

Nota de prensa

Amadeus anuncia los resultados del primer trimestre de 2012

Los negocios de distribución y soluciones tecnológicas siguen creciendo de forma sólida

Datos más destacados del primer trimestre comparados con los del mismo periodo de 2011 (periodo de tres meses cerrado el 31 de marzo de 2012)

- El beneficio ajustado¹ aumentó un 22,1%, hasta los 167,9 millones de euros
- Los ingresos incrementaron un 8,5%, hasta los 764,1 millones de euros
- El ebitda² experimentó un crecimiento de un 5,4%, hasta los 307,2 millones de euros
- La deuda neta se redujo hasta situarse en 1,65 veces el ebitda de los últimos doce meses

Madrid (España), 9 de mayo de 2012: Amadeus IT Holding, S.A. (Amadeus: «AMS.MC»), la sociedad matriz de Amadeus IT Group, compañía de referencia en provisión de soluciones tecnológicas y procesamiento de transacciones para el sector mundial de los viajes y el turismo, ha anunciado hoy sus resultados financieros y de explotación para el primer trimestre de 2012 (periodo de tres meses cerrado a 31 de marzo de 2012).

El beneficio ajustado del trimestre creció un 22,1% hasta un total de 167,9 millones de euros. A este crecimiento ha contribuido la mejora de los ingresos, que crecieron un 8,5% hasta llegar a 764,1 millones de euros, y del ebitda, que aumentó un 5,4% hasta alcanzar 307,2 millones de euros.

La deuda financiera neta consolidada a 31 de marzo de 2012 (según la definición contenida en el Contrato de Financiación Sénior) se situó en 1.760,1 millones de euros, cifra equivalente a 1,65 veces el ebitda de los últimos doce meses y que supone 91,7 millones de euros menos con respecto al 31 de diciembre de 2011.

Los negocios de distribución y soluciones tecnológicas desempeñaron papeles de igual importancia en el crecimiento trimestral de la compañía, mejorando sus comportamientos. Los ingresos del negocio de distribución aumentaron un 8,0%, hasta los 597,6 millones de euros. Las reservas totales, incluidas las reservas aéreas a través de agencias de viajes y las reservas no aéreas, aumentaron un 6,1%, pasando de 124,7 millones a 132,3 millones. Amadeus también aumentó su cuota de mercado mundial en reservas aéreas a través de agencias de viajes en 0,9 puntos porcentuales, manteniendo así su posición de liderazgo con un 38,2%. El negocio de soluciones tecnológicas incrementó los ingresos un 10,4%, hasta los 166,6 millones de euros y la cifra de pasajeros embarcados (*PB*)³ ascendió un 23,3%, desde los 94,0 millones hasta los 115,9 millones. Actualmente, Amadeus calcula que, teniendo en cuenta los

1 Excluido el efecto neto de impuestos de: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (*PPA*) y las pérdidas por deterioro de inmovilizado; (ii) las variaciones en el valor razonable de los instrumentos derivados y las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas; y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales y la OPV; iv) operaciones interrumpidas en 2011.

2 Cifras ajustadas excluyendo gastos extraordinarios relacionados con la OPV.

3 Pasajeros embarcados (*PB*): pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo los módulos Amadeus Altéa de reservas (Reservation) y de gestión de inventario (Inventory). El número de *PB* es un parámetro fundamental en los ingresos transaccionales del negocio de soluciones tecnológicas de Amadeus.

contratos existentes, en 2014 superará los 750 millones⁴ de pasajeros embarcados procesados a través de su plataforma Altéa.

Luis Maroto, *President & CEO* de Amadeus, señaló:

«Tras la sólida evolución registrada en 2011, los resultados del primer trimestre del presente ejercicio siguen siendo muy alentadores. El crecimiento interanual de los ingresos ascendió un 8,5% y el beneficio ajustado creció un 22,1%, hasta los 167,9 millones de euros. Además, hemos continuado reduciendo nuestra deuda neta consolidada, con un recorte de 91,7 millones de euros, hasta situarla en 1,65 veces el ebitda de los últimos doce meses».

