

## Nota de prensa

# El crecimiento orgánico y la adquisición de Navitaire impulsan los sólidos resultados de Amadeus del primer semestre

Nuevos éxitos comerciales y un sólido rendimiento operativo en distribución y soluciones tecnológicas, apuntalados por la contribución de las adquisiciones

- Los ingresos ordinarios crecieron un 15,1%, hasta alcanzar los 2.275,5 millones de euros.
- El EBITDA aumentó un 16,5% hasta los 907,1 millones de euros.
- En el negocio de distribución, el número total de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentó un 5%, hasta los 279,3 millones.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados creció un 75,7% hasta alcanzar los 622,4 millones. Excluyendo Navitaire, el número de pasajeros embarcados a través de la plataforma Altéa aumentó un 10,9%.

*29 de julio:* Amadeus IT Holding, S.A., proveedor tecnológico de referencia para la industria mundial del viaje, anuncia un beneficio ajustado de 494,5 millones de euros para el primer semestre de 2016. Esto representa una tasa de crecimiento del 17,9% en comparación con el mismo periodo de 2015. A este crecimiento contribuyó el alza de los ingresos, que aumentaron un 15,1% hasta alcanzar los 2.275,5 millones de euros, y del EBITDA, que creció un 16,5% hasta los 907,1 millones de euros. La generación de flujo de caja libre se expandió un 23,2% en el primer semestre y la ratio de endeudamiento se situó en 1,31 veces el EBITDA.

**Luis Maroto, consejero delegado de Amadeus, comentó:**

«El sólido primer semestre de 2016 es el resultado del crecimiento orgánico continuado y firme de nuestras líneas de negocio estratégicas, así como de la contribución positiva de las recientes adquisiciones.

Nuestro negocio de distribución sigue creciendo más rápido que la industria y ha vuelto a aumentar nuestra posición de mercado, hasta alcanzar el 43,2%. La estrategia de diversificación geográfica continúa dando sus frutos. Asia-Pacífico y Norteamérica fueron las regiones que más rápido crecieron. La compañía sigue invirtiendo para hacer del GDS el sistema de distribución de productos de viaje más eficiente, tal y como demuestra la demanda de nuestras soluciones de comercialización: 157 aerolíneas confían en nosotros para distribuir sus servicios complementarios a través de los canales directos e indirectos.

Nuestro negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas también experimentó un sólido crecimiento durante la primera mitad del año. El volumen de pasajeros embarcados a través

de la plataforma Altéa aumentó un 10,9%, impulsado por el crecimiento orgánico de la base de clientes y las nuevas implantaciones. Este buen comportamiento se vio complementado por la integración de Navitaire (la adquisición a Accenture fue completada en enero). Gracias a su contribución, el total de pasajeros embarcados a través de los sistemas PSS de Amadeus aumentó un 75,7% hasta alcanzar los 622,4 millones.

Al mismo tiempo, diferentes aerolíneas internacionales siguieron contratando nuestras soluciones. Malaysia Airlines escogió Amadeus como su nuevo proveedor de sistemas PSS; Singapore Airlines contrató toda la gama Amadeus Revenue Management; Lufthansa Group contrató Amadeus Altéa Departure Control Flight Management para todas las aerolíneas de red del grupo y Avianca fue socio de lanzamiento de Amadeus Anytime Merchandising.

Nuestras nuevas líneas de negocio también progresaron, tal y como demuestran los contratos firmados con el Aeropuerto Internacional Jean Lesage de Quebec y el gestor aeroportuario Copenhagen Airports, la aplicación móvil de gestión de itinerarios desarrollada para Boston Consulting Group para uso de toda su plantilla a nivel mundial, las dos nuevas soluciones de inteligencia sobre viajes y el acuerdo de distribución internacional alcanzado con Renfe, el operador ferroviario español.

Estamos convencidos de que podemos mantener esta sólida trayectoria en el futuro y encaramos el resto del año con confianza».

