

Nota de prensa

Buenos resultados financieros hasta septiembre de 2017 y continuado avance en todos los negocios

3 de noviembre de 2017

Amadeus anuncia un buen crecimiento financiero en los primeros nueve meses del año. Los sólidos resultados operativos en distribución, soluciones tecnológicas y nuevos negocios, junto al efecto de la consolidación de Navitaire, contribuyeron a esta positiva evolución.

Datos principales del tercer trimestre (periodo cerrado el 30 de septiembre de 2017)

- Los ingresos ordinarios aumentaron un 8,9%, hasta alcanzar los 3.686,6 millones de euros.
- El EBITDA aumentó un 10,1% hasta los 1.466,3 millones de euros.
- En el negocio de distribución, el número total de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes se incrementó en un 6,0% hasta alcanzar los 434,4 millones.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el número de pasajeros embarcados¹ aumentó un 19,4%, hasta los 1.228,1 millones.

Amadeus IT Holding S.A., proveedor tecnológico de referencia para la industria mundial del viaje, registró un beneficio ajustado de 846,7 millones de euros en los primeros nueve meses del año. Esta cifra supone un incremento del 14,7% frente al mismo periodo del año anterior. Los ingresos de Amadeus aumentaron un 8,9% de enero a septiembre, hasta alcanzar los 3.686,6 millones de euros, mientras que el EBITDA aumentó un 10,1% hasta situarse en 1.466,3 millones de euros.

Luis Maroto, consejero delegado de Amadeus, señaló:

«Amadeus continuó su positivo crecimiento durante los primeros nueve meses del año. Todos nuestros negocios registraron un buen comportamiento, lo que contribuyó a un aumento del 10,1% en el EBITDA.

En este periodo, realizamos avances significativos en el segmento de las soluciones tecnológicas para aerolíneas. Firmamos importantes acuerdos con aerolíneas líderes, como Air Canada, lo que reforzó nuestra presencia en Norteamérica tras la migración, el pasado mayo, del negocio doméstico de Southwest Airlines. En el segmento de distribución, nuestras

¹ 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.

reservas registraron un crecimiento superior al de la industria, gracias a la mejora de nuestra posición competitiva².

Los nuevos negocios también registraron un buen comportamiento, lo que demuestra la solidez de nuestra estrategia de diversificación. Ampliamos nuestra cartera de hoteles clientes con Premier Inn, que contrató los dos módulos clave de nuestra plataforma para hoteles: la central de reservas (CRS) y el sistema de gestión de propiedades hoteleras (PMS), con el objetivo de ofrecer una experiencia personalizada a sus huéspedes. La cadena hotelera también contrató la plataforma de pagos de Amadeus para optimizar los procesos de pago. Nuestra cartera de clientes de soluciones tecnológicas aeroportuarias también creció notablemente, gracias a los acuerdos alcanzados con aeropuertos de todo el mundo, como el de Calgary en Canadá, Pittsburgh en EE. UU. y Bakú en Azerbaiyán.

Teniendo en consideración la progresión constante de nuestros negocios durante los últimos nueve meses, afrontamos el resto del año con optimismo».

Datos financieros destacados de los primeros nueve meses del año

La situación financiera subyacente de Amadeus mantuvo su solidez. La deuda financiera neta de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación se situaba en 1.691,1 millones de euros el 30 de septiembre de 2017 (0,92 veces el EBITDA de los últimos doce meses según el contrato de financiación).

Actividades más destacadas de los primeros nueve meses del año

Negocio de distribución

- Los ingresos ordinarios aumentaron hasta los 2.382,0 millones de euros, un 7,3% más frente al mismo periodo de 2016.
- Las reservas aéreas de agencias de viajes a través del sistema Amadeus crecieron un 6,0% hasta los 434,4 millones, superando así al crecimiento del sector de los GDS, cifrado en el 4,4%.