«Una vez más, esta satisfactoria evolución se sustentó en el crecimiento de nuestras dos líneas de negocio. En distribución, los ingresos aumentaron un 8,0%, gracias al incremento de 0,9 puntos porcentuales en nuestra cuota de mercado mundial. En el negocio de soluciones tecnológicas, los ingresos crecieron un 10,4%, impulsados por nuevas migraciones a nuestra plataforma y el sólido rendimiento de nuestras diferentes soluciones».

«Esta progresión constante de los ingresos, así como de nuevos clientes, constituyen el resultado directo de nuestro compromiso a largo plazo con el desarrollo de soluciones innovadoras orientadas a la experiencia del viajero, y de la consolidación de nuestra presencia mundial. Nuestra estrategia ha vuelto a demostrar su acierto con la reciente firma de dos importantes contratos en Norteamérica: el contrato con Southwest Airlines para el uso de Altéa y el acuerdo de distribución y tecnología con Expedia. Aunque ambos contratos han sido anunciados en el segundo trimestre, merecen especial mención por su gran importancia en un mercado clave; además, su potencial a largo plazo nos llena de entusiasmo».

«A pesar de la incertidumbre que caracteriza el entorno económico, afrontamos el resto del año con confianza».

⁴ Pasajeros anuales estimados para 2014 calculados aplicando las proyecciones regionales de crecimiento de tráfico aéreo de IATA a la última cifra anual de pasajeros disponible, basada en fuentes públicas o en información interna (en caso de estar en nuestra plataforma).

Información financiera resumida:

Información financiera resumida para el periodo cerrado el 31 de marzo de 2012 <i>Cifras en millones de euros</i>	31/03/2012 ⁽¹⁾	31/03/2011 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Principales indicadores de negocio			
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	38,2%	37,3%	0,9 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	115,9	108,6	6,7%
Reservas no aéreas (millones)	16,4	16,1	2,0%
Reservas totales (millones)	132,3	124,7	6,1%
Pasajeros embarcados (millones)	115,9	94,0	23,3%
Resultados			
Ingresos de Distribución	597,6	553,5	8,0%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	166,6	150,9	10,4%
Ingresos	764,1	704,3	8,5%
Ebitda	307,2	291,4	5,4%
Margen de ebitda (%)	40,2%	41,4%	(1,2 p.p.)
Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas⁽²⁾	167,9	137,4	22,1%
BPA ajustado de operaciones continuadas (euros)⁽³⁾	0,38	0,31	21,6%
Flujos de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	73,0	73,3	(0,3%)
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos ⁽⁴⁾	195,1	220,2	(11,4%)
Conversión de efectivo (%) ⁽⁵⁾	63,5%	73,3%	(9,8 p.p.)
Endeudamiento⁽⁶⁾			
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	1.760,1	1.851,8	(5,0%)
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / Ebitda según Contrato de Financiación	1,65x	1,75x	

1 Cifras ajustadas para excluir los gastos extraordinarios relacionados con la OPV y la venta de Opodo.

2 Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas de las operaciones continuadas: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (*PPA*) y las pérdidas por deterioro de inmovilizado (ii) las variaciones en el valor razonable de los instrumentos financieros y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas; y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales.

3 BPA correspondiente al beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas atribuible a la sociedad matriz. Tanto el BPA ajustado del primer trimestre de 2012 como el BPA ajustado del primer trimestre de 2011 se calculan en base a la media ponderada de acciones en circulación durante el periodo (445,5 millones de acciones).

4 Calculado como ebitda menos inversiones en inmovilizado más variaciones en el capital circulante. Las cifras de 2011 incluyen Opodo.

