

## Nota de prensa

# Amadeus registra unos sólidos resultados financieros en el primer semestre de 2017

28 de julio

El rendimiento financiero de la compañía fue positivo en la primera mitad del año, propiciado por los sólidos resultados operativos de sus negocios y el efecto de la consolidación de Navitaire.

### Datos principales del primer semestre (cerrado el 30 de junio de 2017)

- Los ingresos ordinarios aumentaron un 9,5%, hasta alcanzar los 2.490,7 millones de euros
- El EBITDA ascendió un 10,1%, hasta los 998,9 millones de euros
- En el negocio de distribución, el volumen total de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes incrementó un 5,7%, hasta los 295,2 millones
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el número de pasajeros embarcados<sup>1</sup> aumentó un 19,8% hasta situarse en 753,4 millones

Amadeus IT Group, S.A., proveedor tecnológico de referencia para la industria mundial del viaje, obtuvo un beneficio ajustado de 574,0 millones de euros en el primer semestre de 2017. Esta cifra representa un incremento del 16,1% con respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. De enero a junio, los ingresos de Amadeus crecieron un 9,5% hasta los 2.490,7 millones de euros, mientras que el EBITDA aumentó un 10,1% hasta los 998,9 millones de euros.

### Luis Maroto, consejero delegado de Amadeus, señaló:

«La evolución de Amadeus en el primer semestre del año fue positiva. Nuestros negocios registraron un buen comportamiento y alcanzaron importantes hitos, como la migración del negocio de vuelos domésticos de Southwest Airlines a la plataforma Altéa.

«El negocio de distribución siguió creciendo a un ritmo más elevado que el de la industria, lo que nos permitió mejorar nuestra posición competitiva<sup>2</sup>. Desde el segmento de soluciones tecnológicas, completamos importantes migraciones que han contribuido a la expansión de

<sup>1</sup> Pasajeros embarcados (PE): número real de pasajeros embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan, como mínimo, los módulos de gestión de reservas (Reservation) y gestión de inventario (Inventory) del paquete Altéa de Amadeus o New Skies de Navitaire.

<sup>2</sup> La posición competitiva se mide teniendo en cuenta el volumen de reservas aéreas de agencias de viajes a través de Amadeus en relación con el total de la industria de reservas aéreas de agencias de viajes, que se define como el volumen total de reservas aéreas que realizan las agencias de viajes a través de los sistemas centralizados de reservas (CRS) mundiales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país (estos últimos, principalmente en China, Japón y Rusia).

nuestra presencia internacional. En la primera mitad del año, el 56,8% de nuestros pasajeros embarcados se generó fuera de Europa.

« Afrontamos el segundo semestre del año con optimismo».

## Datos financieros destacados del primer semestre de 2017

La Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 15 de junio de 2017 aprobó el dividendo anual bruto con cargo al beneficio del ejercicio 2016. El importe total aprobado fue de 412,5 millones de euros, cifra que representa un incremento del 21,3% con respecto al año anterior y un 50% del beneficio de 2016, y que equivale a un dividendo (bruto) de 0,94 euros por acción. El 30 de junio de 2017 se abonó un dividendo complementario de 0,54 euros (brutos) por acción. Previamente, en febrero, se distribuyó un dividendo a cuenta de 0,40 euros por acción.

A 30 de junio de 2017, la deuda consolidada de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación ascendía a 1.975,1 millones de euros (equivalente a 1,10 veces el EBITDA de los últimos doce meses según contratos de financiación). En mayo, Amadeus llevó a cabo una emisión de Eurobonos (en el marco del Euro Medium Term Note Programme) por valor de 500 millones de euros, con un vencimiento a dos años y un cupón anual del 0,0%. El precio de emisión fue del 99,932% de su valor nominal.

En julio, Standard & Poor's confirmó la calificación crediticia BBB/A-2 de Amadeus y su perspectiva positiva.