Los buenos resultados del negocio de distribución se vieron apuntalados por el incremento de los volúmenes y los ingresos unitarios medios. Los ingresos no procedentes de reservas también crecieron gracias a la contribución positiva de las soluciones de búsqueda, las herramientas para empresas y las soluciones de publicidad, entre otras, así como de la cartera de soluciones de pagos para agencias de viajes.

Las reservas aéreas realizadas por agencias de viajes a través del sistema Amadeus aumentaron en todas las regiones, con Asia-Pacífico y Latinoamérica a la cabeza del crecimiento con un

² 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).

11,6% y un 11,5%, respectivamente. Como resultado de esta progresión positiva, nuestra posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes mejoró en 0,6 puntos porcentuales, hasta llegar al 43,6%.

Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes (cifras en millones)					
	<i>Enero-septiembre 2017</i>	<i>% del total</i>	<i>Enero-septiembre 2016</i>	<i>% del total</i>	<i>% de variación</i>
Europa occidental	158,2	36,4%	154,9	37,8%	2,1%
Asia-Pacífico	82,1	18,9%	73,6	18,0%	11,6%
Norteamérica	76,6	17,6%	71,1	17,4%	7,7%
Oriente Medio y África	53,1	12,2%	50,6	12,3%	5,0%
Europa central, del Este y del Sur	35,8	8,2%	34,0	8,3%	5,4%
Latinoamérica	28,5	6,6%	25,6	6,2%	11,5%
Reservas aéreas totales a través de agencias de viajes	434,4	100,0%	409,8	100,0%	6,0%

Durante el tercer trimestre de 2017, se firmaron ocho nuevos contratos o renovaciones de acuerdos de distribución con aerolíneas; 29 en total para el conjunto de los nueve primeros meses del año. Air Canada y Avianca Argentina fueron algunas de las aerolíneas que firmaron o renovaron sus contratos de distribución durante el tercer trimestre.

Actualmente, los usuarios del sistema Amadeus pueden acceder al contenido de más de 100 aerolíneas híbridas y de bajo coste en todo el mundo. Entre ellas destaca Eurowings, que contrató Amadeus Light Ticketing en septiembre. Gracias a esta conectividad XML, las agencias de viajes conectadas al sistema Amadeus ya pueden reservar todas las tarifas de Eurowings, así como añadir a la reserva asientos, equipaje y otros servicios complementarios. Amadeus es la única plataforma de distribución que ofrece esta amplia gama de productos de Eurowings a las agencias de viajes usuarias.

A finales de septiembre, 136 aerolíneas tenían contratada la solución Amadeus Airline Ancillary Services para su canal indirecto, 104 de las cuales ya la están utilizando. Asimismo, 62 aerolíneas contrataron Amadeus Fare Families, que permite a las compañías aéreas distribuir familias de tarifas personalizadas, 48 de las cuales ya tenían implantada la solución. A 30 de septiembre, cerca del 70% de las reservas aéreas procesadas por el sistema Amadeus en todo el mundo admitía la contratación de servicios complementarios.

Amadeus mejoró sus capacidades de distribución, como parte de nuestro esfuerzo continuo por mejorar nuestra oferta. En octubre, obtuvimos la certificación New Distribution Capability (NDC) de Nivel 1 como consolidador de la IATA. Esta certificación llega después de que Amadeus se convirtiera, en junio de 2016, en una de las primeras empresas tecnológicas en recibir la certificación NDC Nivel 3 —el nivel más alto— como proveedor tecnológico. Navitaire también cuenta con la certificación NDC Nivel 3. Amadeus sigue trabajando para obtener nuevas certificaciones y espera convertirse en consolidador certificado de Nivel 3 en 2018.

También anunciamos la puesta en marcha de un programa piloto con el nuevo estándar One Order de IATA y British Airways. Este estándar auspiciado por el sector sustituye los múltiples métodos de reserva, emisión de billetes, entrega y contabilidad con un único proceso de gestión de órdenes. El estándar traerá consigo la desaparición gradual de los múltiples registros de los sistemas convencionales, que serán sustituidos por un único documento de viaje.