5 Representa el flujo de caja operativo antes de impuestos del periodo expresado como porcentaje del ebitda (incluyendo a Opodo en 2011) para el mismo periodo.

6 Basado en la definición incluida en cada uno de los contratos de financiación.

Actividades más destacadas del primer trimestre de 2011

NEGOCIO DE DISTRIBUCIÓN

Aerolíneas

El negocio de distribución para aerolíneas continuó con su trayectoria de crecimiento y se firmaron acuerdos de distribución de contenido con otras cuatro líneas aéreas, entre ellas la rusa **Transaero**. Estos acuerdos de distribución garantizan el acceso a una amplia gama de tarifas, horarios y disponibilidad de vuelos a todas las agencias usuarias del sistema Amadeus.

Amadeus mantuvo su posición de liderazgo en un área de crecimiento como son los servicios complementarios (*ancillary services*). En enero, la aerolínea de bandera finlandesa **Finnair** implantó la solución Amadeus Ancillary Services para distribuir su oferta de servicios complementarios. Gracias a esta tecnología, las agencias de viajes de Finlandia, Escandinavia y el Benelux pueden procesar la opción *asiento preferido* para sus clientes, así como *equipaje adicional* en Finlandia. Finnair utiliza el estándar de mensajería electrónica *EMD (Electronic Miscellaneous Document)* como solución de tramitación para vender las opciones de *equipaje adicional* y *asientos preferidos* en Finlandia. El estándar *EMD* mejora los servicios relacionados con la emisión de billetes y permite a las aerolíneas comercializar una amplia gama de productos que ayudan a personalizar los desplazamientos. Amadeus Ancillary Services es una solución integral que permite a una línea aérea vender servicios adicionales conforme a los estándares tecnológicos del sector a través de las agencias de viajes, así como a través de su propio centro de atención al cliente o su página *web*. Al cierre del trimestre, un total de 43 compañías aéreas habían contratado la solución y 18 de ellas habían optado por implantar el servicio en el sistema Amadeus; de estas 18 compañías, 6 ya están vendiendo servicios complementarios utilizando la tecnología de Amadeus.

Con el fin de responder mejor a las crecientes expectativas de estudios y análisis sobre el sector del viaje, en febrero Amadeus compró **airconomy**, una pequeña consultora estratégica internacional con sede en Fráncfort que suministra datos precisos y completos sobre la demanda de pasajeros aéreos. *airconomy* funcionará como una empresa independiente para desarrollar nuevos productos de análisis de mercado, mientras que Amadeus se encargará de la gestión y comercialización de los nuevos productos. Este movimiento se produce después de que Amadeus se asociara en 2010 con *airconomy* para lanzar *Total Demand*, una herramienta de análisis que suministra los datos sobre demanda más precisos para cualquier par de ciudades del mundo, incluidos los liderados por las aerolíneas de bajo coste y por las ventas directas de aerolíneas de red.

El segmento de aerolíneas de bajo coste siguió siendo una fuente constante de significativo crecimiento para la compañía. Las reservas de aerolíneas de bajo coste efectuadas por agencias de viajes a través del sistema Amadeus registraron un incremento interanual del 18% en el primer trimestre de 2012.

Agencias de viajes

Aunque se anunció en el segundo trimestre, cabe destacar el importante acuerdo firmado con **Expedia, Inc.**, la agencia de viajes *online* más grande del mundo por volumen de ventas de billetes aéreos, para suministrarle productos y tecnología en el mercado norteamericano. Mediante este acuerdo, Expedia contará con la tecnología de búsqueda de tarifas aéreas de Amadeus, entre otros productos, y tendrá acceso a la oferta mundial de proveedores de viajes disponible en el GDS. Desde 2005, año en que se

formalizó el acuerdo mundial inicial a largo plazo entre ambas compañías, Amadeus ha estado prestando servicios a Expedia en más de 15 países.

