

Resultados hasta septiembre de 2019

Información destacada

Amadeus mantiene su crecimiento positivo gracias a su estrategia de diversificación y la solidez de sus negocios

Información más destacada de los primeros nueve meses del año

- Los ingresos aumentaron un 15,0%¹, hasta alcanzar los 4.236,6 millones de euros.
- El EBITDA se incrementó un 11,1%¹, hasta los 1.763,8 millones de euros.
- En el negocio de distribución, el número de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentó un 0,5%, hasta los 447,0 millones.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados se incrementó un 7,1%, hasta un total de 1.496,6 millones.

Amadeus IT Group S.A. mantuvo su positiva evolución financiera en los nueve primeros meses del año gracias al sólido comportamiento operativo de sus negocios de distribución y soluciones tecnológicas, la consolidación de TravelClick (desde el 4 de octubre de 2018) y un impacto del cambio de divisa positivo. Estos factores permitieron alcanzar un crecimiento de doble dígito tanto en los ingresos como en el EBITDA, así como un beneficio ajustado² de 992,5 millones de euros, lo que representa un incremento del 11,9%¹ en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior.

Luis Maroto, consejero delegado de Amadeus, comentó:

«Amadeus mantuvo su tendencia de crecimiento en los nueve primeros meses del año y tanto los ingresos, como el EBITDA y el beneficio ajustado registraron incrementos de doble dígito. Estos positivos resultados financieros se apoyan en la favorable evolución de nuestra estrategia de diversificación, sobre todo en el sector hotelero, así como por la solidez de nuestros segmentos estratégicos.

En el negocio de distribución, la evolución de nuestras reservas fue mejor que la de la industria gracias al incremento de la cuota de mercado en todas las regiones menos en Asia-Pacífico. En el segmento de soluciones tecnológicas, seguimos prestando apoyo a nuestros clientes con nuevas alianzas y soluciones, como el nuevo acuerdo con Visa para ofrecer pagos seguros a la industria de los

«La fortaleza y la resiliencia demostradas por nuestro negocio nos permiten seguir reafirmando nuestra confianza en las perspectivas que anunciamos a comienzos de año».

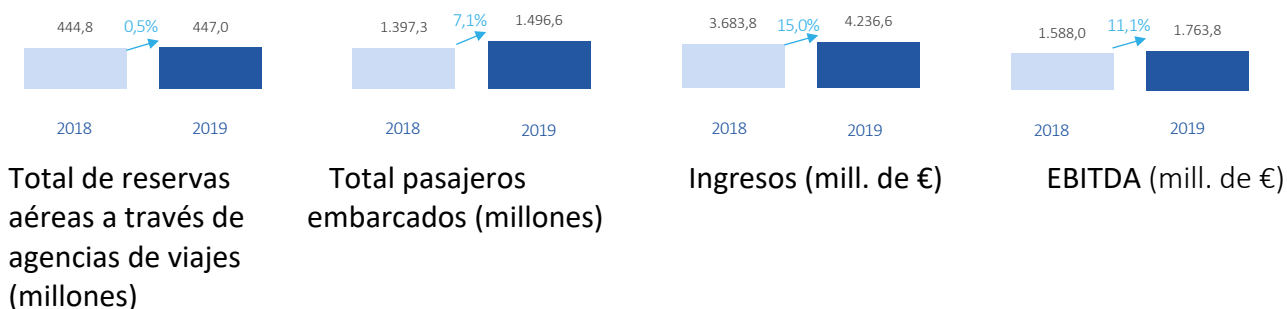
¹ Ajustado para excluir los costes relativos a la adquisición de TravelClick (por importe de 7,3 millones de euros antes de impuestos) y los efectos del ejercicio de PPA (que reducen los ingresos y el EBITDA en 7,8 millones y 5,5 millones de euros, respectivamente; los efectos del ejercicio de PPA no repercuten en el beneficio ajustado).

² 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.

viajes o nuestras soluciones de gestión de incidencias de pasajeros, que fueron contratadas por varias aerolíneas durante el trimestre».

Datos financieros y operativos más destacados

Periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2019



Actividades más destacadas de los nueve primeros meses del ejercicio

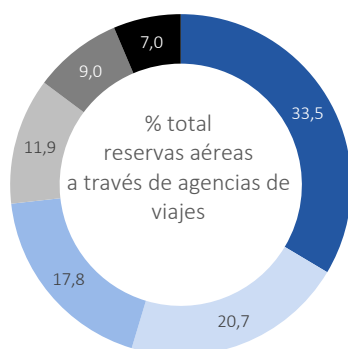
Negocio de distribución

Los ingresos en este segmento aumentaron un 5,1%, hasta alcanzar los 2.394,8 millones de euros. El incremento del 0,9% de las reservas, así como el aumento de los ingresos medios por reserva, gracias a los distintos perfiles de reserva, y el crecimiento de doble dígito obtenido por nuestro negocio de pagos incluido en el segmento de distribución, contribuyeron al crecimiento de los ingresos, que también estuvo beneficiado de la positiva evolución de los tipos de cambio.

La industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes descendió un 0,8% (si excluimos a la India, mantuvo una tendencia plana). Norteamérica y las regiones del centro, este y sur de Europa fueron las que registraron un crecimiento más rápido. Por su parte, Europa occidental, Asia-Pacífico y Oriente Medio y África registraron una contracción debido a varios factores, como los acontecimientos macroeconómicos y los sucesos geopolíticos. Latinoamérica se anotó un leve crecimiento durante el periodo.

Las reservas de Amadeus volvieron a dar muestras de fortaleza y siguieron creciendo a pesar de este complejo entorno. Nuestras reservas aéreas a través de agencias de viajes crecieron un 0,5% gracias al crecimiento constante de nuestra cuota de mercado en todas las regiones excepto en Asia-Pacífico (excluyendo a la India, las reservas de Amadeus crecieron un 3,2% y la posición competitiva mundial³ mejoró 1,3 puntos porcentuales).

³ Hace referencia a las reservas aéreas de agencias de viajes que Amadeus procesa en relación con la industria, definida esta como el volumen total de reservas aéreas que realizan las agencias de viajes a través de los tres principales sistemas de reservas globales (Amadeus, Sabre y Travelport). Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de los canales de distribución directa de las aerolíneas (oficinas y páginas web), operadores en un único país (principalmente en China, Japón, Rusia y Turquía), otros consolidadores y aplicaciones de conexión directa entre sistemas de aerolíneas, agencias de viajes, empresas y metabuscadores, que juntos representan un porcentaje importante del sector.



Enero-septiembre 2019

Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes (cifras en millones)

	YTD 2019	% del total	YTD 2018	% del total	Variación (%)
● Europa occidental	149,9	33,5%	147,6	33,2%	1,5%
● Norteamérica	92,5	20,7%	83,0	18,6%	11,5%
● Asia-Pacífico	79,6	17,8%	93,9	21,1%	(15,3%)
● Oriente Medio y África	53,4	11,9%	54,8	12,3%	(2,6%)
● Centro, este y sur de Europa	40,3	9,0%	36,8	8,3%	9,4%
● Latinoamérica	31,4	7,0%	28,7	6,5%	9,2%
Total de reservas aéreas a través de agencias de viajes	447,0	100,0%	444,8	100,0%	0,5%

Durante el tercer trimestre, Amadeus firmó nuevos contratos o renovaciones de siete acuerdos de distribución con aerolíneas —entre ellas la aerolínea de bajo coste Thai Lion Air—, 19 en total en los nueve primeros meses del año. Los usuarios del sistema Amadeus pueden acceder al contenido de más de 110 aerolíneas híbridas y de bajo coste en todo el mundo.

Durante el trimestre, ampliamos y reforzamos alianzas con clientes estratégicos. En agosto, Southwest anunció un nuevo acuerdo de distribución con Amadeus gracias al cual los *travel managers* y las empresas de gestión de viajes podrán efectuar, cambiar y modificar reservas a través de Amadeus Travel Platform. Este acuerdo refuerza aún más nuestra relación con la aerolínea tras su migración a Altéa en 2017.

Amadeus firmó un acuerdo de distribución con TAP Air Portugal que incluye distribución a través de un canal privado. El acuerdo también contempla que TAP Air Portugal se incorpore al programa NDC[X]⁴, con el objetivo de que el contenido NDC futuro de la aerolínea esté disponible a través de Amadeus Travel Platform. A medida que la industria evoluciona, y para hacer frente a las necesidades de todas las partes, Amadeus está ayudando a las aerolíneas a vender de la manera que quieren y a las agencias de viajes a acceder al contenido de la manera que necesitan.

En octubre, anunciamos una alianza reforzada con Japan Airlines, que incluye un acuerdo de distribución y tecnología más amplio. Japan Airlines se beneficiará de una tecnología más avanzada y de la designación de Amadeus como *partner* de distribución recomendado en el mercado nipón. Los contenidos de la aerolínea, en los que se incluyen los contenidos internacionales y las tarifas preferentes y negociadas, estarán disponible para que las agencias de viajes compren, reserven y ofrezcan servicios a través de Amadeus Travel Platform.

