

## Nota de prensa

# Amadeus mantiene un firme crecimiento financiero en el primer trimestre del año

5 de mayo de 2017

La compañía registró sólidos resultados financieros en los primeros tres meses del año favorecido por las fechas de la Semana Santa, la consolidación de Navitaire (efectiva desde finales de enero de 2016) y un efecto del tipo de cambio positivo.

### Datos principales del primer trimestre (periodo de tres meses cerrado el 31 de marzo de 2017)

- Los ingresos ordinarios aumentaron un 11,7%, hasta alcanzar los 1.250,8 millones de euros
- El EBITDA aumentó un 12,0% hasta los 502,8 millones de euros.
- En el segmento de distribución, el volumen total de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes incrementó un 9,3% hasta alcanzar los 154,3 millones.
- En soluciones tecnológicas, el número de pasajeros embarcados<sup>1</sup> aumentó un 24,6% hasta los 339,6 millones.

*5 de mayo:* Amadeus IT Group, S.A., proveedor tecnológico de referencia del sector mundial de los viajes, obtuvo un beneficio ajustado de 293,6 millones de euros en el primer trimestre de 2017, cifra que representa un crecimiento del 19,6% en comparación con el mismo periodo del año pasado. A este crecimiento contribuyó el incremento del 11,7% en los ingresos, que ascendieron a 1.250,8 millones de euros, y el aumento del 12,0% en el EBITDA, que se situó en 502,8 millones de euros.

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

“Los negocios principales de Amadeus registraron un buen comportamiento en el primer trimestre del año”.

“Los ingresos de nuestro segmento de distribución aumentaron un 11,4%, gracias en parte al crecimiento continuado de las reservas aéreas a través de agencias de viajes en todas las regiones. Esto contribuyó a una mejora de nuestra posición competitiva de 0,9 puntos porcentuales, hasta situarnos en el 43,5%<sup>2</sup>. A su vez, la evolución de esta actividad se vio

<sup>1</sup> Pasajeros embarcados (PE): número real de pasajeros embarcados en vuelos operados por aerolíneas utilizando, como mínimo, los módulos Reservation e Inventory de las soluciones 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 definen como el volumen total de reservas aéreas que realizan las agencias de viajes a través de los sistemas de reserva centralizados (CRS) mundiales. Excluye las reservas aéreas realizadas

favorecida por el mayor número de días laborables en el trimestre, principalmente a causa de las fechas de la Semana Santa. Por otra parte, firmamos o renovamos contratos de distribución con 12 aerolíneas, entre ellas Air Berlin”.

“Los ingresos del segmento de soluciones tecnológicas crecieron un 12,3% y los pasajeros embarcados, un 24,6%. A cierre del trimestre, 192 clientes tenían contratada alguna de las plataformas de servicios a pasajeros de Amadeus, 178 de los cuales ya habían migrado. Asimismo, proseguimos con el desarrollo de innovadoras soluciones para las aerolíneas, como la solución Amadeus Altéa NDC, que facilita una opción de distribución adicional a los minoristas de viajes. Esta tecnología permite que los viajeros completen su proceso de reserva sin salir de las plataformas de los distribuidores, mejorando así las tasas de conversión. Actualmente estamos realizando las pruebas piloto de esta solución con Finnair y el metabuscador Skyscanner”.

“Afrontamos el resto del año con confianza. La migración de Southwest Airlines —su negocio de vuelos nacionales— y el despliegue de Amadeus Guest Reservation System con InterContinental Hotels Group serán algunos de nuestros hitos de negocio para los próximos meses”.

## Datos financieros destacados del primer trimestre

En junio de 2017, el Consejo de Administración propondrá un dividendo bruto total de 0,94 euros por acción a la Junta General Ordinaria de Accionistas para su aprobación, lo que representa un incremento del 21,3% frente al año anterior. El 1 de febrero de 2017 se pagó un dividendo a cuenta de 0,40 euros (brutos) por acción.

## Actividades más destacadas del primer trimestre

### Distribución

- Los ingresos aumentaron hasta los 837,4 millones de euros, un 11,4% más que en el mismo periodo del año anterior.
- Las reservas aéreas de agencias de viajes a través del sistema Amadeus crecieron un 9,3% hasta los 154,3 millones, superando así el crecimiento del sector de los GDS, del 6,7%.