También se firmaron otros dos importantes acuerdos en el mercado norteamericano. En primer lugar, un acuerdo de cinco años para suministrar servicios de distribución y soluciones tecnológicas en todo el mundo a **UNIGLOBE Travel**, empresa con sede en la ciudad canadiense de Vancouver y que es la mayor franquicia de agencias de viajes del mundo con una marca única. El acuerdo cubre 12 países, entre ellos importantes mercados como el Reino Unido, los Países Bajos, Alemania, Italia, la India y Sudáfrica, y también amplía el acceso de UNIGLOBE TMC al inventario disponible en Amadeus con el objetivo de impulsar el crecimiento de las reservas de la red de UNIGLOBE tanto de forma orgánica como a escala internacional. En segundo lugar, **TS24**, un destacado proveedor estadounidense de servicios de gestión de viajes de negocio, escogió Amadeus One para evolucionar su enfoque centrado en el cliente y homogeneizar su compromiso con los más altos niveles de atención al cliente e innovación tecnológica. Amadeus One es la solución tecnológica de última generación diseñada específicamente para las empresas estadounidenses de gestión de viajes de negocios.

Se consiguieron otros logros destacados en Asia-Pacífico, que sigue siendo una región de importante crecimiento para Amadeus. En Japón, la compañía se alió con **Hertz** para alimentar el motor de reservas de coches de alquiler de **Expedia**, una nueva herramienta *online* diseñada para Expedia Japón que muestra tarifas promocionales que sólo están disponibles en el mercado japonés, así como funciones clave en el idioma local. También firmó una alianza estratégica y tecnológica a largo plazo con **Travel Expert Business Services (TEBS)**, una de las agencias de viajes de empresa de más rápido crecimiento de Hong Kong. Este acuerdo transformará completamente sus soluciones tecnológicas para optimizar sus operaciones, ampliar los canales de servicio y generar oportunidades de negocio atractivas para la compañía y sus afiliadas. En Australia, Amadeus firmó un acuerdo con **Lido Group**, un destacado consolidador independiente de alojamientos hoteleros y viajes, por el que el sistema AADX (Australian Accommodation Data Exchange) de ésta se integrará en Amadeus Selling Platform mediante la tecnología Smart Tab de Amadeus. Por último, la solución Amadeus Travel Office Manager (ATOM), diseñada específicamente para satisfacer las necesidades especiales de las agencias de viajes de Asia-Pacífico, logró su cliente número 250 en tan solo 250 días laborales desde su lanzamiento.

NEGOCIO DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS (IT SOLUTIONS)

Amadeus prosiguió su expansión constante en esta área. Tres nuevas aerolíneas contrataron el paquete completo Amadeus Altéa Suite, la plataforma de gestión de clientes totalmente integrada para compañías aéreas, que incluye los módulos Altéa Inventory, Altéa Reservation y Altéa Departure Control System (DCS). Dentro de este grupo está **Czech Airlines**, la aerolínea de bandera de la República Checa, que ofrece conexiones a 104 destinos en 44 países.

A 31 de marzo de 2012, un total de 118 aerolíneas habían contratado tanto el módulo Altéa Reservation como el módulo Altéa Inventory, y 107 de ellas habían implantado ya ambas soluciones. Este número de aerolíneas clientes aumenta hasta 120 si se incluye a **Southwest Airlines** y **Garuda Indonesia**, que firmaron en abril. Southwest Airlines, la mayor aerolínea de EE.UU. por pasajeros nacionales embarcados, catalogada sistemáticamente por el Departamento de Transporte de EE.UU. como la mejor compañía por su servicio de atención al cliente, firmó un contrato para que su servicio de vuelos internacionales se apoye en el módulo Altéa Reservation de Amadeus. Por su parte, Garuda Indonesia, la aerolínea nacional del país, anunció que transformará sus procesos de gestión del pasaje mediante la adopción del paquete completo Amadeus Altéa Suite para procesar sus reservas nacionales e internacionales y sus operaciones de control de salidas. Teniendo en cuenta estos nuevos contratos firmados, Amadeus calcula que el número de pasajeros embarcados a través de su plataforma Altéa

superará los 750 millones en 2014, lo que supondrá un incremento de casi el 70% frente a los 439 millones de pasajeros embarcados en 2011 y una tasa de crecimiento anual compuesto de aproximadamente el 20%.