También realizamos importantes progresos en nuestro programa NDC [X]. En agosto, ampliamos nuestra alianza con United Airlines mediante el desarrollo y

⁴ Este programa tiene como objetivo aunar todos los esfuerzos de NDC de Amadeus, como proveedor de TI y como distribuidor, bajo un mismo techo, y es una continuación del trabajo previo de la compañía para la digitalización de la industria del viaje. NDC [X] es parte de la evolución de la plataforma de viajes de Amadeus que reúne todo el contenido relevante, incluidos el aéreo, hotelero y de otro tipo, independientemente de la fuente (EDIFACT, NDC, API patentadas y otro contenido agregado) para ser distribuido a través de cualquier interfaz de usuario o dispositivo.

154

aerolíneas habían
contratado Amadeus
Airline Ancillary Services
a 30 de septiembre de
2019

el lanzamiento al mercado de nuevas ofertas de contenido, como los nuevos paquetes para empresas y las tarifas de paquetes dinámicas de United. Ese mismo mes anunciamos que American Express Global Business Travel y American Airlines, dos socios de nuestro programa NDC [X], habían procesado reservas en vivo utilizando contenido apto para NDC de American a través de la nueva Amadeus Travel API.

En octubre, anunciamos que Amadeus Selling Platform Connect permite ahora a las agencias de viajes comprar, realizar pedidos, efectuar pagos y gestionar ofertas de viajes de aerolíneas mediante la conectividad NDC. Las agencias de viajes ya pueden ver y comparar todos los vuelos de aerolíneas disponibles y sus servicios relacionados para cualquier viaje en una sola pantalla, independientemente de si proceden de EDIFACT, NDC u otras API.

Nuestras soluciones de comercialización, otra área destacada de nuestra cartera de productos de distribución, siguieron suscitando el interés de nuestros clientes. Durante el tercer trimestre del año, nueve aerolíneas contrataron Amadeus Fare Families, incluida Tunisair, y tres contrataron Amadeus Ancillary Services para el canal indirecto. En total, al cierre del mes de septiembre, 95 aerolíneas tenían contratada la solución Amadeus Fare Families (76 de las cuales ya la habían implantado) y 154, la solución Amadeus Airline Ancillary Services (ya implantada por 130 de ellas).

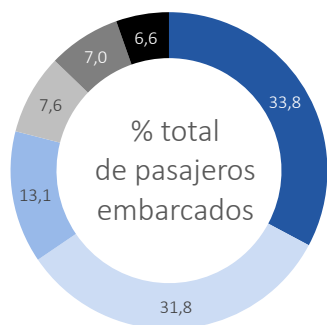
Negocio de soluciones tecnológicas

Los ingresos crecieron un 31,1% entre enero y septiembre, hasta los 1.841,8 millones de euros, apuntalados por la buena marcha del área de soluciones tecnológicas para aerolíneas y del segmento de nuevos negocios.

Soluciones tecnológicas - Aerolíneas

Los pasajeros embarcados crecieron un 7,1% al cierre de los nueve primeros meses del ejercicio, impulsados por el crecimiento orgánico del 6,5% y el efecto positivo de las implantaciones en clientes (entre ellos, S7 Airlines, Maldivian Airlines, Cyprus Airways y Aeromar en 2018, y Philippine Airlines, Bangkok Airways y Flybe en 2019).

Estas implantaciones nos permitieron compensar el efecto negativo derivado del cese de actividad de varios clientes (como Germania, bmi Regional, Avianca Brasil, Avianca Argentina, Thomas Cook UK, Aigle Azur, Adria Airways y XL Airways France) y de la salida de LATAM Airlines Brasil de nuestra plataforma durante el segundo trimestre de 2018. Sin tener en cuenta estos efectos, los pasajeros embarcados de Amadeus crecieron un 7,8% entre enero y septiembre.



Enero-septiembre 2019

Total de pasajeros embarcados (cifras en millones)

	YTD 2019	% del total	YTD 2018	% del total	Variación (%)
Europa occidental	506,3	33,8%	475,8	34,1%	6,4%
Asia-Pacífico	476,4	31,8%	443,2	31,7%	7,5%
Norteamérica	196,8	13,1%	183,7	13,1%	7,1%
Oriente Medio y África	113,1	7,6%	105,2	7,5%	7,5%
Centro, este y sur de Europa	104,9	7,0%	83,8	6,0%	25,2%
Latinoamérica	99,1	6,6%	105,7	7,6%	(6,2%)
Total de pasajeros embarcados	1.496,6	100,0%	1.397,3	100,0%	7,1%

Al cierre del mes de septiembre, 216 aerolíneas clientes tenían contratada alguna de las dos plataformas de gestión de pasajeros de Amadeus (Altéa o New Skies) y 207 ya estaban migradas.

