

Resultados del primer trimestre cerrado el 31 de marzo de 2019

Información destacada

La fortaleza del área de soluciones tecnológicas impulsa un comienzo de año positivo

Datos principales del primer trimestre (periodo de tres meses cerrado el 31 de marzo de 2019)

- Los ingresos ordinarios aumentaron un 14,6%¹, hasta alcanzar los 1.409,9 millones de euros.
- El EBITDA incrementó un 11,3%¹, hasta los 599,8 millones de euros.
- En el negocio de distribución, el número de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes creció un 1,6%, hasta los 162,6 millones.
- En el segmento de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados incrementó un 4,6%, hasta 436,1 millones.

Amadeus IT Group S.A. mantuvo su tendencia de crecimiento positivo en el primer trimestre de 2019 gracias a la sólida evolución de sus negocios de distribución y soluciones tecnológicas, la consolidación de TravelClick (desde el 4 de octubre de 2018) y un impacto positivo por el cambio de divisa. Todo ello contribuyó a un crecimiento de doble dígito tanto en los ingresos como en el EBITDA durante el trimestre, así como a un beneficio ajustado² de 334,7 millones de euros, lo que representa un incremento del 9,5%¹ en comparación con el mismo periodo del ejercicio anterior.

Luis Maroto, consejero delegado de Amadeus, comentó:

«Amadeus mantuvo su buena evolución en el primer trimestre, con niveles de crecimiento positivos en sus dos negocios principales, pese a un entorno más complejo para la industria.

En el área de distribución, seguimos ampliando la oferta de contenido para nuestros clientes y mejoramos nuestra posición competitiva en cuanto a reservas aéreas. El área de soluciones tecnológicas también tuvo una evolución positiva, gracias al crecimiento en pasajeros embarcados, un aumento en nuevos contratos y funcionalidades para clientes existentes y la bienvenida de TravelClick a la familia Amadeus.

«Esperamos mantener el dinamismo positivo en 2019 y capear las condiciones actuales de los mercados gracias a la resiliencia de nuestro negocio y a la solidez de nuestra oferta»

¹ Ajustado para excluir los costes relativos a la adquisición de TravelClick (por importe de 1,2 millones de euros antes de impuestos) y los efectos del ejercicio de PPA (que reducen los ingresos y el EBITDA en 3,9 millones y 3,0 millones de euros, respectivamente; el ejercicio de PPA no repercute en el beneficio del periodo 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.

Estoy convencido de que la resiliencia de nuestro negocio y la expansión de nuestra base de clientes nos permitirán mantener esta tendencia de crecimiento positiva a lo largo del año».

Datos financieros y operativos más destacados

Periodo de tres meses cerrado el 31 de marzo de 2019



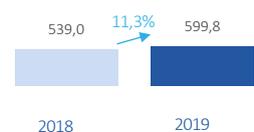
Total reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes (millones)



Total pasajeros embarcados (millones)



Ingresos (mill. de €)



EBITDA (mill. de €)

Actividades más destacadas del periodo

Negocio de distribución

Los ingresos crecieron un 5,6% en este segmento, hasta los 839,9 millones de euros.

La ralentización global del crecimiento de las reservas aéreas a través de agencias de viajes prosiguió durante el primer trimestre de 2019 (un incremento del 0,0% frente al 1,1% del último trimestre de 2018). Exceptuando Norteamérica y Latinoamérica, el resto de regiones registraron descensos en el sector debido a factores geopolíticos y macroeconómicos. La región Asia-Pacífico protagonizó la desaceleración más marcada, propiciada en gran medida por la débil evolución en la India (a causa de varios factores, como las serias dificultades financieras por las que atraviesa una importante aerolínea india usuaria del GDS y el periodo de elecciones).

Pese a esta coyuntura de mercado, las reservas aéreas realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus aumentaron un 1,6% entre enero y marzo gracias al aumento de la cuota de mercado en todas las regiones, salvo en Asia-Pacífico, debido principalmente a la India (excluyendo la India, nuestras reservas aumentaron un 3,4% a nivel global). Norteamérica fue el mercado de mayor crecimiento, con un alza del 14,6% y en Europa occidental se volvió a registrar crecimiento gracias al aumento de la cuota de mercado.