## Actividades más destacadas del primer semestre:

### Negocio de distribución

- Los ingresos ordinarios crecieron un 7,5%, hasta alcanzar los 1.520,5 millones de euros.
- Las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentaron un 5,0% hasta los 279,3 millones, por encima del crecimiento de la industria GDS, del 2,2%.
- La posición competitiva se incrementó en 1,0 puntos porcentuales, hasta representar 43,2% del mercado.

	<i>Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes (cifras en millones)</i>				
	<i>Ene-Jun 2016</i>	<i>% del Total</i>	<i>Ene-Jun 2015</i>	<i>% del Total</i>	<i>Variación (%)</i>
Europa Occidental	107,0	38,3%	105,1	39,5%	1,8%
Asia y Pacífico	49,7	17,8%	42,4	15,9%	17,3%
Norteamérica	49,1	17,6%	45,1	17,0%	8,9%
Oriente Medio y África	34,2	12,3%	32,5	12,2%	5,5%
Europa Central, del Este y del Sur	22,7	8,1%	24,1	9,1%	(5,8%)
Sudamérica y América Central	16,5	5,9%	16,7	6,3%	(1,7%)
<b>Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes</b>	<b>279,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>265,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,0%</b>

Alrededor del 75% de las reservas aéreas procesadas a través del sistema Amadeus en todo el mundo se efectuaron en aerolíneas que tienen firmados contratos de distribución con Amadeus. Desde principios de año, se han firmado nuevos contratos o renovaciones con 21 compañías, entre ellas LATAM Airlines Group S.A. ("LATAM"), Virgin Australia, Emirates, Air Cairo y Etihad Airways.

El crecimiento también se mantuvo en el segmento de aerolíneas de bajo coste. Spring Airlines, la aerolínea de bajo coste china, comenzó a distribuir su oferta a través del sistema Amadeus. Asimismo, las agencias de viaje usuarias de Amadeus pueden ahora reservar la tarifa Business Plus de Ryanair. El sistema Amadeus da acceso a la oferta de más de 80 aerolíneas de bajo coste e híbridas de todo el mundo. Las reservas en este segmento aumentaron un 17% en el primer semestre de 2016 frente al mismo periodo de 2015.

Las aerolíneas también siguieron contratando nuestras soluciones de comercialización, como LATAM, FlyBe y Ukraine International Airlines. A finales del primer semestre, el 63% de las reservas aéreas procesadas por el sistema Amadeus en todo el mundo admitía la contratación de servicios complementarios. A finales del periodo, 110 aerolíneas habían contratado Amadeus Airline Ancillary Services para su canal indirecto, 86 de las cuales ya la tenían implantada. Sumando las aerolíneas que tienen contratada esta solución tanto para su canal tanto indirecto como directo, el número de clientes asciende a 157, 121 de los cuales ya la tienen implantada.

A cierre del semestre, Amadeus Fare Families, una solución que permite a las aerolíneas distribuir tarifas personalizadas, estaba contratada por 39 aerolíneas clientes, incluidos los contratos formalizados recientemente con Scandinavian Airlines, Iberia y Ural Airlines. La solución Fare Families ya está en funcionamiento en 30 clientes, entre ellos la aerolínea canadiense WestJet.

La comercialización a través del canal de distribución indirecta registró unas cifras récord en el primer semestre: los servicios complementarios de aerolíneas vendidos a través del sistema Amadeus aumentaron un 80%, gracias principalmente a las más de 30 agencias de viajes online de todo el mundo que están integrando las soluciones de comercialización de Amadeus.

## Soluciones tecnológicas para aerolíneas

- La consolidación de Navitaire contribuyó notablemente al sólido rendimiento de las soluciones tecnológicas.
- Los ingresos ordinarios aumentaron un 34,4% hasta alcanzar los 754,9 millones de euros.
- Los pasajeros embarcados aumentaron un 75,7%, hasta un total de 622,4 millones, de los cuales 229,5 millones proceden de Navitaire.
- El volumen de pasajeros embarcados a través de Altéa creció un 10,9%, del cual un 4,1% provino del crecimiento orgánico de las aerolíneas usuarias de Altéa y, el resto, del impacto anual completo de las migraciones realizadas en 2015 y las más recientes, como Swiss International Air Lines, Brussels Airlines y China Airlines.