También se firmaron nuevos contratos para la cartera de Soluciones Tecnológicas Independientes. Entre ellos, destacan los formalizados con la aerolínea británica **bmi** e **Iberia Express**, que contrataron Amadeus Ticket Changer, una solución que simplifica el proceso de reemisión de billetes combinando el avanzado motor Amadeus Fares and Pricing con unas potentes funciones de emisión de billetes a través de múltiples canales. **Qatar Airways** contrató la solución Amadeus Affinity Shopper, que permite a las aerolíneas mejorar su cuota de mercado en producto vacacional incrementando las tasas de conversión, reforzando la retención de clientes y mejorando la experiencia de compra *online*.

Durante el trimestre, Amadeus desarrolló el primer enlace *EMD* (*Electronic Miscellaneous Document*) del mundo para itinerarios compartidos (*interlining*). Este desarrollo permite a las aerolíneas de lanzamiento Finnair y Egyptair (esta última, miembro de Star Alliance) aumentar sus ingresos facilitando la venta de servicios complementarios en itinerarios compartidos. El uso de comunicaciones electrónicas en formato *EMD* entre ambas aerolíneas implica que sus clientes ya pueden comprar servicios complementarios en vuelos compartidos por las dos compañías. Actualmente, un total de 56 aerolíneas han contratado la solución EMD Server de Amadeus para permitir la provisión de *EMD* con el objetivo de facilitar la venta de servicios complementarios. Casi el 20% de las reservas aéreas realizadas a través del sistema Amadeus provienen de acuerdos de itinerarios compartidos, lo que representa una gran oportunidad para las aerolíneas de incrementar las ventas de servicios complementarios a través de sus asociadas.

Dentro del área de crecimiento de soluciones tecnológicas para aeropuertos (*Airline IT*), Amadeus tiene ya acuerdos con 12 empresas de servicios de asistencia en tierra (*handling*) para la adopción de Amadeus Altéa Departure Control System para empresas de *handling* (DCS). La firma más reciente es la de **Groupe Europe Handling (Europe Handling and Sky Handling Partner)**, que utilizará Altéa DCS para cubrir los aeropuertos de Dublín, Shannon, London City, París Orly y Charles De Gaulle; estos aeropuertos representan conjuntamente más de 10 millones de pasajeros de aproximadamente 80 compañías. Altéa DCS para empresas de *handling* permite a las aerolíneas clientes de estas empresas beneficiarse de las capacidades tecnológicas de vanguardia de sus módulos Altéa DCS Customer Management y Altéa DCS Flight Management, con independencia de si la compañía aérea utiliza Amadeus Altéa Suite.

El negocio de soluciones tecnológicas para hoteles (*Hotel IT*) siguió cosechando éxitos. **Accor**, una de las mayores empresas hoteleras del mundo y líder del mercado en Europa, amplió su alianza de diez años con Amadeus. Este nuevo acuerdo se traducirá en mayores ratios de adopción de Amadeus Revenue Management, herramienta que permitirá a Accor tomar decisiones más fundamentadas, optimizar la capacidad hotelera e impulsar los ingresos. Amadeus Revenue Management es una solución *web* de última generación que proporciona recomendaciones inteligentes sobre tarifas e inventarios para elevar al máximo los ingresos e incrementar la rentabilidad, utilizando para ello avanzados modelos de previsión con datos pormenorizados sobre reservas históricas y futuras.