## Actividades más destacadas del primer semestre de 2017

### Negocio de distribución

- Los ingresos ordinarios aumentaron hasta los 1.635,5 millones de euros, un 7,6% más que en el mismo periodo de 2016
- Las reservas aéreas realizadas por agencias de viajes a través del sistema Amadeus crecieron un 5,7% hasta alcanzar 295,2 millones, superando así al crecimiento de la industria de los GDS, del 4,3%

El buen comportamiento del segmento de distribución se vio apuntalado por el crecimiento de las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes, que aumentaron en todas las regiones. Esto contribuyó al incremento de nuestra posición competitiva en 0,5 puntos porcentuales, hasta el 43,6%. Latinoamérica y Asia-Pacífico volvieron a ser las regiones más dinámicas y crecieron un 14,7% y un 10,0%, respectivamente.

<b>Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes (cifras en millones)</b>					
	<i>Ene-Jun</i> 2017	<i>% del</i> <i>total</i>	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>% del</i> <i>total</i>	<i>%</i> <i>Variación</i>
Europa Occidental	109,5	37,1%	107,0	38,3%	2,4%
Asia y Pacífico	54,7	18,5%	49,7	17,8%	10,0%
Norteamérica	52,5	17,8%	49,1	17,6%	6,9%
Oriente Medio y África	35,8	12,1%	34,2	12,3%	4,6%
Europa Central, del Este y del Sur	23,7	8,0%	22,7	8,1%	4,5%
Latinoamérica	18,9	6,4%	16,5	5,9%	14,7%
<b>Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes</b>	<b>295,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>279,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,7%</b>

Durante el primer semestre de 2017 se firmaron nuevos contratos o renovaciones de acuerdos de distribución de contenido con 21 aerolíneas, entre ellas Westjet Airlines y Korean Air. Actualmente, los usuarios del sistema Amadeus pueden acceder al contenido de más de 100 aerolíneas híbridas y de bajo coste en todo el mundo.

A cierre de junio, 130 aerolíneas tenían contratado Amadeus Airline Ancillary Services para su canal indirecto —incluidas Malaysia Airlines y Middle East Airlines en el segundo trimestre—, 101 de las cuales ya habían implantado la solución. Amadeus Fare Families, que permite a las aerolíneas distribuir tarifas personalizadas, contaba con 54 aerolíneas clientes, de las cuales 46 ya la tenían implantada a cierre de junio.

En el mes de julio se dio a conocer la solución personalizada para el portal de viajes Kiwi.com, basada en una combinación de varios de productos de Amadeus, entre ellos la tecnología Instant Search. Esta solución complementará los algoritmos de búsqueda exclusivos de Kiwi.com, que combinan segmentos de vuelo de aerolíneas de bajo coste con el contenido de viajes disponible en el canal de distribución de Amadeus. La solución garantiza un tiempo de respuesta de tan solo milisegundos, sin menoscabar la precisión.

## Soluciones tecnológicas corporativas

La compañía siguió reforzando su cartera de clientes corporativos. En abril se anunció un acuerdo con Daimler para redefinir todo su proceso de gestión de viajes. Amadeus brinda el motor de búsqueda y reservas y la interfaz de usuario mediante la tecnología cytric de i:FAO. Durante el proceso de búsqueda, los empleados de la compañía ahora únicamente visualizan las ofertas más pertinentes. De este modo, se estandariza el proceso de reserva para los empleados de Daimler en todo el mundo, lo que ahorra tiempo y recursos a la firma.

## Negocio de soluciones tecnológicas

- Los ingresos ordinarios aumentaron un 13,3% hasta alcanzar los 855,2 millones de euros
- Los pasajeros embarcados aumentaron un 19,8%, hasta un total de 753,4 millones

## Soluciones tecnológicas para aerolíneas

El crecimiento del volumen de pasajeros embarcados se vio apuntalado por la inclusión de los pasajeros embarcados de Navitaire New Skies (consolidados desde finales de enero de 2016), así como por un crecimiento orgánico del 8,1%, la adopción de las plataformas de gestión de pasajeros de Amadeus (Altéa or New Skies) por parte de nuevas aerolíneas y las migraciones de 2016.

