

Nota de prensa

Amadeus registra unos resultados muy positivos en los nueve primeros meses de 2014

Las líneas de negocio de distribución y soluciones tecnológicas siguen protagonizando contribuciones positivas

El crecimiento también se vio impulsado por la contribución de las adquisiciones de Newmarket International, UFIS y i:FAO en la primera mitad del año

Datos principales en lo que va de año (periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2014)

- Los ingresos ordinarios crecieron un 9,4%, hasta alcanzar los 2.585,0 millones de euros. Excluyendo las adquisiciones de Newmarket International, UFIS Airport Solutions y i:FAO Aktiengesellschaft, el crecimiento en base comparable se situó en el 6,8%.
- El EBITDA aumentó un 9,3% hasta alcanzar los 1.037,5 millones de euros. Excluyendo las adquisiciones, el crecimiento comparable ascendió al 7,0%.
- En el negocio de distribución, el número total de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentó un 4,5% hasta los 356,2 millones.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen total de pasajeros embarcados aumentó un 14,1%, hasta alcanzar 519,7 millones.

6 de noviembre de 2014: Amadeus IT Holding, S.A., proveedor tecnológico de referencia para la industria mundial del viaje, anuncia hoy sus resultados financieros y de explotación para los primeros nueve meses de 2014 (periodo cerrado el 30 de septiembre de 2014), en comparación con el mismo periodo del año anterior. El beneficio ajustado —incluidas las actividades de fusión y adquisición— creció un 9,0% durante el periodo, hasta alcanzar los 557,2 millones de euros. A este crecimiento contribuyó el alza de los ingresos, que aumentaron un 9,4% hasta alcanzar los 2.585,0 millones de euros, y del EBITDA, que creció un 9,3% hasta los 1.037,5 millones de euros.

Luis Maroto, President & CEO de Amadeus, señaló:

«Los negocios clave de Amadeus volvieron a demostrar su solidez durante el tercer trimestre. El acuerdo con Ryanair marca un hito que subraya nuestro objetivo de crecimiento en el segmento de aerolíneas de bajo coste e híbridas. Las reservas aéreas de esta tipología de aerolíneas que han realizado las agencias de viajes a través de Amadeus han aumentado un 17% en 2014, manteniendo así la elevada tasa de crecimiento que venimos registrando en los últimos años. En términos generales de producto aéreo, la cuota mundial de mercado de Amadeus en reservas aéreas ejecutadas por de agencias de viajes ha vuelto a aumentar, situándose en el 40,4%.

La región Asia-Pacífico continuó siendo el principal motor de crecimiento del negocio de soluciones tecnológicas

para aerolíneas. Los pasajeros embarcados por aerolíneas usuarias de nuestra plataforma Altéa en esta región representan actualmente más del 22% del total de pasajeros embarcados, una cifra que seguirá incrementándose en el futuro gracias a las nuevas migraciones de aerolíneas previstas, tales como Japan Airlines. Los pasajeros embarcados procesados con nuestra tecnología también registrarán un crecimiento notable en Estados Unidos con la futura migración de los vuelos domésticos de Southwest a la plataforma Altéa.

Asimismo, nuestra estrategia de crecimiento y diversificación en nuevas áreas tecnológicas ya está dando sus frutos: las adquisiciones de Newmarket International (tecnología para hoteles) y UFIS (tecnología para aeropuertos) están contribuyendo positivamente a nuestro negocio y favoreciendo la ejecución de nuestra estrategia. En el área de Pagos, logramos el hito de firmar un acuerdo con UnionPay International —la mayor red de tarjetas de todo el mundo con más de 4.300 millones de tarjetas en circulación— con vistas a incluir sus tarjetas en Amadeus Payment Platform (APP).»

Datos financieros más destacados

A 30 de septiembre de 2014, la deuda financiera neta consolidada alcanzó los 1.530,8 millones de euros (según la definición contenida en el Contrato de Financiación *Senior*), lo que representa una ratio de deuda neta/EBITDA de los últimos doce meses de 1,18 veces.

El 29 de julio, Amadeus abonó un dividendo complementario de 111,2 millones de euros (brutos). Sumado al dividendo a cuenta abonado a comienzos de 2014, el importe total distribuido con cargo al ejercicio 2013 asciende a 279,7 millones de euros, que representa un porcentaje de reparto de beneficios del 50% y un incremento del 25% con respecto al año anterior.

