

Resultados financieros 2019

Información destacada

La solidez del negocio de soluciones tecnológicas y la diversificación impulsan un crecimiento de doble dígito en 2019

Datos principales del ejercicio (periodo de doce meses cerrado el 31 de diciembre de 2019)

- Los ingresos aumentaron un 12,8%¹ hasta alcanzar los 5.577,9 millones de euros.
- El EBITDA se incrementó un 10,0%¹, hasta los 2.245,3 millones de euros.
- En el negocio de distribución, el número de reservas realizadas a través de agencias de viajes aumentó un 0,5% hasta los 646,6 millones.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados creció un 7,5%, hasta 1.993,7 millones.

Amadeus IT Group S.A. mantuvo su positiva evolución financiera en 2019 gracias al sólido comportamiento operativo de sus negocios, especialmente el de soluciones tecnológicas, a la consolidación de TravelClick (desde el 4 de octubre de 2018) y a un efecto del tipo de cambio positivo. Todos estos factores propiciaron un crecimiento de doble dígito tanto en los ingresos como en el EBITDA, así como un beneficio ajustado² de 1.270,2 millones de euros, cifra que supone un 13,4%¹ más que el ejercicio anterior.

Luis Maroto, consejero delegado de Amadeus, señaló:

«Amadeus cerró en 2019 otro año de buen crecimiento. En el negocio de distribución, mejoramos nuestra cuota de mercado en todas las regiones, con excepción de Asia-Pacífico. En el segmento de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados registró un crecimiento favorable gracias a las últimas migraciones de clientes. También progresamos en el segmento hotelero y seguimos ampliando nuestra presencia en el área de soluciones tecnológicas para aeropuertos y pagos.

Nuestro negocio demostró resiliencia en 2019 gracias a la innovación constante, la diversificación y al refuerzo de los negocios existentes. No obstante, el brote de coronavirus afectará a nuestra industria y a nuestro negocio en 2020, si bien llevará aparejado un repunte posterior si tenemos en cuenta lo sucedido en situaciones similares en el pasado».

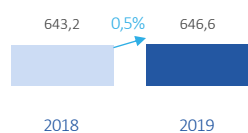
«Más allá del brote del coronavirus, creemos que estamos bien posicionados para seguir generando crecimiento, rentabilidad y flujos de efectivo en el futuro»

¹Ajustado para excluir los costes relacionados con la adquisición de TravelClick (por importe de 9,4 millones de euros y 19,5 millones de euros en 2019 y 2018, respectivamente, antes de impuestos) y efectos derivados del PPA (reducción de los ingresos y el EBITDA por importe de 7,8 millones de euros y 3,6 millones de euros, respectivamente, en 2019, y por importe de 8,2 millones de euros y 7,7 millones de euros, respectivamente, en 2018. Los efectos del ejercicio de PPA no repercuten en el beneficio ajustado).

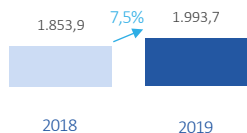
²Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no operativas.

Datos financieros y operativos más destacados

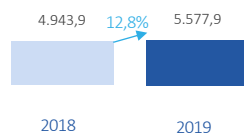
Periodo de doce meses cerrado el 31 de diciembre de 2019



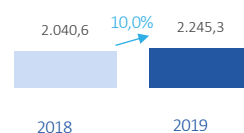
Total de reservas realizadas a través de agencias de viajes (millones)



Total pasajeros embarcados (millones)



Ingresos¹ (mill. de €)



EBITDA¹ (mill. de €)

Actividades más destacadas del periodo

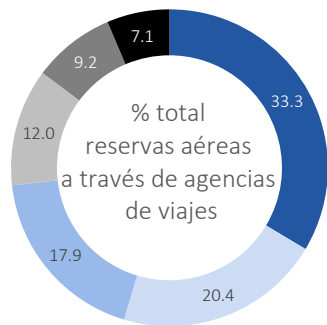
Negocio de distribución

La industria de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes siguió contrayéndose durante el cuarto trimestre, lo que se tradujo en una caída general del 0,9% en 2019 (si excluimos a la India, mantuvo una tendencia plana en términos generales). Norteamérica y las regiones del centro, este y sur de Europa crecieron, mientras que Europa occidental, Asia-Pacífico y Oriente Medio y África registraron una contracción debido a varios factores, entre ellos la situación de la India, las tensiones geopolíticas y los incendios en Australia. La evolución de Latinoamérica durante el periodo fue estable.