Durante el primer trimestre, las reservas aéreas realizadas por agencias de viajes a través del sistema Amadeus aumentaron en todas las regiones, lo que permitió la mejora de la posición competitiva de Amadeus en 0,9 puntos porcentuales, hasta alcanzar el 43,5%. Latinoamérica, Asia-Pacífico y Norteamérica fueron las regiones que más crecieron: un 19,9%, un 11,7% y un 12,0%, respectivamente. El volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes se vio favorecido por el mayor número de días laborables del trimestre, principalmente por las fechas de la Semana Santa (este año se celebró en abril, mientras que en 2016 fue en marzo),

---

directamente a través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país (estos últimos, principalmente en China, Japón y Rusia).

y otros factores adicionales que compensaron ampliamente el efecto del año bisiesto registrado el año pasado (y que creó una base de comparación más alta en 2016).

<b>Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes (cifras en millones)</b>					
	<b>Ene-Mar 2017</b>	<b>% del Total</b>	<b>Ene-Mar 2016</b>	<b>% del Total</b>	<b>% Variación</b>
Europa Occidental	60,3	39,1%	56,3	39,9%	7,0%
Asia y Pacífico	28,0	18,1%	25,1	17,8%	11,7%
Norteamérica	27,0	17,5%	24,1	17,1%	12,0%
Oriente Medio y África	18,0	11,7%	16,7	11,8%	7,8%
Europa Central, del Este y del Sur	11,6	7,5%	11,1	7,9%	4,4%
Latinoamérica	9,4	6,1%	7,8	5,5%	19,9%
<b>Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes</b>	<b>154,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>141,2</b>	<b>100,0%</b>	<b>9,3%</b>

Más del 70% de las reservas aéreas realizadas a través del sistema de Amadeus en el primer trimestre del año fueron con aerolíneas con las que Amadeus tiene suscritos contratos de distribución. Se firmaron 12 nuevos contratos o renovaciones de contratos de distribución, entre ellos Air Berlin.

Asimismo, se mantuvo la tendencia de crecimiento en el segmento de las aerolíneas de bajo coste. Actualmente, los usuarios del sistema Amadeus pueden acceder al contenido de más de 90 aerolíneas híbridas y de bajo coste de todo el mundo. En febrero, Thai Lion Air firmó un contrato de distribución para impulsar su expansión internacional, convirtiéndose en la segunda aerolínea del grupo indonesio Lion Air que distribuye su contenido con Amadeus tras Malindo Air. El volumen de reservas de aerolíneas de bajo coste e híbridas a través de Amadeus creció un 12%.

A cierre de marzo, 127 aerolíneas tenían contratada la solución Amadeus Airline Ancillary Services, que les permite comercializar servicios complementarios en su canal indirecto. De estas, un total de 95 ya tenían implantada la solución, incluida Air Canada.

Además, Emirates contrató e implantó la tecnología de servicios complementarios, de manera que las agencias de viajes usuarias de Amadeus pueden seleccionar sus plazas en el momento de la compra gracias a la reserva anticipada de asientos de la aerolínea. Emirates también contrató e implantó la solución Amadeus Fare Families, que permite distribuir las tarifas personalizadas en el canal indirecto. Al cierre del trimestre, 53 aerolíneas tenían contratada Amadeus Fare Families y 36 ya la tenían implantada.

## Soluciones tecnológicas

- Los ingresos ordinarios aumentaron un 12,3% hasta alcanzar los 413,5 millones de euros.
- Los pasajeros embarcados de Amadeus aumentaron un 24,6%, hasta un total de 339,6 millones.

## Tecnología para aerolíneas

Durante los primeros tres meses del año, el número de pasajeros embarcados fue un 24,6% superior que en el mismo periodo de 2016. La consolidación de Navitaire New Skies tuvo un impacto positivo, mientras que la fecha de la Semana Santa y el año bisiesto anterior (que creó una base de comparación más alta en 2016) tuvieron un impacto negativo. Además, al alza de los pasajeros embarcados contribuyó el crecimiento orgánico —del 6,9%— y el efecto de las migraciones realizadas en 2016 (incluidas las de Swiss International Air Lines, Brussels Airlines, China Airlines y Ukraine International Airlines a la plataforma Altéa y de Viva Group a New Skies).

