra colaboración con InterContinental Hotels Group para el desarrollo de un sistema de reservas de nueva generación para el sector hotelero.

Confiamos en nuestras perspectivas de futuro y estamos convencidos de que Amadeus volverá a obtener buenos resultados en el último trimestre de 2016”.

Actividades más destacadas de los primeros tres trimestres de 2016

Negocio de distribución

- Los ingresos ordinarios crecieron un 6.3% hasta alcanzar los €2,219.9 millones de euros.
- Las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentaron un 5.2% hasta los 409.8 millones, muy por encima del crecimiento de la industria GDS, del 2.4%.
- La posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes se incrementó en 0.8 puntos porcentuales que representa el 43.1%.

<i>Reservas aéreas a través de agencias de viajes usuarias de Amadeus (cifras en millones)</i>					
	<i>Ene-Sep 2016</i>	<i>% del total</i>	<i>Ene-Sep 2015</i>	<i>% del total</i>	<i>% de variación</i>
Europa occidental	154.9	37.8%	151.5	38.9%	2.3%
Asia-Pacífico	73.6	18.0%	63.7	16.3%	15.6%
Norteamérica	71.1	17.4%	66.4	17.0%	7.1%
Oriente Medio y África	50.6	12.3%	47.3	12.2%	6.8%
Centro, este y sur de Europa	34.0	8.3%	35.4	9.1%	(3.9%)
Latinoamérica	25.6	6.2%	25.4	6.5%	0.6%
Total de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes	409.8	100.0%	389.7	100.0%	5.2%

Alrededor del 74% de las reservas aéreas realizadas a través del sistema de Amadeus a nivel mundial se tramitaron con aerolíneas con las que Amadeus ha suscrito un contrato de

distribución. Desde el comienzo del año, se firmaron nuevos contratos o se renovaron los contratos de contenidos existentes con 38 compañías aéreas.

Por otro lado, también volvimos a crecer en el segmento de las aerolíneas de bajo coste. Ahora, los suscriptores de Amadeus tienen acceso a más de 90 compañías aéreas de bajo coste e híbridas de todo el mundo. Las reservas de este segmento avanzaron un 15.8% en el tercer trimestre de 2016, en comparación con el año anterior.

Por su parte, easyJet renovó su alianza a largo plazo con Amadeus, lo que proporciona a los suscriptores de la empresa acceso ininterrumpido a la gama de tarifas de la aerolínea. Gracias a esta colaboración, los viajeros de negocios pueden acceder y reservar cómodamente cualquiera de los productos para empresas de easyJet, como sus tarifas Flexi.

Al cierre del tercer trimestre, el 64% de las reservas aéreas mundiales procesadas a través del sistema de Amadeus reunía los requisitos necesarios para incluir un producto de merchandising. Además, un total de 116 aerolíneas se registraron en Amadeus Airline Ancillary Services para el canal indirecto, de las cuales 90 ya lo han implantado. Si incluimos aquellos clientes que se han registrado en Amadeus Airline Ancillary Services en el canal directo e indirecto, la cifra aumenta hasta 163, de los cuales 123 ya están establecidos.

Durante los primeros nueve meses de 2016 experimentamos un incremento del 73% en la cifra de servicios auxiliares para aerolíneas vendidos a través del sistema de Amadeus, fundamentalmente a través de las más de 30 agencias de viaje en línea de todo el mundo que integran las soluciones de merchandising de Amadeus.

Amadeus Fare Families Solution, que permite a las aerolíneas distribuir sus tarifas de marca, contaba con 42 contratos al cierre del tercer trimestre, 32 de ellos ya se han instaurado.

Por otro lado, el motor de búsqueda de viajes líder mundial, KAYAK, integró Amadeus Master Pricer en su tecnología de búsqueda instantánea. Esta nueva y revolucionaria solución ofrece resultados de búsqueda en línea en milisegundos sin comprometer la precisión. Cada segundo de mejoría en el tiempo de respuesta de la búsqueda de un cliente puede traducirse en un incremento de las tasas de conversión.