<b>Principales indicadores de negocio (cifras en millones)</b>						
	<b>Abr-Jun</b>	<b>Abr-Jun</b>	<b>Variación</b>	<b>Ene-Jun</b>	<b>Ene-Jun</b>	<b>Variación</b>
	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>(%)</b>	<b>2016</b>	<b>2015</b>	<b>(%)</b>
Pasajeros embarcados de Altéa	211,3	188,9	11,9%	392,9	354,2	10,9%
Pasajeros embarcados de Navitaire	141,6	0,0	n.a.	229,5	0,0	n.a.
<b>Pasajeros embarcados</b>	<b>352,9</b>	<b>188,9</b>	<b>86,9%</b>	<b>622,4</b>	<b>354,2</b>	<b>75,7%</b>

En enero de 2016, Amadeus anunció que, tras obtener la aprobación regulatoria, quedaba cerrada la adquisición de Navitaire, un proveedor de soluciones tecnológicas y de negocio para la industria de las aerolíneas, hasta entonces en manos de Accenture, por 766,5 millones de euros. La incorporación de la cartera de productos y soluciones de Navitaire para los segmentos de aerolíneas de bajo coste e híbridas complementa la oferta de Altéa, el conjunto de soluciones dirigidas principalmente a las aerolíneas tradicionales, lo que permitirá a Amadeus proporcionar servicios a un espectro más amplio de aerolíneas. Amadeus comercializará las dos carteras de productos de forma separada y seguirá invirtiendo en el desarrollo de las dos plataformas para mejorar los servicios y funcionalidades para todas las tipologías de aerolíneas.

Sumando a Navitaire, a finales del primer semestre más de 170 aerolíneas tenían contratada alguna de las dos plataformas PSS (Passenger Service Systems) de Amadeus y más de 160 aerolíneas habían migrado.

<b>Pasajeros embarcados totales (cifras en millones)</b>					
	<b>Ene-Jun</b>	<b>% del</b>	<b>Ene-Jun</b>	<b>% del</b>	<b>Variación</b>
	<b>2016</b>	<b>Total</b>	<b>2015</b>	<b>Total</b>	<b>(%)</b>
Europa Occidental	252,5	40,6%	151,7	42,8%	66,4%
Asia y Pacífico	198,4	31,9%	97,0	27,4%	104,6%
Sudamérica y América Central	61,4	9,9%	37,7	10,6%	62,7%
Oriente Medio y África	56,7	9,1%	49,8	14,1%	14,0%
Europa Central, del Este y del Sur	30,2	4,8%	16,2	4,6%	85,8%
Norteamérica	23,3	3,7%	1,8	0,5%	n.a.
<b>Pasajeros embarcados totales</b>	<b>622,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>354,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>75,7%</b>

Malaysia Airlines anunció que había seleccionado a Amadeus como nuevo proveedor tecnológico de PSS. Las migraciones a la plataforma Altéa continuaron y Swiss International Air Lines y Brussels Airlines implantaron el módulo Altéa Departure Control tras su migración a los módulos Altéa Reservation e Altéa Inventory a comienzos de año. China Airlines, la mayor compañía aérea y la aerolínea de bandera de la República de China (Taiwán), junto con su filial, Mandarin Airlines, completaron ya la migración a los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory en el marco de su contrato para implantar el paquete Altéa al completo, y han hecho posible que Altéa esté disponible por primera vez en chino. Air Cairo también finalizó su migración a Altéa.

Viva Group también migró con éxito a Navitaire New Skies, lo que permitirá a VivaColombia y VivaAerobus atender a más clientes, incorporar nuevos destinos y, en última instancia, generar un crecimiento duradero y rentable.

Los clientes actuales de Altéa siguieron contratando más productos de la cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas. El Grupo Lufthansa, que ya utiliza los módulos Altéa Reservation, Inventory y Departure Control Customer Management, firmó un contrato para completar la implantación del paquete completo Amadeus Altéa en todas las aerolíneas de red del grupo mediante la inclusión de Amadeus Altéa Departure Control Flight Management. Además, la alianza con Singapore Airlines se reforzó, ya que esta compañía contrató el paquete completo de soluciones Amadeus Revenue Management.