Enero-marzo de 2019

154

aerolíneas tenían contratada Amadeus Ancillary Services a 31 de marzo de 2019

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

	T1 2019	% del total	T1 2018	% del total	Variación (%)
● Europa occidental	57,5	35,4%	56,3	35,2%	2,1%
● Norteamérica	34,0	20,9%	29,7	18,5%	14,6%
● Asia-Pacífico	28,9	17,8%	33,1	20,7%	(12,9%)
● Oriente Medio y África	18,1	11,2%	17,8	11,1%	1,8%
● Centro, este y sur de Europa	13,6	8,4%	13,2	8,2%	3,8%
● Latinoamérica	10,4	6,4%	9,9	6,2%	4,3%
Total de reservas aéreas a través de agencias de viajes	162,6	100,0%	160,0	100,0%	1,6%

El crecimiento de las reservas de Amadeus estuvo respaldado por el crecimiento de la cuota de mercado en todas las regiones salvo Asia Pacífico. Nuestra posición competitiva³ creció 1.1 puntos básicos, excluyendo India. Durante el primer trimestre del año, Amadeus firmó siete nuevos contratos o renovaciones de acuerdos de distribución con aerolíneas, y sus usuarios pueden ahora acceder al contenido de 115 aerolíneas de bajo coste e híbridas de todo el mundo.

La compañía también mantuvo una trayectoria de crecimiento positiva en las contrataciones de sus soluciones de *merchandizing*. Durante los primeros tres meses del año, tres aerolíneas contrataron Amadeus Fare Families y otras tres, Amadeus Airline Ancillary Services. Al cierre de marzo, 84 aerolíneas habían contratado la solución Amadeus Airline Fare Families (de las cuales, 74 ya la habían implantado) y 154 compañías habían contratado Amadeus Airline Ancillary Services (de las cuales, 132 ya la habían implantado).

En abril, Amadeus anunció que **FCM Travel Solutions**, la división estrella de viajes de negocios a escala global de Flight Centre Travel Group, empezará a utilizar la nueva interfaz de usuario NDC integrada en Amadeus Selling Platform Connect y comenzará a realizar reservas con NDC en los próximos meses. Dado que es una de las empresas de gestión de viajes más grandes del mundo, con presencia en más de 97 mercados, la opinión de FCM y Flight Centre será clave para impulsar la adopción del estándar NDC entre los distribuidores de viajes.

En mayo, Amadeus renovó su acuerdo de distribución con **Finnair**, que ahora incorpora el Finnair NDC Partner Program. Este acuerdo garantiza que los distribuidores de viajes usuarios de Amadeus que se adhieran a este programa podrán seguir accediendo a las mejores tarifas de la aerolínea, a la vez que acelerará la implantación del estándar NDC en el canal indirecto. Además, Finnair, en calidad de socio del programa NDC-X, será el cliente piloto para la integración de la solución Altéa NDC con Amadeus Travel Platform.

³ Posición competitiva: tiene en cuenta las reservas aéreas de las agencias de viajes usuarias de Amadeus en relación con la industria de reservas aéreas de agencias de viajes, definida como el volumen total de reservas aéreas de agencias de viajes procesadas por los tres principales sistemas de reservas globales (Amadeus, Sabre y Travelport). Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de los canales de distribución directos de las aerolíneas (oficinas y sitios web de las aerolíneas), operadores de un solo país (principalmente en China, Japón, Rusia y Turquía), otros agregadores de contenido y aplicaciones de conexión directa entre sistemas de aerolíneas, agencias de viajes, corporaciones y Los meta-bookers, que juntos combinados representan una parte importante de la industria.

Negocio de soluciones tecnológicas

La positiva trayectoria del área de soluciones tecnológicas para aerolíneas y el sólido crecimiento de los nuevos negocios fueron los catalizadores clave del incremento del 31,2%¹ en los ingresos de este segmento, hasta los 570,0 millones de euros. A esta alza de los ingresos también contribuyó el efecto positivo de los tipos de cambio.

Soluciones tecnológicas - Aerolíneas

Este segmento de negocio mantuvo su positiva rentabilidad operativa, con un crecimiento de los pasajeros embarcados. Los ingresos unitarios aumentaron gracias al sólido progreso de diferentes líneas de ingresos, como la gestión de ingresos, la gestión de incidencias del pasaje y *merchandizing*.

El número de pasajeros embarcados creció un 4,6% durante el trimestre, hasta alcanzar los 436,1 millones, apuntalado por las migraciones de 2018 (como S7 Airlines, Maldivian Airlines, Cyprus Airways y Aeromar a Altéa y Volaris Costa Rica a New Skies) y las realizadas en lo que va de 2019 (como Philippine Airlines). El crecimiento orgánico del 6,0% también contribuyó al incremento de los pasajeros embarcados. Este crecimiento orgánico es inferior en 1,6 puntos al registrado durante el mismo periodo de 2018, debido principalmente a la ralentización del crecimiento del tráfico aéreo mundial. Todos estos factores compensaron el efecto negativo de la salida de LATAM Airlines Brasil de la plataforma de Amadeus durante el segundo trimestre de 2018 y el cese de las operaciones de Germania y bmi Regional (ambas en febrero de 2019).