Tecnología para aerolíneas (Airline IT)

- La consolidación de Navitaire contribuyó notablemente al sólido rendimiento de las soluciones tecnológicas.
- Los ingresos ordinarios aumentaron un 33.0% lo que supone €1,166.7 millones de euros.
- Los pasajeros embarcados aumentaron un 82.9% hasta un total de 1,028.5 millones, de los cuales 398.0 millones proceden de Navitaire.
- El volumen de pasajeros embarcados de Altéa creció un 12.1%. Un 4.2% de ese porcentaje provenía del crecimiento orgánico de las aerolíneas que ya habían implantado Altéa y el resto del impacto anual completo de las migraciones realizadas en 2015 y las implantaciones más recientes, como Swiss International Air Lines, Brussels Airlines y China Airlines.

Principales indicadores de negocio - PE (cifras en millones)						
	<i>Jul-Sep</i> 2016	<i>Jul-Sep</i> 2015	<i>% de</i> <i>variación</i>	<i>Ene-Sep</i> 2016	<i>Ene-Sep</i> 2015	<i>% de</i> <i>variación</i>
Pasajeros embarcados de Altéa	237.6	208.1	14.2%	630.5	562.3	12.1%
Pasajeros embarcados de Navitaire	162.2	0.0	n.a.	398.0	0.0	n.a.
Total PE	399.8	208.1	92.1%	1,028.5	562.3	82.9%

Incluyendo las cifras de Navitaire, a finales del tercer trimestre más de 170 aerolíneas contrataron alguno de los sistemas de servicios a pasajeros de Amadeus (Altéa o Navitaire New Skies) y más de 160 compañías aéreas han implantado estas soluciones.

Total PE (cifras en millones)					
	<i>Ene-Sep</i> 2016	<i>% del</i> <i>total</i>	<i>Ene-Sep</i> 2015	<i>% del</i> <i>total</i>	<i>% de</i> <i>variación</i>
Europa occidental	425.0	41.3%	245.9	43.7%	72.8%
Asia-Pacífico	313.6	30.5%	149.0	26.5%	110.5%
Latinoamérica	98.3	9.6%	57.8	10.3%	70.2%
Oriente Medio y África	90.9	8.8%	78.3	13.9%	16.1%
Centro, este y sur de Europa	53.5	5.2%	28.6	5.1%	87.0%
Norteamérica	47.1	4.6%	2.7	0.5%	n.a.
Total PE	1,028.5	100.0%	562.3	100.0%	82.9%

Malaysia Airlines anunció su adopción completa del sistema de servicios a pasajeros Amadeus Altéa, Amadeus Anytime Merchandising, así como nuestras soluciones de comercio electrónico con el objetivo de transformar los servicios a pasajeros, desarrollar nuevos flujos de ingresos y renovar la experiencia de compra online de los viajeros.

EVA Air migró al paquete de gestión de ingresos Amadeus Altéa Revenue Management. A partir de ahora, la aerolínea se beneficiará de una solución capaz de integrar la ruta completa de los viajeros desde el origen hasta el destino, en lugar de gestionar los ingresos tramo por tramo. El paquete Amadeus Altéa Revenue Management permitirá a EVA Air fijar precios para los paquetes y las ofertas de la aerolínea en función de la sensibilidad con respecto al precio del viajero y del objetivo del viaje.

Por su parte, Virgin Australia se integró en la familia de Altéa DC Flight Management. Virgin utilizará Amadeus Altéa Departure Control FM para sus procesos de control de aeronaves y se beneficiará de la excelencia operativa de Altéa para mejorar su ahorro de combustible, la productividad de sus agentes y la seguridad de los vuelos.

Distribución hotelera

Accor Hotels anunció la renovación de su contrato de distribución con Amadeus por un nuevo periodo de tres años, lo que garantiza que la totalidad de las plazas de hotel están disponibles para las agencias de viajes y los viajeros conectados a Amadeus en todo el mundo.

Asimismo, Teldar Travel incorporó su contenido hotelero a Amadeus. De esta manera, las agencias podrán vender las tarifas de la red de hoteles de Teldar Travel con una garantía de paridad, en virtud de la cual las tarifas hoteleras mostradas en Amadeus serán las mismas que las ofertadas a través de los canales directos de Teldar Travel.