Swiss International Air Lines y Amadeus anunciaron una alianza para desarrollar la solución Amadeus Passenger Recovery, que se integrará en Altéa. Avianca renovó su apuesta por Altéa a largo plazo y también se convirtió en el cliente de lanzamiento de Amadeus Anytime Merchandising. Esta aerolínea también lanzará Amadeus Customer Experience Management.

En junio, Amadeus se convirtió en uno de los primeros actores del sector en conseguir el mayor nivel de certificación NDC de la IATA. Las aerolíneas que utilizan la nueva solución Altéa NDC, desarrollada a comienzos de 2016, tendrán la opción de distribuir sus precios y tarifas, incluidos los servicios complementarios y las familias de tarifas, usando NDC Offers & Orders. Poco después, Navitaire recibió también el más alto nivel de certificación NDC.

## Ferrocarril

AccessRail, una empresa asociada con la IATA y un consolidador especializado en viajes intermodales, amplió su alianza con Amadeus. Gracias a la solución Air-Rail Display de Amadeus, las agencias de viajes ya pueden reservar desde la pantalla de vuelos con 18 operadores de tren y autobús en 26 países, incluidos los servicios independientes de Deutsche Bahn en Alemania y las rutas de autocar de National Express en el Reino Unido.

Por su parte, Renfe, el operador ferroviario español que transportó una cifra récord de 31 millones de pasajeros en sus líneas de alta velocidad en 2015, acordó distribuir sus billetes de tren a los usuarios del sistema Amadeus en todo el mundo. Amadeus se encarga de efectuar las búsquedas, las reservas, la emisión de billetes, el pago y la liquidación para las agencias de viajes.

## Travel Intelligence

Se lanzaron dos soluciones de inteligencia sobre viajes durante el primer semestre: Amadeus Performance Insight, una solución de arquitectura abierta en la nube que permite a las aerolíneas de todos los tamaños entender mejor sus resultados mediante el uso de datos que les ayudan a tomar decisiones comerciales más inteligentes, y Amadeus Booking Analytics, que permite a las aerolíneas controlar las reservas (por ruta, por aerolínea, por clase de reserva, por punto de venta de agencia, entre otros criterios) y actuar basándose en ellas.

## Móviles

Amadeus y The Boston Consulting Group (BCG) lanzaron una nueva aplicación de gestión de itinerarios que está disponible para los empleados de la consultora en todo el mundo. La app MyBCGTrip está basada en Amadeus Mobile Platform y se ha personalizado para satisfacer las necesidades de viaje de esta empresa.

## Pagos

Amadeus se alió con dos grandes innovadores en el área de las tecnologías aplicadas a los servicios financieros para mejorar su producto B2B Wallet, recientemente anunciado. Amadeus va a colaborar con MasterCard para ofrecer servicios de aceptación de pagos y seguridad en todo el mundo a las agencias de viajes, así como una mejor protección frente a los impagos de los proveedores cuando se use B2B Wallet. La solución de Amadeus se apoyará en la extensa red mundial de MasterCard para expandir los pagos virtuales entre empresas en el sector de los viajes.

Amadeus también trabajará con Ixaris para reforzar la eficiencia en la gestión de las tarjetas virtuales en B2B Wallet. Con su innovadora tecnología de pagos, Ixaris permite a las agencias de viajes crear fácilmente tarjetas de pago virtuales y cargar fondos en ellas.

## Soluciones tecnológicas para aeropuertos

El Aeropuerto Internacional Jean Lesage de la ciudad de Quebec implantará Amadeus Airport Common Use Service (ACUS) para ofrecer una experiencia más eficiente a los pasajeros en sus salidas y conseguir unos importantes ahorros de costes y energía. Además, Copenhagen Airports, la empresa que posee y gestiona los aeropuertos de Kastrup y Roskilde en la capital danesa, ha formalizado una alianza tecnológica de diez años de duración con Amadeus. Ambos aeropuertos sustituirán sus sistemas de tráfico aéreo actuales por nueve soluciones de Amadeus, entre ellas Airport Collaborative Decision Making Portal, Airport Operational Database y Baggage Reconciliation System, para transformar sus operaciones en diversas áreas.