Una vez más, las reservas aéreas realizadas a través de Amadeus superaron a las del sector y se mantuvieron planas (si excluimos a la India, las reservas aéreas crecieron un 2,7%). Este resultado se vio respaldado por la mejora de la cuota de mercado en todas las regiones, salvo Asia-Pacífico. Excluyendo a la India, la posición competitiva mundial de Amadeus³ mejoró en 1,0 p.p. en el ejercicio. Las reservas no aéreas gestionadas a través de Amadeus aumentaron un 5,1% en 2019, impulsadas por el comportamiento positivo de varios productos como las reservas de hotel, tren y coche de alquiler. En términos generales, el número de reservas realizadas a través de agencias de viajes usuarias de Amadeus aumentó un 0,5% en 2019.

Este fue uno de los factores que contribuyeron al incremento del 4,2% en los ingresos de este segmento en 2019, hasta los 3.130,6 millones de euros. Otros efectos positivos fueron el aumento del ingreso medio por reserva gracias a un *mix* favorable (mayor peso de las reservas internacionales y de las reservas hoteleras sobre las reservas totales), las renegociaciones con los clientes y el crecimiento de doble dígito del negocio de pagos de Amadeus incluido en el segmento de distribución, así como a las diferencias de tipo de cambio positivas.

³ Tiene en cuenta 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-diciembre de 2019

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

	Ejercicio 2019	% del total	Ejercicio 2018	% del total	Variación (%)
● Europa occidental	193,4	33,3%	191,7	33,0%	0,9%
● Norteamérica	118,6	20,4%	108,1	18,6%	9,7%
● Asia-Pacífico	103,9	17,9%	121,2	20,9%	(14,3%)
● Oriente Medio y África	69,8	12,0%	71,9	12,4%	(2,9%)
● Centro, este y sur de Europa	53,2	9,2%	48,9	8,4%	8,7%
● Latinoamérica	41,4	7,1%	38,3	6,6%	8,1%
Total de reservas aéreas a través de agencias de viajes	580,4	100,0%	580,2	100,0%	0,0%

Garantizar la oferta de contenido es fundamental para Amadeus de cara a prestar servicio a sus clientes y apuntalar el crecimiento futuro de la compañía en este segmento. En 2019, Amadeus firmó nuevos contratos o renovaciones de acuerdos de distribución con 47 aerolíneas, entre ellas easyJet y la aerolínea de bajo coste Thai Lion Air. Los usuarios del sistema Amadeus pueden acceder al contenido de más de 110 aerolíneas híbridas y de bajo coste en todo el mundo.

En agosto, Southwest anunció un acuerdo de distribución gracias al cual los *travel managers* y las empresas de gestión de viajes podrán efectuar, cambiar y modificar reservas a través de la Amadeus Travel Platform. Este acuerdo refuerza aún más la relación de Amadeus con esta compañía aérea tras su migración a Altéa en 2017.

A principios de 2020, Amadeus firmó un nuevo acuerdo de distribución con Air India gracias al cual los distribuidores de viajes de la India contarán con acceso a todo el contenido internacional de la aerolínea y los distribuidores de viajes del resto del mundo tendrán acceso a toda la gama de contenido de Air India, incluyendo tanto vuelos nacionales como internacionales.

El año pasado, Amadeus avanzó de forma significativa en sus esfuerzos por hacer del NDC una realidad para la industria. La compañía alcanzó importantes hitos en el marco de su programa NDC-X, gracias al lanzamiento de nuevas soluciones y a nuevos contratos tanto con aerolíneas como con distribuidores de viajes. En abril, anunciamos que FCM Travel Solutions, la principal división de viajes de negocios a escala global de Flight Centre Travel Group, empezará a utilizar la nueva interfaz de Amadeus Selling Platform Connect (compatible con NDC) y empezará a realizar reservas con NDC a través de ella. En julio, la compañía lanzó Amadeus Travel API, una solución NDC para brindar a las agencias de viajes de todo el mundo acceso a nuevo contenido y tarifas de aerolíneas a través de la conectividad NDC. Diferentes agencias de viajes como Travix, AERTiCKET, American Express Global Business Travel, BCD Travel, House of Travel y el grupo de turismo integrado TUI son usuarios pioneros en la adopción de esta nueva API. En enero de 2020, Amadeus anunció que Japan Airlines había contratado Altéa NDC.