Actividades más destacadas del periodo

Negocio de distribución

- Los ingresos ordinarios aumentaron un 4,2%, hasta los 1.861,5 millones de euros
- Las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes se incrementaron un 4,5% hasta los 356,2 millones
- La cuota mundial de mercado aumentó en 0,4 puntos porcentuales hasta alcanzar el 40,4%

En el conjunto del sector, las reservas aéreas a través de agencias de viajes aumentaron un 4,0% en el tercer trimestre de 2014, lo que supone incrementar el ritmo de crecimiento frente al 2,6% registrado en la primera mitad del año. Todas las regiones mejoraron su evolución con respecto al primer semestre, excepto el Centro, Este y Sur de Europa y Oriente Medio y África, donde las reservas se frenaron por los problemas geopolíticos de algunos países clave de estas regiones, y Latinoamérica, donde la industria mantuvo su tendencia a la baja, aunque a un ritmo menor. La región Asia-Pacífico se anotó un crecimiento considerable, en parte aupado por la propia migración de agencias de viajes al sistema Amadeus. En lo que va de año, el sector ha registrado un crecimiento del 3,1%.

En este contexto, el volumen de reservas aéreas realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus aumentó un 6,1% en el tercer trimestre de 2014. La compañía volvió a crecer por encima del sector, gracias al notable incremento de 0,8 p.p. en la cuota de mercado durante el tercer trimestre. A 30 de septiembre de

2014, la cuota de mercado mundial de Amadeus se situaba en el 40,4%, 0,4 p.p. más que en el mismo periodo de 2013.

Reservas aéreas realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus	Ene-Sep 2014	% del total	Ene-Sep 2013	% del total	% de variación
<i>Cifras en millones</i>					
Europa occidental	147,9	41,5%	144,3	42,4%	2,5%
Asia-Pacífico	51,2	14,4%	48,3	14,2%	6,1%
Norteamérica	49,2	13,8%	42,9	12,6%	14,6%
Oriente Medio y África	47,8	13,4%	44,1	12,9%	8,4%
Centro, este y sur de Europa	35,1	9,9%	35,7	10,5%	(1,7%)
Latinoamérica	24,9	7,0%	25,5	7,5%	(2,3%)
Total de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes	356,2	100,0%	340,8	100,0%	4,5%

Un paso fundamental en el negocio de distribución de Amadeus ha sido el acuerdo firmado con Ryanair por el que, por primera vez en más de una década, pondrá a disposición de las agencias de viajes usuarias de Amadeus una amplia gama de sus tarifas y todos sus servicios complementarios. Esta aerolínea de bajo coste ya ha empezado a distribuir sus tarifas a través de la innovadora tecnología *light ticketing* de Amadeus, sin cargo adicional para las agencias. Además, las tarifas disponibles que se muestran son iguales a las que aparecen en la página web de Ryanair e incluyen las nuevas tarifas Business Plus de la compañía, que ofrecen a los viajeros de empresa un paquete personalizado.

Asimismo, durante el tercer trimestre se firmaron acuerdos de distribución con **dos nuevas aerolíneas de bajo coste e híbridas** y, hoy en día, ya son 79 las compañías de este tipo que cuentan con Amadeus como socio de distribución. Las reservas de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus aumentaron un 17% interanual durante los nueve primeros meses del año. Desde su lanzamiento en 2007, la tecnología XML de Amadeus ha permitido a las aerolíneas low cost beneficiarse del alcance y la rentabilidad que ofrece la distribución a través de agencias de viajes, eliminando la complejidad asociada a los procesos de billeteo tradicionales de las aerolíneas.

También se firmaron o renovaron **nueve contratos de distribución** con aerolíneas de red en el marco del compromiso continuo de Amadeus para garantizar una completa gama de tarifas, horarios y disponibilidad a los usuarios de su sistema en todo el mundo. Más del 80% de las reservas gestionadas a través de Amadeus en todo el mundo se realizan en aerolíneas que tienen suscritos acuerdos de distribución con nosotros.

El 23 de septiembre, Germanwings completó el proceso por el que ponía su gama de tarifas publicadas y servicios complementarios a disposición de las agencias de viajes usuarias de Amadeus, como se había anunciado a comienzos de año. Anteriormente, esta filial de Lufthansa vendía una gama restringida de tarifas a través de las agencias de viajes usuarias de Amadeus mediante la emisión de billete electrónico (modalidad *full e-ticketing*). Ahora, Germanwings se ha convertido en la primera aerolínea del mundo que permite reservar todas sus tarifas publicadas mediante el procedimiento de *light ticketing*, de modo que es la primera compañía que ofrece las dos modalidades de tramitación de billetes a los distribuidores de viajes.