	<i>Pasajeros embarcados totales (cifras en millones)</i>				
	<i>Ene-Mar 2017</i>	<i>% del Total</i>	<i>Ene-Mar 2016</i>	<i>% del Total</i>	<i>% Variación</i>
Europa Occidental	122,3	36,0%	101,7	37,3%	20,2%
Asia y Pacífico	116,5	34,3%	90,0	33,0%	29,4%
Latinoamérica	36,7	10,8%	29,7	10,9%	23,7%
Oriente Medio y África	29,5	8,7%	27,7	10,2%	6,5%
Norteamérica	17,6	5,2%	11,7	4,3%	50,8%
Europa Central, del Este y del Sur	17,1	5,0%	11,8	4,3%	45,1%
<b>Pasajeros embarcados totales<sup>1</sup></b>	<b>339,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>272,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>24,6%</b>

1. Los pasajeros embarcados de Navitaire correspondientes al primer semestre de 2016 se reformularon retroactivamente en nuestros resultados de los nueve primeros meses de 2016, agregando 3 millones de pasajeros embarcados en el primer trimestre de 2016 (sin incidencia en los ingresos).

A finales del primer trimestre de 2017, 192<sup>3</sup> clientes tenían contratada alguna de las dos plataformas de gestión de pasajeros (PSS) de Amadeus (Altéa o New Skies) y 178 habían sido ya migrados.

Boliviana de Aviación contrató los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory, así como Departure Control System. Island Air, la aerolínea regional líder de Hawái, contrató el paquete completo de soluciones tecnológicas Altéa (sistemas de comercio electrónico, reservas, inventario y control de salidas, así como funciones de gestión de ingresos — Revenue Integrity—, fidelización de clientes e inteligencia sobre viajes).

Las aerolíneas clientes de Altéa siguieron demostrando su confianza en la cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas de Amadeus. Por ejemplo, durante el primer trimestre, Singapore Airlines implantó Altéa Revenue Management. La aerolínea contrató esta solución en abril de 2016, junto con los productos Amadeus Dynamic Pricing y Amadeus Altéa Group Manager.

<sup>3</sup> Tras alinear internamente las metodologías contables de Altéa y Navitaire New Skies, la cifra de clientes de Navitaire en el primer trimestre se ha visto incrementada en 13 frente a la metodología previa.

Swiss International Air Lines, socio de lanzamiento de Amadeus Passenger Recovery, comenzó a usar esta solución en el mes de marzo. La solución permite a la aerolínea reacomodar pasajeros de diferentes vuelos que hayan sufrido incidencias mediante un enfoque de servicio que tiene en cuenta el valor del itinerario completo de los pasajeros, los vuelos alternativos disponibles y la relación coste-calidad del nuevo itinerario.

Amadeus siguió ofreciendo a las aerolíneas soluciones innovadoras para ampliar sus canales de distribución y ofrecer a los viajeros una experiencia de reserva más rápida y sencilla. Este es el objetivo de Amadeus Altéa NDC (New Distribution Capability), que se lanzó en marzo con Finnair. Esta nueva API (siglas en inglés de "interfaz de programación de aplicaciones") ofrece una opción de distribución adicional para que los distribuidores integren los vuelos, asientos y servicios complementarios de Finnair. La aerolínea está probando la solución con Skyscanner, uno de los mayores metabuscadores del mundo.

También en marzo, Air Canada presentó la nueva versión de aircanada.com, que ahora tiene un diseño web *responsive*, un proceso de reserva mejorado y opciones de búsqueda optimizadas para los viajeros. Equipada con la tecnología de Amadeus, esta web dará a los clientes de Air Canada una nueva experiencia de reserva y compra, al tiempo que fomentará nuevas oportunidades de venta a la aerolínea.

## Nuevos negocios

### Servicios de pagos

TUI fly firmó un acuerdo estratégico con Amadeus para adoptar las soluciones Premium Authorisation y Card Capture con el fin de mejorar sus procesos de pago en las ventas indirectas. Ambas soluciones ofrecerán al banco de TUI fly más visibilidad sobre los pagos con tarjeta que se estén procesando, lo que permitirá a la aerolínea controlar mejor las tasas de aceptación de tarjetas con el objetivo de impulsar las ventas y reducir los costes de transacción.