Negocio de soluciones tecnológicas

- Los ingresos ordinarios aumentaron un 11,8% hasta alcanzar los 1.304,7 millones de euros.
- Los pasajeros embarcados a través de la tecnología de Amadeus aumentaron un 19,4%, hasta un total de 1.228,1 millones.

El crecimiento de los ingresos de este segmento de negocio se vio favorecido por la positiva evolución de las soluciones tecnológicas para aerolíneas, impulsada por un incremento del 19,4% en los volúmenes, y por la tendencia de crecimiento de los nuevos negocios.

Soluciones tecnológicas para aerolíneas

El crecimiento de este segmento se benefició de la consolidación de los pasajeros embarcados a través de la plataforma New Skies de Navitaire (desde el 26 de enero de 2016). Excluyendo este efecto, los volúmenes registraron tasas de crecimiento de doble dígito gracias a un crecimiento orgánico del 7,8% y a las nuevas migraciones de aerolíneas.

	Total de pasajeros embarcados (cifras en millones)				
	<i>Enero-septiembre 2017</i>	<i>% del total</i>	<i>Enero-septiembre 2016</i>	<i>% del total</i>	<i>% de variación</i>
Europa occidental	469,6	38,2%	425,0	41,3%	10,5%
Asia-Pacífico	365,1	29,7%	313,6	30,5%	16,4%
Norteamérica	117,9	9,6%	47,1	4,6%	150,3%
Latinoamérica	110,8	9,0%	98,3	9,6%	12,6%
Oriente Medio y África	97,1	7,9%	90,9	8,8%	6,9%
Europa central, del Este y del Sur	67,5	5,5%	53,5	5,2%	26,1%
Total de pasajeros embarcados¹	1.228,1	100,0%	1.028,5	100,0%	19,4%

1. Los pasajeros embarcados mediante la plataforma New Skies de Navitaire 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).

Al cierre de septiembre, 201 aerolíneas tenían contratada alguna de las dos plataformas de gestión de pasajeros (PSS) de Amadeus (Altéa o New Skies) y 192 ya habían migrado. Dentro de su estrategia orientada a mejorar la experiencia de los clientes e incrementar la rentabilidad, Air Canada contrató en septiembre el paquete completo Altéa, que incluye

soluciones para la gestión de reservas, inventario y control de salidas. Además, la aerolínea contrató otras soluciones tecnológicas de Amadeus como Anytime Merchandising, Customer Experience Management, Payments y Passenger Recovery.

MIAT Mongolian Airlines también contrató todo el paquete Altéa, así como Amadeus Altéa Revenue Management y Amadeus Loyalty Management. Avianca Argentina contrató el paquete Altéa junto a varias soluciones de comercio electrónico.

flyadeal, la nueva filial de bajo coste de Saudia Airlines, implantó New Skies y la solución Revenue Accounting de Navitaire. Swoop, la nueva compañía de tarifas ultrabajas de WestJet, anunció durante el trimestre que había elegido Navitaire como sistema de reservas.

El crecimiento de los ingresos de este segmento también se sustentó en la venta de servicios adicionales a clientes existentes. En septiembre, Middle East Airlines, que ya es cliente de la solución Revenue Integrity, contrató Amadeus Revenue Management, Amadeus Payments Platform y Amadeus Reservation Desktop. Gracias a estas tecnologías, la aerolínea estará en mejor posición para ofrecer una experiencia fluida a los pasajeros de manera más eficiente.

Además, Finnair contrató Amadeus Digital API para hacer más fácil y flexible su proceso de reserva. Gracias a esta innovadora Digital API de Amadeus, el proceso de reservas de Finnair se adaptará a las necesidades de sus clientes, en vez de seguir la secuencia de reserva aérea tradicional. Los viajeros podrán empezar con el coche de alquiler, por ejemplo, o con la fecha en la que desean viajar, en vez de seguir el proceso habitual. Además, Digital API permitirá que las cestas de compra y las sesiones permanezcan abiertas durante meses, lo que significa que los viajeros pueden empezar la reserva en m.finnair.com, cerrar la sesión en cualquier momento y retomarla allí donde lo dejaron para terminar su reserva.