Las soluciones de comercialización de Amadeus lograron nuevos clientes: **cuatro nuevas aerolíneas** contrataron la solución Amadeus Ancillary Services, que ya está integrada y apoyando a las aerolíneas a desplegar sus servicios complementarios en más de 95 mercados de todo el mundo. Una nueva aerolínea firmó un acuerdo para contratar la solución Amadeus Fare Family. United Airlines ya ha implantado Amadeus Ancillary Services para comercializar sus asientos Economy Plus® con espacio extra para las piernas, creando así la primera solución NDC-XML del sector para el canal de agencias de viajes en Norteamérica. Un total de 64 aerolíneas tienen contratada Amadeus Ancillary Services y 14, Amadeus Fare Family.

El 14 de octubre, Amadeus presentó su visión sobre un ecosistema internacional de viajes centrado en el pasajero, que satisfará las demandas de un entorno de compra de viajes complejo y en evolución, que podría materializar más de 130.000 millones de dólares en ingresos adicionales anuales para las aerolíneas en 2020. La gama cada vez más amplia de productos y servicios de viaje disponibles, así como la proliferación de canales abiertos para el cliente, representa una importante oportunidad para que las aerolíneas mejoren tanto los ingresos como la rentabilidad. Según cifras sectoriales, las aerolíneas ya están obteniendo 50.000 millones de dólares en ingresos anuales mediante la venta de servicios complementarios, fundamentalmente a través de sus canales de venta directa. Los estudios de Amadeus indican que se podrían conseguir otros 53.000 millones de dólares en 2020 adoptando una estrategia omnicanal para estas ventas de servicios complementarios. Además, la innovación en tecnología para viajes podría traducirse en la aportación de otros 77.000 millones de dólares en el mismo plazo. Esta visión se sustentará en el desarrollo de un nuevo sistema de distribución mundial de comercialización (Global Merchandising System) centrado en el viajero y la evolución de los sistemas de venta minorista y distribución de Amadeus, con la completa integración con su plataforma de gestión de pasajeros Altéa. Todo esto permitirá disponer de una vista única del cliente y ofrecer una experiencia integral al pasajero.

Negocio de soluciones tecnológicas

- Los ingresos ordinarios aumentaron un 21,2% hasta alcanzar los 723,5 millones de euros. Sin tener en cuenta las adquisiciones, los ingresos incrementaron un 14,9% hasta alcanzar los 664,6 millones.
- El volumen de pasajeros embarcados creció un 14,1%, hasta los 519,7 millones.
- El crecimiento se vio impulsado por la migración de nuevas aerolíneas a la plataforma Altéa durante el año, además del impacto anual completo de aquellas migradas en 2013 (tales como Asiana, Thai Airways y Sri Lankan Airlines), y al crecimiento orgánico, que se situó en el 4,2%.

Soluciones tecnológicas para aerolíneas

En septiembre, South African Airways (SAA), que transporta a nueve millones de pasajeros al año, anunció su plan de migrar a Amadeus Passenger Revenue Accounting –solución totalmente integrada con el paquete Altéa– para gestionar procesos complejos de contabilización de ingresos. Esta solución genera datos en tiempo real sobre ventas y usos relacionados con cualquier tipo de ingreso. También procesa la información sobre itinerarios compartidos de forma instantánea, por lo que optimiza el reparto de ingresos entre las aerolíneas asociadas y acelera el ciclo de tesorería procedente de este tipo de vuelos.

Actualmente, 132 aerolíneas de todo el mundo tienen contratado tanto el módulo Altéa Reservation como el módulo Altéa Inventory y 117 de ellas han contratado el paquete Altéa completo. Basándose en estos contratos, Amadeus calcula que el número de pasajeros embarcados anuales estará próximo a los 1.000 millones en 2017. La plataforma Altéa permite una integración más estrecha entre las aerolíneas asociadas que

necesitan compartir información sobre disponibilidad, tarifas, clientes y reservas, y hace posible una experiencia homogénea para los clientes entre los distintos socios de una alianza aérea.

Thai Airways (THAI) migró al paquete completo Altéa, lo que le permitirá mejorar su operativa, reforzar el servicio al cliente, elevar la eficiencia de sus operaciones de negocio y, con ello, alcanzar sus objetivos empresariales. En el marco de este proyecto a gran escala, que supuso formar a más de 12.000 empleados de Thai Airways en todo el mundo, se transfirieron más de 500.000 registros de pasajeros (PNR) y 1,5 millones de billetes electrónicos a Altéa. Además, se instalaron las soluciones Amadeus Altéa Departure Control Customer Management y Flight Management en más de 60 puestos de Thai Airways en aeropuertos.

