

## Resultados del primer semestre cerrado el 30 de junio de 2019

---

### Información destacada

## La resiliencia del negocio y la consolidación de TravelClick impulsan un crecimiento de doble dígito en el primer semestre

#### Datos principales del primer semestre (cerrado el 30 de junio de 2019)

- Los ingresos aumentaron un 14,4%<sup>1</sup>, hasta alcanzar los 2.833,6 millones de euros.
- El EBITDA se incrementó un 10,7%<sup>1</sup>, hasta los 1.193,4 millones de euros.
- En el negocio de distribución, el número de reservas aéreas a través de agencias de viajes creció un 0,9%, hasta los 307,8 millones.
- En el segmento de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados incrementó un 6,6%, hasta un total de 947,0 millones.

Amadeus IT Group S.A. mantuvo su positiva tendencia de crecimiento en el primer semestre de 2019 gracias a la sólida evolución operativa de sus negocios de distribución y soluciones tecnológicas, a la consolidación de TravelClick (desde el 4 de octubre de 2018) y al efecto positivo de los tipos de cambio. Estos factores propiciaron un crecimiento de doble dígito de los ingresos y el EBITDA, mientras que el beneficio ajustado<sup>2</sup> aumentó un 9,9%, hasta los 666,7 millones de euros, comparado con el mismo periodo de 2018.

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

«La resiliencia de nuestros negocios nos ha permitido mantener una fuerte tendencia de crecimiento durante el primer semestre a pesar del debilitamiento de la industria del viaje.

Los negocios de distribución y soluciones tecnológicas de Amadeus siguieron creciendo gracias a la ampliación de nuestra base de clientes. Además, registramos avances en nuestra estrategia de diversificación mediante la adquisición de TravelClick e ICM, lo que refuerza nuestra presencia y alcance en los segmentos de soluciones tecnológicas para hoteles y para aeropuertos. En vista de nuestra presencia internacional y del mercado énfasis que ponemos en

---

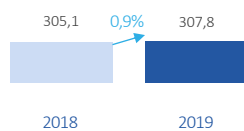
<sup>1</sup> Ajustado para excluir los costes relativos a la adquisición de TravelClick (por importe de 3,7 millones de euros antes de impuestos) y los efectos del ejercicio de PPA (que reducen los ingresos y el EBITDA en 7,0 millones de euros y 5,3 millones de euros, respectivamente; los efectos del ejercicio de PPA no repercuten en el beneficio ajustado).

<sup>2</sup> 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.

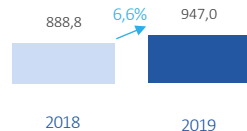
las inversiones en tecnología, podremos mantener esta tendencia de crecimiento positivo».

## Datos financieros y operativos más destacados

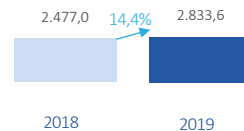
Periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2019



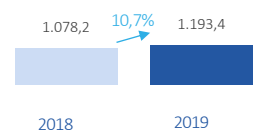
Total de reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)



Total de pasajeros embarcados (millones)



Ingresos (mill. de €)



EBITDA (mill. de €)

## Actividades más destacadas del primer semestre

### Negocio de distribución

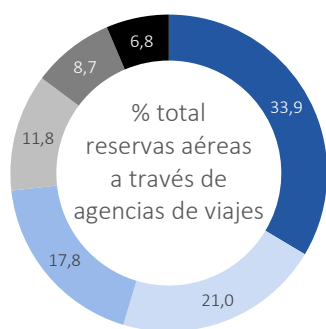
Los ingresos en este segmento aumentaron un 4,7%, hasta los 1.637,0 millones de euros.

La industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes registró un descenso del 1,4% en el segundo trimestre del año, debido al menor número de días laborales comparado con 2018 (consecuencia, en parte, de la diferencia de fechas de la Semana Santa) y a la quiebra de una importante aerolínea india usuaria de GDS. Si excluimos los efectos de la aerolínea india y del menor número de días laborales, la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes registró un ligero crecimiento durante el trimestre. En el primer semestre, la industria cayó un 0,7% (durante el primer trimestre obtuvo un crecimiento del 0,0%). Norteamérica fue la región que mayor crecimiento registró. Por el contrario, las regiones de Europa occidental, Asia-Pacífico y Oriente Medio y África se contrajeron al verse afectadas por huelgas y acontecimientos macroeconómicos y geopolíticos (que afectaron especialmente a mercados como Alemania, el Reino Unido, los países escandinavos y Australia).