Amadeus siguió ampliando su presencia internacional. A cierre de marzo, el 63,9% de los pasajeros embarcados se generaron fuera de Europa, en comparación con el 60,3% registrado a cierre de 2018.

Total de pasajeros embarcados (cifras en millones)

	T1 2019	% del total	T1 2018	% del total	Variación (%)
● Asia-Pacífico	150,8	34,6%	144,4	34,6%	4,4%
● Europa occidental	131,7	30,2%	124,3	29,8%	6,0%
● Norteamérica	59,9	13,7%	56,3	13,5%	6,5%
● Oriente Medio y África	34,3	7,9%	32,5	7,8%	5,5%
● Latinoamérica	33,5	7,7%	39,2	9,4%	(14,5%)
● Centro, este y sur de Europa	25,9	5,9%	20,3	4,9%	27,7%
Total de pasajeros embarcados	436,1	100,0%	416,9	100,0%	4,6%



Enero-marzo de 2019

Amadeus siguió ampliando su cartera de clientes en el segmento de soluciones tecnológicas para aerolíneas y, al cierre del mes de marzo, 214 aerolíneas tenían contratada alguna de las dos plataformas de gestión de pasajeros de Amadeus (Altéa o New Skies) y 205 ya estaban migradas.

Etihad Airways contrató Altéa Departure Control System Flight Management para mejorar su productividad, mejorar la gestión de su capacidad y reducir sus costes.

Los esfuerzos de venta incremental durante el primer trimestre del año también contribuyeron al crecimiento positivo de este negocio. En abril, **All Nipon Airways** (ANA) anunció que había implantado Amadeus Airline Cloud Availability. La aerolínea puede ahora elevar sus tasas de conversión de clientes, gracias a la total coherencia de su oferta en todos los canales de venta, además de disponer de una forma eficiente de distribuir sus productos dinámicamente. ANA también es la primera aerolínea en beneficiarse de Interactive Codeshare a través de la solución Amadeus Cloud Availability, que le permite procesar interactivamente la disponibilidad con sus socios de código compartido.

También en abril, **Qatar Airways** contrató nuevas funciones para impulsar la optimización de ingresos: Amadeus Altéa Revenue Availability with Active Valuation (RAAV) y Amadeus Altéa Booking Intelligence. RAAV calcula la disponibilidad en tiempo real por origen y destino y puede personalizarse para ayudar a la compañía aérea a adaptar su oferta y generar más ingresos. Altéa Booking Intelligence ayuda a detectar reservas abusivas o fraudulentas durante el proceso de reserva en tiempo real y toma medidas correctivas antes de completar la reserva. **Kenya Airways**, compañía usuaria de Altéa durante los últimos doce años, implantó Amadeus Altéa Network Revenue Management en abril.

El programa NDC-X de Amadeus continuó facilitando la adopción del estándar NDC para todos los miembros de la industria. Amadeus cuenta ahora con la certificación de nivel 4 en NDC de IATA como proveedor de soluciones tecnológicas.

Tanto Navitaire como Amadeus obtuvieron las certificaciones ONE Order de IATA durante el primer trimestre de 2019. La iniciativa ONE Order de IATA es un programa que pretende simplificar y sustituir los múltiples registros que se generan —reserva, emisión de billetes, entrega y contabilidad— con un único registro de pedido. En marzo, Navitaire recibió la certificación de compatibilidad con ONE Order como proveedor de funciones de contabilidad, lo que reconoce que el sistema de contabilidad de la compañía es compatible con servicios de venta de servicios complementarios cuyos esquemas cumplen el estándar de mensajería ONE Order. Un mes después, IATA certificó que Amadeus es compatible con ONE Order como sistema de gestión de pedidos. Eso significa que la solución basada en ONE Order puede comunicarse y recibir pedidos tanto de sistemas de entrega como de contabilidad que apliquen ONE Order.

Soluciones tecnológicas - Nuevos negocios

Los nuevos negocios de Amadeus crecieron de manera sólida durante los tres primeros meses del año, impulsados por la consolidación de TravelClick, así como por el crecimiento de doble dígito de los ingresos en los nuevos segmentos excluyendo TravelClick.

Nuevos negocios: hoteles

Durante el primer trimestre del año, Amadeus también fortaleció el negocio en la industria hotelera, gracias a la expansión de la cartera de clientes y las opciones de contratación de hoteles en la plataforma de distribución.

Nos asociamos con Agoda, una de las agencias de viajes *online* de más rápido crecimiento en el mundo, para ampliar su oferta de producto hotelero. Ahora, todas las habitaciones de hotel en la modalidad de prepago de Agoda, que suman 150.000 establecimientos, estarán disponibles para las agencias de viajes a través de Amadeus al mismo precio que en la página web de la aerolínea.