La tendencia a favor de un incremento del nivel de personalización se mantiene en la industria de los viajes, dado que los viajeros solicitan ofertas y servicios

más a medida. Las soluciones de comercialización de Amadeus para el canal de agencias de viajes son una de las opciones que ofrece a sus clientes para satisfacer esta demanda. En 2019, 24 aerolíneas contrataron la solución Amadeus Fare Families (11 de las cuales ya la habían implantado) y 10 la solución Amadeus Airline Ancillary Services (ya implantada por 8 de ellas, como Shanghai Airlines en el cuarto trimestre de 2019).

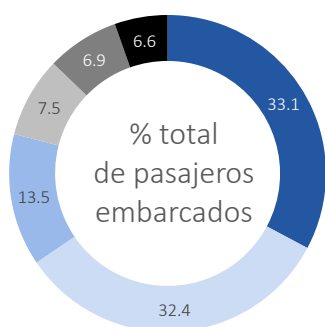
Negocio de soluciones tecnológicas (IT Solutions)

En 2019, los ingresos se incrementaron un 26,2%, hasta los 2.447,3 millones de euros, gracias a la positiva trayectoria del área de soluciones tecnológicas para aerolíneas y del segmento de nuevos negocios, así como a la consolidación de TravelClick.

Soluciones tecnológicas - Aerolíneas

Los pasajeros embarcados crecieron un 7,5% el año pasado, impulsados por el crecimiento orgánico del 6,4% y el efecto positivo de las implementaciones de clientes (entre ellos, S7 Airlines, Maldivian Airlines, Cyprus Airways y Aeromar en 2018, y Philippine Airlines, Bangkok Airways, Flybe y Air Canada en 2019).

Este crecimiento se vio afectado negativamente por el 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 la plataforma de Amadeus durante el segundo trimestre de 2018. Sin tener en cuenta estos efectos, los pasajeros embarcados crecieron un 8,5% en 2019.



Enero-diciembre de 2019

Total de pasajeros embarcados (cifras en millones)

	Ejercicio 2019	% del total	Ejercicio 2018	% del total	Variación (%)
● Europa occidental	660,7	33,1%	624,3	33,7%	5,8%
● Asia-Pacífico	645,2	32,4%	594,3	32,1%	8,6%
● Norteamérica	269,9	13,5%	247,0	13,3%	9,3%
● Oriente Medio y África	148,8	7,5%	138,1	7,5%	7,7%
● Centro, este y sur de Europa	137,1	6,9%	111,5	6,0%	23,0%
● Latinoamérica	132,0	6,6%	138,8	7,5%	(4,9%)
Total de pasajeros embarcados	1.993,7	100,0%	1.853,9	100,0%	7,5%

Al cierre de 2019, 216 aerolíneas tenían contratada alguna de las dos plataformas de gestión de pasajeros de Amadeus (Altéa o New Skies) y 208 ya estaban migradas.

216

aerolíneas tenían contratada alguna de las dos plataformas de gestión de pasajeros de Amadeus a 31 de diciembre de 2019

Entre ellas figura Azerbaijan Airlines, que contrató en julio la solución completa de Altéa y el módulo Revenue Management. Ese mismo mes, Bangkok Airways implementó los módulos de reservas, inventario, emisión de billetes y control de salidas de la solución Altéa. Durante el primer trimestre del año, Etihad Airways contrató Altéa Departure Control System Flight Management para mejorar su productividad, optimizar la gestión de su capacidad y reducir sus costes.

Los esfuerzos de venta incremental y cruzada de Amadeus continuaron arrojando resultados positivos durante el periodo. En febrero, la compañía anunció la renovación y ampliación de su alianza tecnológica de larga duración con Lufthansa Group (LHG). A través de este acuerdo, Lufthansa, Austrian Airlines, Brussels Airlines, Swiss International Air Lines y Air Dolomiti seguirán utilizando Altéa Passenger Service System. Eurowings seguirá empleando New Skies. Además de estas renovaciones, LHG ha contratado un conjunto de nuevos servicios que transformarán la forma en que el grupo de aerolíneas presta servicio a sus clientes —tanto en el canal *online* como en el aeropuerto— e incluye soluciones de compra, tales como Amadeus Instant Search (que mejora los resultados de posicionamiento en buscadores (SEO) de la aerolínea para convertir a más «visitantes» en «compradores») y Amadeus Sales Watcher (una solución de Revenue Integrity para garantizar los ingresos derivados de los billetes).

Qatar Airways contrató nuevas soluciones para impulsar la optimización de ingresos: Amadeus Altéa Revenue Availability with Active Valuation (RAAV) y Amadeus Altéa Booking Intelligence. Norwegian contrató Amadeus Passenger Recovery y, en abril, All Nippon Airways (ANA) anunció que había implantado Amadeus Airline Cloud Availability.