Al igual que en el primer trimestre, Amadeus siguió creciendo a pesar de esta coyuntura más endeble. En la primera mitad del año, el crecimiento de las reservas de la compañía fue superior al de la industria, impulsadas por el incremento continuado de la cuota de mercado en todas las regiones, excepto en Asia-Pacífico. Norteamérica fue la región con mayor crecimiento durante el periodo, con un aumento del 14,0%, mientras que Europa occidental mantuvo su tendencia de crecimiento positivo gracias al aumento de la cuota de mercado. Por otro lado, Asia-Pacífico y Oriente Medio cayeron, al verse

lastradas por el descenso de las reservas de la industria. Las reservas de Amadeus en la región Asia-Pacífico también se vieron afectadas por la cancelación del acuerdo de distribución por parte de una aerolínea india usuaria de GDS a finales de 2018 y por el cese de actividad de otra aerolínea india cliente de GDS en abril de 2019.

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



Enero-junio de 2019

	Primer semestre de 2019	% del total	Primer semestre de 2018	% del total	Variación (%)
● Europa occidental	104,3	33,9%	102,4	33,6%	1,9%
● Norteamérica	64,8	21,0%	56,8	18,6%	14,0%
● Asia-Pacífico	54,6	17,8%	64,2	21,1%	(15,0%)
● Oriente Medio y África	36,3	11,8%	36,6	12,0%	(0,8%)
● Centro, este y sur de Europa	26,9	8,7%	25,6	8,4%	4,9%
● Latinoamérica	20,8	6,8%	19,4	6,4%	7,1%
<b>Total de reservas aéreas a través de agencias de viajes</b>	<b>307,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>305,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>0,9%</b>

Descontando la India, las reservas aéreas globales de Amadeus crecieron un 3,3% y la posición competitiva de la compañía a escala internacional<sup>3</sup> aumentó 1,4 pp durante el primer semestre.

Garantizar la oferta de contenido a las agencias de viajes resulta clave para Amadeus a la hora de ampliar su cuota de mercado y seguir creciendo. Durante el segundo trimestre, Amadeus firmó cinco nuevos contratos o renovaciones de acuerdos de distribución con aerolíneas —entre ellas, Mauritania Air—, con un total de 12 en los seis primeros meses del año.

Otro de los hitos en este segmento durante los primeros seis meses del año fue la ampliación por diez años del acuerdo de distribución a largo plazo con **Ethad Airways**. Ello implica que los distribuidores de viajes conectados a Amadeus podrán ofrecer a los viajeros la gama completa de tarifas de Ethad Airways.

Como muestra del compromiso de Amadeus con el desarrollo del estándar NDC, la compañía lanzó en julio Amadeus Travel API, una solución NDC que brinda a las agencias de viajes de todo el mundo acceso a nuevo contenido y tarifas de aerolíneas a través de la conectividad NDC. **Travix** codiseñó la solución con Amadeus y cuenta con reservas NDC activadas desde finales del año pasado. Diferentes agencias de viajes como **Travix**, **AERTICKET**, **American Express Global Business Travel**, **BCD Travel**, **House of Travel** y el grupo de turismo integrado **TUI** se convertirán en usuarios pioneros de esta nueva API, lo que les proporcionará acceso en primicia a la solución y al contenido que ofrecen las aerolíneas clientes a través de la conectividad NDC.

156

aerolíneas tenían contratada Amadeus Ancillary Services a 30 de junio de 2019

<sup>3</sup> Posición competitiva: 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 efectuadas 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.

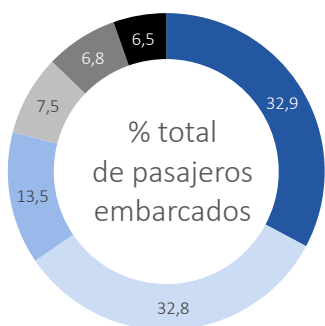
Las soluciones de comercialización de Amadeus siguieron captando el interés de nuestros clientes. Durante el primer semestre del año, nueve aerolíneas contrataron Amadeus Fare Families y cuatro contrataron Amadeus Ancillary Services para el canal indirecto, incluida Korean Air. En total, al cierre del mes de junio, 89 aerolíneas tenían contratada la solución Amadeus Fare Families (77 de las cuales ya la habían implantado) y 156, la solución Amadeus Airline Ancillary Services (ya implantada por 132 de ellas).

### Negocio de soluciones tecnológicas

Los ingresos crecieron un 31,0% en los primeros seis meses del año, hasta los 1.196,6 millones de euros, apuntalados por la rentabilidad operativa positiva del área de soluciones tecnológicas para aerolíneas y del segmento de nuevos negocios.