OTRAS NOTICIAS DEL TRIMESTRE

En el marco de su compromiso para apoyar el turismo en Europa, Amadeus firmó un Memorándum de Entendimiento con la **Comisión Europea** para participar en la iniciativa *Low Season Tourism* (Turismo en Temporada Baja), cuyo objetivo es incrementar el flujo de viajes entre Europa y otros territorios. El proyecto piloto de la CE se lanzará con Sudamérica y se prevé que se amplíe a otras regiones en el

futuro. Esta carta de intenciones fue firmada por Antonio Tajani, vicepresidente de la Comisión Europea y responsable de Industria e Iniciativa Empresarial, y Luis Maroto, *President & CEO* de Amadeus.

Dos importantes premios confirmaron la posición de Amadeus a la vanguardia de la tecnología para viajes. En primer lugar, Amadeus obtuvo la distinción *Best IT Company* (mejor empresa tecnológica) en la edición 2012 de los **Air Transport News Global Awards**. Estos galardones internacionales que concede la publicación Air Transport News premian a las empresas que más han contribuido al sector y son elegidas por los lectores. En segundo lugar, **The Travel Industry Club** concedió a TravelTainment–The Amadeus Leisure Group su *Special Innovation Award* (premio especial a la innovación) por TT-DataMix, el concepto y el *software* para el empaquetado dinámico de viajes. TravelTainment–The Amadeus Leisure Group suministra soluciones informáticas para vender eficazmente productos vacacionales; estas soluciones son utilizadas por portales internacionales de viajes como opodo.de, tui.de, expedia.co.uk y thomascook.fr, así como en miles de agencias de viajes en más de 30 países.

Facilitar estudios y análisis de mercado reveladores refleja el posicionamiento de Amadeus como pionero en tecnología para el sector del viaje. Durante el trimestre se publicaron varios informes que contribuyeron a suscitar y a dar forma al debate en la industria mundial del viaje. Disponibles a través de la página *web* de Amadeus, estos estudios son:

- *From Chaos to Collaboration* (Del caos a la colaboración): analiza cómo las tecnologías transformativas, junto con los cambios en los valores y tendencias sociales traerán una nueva era de «viaje colaborativo» durante la próxima década y en adelante. El informe, encargado por Amadeus a la destacada consultora internacional especializada en previsiones **The Futures Company**, analiza un cambio cualitativo en el que los usuarios se convierten en socios en lugar de ser simplemente clientes y en el que el contexto cobra tanta importancia como la compra. El estudio reta al sector a superar la incertidumbre y el estrés que provoca el viaje actualmente mediante la aplicación de las nuevas tecnologías y las innovaciones: la realidad aumentada, la «ludificación» (el empleo de los conceptos de diseño de los videojuegos en aplicaciones no lúdicas), los registros inteligentes de pasajeros, la biometría de gran alcance y la mayor importancia que se concede al bienestar.
- *Empowering Inspiration – the future of travel search* (Impulsar la inspiración: el futuro de la búsqueda de viajes): encargado al referente mundial en materia de estudios **PhoCusWright Inc.**, este informe analiza los comportamientos de compra en Internet y las motivaciones futuras de los viajeros que marcan tendencias. El estudio destaca que los consumidores de los países emergentes sienten más molestias que sus homólogos de los países desarrollados a la hora de elegir destinos, comprar y reservar viajes en Internet debido a la sobrecarga de información y a la falta de certeza acerca de la calidad de las ofertas. Este estudio se basó en las opiniones de 4.638 viajeros en EE.UU., el Reino Unido, Alemania, la India, Rusia y Brasil. Además del análisis sobre consumidores, PhoCusWright realizó entrevistas a 18 figuras destacadas del sector en todo el mundo.
- *Back on Track*: este informe insta a la industria ferroviaria internacional a adoptar un enfoque común para los sistemas tecnológicos orientados a clientes con el objetivo de abordar los múltiples retos del sector, como el aumento del volumen de pasajeros, las crecientes presiones financieras y las mayores expectativas de los consumidores. El informe, realizado por **James Woudhuysen** —destacada figura internacional en los ámbitos de las previsiones y la innovación— y patrocinado por Amadeus, pretende ayudar a la industria ferroviaria a comprender mejor cómo la externalización puede impulsar la modernización.
- Ante la próxima celebración de los Juegos Olímpicos de 2012 en Londres, a comienzos de marzo Amadeus publicó un informe junto con **ForwardKeys**, firma de estudios de mercado y consultoría, que pone de relieve el crecimiento significativo de los volúmenes de viajes en torno a este acontecimiento deportivo basándose en estadísticas de reservas aéreas internacionales efectivas. El