En mayo, LATAM Airlines Group firmó un acuerdo plurianual para implantar dos componentes de la Amadeus Sky Suite by Optym, SkyMAX y SkySYM, que permiten a esta aerolínea optimizar su programación de vuelos.

Los positivos resultados de esta alianza fueron uno de los factores que llevaron a Amadeus a adquirir la Sky Suite de Optym en enero de 2020. La solución Amadeus Sky Suite mejorará su integración en la Amadeus Airline Platform e incorporará software para la optimización y simulación de redes; la planificación de frecuencias y capacidad; la organización y planificación y previsión de redes, así como una plataforma de programación y desarrollo de vuelos.

Soluciones tecnológicas - Nuevos negocios

Los nuevos negocios de Amadeus siguieron mostrando una tendencia de sólido crecimiento en 2019 y registraron un incremento de doble dígito (excluyendo TravelClick).

Nuevos negocios - Hoteles

Amadeus siguió expandiendo su base de clientes en este segmento. La cadena hotelera estadounidense Coast Hotels contrató las soluciones iHotelier y de inteligencia empresarial de TravelClick, que se implantarán en sus casi

40 establecimientos. En la última parte del año, World Trade Center Boston & Seaport Hotel y la cadena hotelera australiana Crown y sus siete establecimientos renovaron sus contratos e implementaron la versión más avanzada de la solución Amadeus Sales & Event Management. Esta solución ayuda a los hoteles a organizar eventos fascinantes y cautivadores gracias a su eficiencia operativa y un servicio al cliente excelentes. Welk Resorts Group optó por Single Media Agency para tres de sus establecimientos.

Además, Amadeus siguió mejorando su oferta de producto hotelero a través del sistema Amadeus. En abril, la compañía anunció un acuerdo con Booking.com. A través de este acuerdo, el contenido de Booking.com estará ahora disponible en la Amadeus Travel Platform, en Amadeus Selling Platform Connect y en Amadeus cytric Travel & Expense para las reservas de viajes de empresa.

Nuevos negocios - Aeropuertos

Skyserv, la empresa independiente de *handling* líder en Grecia, contrató e implantó Altéa Departure Control System for Ground Handlers en los 37 aeropuertos donde opera.

Amadeus también amplió su presencia en EE. UU. el año pasado, y varios clientes contrataron Amadeus Extended Airline System Environment (EASE), tales como el Aeropuerto Regional del Condado de Eagle (Colorado), el Aeropuerto Internacional de Kelowna (Canadá), el Aeropuerto Internacional de South Bend (Indiana), el Aeropuerto de Santa Bárbara (California) y el Aeropuerto Internacional de Daytona (Florida).

Amadeus también mantuvo sus esfuerzos de venta incremental en este segmento. En diciembre, el Aeropuerto de Perth, cliente de Amadeus Common Use System (ACUS) de Amadeus desde 2015, contrató las unidades Hybrid Auto Bag Drop y las terminales de facturación de ICM, además de su plataforma local para brindar servicio a las terminales. La naturaleza híbrida de estas soluciones permite que los pasajeros puedan facturar y dejar su equipaje de forma autónoma en las unidades, o que estas mismas unidades puedan cambiar a la modalidad de servicio completo y dotarse de personal para efectuar un proceso de facturación convencional. El aeropuerto también implantará Amadeus Passenger Verification.

En junio, Amadeus completó la adquisición de ICM Airport Technics. Con sede en Sídney (Australia), ICM está especializada en proporcionar soluciones automatizadas de procesamiento de pasajeros y sistemas de autofacturación de equipajes para clientes, principalmente en la región Asia-Pacífico y en Europa.

Nuevos negocios - Pagos

En mayo, la compañía lanzó Amadeus B2B Wallet Partner Pay en alianza con Elavon y Mastercard. Esta nueva solución permite a las agencias de viajes pagar usando tarjetas virtuales propias de cada aerolínea, lo que reduce el coste de

los pagos hasta un 70% en comparación con los métodos actuales. Thai Airways y la agencia sueca Select Travel fueron los clientes piloto.

En junio, Ypsilon, uno de los mayores consolidadores de productos de aerolíneas de bajo coste, integró la solución B2B Wallet de Amadeus en su plataforma de reservas para simplificar los pagos de las agencias a este tipo de compañías aéreas. Al integrar la solución B2B Wallet de Amadeus, las agencias pueden ahora generar automáticamente una tarjeta virtual de forma rápida y sencilla dentro del proceso de reserva de Ypsilon. Cada tarjeta virtual es única para cada reserva, lo que simplifica la reconciliación y reduce el fraude.