### Soluciones tecnológicas - Aerolíneas

Este segmento siguió generando un crecimiento positivo gracias al aumento de los volúmenes de pasajeros embarcados. El número de pasajeros embarcados registró un crecimiento del 6,6% durante el semestre, hasta alcanzar los 947,0 millones, apuntalado por las migraciones de 2018 (como S7 Airlines, Maldivian Airlines, Cyprus Airways y Aeromar) y las realizadas en lo que va de 2019 (como Philippine Airlines y Flybe). El crecimiento orgánico, del 6,6%, también contribuyó a este incremento del número de pasajeros embarcados. Todos estos factores mitigaron el efecto negativo de la salida de LATAM Airlines Brasil de la plataforma de Amadeus durante el segundo trimestre de 2018, el cese de operaciones de Germania y bmi Regional (ambas en febrero de 2019) y la suspensión de las operaciones de Avianca Brasil y Avianca Argentina en mayo y junio de 2019, respectivamente.



Enero-junio de 2019

### Total de pasajeros embarcados (cifras en millones)

	Primer semestre de 2019	% del total	Primer semestre de 2018	% del total	Variación (%)
● Asia-Pacífico	311,2	32,9%	291,4	32,8%	6,8%
● Europa occidental	310,4	32,8%	290,8	32,7%	6,7%
● Norteamérica	128,2	13,5%	119,9	13,5%	6,9%
● Oriente Medio y África	71,3	7,5%	66,0	7,4%	8,1%
● Latinoamérica	64,7	6,8%	72,6	8,2%	(10,9%)
● Centro, este y sur de Europa	61,2	6,5%	48,0	5,4%	27,4%
<b>Total de pasajeros embarcados</b>	<b>947,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>888,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>6,6%</b>

Amadeus siguió ampliando su cartera de clientes en el segmento de soluciones tecnológicas para aerolíneas y, al cierre del mes de junio, 218 aerolíneas tenían contratada alguna de las dos plataformas de gestión de pasajeros de Amadeus (Altéa o New Skies) y 210 ya estaban migradas.

Durante el trimestre, **Flybe** completó la migración a Altéa Suite, lo que permite a la aerolínea ofrecer a sus pasajeros una experiencia digital mejorada que incluye ofertas personalizadas, tarificación a medida y gestión móvil de incidencias. Esta compañía aérea también contrató Revenue Integrity. Además, la aerolínea moldava de bajo coste **Flyone** contrató New Skies, y **Sun Country** migró a New Skies.

En julio, **Azerbaijan Airlines** contrató el paquete Altéa completo y varias soluciones de Revenue Management. Ese mismo mes, **Bangkok Airways** migró a Altéa. La aerolínea llevó a cabo la implantación de los módulos de reserva, inventario, emisión de billetes y control de salidas.

Los esfuerzos de venta incremental y cruzada de Amadeus continuaron durante el periodo. En mayo, **LATAM Airlines Group** firmó un acuerdo plurianual para implantar dos componentes de Amadeus Sky Suite by Optym, SkyMAX y SkySYM, que permiten a esta aerolínea optimizar su programación de vuelos.

En julio, **Alaska Airlines** seleccionó a Amadeus como su socio en el ámbito de la gestión de ingresos. Con este contrato a largo plazo, Alaska Airlines, la quinta aerolínea más importante de EE.UU, se convierte en la primera aerolínea no usuaria de Altéa y en la más grande en todo el mundo en utilizar Amadeus Revenue Management.

También en julio, **Cathay Pacific** contrató Amadeus Altéa NDC. Esto ayudará a esta aerolínea a distribuir eficazmente sus nuevos productos y tarifas mediante una conectividad NDC en todos los canales, lo que mejorará sus capacidades de distribución.

### Soluciones tecnológicas - Nuevos negocios

Los nuevos negocios de Amadeus crecieron con fuerza durante el primer semestre del año, impulsados por la consolidación de TravelClick y por el crecimiento de doble dígito de los ingresos en el segmento de nuevos negocios (excluyendo TravelClick).

### Nuevos negocios: soluciones tecnológicas para 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 está presente. Tras la implantación, Skyserv puede ahora gestionar las operaciones de control de cargas de forma centralizada desde un único punto, lo que permite elevar la eficiencia y garantizar una mayor puntualidad y una mejor experiencia para los viajeros.