análisis apunta que los viajes a Londres aumentarán un 31% respecto a 2011, siendo los estadounidenses y alemanes quienes representan el mayor número de visitantes registrados. El impacto positivo de los Juegos Olímpicos también se apreciará en otras ciudades europeas.

– Fin –

Cláusula de exención de responsabilidad

Este informe financiero puede contener afirmaciones que no constituyen hechos históricos, como por ejemplo afirmaciones sobre crecimientos futuros previstos de los ingresos o el beneficio. Todas las afirmaciones de carácter prospectivo de este documento están basadas en la información de que dispone Amadeus en la fecha de su redacción. Las afirmaciones de carácter prospectivo entrañan riesgos e incertidumbres que pueden hacer que las circunstancias o los resultados reales difieran sustancialmente de los referidos en dichas afirmaciones. La compañía no se compromete a actualizar o revisar las afirmaciones de carácter prospectivo como resultado de nuevas informaciones, acontecimientos futuros u otros motivos. Se advierte a los lectores del riesgo que asumen en la toma de decisiones basada en afirmaciones de carácter prospectivo.

Notas a redactores

Amadeus es una compañía de referencia en el procesamiento de transacciones y proveedor de soluciones tecnológicas avanzadas para el sector mundial del viaje y el turismo.

Entre los grupos de clientes de la compañía, destacan **proveedores** (aerolíneas, hoteles, compañías ferroviarias, líneas de ferry, etc.), **distribuidores de productos turísticos** (agencias y portales de viajes) y **usuarios de viajes** (empresas y viajeros particulares).

Amadeus aplica un **modelo de negocio basado en el procesamiento de transacciones** y procesó más de 948 millones de transacciones de viaje facturables en 2011.

Amadeus cuenta con sedes en Madrid (oficinas centrales), Niza (desarrollo) y Erding (operaciones, centro de procesamiento de datos) y delegaciones regionales en Miami, Buenos Aires, Bangkok y Dubái. En lo que a mercados se refiere, Amadeus mantiene relaciones con clientes a través de 73 organizaciones comerciales (ACO, Amadeus Commercial Organisations) que cubren 3 países.

Amadeus cotiza en las bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia bajo el símbolo AMS.MC. En el ejercicio anual cerrado el 31 de diciembre de 2011, la compañía registró unos ingresos en base comparable de 2.712 millones de euros y un ebitda de 1.039 millones de euros. El Grupo Amadeus cuenta con alrededor de 10.000 empleados en todo el mundo y en sus oficinas centrales están representadas 123 nacionalidades.

Para encontrar más información sobre Amadeus, visite www.amadeus.com

Para visitar el centro de Relaciones con Inversores de Amadeus, vaya a www.investors.amadeus.com

Datos de contacto

Amadeus

Malek Nejjai

Tel.: +34 91 582 0160

Fax: +34 91 582 0188

E-mail: mediarelations@amadeus.com

Grupo Albión

Alejandra Moore Mayorga

Sofía García

Leticia Fajardo

Tel.: +34 91 531 23 88

Fax: +34 91 521 81 87

E-mail: sgarcia@grupoalbion.net

amoore@grupoalbion.net

lfajardo@grupoalbion.net