Asimismo, Amadeus firmó un acuerdo con Restel, la plataforma española de reservas hoteleras, por el que Amadeus se convierte en el único servicio de distribución de hoteles que ofrece la cartera de 200.000 establecimientos de Restel.

Gracias a estos acuerdos, Amadeus ofrece actualmente más de 4 millones de opciones de contratación de hoteles.

Nuevos negocios: soluciones tecnológicas para aeropuertos

El negocio de soluciones tecnológicas para aeropuertos progresó favorablemente entre enero y marzo. El Aeropuerto Internacional de Carrasco en Montevideo (Uruguay) contrató Amadeus Passenger Verification, mientras que la Autoridad Aeroportuaria Regional del Condado de San Diego (EE. UU.) contrató Amadeus Airport Operational Database y Resource Management System. Mobile Brookley Field (Alabama, EE. UU.) contrató Amadeus Extended Airline System Environment (EASE).

El Aeropuerto Louis Armstrong de Nueva Orleans (EE. UU.), que ya era cliente de EASE, contrató Amadeus Airport Operational Database y Resource Management System.

En marzo, Amadeus reforzó su oferta de soluciones para aeropuertos con el anuncio de la adquisición de ICM Airport Technics ("ICM"). Con sede en Sídney (Australia), ICM está especializada en proporcionar soluciones automatizadas de procesamiento de pasajeros y sistemas de autofacturación de equipajes para clientes ubicados principalmente en la región Asia-Pacífico y en Europa. La adquisición proporciona a Amadeus una cartera de productos líderes del mercado complementaria a su propia oferta. ICM trabaja con alrededor de 25 aeropuertos, incluidos algunos de los más importantes del mundo. Se espera que la adquisición de ICM se cierre durante el segundo trimestre de 2019.

Nuevos negocios: tren

En marzo, Ctrip y Amadeus anunciaron un nuevo contrato de distribución a través del cual los clientes de Ctrip en cualquier parte del mundo podrán

reservar y pagar billetes de Renfe, el operador ferroviario español, en su propio idioma y moneda.

También en marzo, Deutsche Bahn presentó su nuevo motor de reservas, desarrollado junto con Amadeus, que permitirá a los pasajeros reservar trayectos en tren por toda Europa desde un único canal. Gracias a este nuevo motor, los clientes de Deutsche Bahn ya pueden reservar trayectos internacionales fuera de Alemania en bahn.de, bahn.com y a través de la app móvil DB Navigator.

Datos financieros destacados del primer trimestre

En junio de 2019, el Consejo de Administración propondrá a la Junta General Ordinaria de Accionistas para su aprobación un dividendo bruto total de 1,175 euros por acción, lo que representa un incremento del 3,5% frente al dividendo de 2017 y un 50% del beneficio (cifra de beneficio ajustado al 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.

La deuda financiera neta de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación se situaba en 3.038,2 millones de euros a 31 de marzo de 2019 (1,43 veces el EBITDA de los últimos doce meses).

Resumen de información financiera y de explotación

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

	Enero-marzo de 2019 ¹	Enero-marzo de 2018	Variación
Resumen de principales indicadores de negocio (mill. de €)			
Principales indicadores operativos			
Reservas aéreas a través de agencias de	162,6	160,0	1,6%
Reservas no aéreas (millones)	17,2	17,1	0,6%
Reservas totales (millones)	179,8	177,1	1,5%
Pasajeros embarcados (millones)	436,1	416,9	4,6%
Resultados financieros			
Ingresos de distribución	839,9	795,5	5,6%
Ingresos de soluciones tecnológicas	570,0	434,5	31,2%
Ingresos ordinarios	1.409,9	1.230,0	14,6%
EBITDA	599,8	539,0	11,3%
Margen de EBITDA (%)	42,5%	43,8%	(1,3 pp)
Beneficio ajustado ²	334,7	305,6	9,5%
Ganancias por acción ajustadas (euros) ³	0,78	0,71	9,1%
Flujos de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	199,4	162,9	22,4%
Flujo de caja libre ⁴	282,7	305,1	(7,3%)
Endeudamiento⁵			
Deuda financiera neta	3.038,2	3.074,0	(35,8)
Deuda financiera neta/EBITDA de los	1,43 veces	1,47 veces	

¹Ajustado para excluir los costes abonados en relación con la adquisición de TravelClick y el consiguiente ejercicio de PPA.

²Excluido 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.

³Ganancias 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 abonados en relación con la adquisición de TravelClick.

⁵Según 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 17.000 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.

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