En mayo, Amadeus avanzó un paso más hacia la creación de una plataforma común y centralizada de tecnología biométrica orientada al sector. De la mano de Adria Airways —la aerolínea nacional que opera en el Aeropuerto de Liubliana— y LOT Polish Airlines, se consiguió embarcar a 175 pasajeros en un tiempo récord. El tiempo medio de embarque se redujo aproximadamente un 75%, lo que implica que el proceso tan solo llevó dos segundos por pasajero, en lugar de los entre cinco y diez segundos habituales.

---

En julio, el **Aeropuerto Internacional Heydar Aliyev** de Bakú (Azerbaiján) se convirtió en el primer aeropuerto del mundo en estar enteramente en la nube gracias a la implantación de las soluciones Airport Common Use Service (ACUS) y Airport Operational Database (AODB) de Amadeus. Se trata de la primera vez que un aeropuerto recurre a la nube para gestionar todos sus sistemas básicos y supone que todos los actores que operan en Bakú podrán ahora trabajar con una visión única, uniforme y en tiempo real de las operaciones sin tener que recurrir a actualizaciones manuales.

Amadeus también amplió su presencia en Norteamérica. Así, varios clientes contrataron Amadeus Extended Airline System Environment (EASE), 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).

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 ubicados principalmente en la región de 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 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 de viajes sueca Select Travel fueron los clientes piloto. Esta nueva solución, que constituye una ampliación del producto B2B Wallet de Amadeus, está integrada en los flujos de reserva de las agencias de viajes y permite realizar cada pago con una tarjeta virtual Mastercard de un solo uso. Elavon actúa en calidad de adquiriente, por lo que la aerolínea puede aceptar los pagos iniciados por una amplia variedad de emisores en el marco de la red global de Mastercard. Este enfoque permite automatizar la conciliación de pagos al tiempo que optimiza la prevención de fraudes y protege a las agencias del riesgo de impago por parte de sus proveedores.

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 conciliación y reduce el fraude.

---

## Datos financieros destacados del primer semestre

En junio de 2019, los accionistas de Amadeus aprobaron un dividendo bruto final con cargo a 2018 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 0,655 euros (brutos) por acción se abonó el 12 de julio de 2019.

La deuda financiera neta de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación se situaba en 2.965,0 millones de euros a 30 de junio de 2019 (1,37 veces el EBITDA de los últimos doce meses).

## Resumen de información financiera y de explotación

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

	Enero-junio de 2019 <sup>1</sup>	Enero-junio de 2018	Variación
<b>Resumen de principales indicadores de negocio (mill. de €)</b>			
<b>Principales indicadores operativos</b>			
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	307,8	305,1	0,9%
Reservas no aéreas (millones)	33,9	32,5	4,1%
Reservas totales (millones)	341,6	337,7	1,2%
Pasajeros embarcados (millones)	947,0	888,8	6,6%
<b>Resultados financieros</b>			
Ingresos de distribución	1.637,0	1.563,3	4,7%
Ingresos de soluciones tecnológicas	1.196,6	913,7	31,0%
Ingresos ordinarios	2.833,6	2.477,0	14,4%
EBITDA	1.193,4	1.078,2	10,7%
Margen de EBITDA (%)	42,1%	43,5%	(1,4 pp)
Beneficio ajustado <sup>2</sup>	666,7	606,8	9,9%
Beneficio por acción ajustadas (euros) <sup>3</sup>	1,55	1,41	9,5%
<b>Flujos de efectivo</b>			
Inversiones en inmovilizado	369,9	342,5	8,0%
Flujo de caja libre <sup>4</sup>	451,9	461,2	(2,0%)
<b>Endeudamiento<sup>5</sup></b>			
Deuda financiera neta	2.965,0	3.074,0	(109,0)
Deuda financiera neta/EBITDA de los últimos 12 meses	1,37 veces	1,42 veces	

<sup>1</sup>Ajustado para excluir los costes relativos a la adquisición de TravelClick (por importe de 3,7 millones de euros antes de impuestos) y los efectos del ejercicio de PPA (que reducen los ingresos y el EBITDA en 7,0 millones de euros y 5,3 millones de euros, respectivamente; los efectos del ejercicio de PPA no repercuten en el beneficio ajustado).

<sup>2</sup>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.

<sup>3</sup>Beneficio 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.

<sup>4</sup> 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 9,7 millones de euros. También impactado por un incremento en los impuestos pagados en el primer trimestre de 2019. Excluyendo los costes relacionados con TravelClick, el flujo de caja libre antes de impuestos creció un 9,4%. <sup>5</sup> 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 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](http://www.amadeus.com).

Síguenos en: 

### Datos de contacto

Alba Redondo, Amadeus, Corporate Communications

T: +34 686747619

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