En mayo, Southwest Airlines migró su negocio de vuelos domésticos a Altéa. El nuevo sistema de gestión de reservas permitirá a Southwest optimizar sus horarios de vuelo y gestionar más fácilmente su inventario sea cual sea su origen o destino. Asimismo, le ayudará a controlar el valor de los servicios complementarios y a automatizar la reubicación de pasajeros en caso de contratiempos en los vuelos.

<i>Pasajeros embarcados totales (cifras en millones)</i>					
	<i>Ene-Jun</i>	<i>% del</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>% del</i>	<i>%</i>
	<i>2017</i>	<i>total</i>	<i>2016</i>	<i>total</i>	<i>Variación</i>
Europa Occidental	286,3	38,0%	252,5	40,2%	13,4%
Asia y Pacífico	235,8	31,3%	199,3	31,7%	18,4%
Latinoamérica	71,7	9,5%	61,4	9,8%	16,9%
Oriente Medio y África	61,2	8,1%	56,7	9,0%	8,0%
Norteamérica	58,8	7,8%	28,8	4,6%	104,3%
Europa Central, del Este y del Sur	39,5	5,2%	30,2	4,8%	30,8%
<b>Pasajeros embarcados totales<sup>1</sup></b>	<b>753,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>628,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>19,8%</b>

1. Los pasajeros embarcados por Navitaire New Skies correspondientes al primer semestre de 2016 se reformularon retroactivamente en los resultados de los nueve primeros meses de 2016, sumando así 6,3 millones de pasajeros embarcados en el primer semestre de 2016 (sin impacto en los ingresos).

A cierre de junio, 199 clientes (incluido Southwest) tenían contratada Altéa o New Skies y 189 ya habían migrado. Malaysia Airlines y Kuwait Airways figuran entre las aerolíneas que adoptaron Altéa durante el segundo trimestre del año. GoAir, Viva Air Perú, Andes Líneas Aéreas y JetSMART son algunas de las que implantaron New Skies.

En mayo, Air Dolomiti, del Grupo Lufthansa, renovó su contrato para el uso de Amadeus e-Retail y, además, contrató Amadeus Airline Ancillary Services, aumentando así sus opciones de comercialización.

Nuestros clientes siguieron mostrando su confianza en la cartera de soluciones tecnológicas de Amadeus. La compañía reforzó su alianza con FlyDubai mediante el lanzamiento de OPEN, el exclusivo programa de fidelización de la aerolínea. Gracias a Amadeus Loyalty Management, FlyDubai ofrece a sus clientes un programa de fidelización innovador y flexible que realmente satisface sus necesidades; así, por ejemplo, los viajeros pueden unirse a familiares y amigos para sumar y compartir puntos.

## Nuevos negocios

### Pagos

En junio, en un esfuerzo por simplificar los pagos de servicios complementarios, Amadeus e Ingenico lanzaron Amadeus Airport Pay, contando con Grupo Lufthansa como socio de lanzamiento. Este producto es una solución de pagos que acepta tarjetas con chip EMV (Europay, MasterCard y Visa), incluidas tarjetas *contactless* y monederos móviles compatibles con el estándar EMV, que puede ser usada por múltiples aerolíneas, empresas de *handling* y bancos. Las líneas aéreas y operadores de servicios de *handling* pueden aceptar pagos en cualquier punto del aeropuerto y la solución es independiente de la tecnología del aeropuerto. Como socio de lanzamiento, Grupo Lufthansa ya está instalando la solución en sus mostradores de facturación y oficinas de venta de billetes en más de 170 aeropuertos.

### Travel Intelligence

En mayo, se lanzó Amadeus Destination Insight, una solución que realiza análisis avanzados de datos para ofrecer a las empresas de gestión de destinos turísticos (también conocidas por sus siglas en inglés, DMO) información oportuna sobre las intenciones de los viajeros y los destinos competidores. Al analizar datos sobre transacciones aéreas prácticamente en tiempo real, la herramienta puede revelar oportunidades para las DMO con las que impulsar el crecimiento de sus destinos. Estas empresas pueden, por ejemplo, realizar análisis de las búsquedas y reservas de los viajeros para evaluar, adaptar y crear campañas más efectivas.