Nuevos negocios:

Hoteles

Nuestro negocio de tecnología para hoteles siguió expandiéndose. En octubre, Premier Inn contrató los dos módulos clave de Hospitality Platform: la central de reservas (CRS) y el sistema de gestión de propiedades hoteleras (PMS). Juntos, facilitarán a Premier Inn una visión integral de sus 765 hoteles y permitirán a la cadena personalizar su oferta. El CRS y el PMS también serán la base del programa de transformación de marketing digital de Premier Inn. Además, Premier Inn será la primera cadena hotelera que adoptará las soluciones Amadeus Payment para optimizar los procesos de pago.

Tecnología para aeropuertos

También logramos hitos en el área de tecnología para aeropuertos durante el tercer trimestre. El Aeropuerto Internacional Heydar Aliyev contrató el paquete completo de Amadeus para aeropuertos, que está integrado por Amadeus Common Use Service (ACUS) y

Baggage Reconciliation System (BRS). El aeropuerto de Bakú contará con el primer sistema de gestión de aeropuertos en la nube y totalmente automatizado de la región.

El Aeropuerto Internacional de Calgary y el Aeropuerto Internacional de Pittsburgh contrataron las soluciones Airport Operational Database (AODB) y Resource Management System (RMS). Estas soluciones permiten a los aeropuertos gestionar y optimizar toda la actividad de vuelos, así como planificar y asignar equipamientos fijos, como puertas de embarque, mostradores de billetes, cintas de equipaje y puntos de control de seguridad.

En septiembre, Amadeus anunció una alianza con Off Airport Check-In Solutions (OACIS) para poner en marcha el primer servicio de facturación de rápida ubicación del mundo. Gracias a la tecnología en la nube ACUS de Amadeus, OACIS puede ofrecer a los viajeros un servicio de autofacturación móvil fuera de los aeropuertos y que puede instalarse en cualquier lugar. OACIS realiza la facturación del viajero y su equipaje, transporta de forma segura sus maletas y las deposita directamente en el sistema de gestión de equipajes del aeropuerto. Virgin Australia es la primera aerolínea en implantar el sistema y ya lo ha probado en la terminal marítima de Sídney para cruceros y trasatlánticos.

Resumen de información financiera y de explotación

	Información financiera resumida (cifras en millones de euros)		
	Enero- septiembre 2017	Enero- septiembre 2016	% de variación
Principales indicadores de negocio			
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes¹	43,6%	43,1%	0,6p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	434,4	409,8	6,0%
Reservas no aéreas (millones)	47,6	45,2	5,3%
Reservas totales (millones)	481,9	454,9	5,9%
Pasajeros embarcados (millones)²	1.228,1	1.028,5	19,4%
Resultados financieros			
Ingresos de distribución	2.382,0	2.219,9	7,3%
Ingresos de soluciones tecnológicas	1.304,7	1.166,7	11,8%
Ingresos ordinarios	3.686,6	3.386,5	8,9%
EBITDA	1.466,3	1.332,1	10,1%
Margen de EBITDA (%)	39,8%	39,3%	0,4p.p.
Beneficio ajustado³	846,7	738,1	14,7%
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁴	1,93	1,69	14,5%
Flujos de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	438,4	429,4	2,1%
Flujo de caja libre ⁵	788,6	688,6	14,5%
	30/09/2017	31/12/2016	% de variación
Endeudamiento⁶			
Deuda financiera neta según contrato de financiación	1.691,1	1.957,5	(13,6%)
Deuda financiera neta según contrato de financiación/ EBITDA según contrato de financiación	0,92x	1,14x	

1. Véase la definición de posición competitiva en la página 1.
2. 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).
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 la inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos los impuestos pagados menos las comisiones financieras e intereses pagados.
6. 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, y 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 1772350

Email: alba.redondo@amadeus.com