Durante el tercer trimestre, Mauritania Airlines contrató el paquete Altéa completo, que incluye los módulos Reservations, Inventory y Departure Control System, y soluciones de pagos.

Nuestros esfuerzos de venta incremental y cruzada continuaron durante el tercer trimestre. Finnair contrató Dynamic Intelligence Hub y Amadeus Airline Cloud Availability. Luxair contrató Amadeus Revenue Accounting. Air Baltic contrató varias soluciones de gestión de incidencias de pasajeros, mientras que Montenegro Airlines desplegó Amadeus Revenue Accounting. Ural Airlines contrató Altéa NDC.

Malaysia Airlines contrató a Amadeus para establecer un centro de competencia con el objetivo de enriquecer la estructura digital de la aerolínea y mejorar la experiencia de sus clientes.

Soluciones tecnológicas - Nuevos negocios

Nuestros nuevos negocios crecieron con fuerza durante los primeros nueve meses del año, impulsados por la consolidación de TravelClick y la tasa de crecimiento de doble dígito en los ingresos arrojada por nuestros negocios, excluido TravelClick. Dentro de nuestros nuevos negocios, tanto el de hoteles excluyendo TravelClick como TravelClick de forma aislada registraron tasas de crecimientos de doble dígito.

Nuevos negocios - hoteles

Seguimos incrementando el número de clientes de nuestra cartera de soluciones en este segmento. Durante el trimestre, Sindhorn Midtown en Bangkok contrató las soluciones iHotelier y Business Intelligence de TravelClick, al igual que Kwarleyz Residence Accra en Ghana. También renovamos nuestra alianza a largo plazo con la cadena australiana Crown Hotels.

En septiembre, ampliamos nuestra alianza estratégica con Marriott International: la empresa recomendará a sus más de 7.000 establecimientos en 132 países y territorios que utilicen los productos Travel Agent GDS Advertising, Agency360 y Rate360 de TravelClick para elevar los ingresos y mejorar la rentabilidad.

Nuevos negocios: soluciones tecnológicas para aeropuertos

Durante el tercer trimestre, reforzamos nuestra presencia en EE. UU. El Aeropuerto Internacional de Memphis (Tennessee, EE. UU.) contrató EASE, mientras que el Aeropuerto Internacional de Orlando-Stanford (Florida, EE. UU.) contrató Amadeus Biometric Integrator.

En agosto, el Aeropuerto Internacional de Narita en Japón anunció que instalará 72 puestos automatizados de entrega de equipajes de ICM en sus cuatro terminales. Estos puestos ayudarán al aeropuerto a mejorar la eficiencia del proceso de facturación de pasajeros y los tiempos de entrega de equipajes de cara a los Juegos Olímpicos y Paralímpicos de Tokio el año próximo.

Nuevos negocios: pagos

En agosto, anunciamos una nueva colaboración con CyberSource, la plataforma de gestión de pagos de Visa, a través de la cual ofreceremos a la industria mundial del turismo una amplia gama de capacidades avanzadas para la gestión del fraude y de los pagos. En el marco de esta alianza, la solución de autenticación 3D Secure (3DS) 2 de CyberSource se ha integrado en la plataforma de pagos de Amadeus. 3DS 2 incluye mejoras significativas que sientan las bases para que las agencias de viajes y sus socios bancarios implementen la SCA (lo que se conoce como autenticación reforzada de clientes), sin que ello afecte a la rapidez y sencillez de la experiencia de pago.

Otros anuncios

En octubre, Sylvain Roy se convirtió en el nuevo Vicepresidente Sénior de Technology, Platforms & Engineering (TPE), en sustitución de Dietmar Fauser. En este cargo, Roy será responsable de mantener y desarrollar plataformas de manera estable y segura para todos los negocios de Amadeus, con un fuerte enfoque en continuar automatizando las operaciones e impulsar la innovación dentro de la arquitectura *cloud* de Amadeus. Sylvain también se incorporará al Comité Ejecutivo de Dirección de Amadeus.

En septiembre, nuestros esfuerzos constantes en materia de sostenibilidad volvieron a ser reconocidos por los Dow Jones Sustainability Indices (DJSI), tanto en la categoría Mundo como Europa. Se trata del octavo año consecutivo que formamos parte de estos índices. Los DJSI evalúan las prácticas de sostenibilidad desde una perspectiva económica, medioambiental y social.