## Resumen de información financiera y de explotación

	<i>Información financiera resumida</i> <i>(cifras en millones de euros)</i>		
	<i>Ene-Jun</i> <i>2016</i>	<i>Ene-Jun</i> <i>2015</i>	<i>Variación</i> <i>(%)</i>
<b><u>Principales indicadores de negocio</u></b>			
<b>Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes<sup>1</sup></b>	<b>43,2%</b>	<b>42,2%</b>	<b>1,0 p.p.</b>
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	279,3	265,9	5,0%
Reservas no aéreas (millones)	31,2	32,2	(3,1%)
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>310,5</b>	<b>298,1</b>	<b>4,1%</b>
<b>Pasajeros embarcados (millones)</b>	<b>622,4</b>	<b>354,2</b>	<b>75,7%</b>
<b><u>Resultados financieros</u></b>			
Ingresos de Distribución	1.520,5	1.415,1	7,5%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	754,9	561,7	34,4%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.275,5</b>	<b>1.976,8</b>	<b>15,1%</b>
Contribución de Distribución	677,2	632,2	7,1%
Contribución de Soluciones tecnológicas	499,3	367,0	36,0%
<b>Contribución</b>	<b>1.176,5</b>	<b>999,2</b>	<b>17,7%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>907,1</b>	<b>778,8</b>	<b>16,5%</b>
Margen de EBITDA (%)	39,9%	39,4%	0,5 p.p.
<b>Beneficio ajustado<sup>2</sup></b>	<b>494,5</b>	<b>419,6</b>	<b>17,9%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas (euros)<sup>3</sup></b>	<b>1,13</b>	<b>0,96</b>	<b>17,9%</b>
<b>Beneficio reportado</b>	<b>451,0</b>	<b>391,5</b>	<b>15,2%</b>
<b><u>Flujo de efectivo</u></b>			
Inversiones en inmovilizado	288,4	251,7	14,6%
Flujo de caja libre <sup>4</sup>	417,3	338,7	23,2%
	<b>30/06/2016</b>	<b>31/12/2015</b>	<b>Variación (%)</b>
<b><u>Endeudamiento<sup>5</sup></u></b>			
<b>Deuda financiera neta según contratos de financiación</b>	<b>2.147,5</b>	<b>1.611,6</b>	<b>33,3%</b>
Deuda financiera neta según contratos de financiación/EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,31x	1,09x	

1. La posición competitiva o posición de mercado de Amadeus se define teniendo en cuenta las reservas aéreas de agencias de viajes procesadas a través de su sistema en relación con la industria, definida ésta como el volumen total de reservas aéreas que realizan las agencias de viajes a través de los sistemas computerizados de reservas (CRS) globales. Excluye las reservas aéreas realizadas directa-

mente 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, y (iii) otras partidas no recurrentes, y (iv) pérdidas por deterioro del inmovilizado.
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 redactores:

Amadeus es una empresa de referencia en la prestación de soluciones tecnológicas avanzadas para el sector de los viajes a escala mundial. Entre los grupos de clientes de la compañía se incluyen 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 aproximadamente 13.000 empleados en todo el mundo repartidos por sus sedes de Madrid (oficinas centrales), Niza (desarrollo) y Erding (operaciones), así como por 71 organizaciones comerciales (ACO, Amadeus Commercial Organisations).

El grupo 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.

Si desea más información sobre Amadeus, visite [www.amadeus.com](http://www.amadeus.com) y [www.amadeus.com/blog](http://www.amadeus.com/blog) para obtener datos adicionales sobre el sector de los viajes.

Síguenos en:       

## Datos de contacto:

### Amadeus IT Group

Tomas Monge

Telephone: +34 91 177 1662

Email: [tomas.monge@amadeus.com](mailto:tomas.monge@amadeus.com)