Pasajeros embarcados procesados a través de la plataforma Altéa de Amadeus	Ene-Sep 2014	% del total	Ene-Sep 2013	% del total	% de variación
<i>Cifras en millones</i>					
Europa occidental	242,8	46,7%	232,9	51,1%	4,2%
Asia-Pacífico	119,0	22,9%	73,2	16,1%	62,7%
Oriente Medio y África	76,4	14,7%	73,0	16,0%	4,7%
Latinoamérica	53,5	10,3%	49,6	10,9%	7,9%
Centro, este y sur de Europa	27,7	5,3%	26,8	5,9%	3,1%
Norteamérica	0,2	0,0%	0,0	0,0%	n.a.:
Total de pasajeros embarcados	519,7	100,0%	455,5	100,0%	14,1%

Tecnología para aeropuertos (Airport IT):

Durante el tercer trimestre, Amadeus firmó contratos con **siete nuevas empresas de handling** para el uso de la solución específica Departure Control System, lo que sitúa el total en 80. Los operadores de servicios en tierra han encontrado en Amadeus Altéa Ground Handler la respuesta a muchos retos operativos y Amadeus se ha convertido en el proveedor líder de soluciones de *handling*.

Pagos:

Las tarjetas de crédito y débito de UnionPay, la mayor red de tarjetas de todo el mundo con más de 4.300 millones de tarjetas en circulación, se integraron en Amadeus Payment Platform (APP) tras alcanzar un acuerdo con UnionPay International, filial de China UnionPay. La plataforma de pagos de Amadeus es utilizada por más de 300 aerolíneas en todo el mundo y garantiza un proceso de pago rápido y fácil a todos sus usuarios, ya que la autorización está integrada en el flujo de emisión y venta de billetes. A partir de ahora, los usuarios de Amadeus, tales como aerolíneas y agencias de viajes online en todo el mundo, pueden ofrecer la posibilidad de pagar con tarjetas UnionPay como opción de pago *online* en más de 140 países en los que se acepta UnionPay. Esta novedad facilita los viajes al extranjero de muchos turistas chinos, ya que el 80% del turismo emisor de China en 2013 pagó sus desplazamientos a través de la red de UnionPay.

Resumen de información financiera y de explotación

Resumen de indicadores clave de negocio Cifras en millones de euros	Ene-Sep 2014	Ene-Sep 2014 (excl. fusiones y adquisiciones) ¹	Ene-Sep 2013	Variación (%) ¹
Principales indicadores de explotación				
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	40,4%	40,4%	39,9%	0,4 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	356,2	356,2	340,8	4,5%
Reservas no aéreas (millones)	44,5	44,5	44,8	(0,6%)
Reservas totales (millones)	400,7	400,7	385,6	3,9%
Pasajeros embarcados (millones)	519,7	519,7	455,5	14,1%
Resultados financieros				
Ingresos de Distribución	1.861,5	1.857,9	1.783,6	4,2%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	723,5	664,6	578,4	14,9%
Ingresos ordinarios	2.585,0	2.522,5	2.362,0	6,8%
EBITDA	1.037,5	1.015,8	948,9	7,0%
Margen de EBITDA (%)	40,1%	40,3%	40,2%	0,1 p.p.
Beneficio ajustado²	557,2	547,5	511,2	7,1%
Ganancias por acción ajustadas (euros)³	1,25	1,23	1,15	7,0%
Flujo de caja				
Inversiones en inmovilizado	314,0	309,8	306,1	1,2%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos ⁴	689,3	n.d.	619,7	n.d.
	30/09/2014		31/12/2013	% de variación
Endeudamiento⁵				
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	1.530,8		1.210,7	26,4%
Deuda financiera neta según contrato de financiación/ EBITDA según contrato de financiación	1,18x		1,01x	

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket, UFIS y i:FAO. La columna de "Variación (%)" anterior muestra el crecimiento comparable, sin incluir el impacto de estas adquisiciones recientes, según se explica en la presente nota.
2. 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.
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. 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.
4. Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante.
5. 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 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 de viajes (agencias y portales de viajes) y compradores de viajes (corporaciones y empresas de gestión de viajes).

El grupo 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), 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