DerbySoft, una empresa líder del mercado de las tecnologías de distribución hotelera, anunció su colaboración con Amadeus para conectar hoteles de todos los tamaños con motores de metabúsqueda y agencias de viaje en línea.

Hostelería

Zingle, proveedor líder de plataformas de software de mensajería móvil, anunció su alianza con Amadeus para integrar la tecnología de mensajería Zingle con las soluciones de optimización de servicios hoteleros de Amadeus. Esta colaboración proporcionará a los hoteles la tecnología móvil de mensajería y envío de mensajes que necesitan para mejorar el servicio y la comunicación con sus clientes.

Tecnología para aeropuertos (Airport IT)

Copenhagen Airports, la empresa propietaria y operadora de los aeropuertos Kastrup y Roskilde de Copenhague, anunció la correcta implantación de las soluciones Amadeus Airport Sequence Manager y A-CDM Portal, las cuales proporcionan al aeropuerto, sus líneas aéreas, sus empresas de asistencia en tierra y los controladores aéreos información precisa y sincronizada sobre las salidas de aeronaves.

Resumen de información financiera y de explotación

<i>Resumen de indicadores clave de negocio (cifras en millones de euros)</i>			
	<i>Ene-Sep 2016</i>	<i>Ene-Sep 2015</i>	<i>% de variación</i>
<u>Principales indicadores de negocio</u>			
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes¹	43.1%	42.2%	0.8 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	409.8	389.7	5.2%
Reservas no aéreas (millones)	45.2	46.3	(2.5%)
Reservas totales (millones)	454.9	436.0	4.3%
Pasajeros embarcados (millones)	1,028.5	562.3	82.9%
<u>Resultados financieros</u>			
Ingresos de Distribución	2,219.9	2,087.5	6.3%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	1,166.7	877.3	33.0%
Ingresos ordinarios	3,386.5	2,964.8	14.2%
EBITDA	1,332.1	1,144.5	16.4%
Margen de EBITDA (%)	39.3%	38.6%	0.7 p.p.
Beneficio ajustado²	738.1	608.4	21.3%
Ganancias por acción ajustadas (euros)³	1.69	1.39	21.6%
<u>Flujos de efectivo</u>			
Inversiones en inmovilizado	429.4	393.2	9.2%
Flujo de caja libre ⁴	688.6	582.8	18.2%
	<i>30/09/2016</i>	<i>31/12/2015</i>	<i>% de variación</i>
<u>Endeudamiento⁵</u>			
Deuda financiera neta según contrato de financiación	2,048.1	1,611.6	27.1%
Deuda financiera neta según contrato de financiación/ EBITDA según contrato de financiación	1.21x	1.09x	

1. La posición competitiva se mide teniendo en cuenta nuestro volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes en relación con las reservas aéreas a través de agencias de viajes de la industria, definidas estas como el volumen total de reservas aéreas que realizan las agencias de viajes a través de los sistemas computarizados de reservas (CRS) mundiales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país, principalmente en China, Japón y Rusia, que de manera combinada representan una gran parte de la industria.
2. Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA), (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, (iii) otras partidas no recurrentes y (iv) las pérdidas por deterioro.
3. 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.

4. Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos impuestos pagados menos comisiones financieras e intereses pagados.
5. Basado en la definición contenida en las cláusulas del Contrato de Financiación Senior.

Notas a los editores:

Amadeus es una compañía de referencia en la provisión de soluciones tecnológicas avanzadas para la industria de los viajes a nivel mundial. 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 (corporaciones y empresas de gestión de viajes).

El grupo Amadeus cuenta con más de 14.000 empleados en todo el mundo repartidos en sus sedes de Madrid (oficinas centrales), Niza (desarrollo) y Erding (operaciones), así como en 70 organizaciones comerciales (ACO, Amadeus Commercial Organisations) en todo el mundo. 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 IBEX 35. Si desea más información sobre Amadeus, visite www.amadeus.com, o www.amadeus.com/blog para más información sobre la industria de viajes.

Síguenos en: 

Datos de contacto:

Amadeus IT Group

Tomás Monge

Teléfono +34 91 177 1662

Email: tomas.monge@amadeus.com