Datos financieros destacados de los primeros nueve meses del año

En junio de 2019, los accionistas de Amadeus aprobaron un dividendo bruto final de 1,175 euros por acción durante la Junta General Ordinaria de Accionistas. Esto representa un incremento del 3,5% frente al dividendo de 2017 y un 50% del beneficio, ajustado para excluir los efectos relacionados con la adquisición de

TravelClick. El 17 de enero de 2019, se abonó íntegramente un dividendo a cuenta de 0,51 euros (brutos) por acción, y el dividendo complementario de 0,665 euros (brutos) por acción se abonó el 12 de julio de 2019.

La deuda financiera neta de acuerdo con las condiciones del contrato de financiación ascendía a 2.940,1 millones de euros a 30 de septiembre de 2019 (1,34 veces el EBITDA de los últimos doce meses).

Resumen de información financiera y de explotación

Resumen de principales indicadores de negocio (mill. de €)

Resumen de principales indicadores de negocio (mill. de €)	Enero-septiembre 2019 ¹	Enero-septiembre 2018	Variación
Principales indicadores operativos			
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	447,0	444,8	0,5%
Reservas no aéreas (millones)	49,4	46,9	5,3%
Reservas totales (millones)	496,4	491,7	0,9%
Pasajeros embarcados (millones)	1.496,6	1.397,3	7,1%
Resultados financieros			
Ingresos de distribución	2.394,8	2.279,3	5,1%
Ingresos de soluciones tecnológicas	1.841,8	1.404,5	31,1%
Ingresos ordinarios	4.236,6	3.683,8	15,0%
EBITDA	1.763,8	1.588,0	11,1%
Margen de EBITDA (%)	41,6%	43,1%	(1,5 pp)
Beneficio ajustado ²	992,5	886,6	11,9%
Beneficio por acción ajustado (euros) ³	2,30	2,06	11,6%
Flujos de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	544,0	506,2	7,5%
Flujo de caja libre ⁴	820,0	802,1	2,2%
Endeudamiento⁵			
Deuda financiera neta	2.940,1	3.074,0	(133,9)
Deuda financiera neta/EBITDA de los últimos 12 meses	1,34x	1,47 veces	

¹ Ajustado para excluir los costes relativos a la adquisición de TravelClick (por importe de 7,3 millones de euros antes de impuestos) y los efectos del ejercicio de PPA (que reducen los ingresos y el EBITDA en 7,8 millones de euros y 5,5 millones de euros, respectivamente; los efectos del ejercicio de PPA no repercuten en el beneficio ajustado).

² 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.

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 Definido como EBITDA menos la inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos los impuestos pagados menos las comisiones financieras e intereses pagados. Ajustado para excluir los costes relativos a la adquisición de TravelClick, por importe de 10,7 millones de euros. También se vio afectado por el aumento de los impuestos pagados en el primer trimestre de 2019. Excluyendo los costes relacionados con la adquisición de TravelClick, el flujo de caja libre antes de impuestos aumentó un 10,5%.

⁵ Según la definición de nuestros contratos de financiación.

Notas a redactores:

Los viajes contribuyen al progreso, y Amadeus posibilita los viajes. Las soluciones de Amadeus conectan a los viajeros con sus viajes soñados a través de agencias de viajes, motores de búsqueda, turoperadores, aerolíneas, aeropuertos, hoteles, coches y trenes.

Desarrollamos nuestra tecnología en colaboración con la industria del viaje desde hace treinta años. Aunamos un profundo conocimiento de los hábitos de viaje con la capacidad de concebir y desarrollar los sistemas más complejos, fiables y cruciales que responden a las necesidades de nuestros clientes. Ayudamos a poner en contacto a más de 1.600 millones de personas al año con proveedores locales en más de 190 países.

Somos una empresa con 19.000 empleados repartidos en 70 oficinas. Tenemos una mentalidad global y una presencia local allí donde nuestros clientes nos necesitan.

Nuestro propósito es dar forma al futuro de los viajes. Desempeñamos con pasión la búsqueda de una mejor tecnología que propicie viajes sobresalientes.

Amadeus es una de las empresas incluidas en el IBEX 35 y cotiza en las bolsas españolas con el símbolo AMS.MC. La compañía también forma parte del EuroStoxx50 y ha sido reconocida por el Índice de Sostenibilidad de Dow Jones (DJSI) durante los últimos ocho años.

Si desea obtener más información sobre Amadeus, visite www.amadeus.com.

Síguenos en:       

Datos de contacto

Alba Redondo, Amadeus, Corporate Communications

T: +34 686747619

E: alba.redondo@amadeus.com