Inversión en I+D durante 2019

El éxito de Amadeus se fundamenta en una inversión constante y focalizada en tecnología. En 2019, la compañía dedicó el 17,3% de sus ingresos anuales a la inversión en I+D, el equivalente a 965,3 millones de euros. Esta inversión se destinó a apuntalar el crecimiento a medio y largo plazo de la compañía. Entre otras iniciativas, Amadeus se centra en la expansión de la cartera y en las nuevas implantaciones en clientes, así como en los proyectos internos de digitalización y transformación para mejorar la integración de las empresas recién adquiridas e impulsar los resultados de la compañía. La optimización del rendimiento de los sistemas y la transición continuada hacia tecnologías de última generación y arquitecturas en la nube siguen constituyendo prioridades clave.

En diciembre, Amadeus volvió a ser reconocido como inversor clave en I+D en Europa. Según la clasificación de la inversión industrial en I+D de 2019 de la Comisión Europea, Amadeus es el mayor inversor en I+D dentro del sector europeo de los viajes y el segundo en el sector de *software*.

Datos financieros más destacados del ejercicio anual

El 12 de diciembre de 2019, el Consejo de Administración de Amadeus propuso que el porcentaje de distribución de los beneficios de 2019 a los accionistas fuera del 50%. En junio de 2020, el Consejo propondrá a la Junta General Ordinaria de Accionistas para su aprobación un dividendo bruto total de 1,30 euros por acción, lo que representa un incremento del 10,6% frente al dividendo de 2018 y un 50% del beneficio. El 17 de enero de 2020, se abonó íntegramente un dividendo a cuenta de 0,56 euros (brutos) por acción.

La deuda financiera neta de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación se situaba en 2.758,4 millones de euros a 31 de diciembre de 2019 (1,23 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 €)	Ejercicio completo 2019 ¹	Ejercicio completo 2018 ¹	Variación
Principales indicadores operativos			
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	580,4	580,2	0,0%
Reservas no aéreas (millones)	66,2	63,0	5,1%
Reservas totales (millones)	646,6	643,2	0,5%
Pasajeros embarcados (millones)	1.993,7	1.853,9	7,5%
Resultados financieros¹			
Ingresos de distribución	3.130,6	3.004,3	4,2%
Ingresos de soluciones tecnológicas	2.447,3	1.939,7	26,2%
Ingresos ordinarios	5.577,9	4.943,9	12,8%
Contribución del negocio de distribución	1.405,4	1.380,7	1,8%
Contribución del negocio de soluciones tecnológicas	1.577,9	1.352,4	16,7%
Contribución	2.983,3	2.733,1	9,2%
EBITDA	2.245,3	2.040,6	10,0%
Margen de EBITDA (%)	40,3%	41,3%	(1,0 pp)
Beneficio ajustado ²	1.270,2	1.120,1	13,4%
Ganancias por acción ajustadas (euros) ³	2,95	2,60	13,3%
Flujos de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	736,1	718,2	2,5%
Flujo de caja libre ⁴	1.044,8	988,9	5,7%
Endeudamiento⁵			
Deuda financiera neta	2.758,4	3.074,0	(315,6)
Deuda financiera neta/EBITDA de los últimos 12 meses	1,23 veces	1,47 veces	

1 Ajustado para excluir los costes relacionados con la adquisición de TravelClick (por importe de 9,4 millones de euros y 19,5 millones de euros en 2019 y 2018, respectivamente, antes de impuestos) y efectos derivados del PPA ((i) reducción de los ingresos y el EBITDA por importe de 7,8 millones de euros y 3,6 millones de euros, respectivamente, en 2019, y por importe de 8,2 millones de euros y 7,7 millones de euros, respectivamente, en 2018; (ii) aumento del gasto de amortización por importe de 51,6 millones de euros y 12,2 millones de euros en 2019 y 2018, 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 operativas.

3 Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante.

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 relacionados con la adquisición de TravelClick por importe de 14,4 millones de euros y 4,8 millones de euros, abonados en 2019 y 2018, respectivamente, y las comisiones relacionadas con la financiación para la adquisición de TravelClick por importe de 8,2 millones de euros, abonados en 2018. Asimismo, en 2019 el flujo de caja libre se vio afectado por el aumento de los impuestos abonados en el primer trimestre del año. Excluyendo los costes relacionados con la adquisición de TravelClick y las comisiones relativas a la financiación, el flujo de caja libre antes de impuestos aumentó un 8,1%.

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