### Ferrocarril

En marzo, Amadeus presentó un nuevo modelo de negocio para las empresas ferroviarias que les permitirá llegar a más viajeros en nuevos mercados. Gracias a una nueva modalidad de comercialización, las agencias de todo el mundo disponen de un sistema para vender un amplio abanico de líneas de tren. Con una única interfaz y una única plataforma de ventas, esta modalidad facilita enormemente a las agencias la venta de billetes de tren. Este soporte integra actualmente toda la oferta de DB (Alemania), RENFE (España), SNCF (Francia, disponible únicamente en el centro, este y sur de Europa), Trenitalia (Italia) y una serie de operadores ferroviarios de Europa oriental.

### Tecnología para aeropuertos

El negocio aeroportuario de Amadeus siguió creciendo en la región Asia-Pacífico durante el primer trimestre del año. El Aeropuerto de Adelaida anunció que el suyo será el primer sistema de gestión para aeropuertos totalmente automatizado y en la nube de la región de

Australasia. Este aeropuerto utilizará tres soluciones de Amadeus: Airport Operational Database, Airport Fixed Resource Management Solution y Flight Information Display System.

## Travel Intelligence

En marzo, Amadeus lanzó Productivity Tracker, la última solución del paquete Amadeus Agency Insight Suite. Esta nueva solución emplea el análisis de datos para identificar áreas de mejora operativa y dar a las agencias de cualquier tamaño la información que necesitan para tomar decisiones más eficaces. Por ejemplo, las agencias pueden detectar procesos ineficaces y tomar medidas correctivas. La neerlandesa VCK Travel es una de las agencias que ya están utilizando esta herramienta para mejorar su productividad.

## Resumen de información financiera y de explotación

	<b>Información financiera resumida</b> <i>(cifras en millones de euros)</i>		
	<i>Ene-Mar</i> 2017	<i>Ene-Mar</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>43,5%</b>	<b>42,6%</b>	<b>0,9 p.p.</b>
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	154,3	141,2	9,3%
Reservas no aéreas (millones)	17,0	15,8	7,4%
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>171,3</b>	<b>157,0</b>	<b>9,1%</b>
<b>Pasajeros embarcados (millones)<sup>2</sup></b>	<b>339,6</b>	<b>272,5</b>	<b>24,6%</b>
<b>Resultados financieros</b>			
Ingresos de distribución	837,4	751,7	11,4%
Ingresos de soluciones tecnológicas	413,5	368,3	12,3%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>1.250,8</b>	<b>1.120,0</b>	<b>11,7%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>502,8</b>	<b>448,8</b>	<b>12,0%</b>
Margen de EBITDA (%)	40,2%	40,1%	0,1 p.p.
<b>Beneficio ajustado<sup>3</sup></b>	<b>293,6</b>	<b>245,6</b>	<b>19,6%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas (euros)<sup>4</sup></b>	<b>0,67</b>	<b>0,56</b>	<b>19,3%</b>
<b>Flujo de efectivo</b>			
Inversiones en inmovilizado	155,1	142,3	9,0%
Flujo de caja libre <sup>5</sup>	285,5	264,5	7,9%
	<b>31/03/2017</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>1.926,5</b>	<b>1.957,5</b>	<b>(1,6%)</b>
Deuda financiera neta según contratos de financiación / EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,10x	1,14x	

1. 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 definen como el volumen total de reservas aéreas que realizan las agencias de viajes a través de los sistemas de reserva centralizados (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).
2. Los pasajeros embarcados de Navitaire New Skies correspondientes al primer semestre de 2016 se reformularon retroactivamente en nuestros resultados de los nueve primeros meses de 2016, agregando 3 millones de pasajeros embarcados en el primer trimestre de 2016 (sin incidencia en los ingresos).
3. 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.
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.
5. Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos impuestos pagados menos comisiones financieras e intereses pagados.
6. 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 de viajes (agencias y portales de viajes) y compradores de viajes (corporaciones y empresas de gestión de viajes).

El grupo Amadeus cuenta con aproximadamente 15.200 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

Financial Corporate Communications Manager

Teléfono: +34 91 177 2350

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