## Resumen de información financiera y de explotación

	<b>Información financiera resumida</b> <i>(cifras en millones de euros)</i>		
	<i>Ene-Jun</i> 2017	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>%</i> Variación
<b>Principales indicadores de negocio</b>			
<b>Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes<sup>1</sup></b>	<b>43,6%</b>	<b>43,2%</b>	<b>0,5 p.p.</b>
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	295,2	279,3	5,7%
Reservas no aéreas (millones)	33,2	31,2	6,3%
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>328,4</b>	<b>310,5</b>	<b>5,8%</b>
<b>Pasajeros embarcados (millones)<sup>2</sup></b>	<b>753,4</b>	<b>628,7</b>	<b>19,8%</b>
<b>Resultados financieros</b>			
Ingresos de distribución	1.635,5	1.520,5	7,6%
Ingresos de soluciones tecnológicas	855,2	754,9	13,3%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.490,7</b>	<b>2.275,5</b>	<b>9,5%</b>
Contribución de distribución	707,5	677,2	4,5%
Contribución de soluciones tecnológicas	588,5	499,3	17,9%
<b>Contribución</b>	<b>1.296,0</b>	<b>1.176,5</b>	<b>10,2%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>998,9</b>	<b>907,1</b>	<b>10,1%</b>
Margen de EBITDA (%)	40,1%	39,9%	0,2 p.p.
<b>Beneficio ajustado<sup>3</sup></b>	<b>574,0</b>	<b>494,5</b>	<b>16,1%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas (euros)<sup>4</sup></b>	<b>1,31</b>	<b>1,13</b>	<b>15,9%</b>
<b>Flujo de efectivo</b>			
Inversiones en inmovilizado	290,8	288,4	0,8%
Flujo de caja libre <sup>5</sup>	449,1	417,3	7,6%
	<b>30/06/2017</b>	<b>31/12/2016</b>	<b>%</b> Variación
<b>Endeudamiento<sup>6</sup></b>			
<b>Deuda Financiera neta según contratos de financiación</b>	<b>1.975,1</b>	<b>1.957,5</b>	<b>0,9%</b>
Deuda financiera neta según contratos de financiación / EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,10x	1,14x	

- Véase la definición de posición competitiva en la página 1.
- Los pasajeros embarcados mediante la plataforma Navitaire New Skies correspondientes al primer semestre de 2016 se reformularon retroactivamente en los resultados de los nueve primeros meses de 2016, sumando así 6,3 millones de pasajeros embarcados en el primer semestre de 2016 (sin impacto en los ingresos).
- Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes.
- 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.
- Calculado como EBITDA menos la inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos los impuestos pagados menos las comisiones financieras e intereses pagados.
- Basado en la definición contenida en las cláusulas del 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 aproximadamente 15.000 empleados en todo el mundo repartidos por sus sedes de Madrid (oficinas centrales), Niza (desarrollo) y Erding (operaciones), así como 70 organizaciones comerciales locales (ACO, Amadeus Commercial Organisations) a escala global, y tiene presencia en más de 190 países.

Este año se celebra el 30º aniversario del nacimiento de Amadeus. A lo largo de 2017, la empresa conmemorará 30 años de colaboración con los clientes, 30 años de innovación tecnológica y 30 años de contribución a la mejora de los desplazamientos de viajeros de 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 índice IBEX 35.

Para obtener más información acerca de Amadeus, visite [www.amadeus.com](http://www.amadeus.com), y [www.amadeus.com/blog](http://www.amadeus.com/blog) para información acerca de la industria del viaje.

Síguenos en: 

## Datos de contacto:

### Amadeus IT Group

Alba Redondo

Corporate Communications

Teléfono: +34 91 177 2350

Email: [alba.redondo@amadeus.com](mailto:alba.redondo@amadeus.com)