

# Nota de prensa

## Amadeus anuncia sus resultados para el ejercicio 2011

*Los negocios de distribución y soluciones tecnológicas siguen creciendo y registran resultados sólidos*

**Datos más destacados del ejercicio 2011 (periodo anual cerrado el 31 de diciembre de 2011), en tasa interanual:**

- *El beneficio ajustado<sup>1</sup> creció un 20,7%<sup>3</sup> hasta alcanzar los 487,2 millones de euros*
- *Los ingresos en base comparable<sup>2</sup> aumentaron un 5,8% hasta los 2.712,0 millones de euros*
- *El EBITDA aumentó un 6,4%<sup>3</sup> hasta los 1.039,0 millones de euros*
- *El volumen total procesado de transacciones de viajes facturables<sup>4</sup> creció un 11,5%, hasta alcanzar los 947,6 millones*
- *El dividendo total del ejercicio se sitúa en 0,37 euros por acción o 165,6 millones de euros<sup>5</sup>, lo que sitúa el porcentaje del beneficio del ejercicio 2011 destinado a dividendo en el 36%<sup>6</sup>*
- *La deuda neta disminuyó en 719,5 millones de euros, hasta situarse en 1,75 veces el EBITDA de los últimos doce meses*
- *La cuota de mercado mundial<sup>7</sup> en reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes creció 1,0 puntos porcentuales, hasta situarse en el 37,7%*

**Madrid (España), 24 de febrero de 2012:** Amadeus IT Holding, S.A. (Amadeus: "AMS.MC"), sociedad matriz del Grupo Amadeus y entidad de referencia en el procesamiento de transacciones y proveedor de soluciones tecnológicas avanzadas para el sector mundial del viaje y el turismo, ha anunciado hoy sus resultados financieros y de explotación para el ejercicio 2011 (periodo de doce meses cerrado el 31 de diciembre de 2011), con su correspondiente evolución interanual.

<sup>1</sup> 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 financieros y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas; y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales, la refinanciación de deuda y la resolución del contrato con United Airlines.

<sup>2</sup> En 2010 Amadeus vendió sus participaciones en el capital de Vacation.com y Hospitality Group. Por lo tanto, las cifras de 2011 no incluyen ingresos de estas dos filiales. Adicionalmente, la comparabilidad de los ingresos del primer trimestre de 2011 está afectada por un cambio en el tratamiento de ciertas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas (reservas de distribución directa), tal como se explica en el resumen financiero de dicho periodo, en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan netos de determinados costes. Por último, en el segundo trimestre de 2011 recibimos un pago extraordinario de United Airlines en relación con la resolución de un contrato de servicios tecnológicos. Este pago se contabilizó como ingreso, pero se reclasificó al epígrafe "Otros ingresos" para facilitar la comparación. Las cifras de crecimiento de los ingresos en base comparable están ajustadas por estos factores.

<sup>3</sup> Ajustado para excluir los gastos extraordinarios relacionados con la OPV y el ingreso relacionado con la cancelación del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines.

<sup>4</sup> Las transacciones de viajes facturables incluyen reservas aéreas y no aéreas a través de agencias de viajes, pasajeros embarcados (PB) y registros de clientes de comercio electrónico (PNR).

<sup>5</sup> Esta cifra incluye el dividendo a cuenta de 0,175 euros anunciado el 30 de noviembre de 2011.

<sup>6</sup> Beneficio del ejercicio de operaciones continuadas según estados financieros, excluyendo gastos extraordinarios relacionados con la OPV.

<sup>7</sup> La cifras de cuota de mercado están basadas en reservas aéreas procesadas por los GDS y, por lo tanto, no incluyen las reservas aéreas procesadas por los operadores regionales (principalmente en China, Japón, Corea del Sur y Rusia) ni las reservas de otros tipos de productos de viaje procesadas por los GDS, tales como habitaciones de hotel, alquiler de coches y billetes de tren.

El beneficio ajustado del ejercicio creció un 20,7% hasta alcanzar un total de 487,2 millones de euros. Este crecimiento se vio respaldado por el aumento de los ingresos en base comparable del 5,8%, hasta los 2.712,0 millones de euros, y la mejora del EBITDA del 6,4%, hasta situarse en 1.039,0 millones de euros.

En 2011, el volumen total procesado de transacciones de viaje facturables aumentó un 11,5% hasta alcanzar los 947,6 millones, frente a los 849,9 millones del año anterior.

Durante el año, Amadeus reforzó aún más su estructura financiera a través de una reducción de deuda cifrada en 719,5 millones de euros con respecto al 31 de diciembre de 2010. Además, refinanció deuda a través de un nuevo paquete de financiación sénior no garantizado que aportó más flexibilidad mediante una ampliación de los vencimientos y unas condiciones más favorables. También diversificó las fuentes de financiación con la emisión de bonos a 5 años por un importe total de 750 millones de euros. Como resultado de ello, la compañía ha recortado considerablemente el coste de amortización de su deuda. Amadeus también recibió una calificación *investment grade* por parte de Standard and Poor's y Moody's. La deuda financiera neta consolidada a 31 de diciembre de 2011 (basada en la definición contenida en el Contrato de Financiación Sénior) era 1.851,8 millones de euros, equivalente a 1,75 veces el EBITDA de los últimos doce meses.

El dividendo total con cargo al ejercicio 2011 ascenderá a 165,6 millones de euros (0,37 euros por acción). El 30 de enero de 2012 se abonó un dividendo a cuenta de 0,175 euros por acción y el dividendo complementario se pagará en julio de 2012. El dividendo total representa un 36% del beneficio de operaciones continuadas del ejercicio 2011 según estados financieros, excluidas partidas extraordinarias relacionadas con la OPV.

Tanto el negocio de distribución (*Distribution*) como el de soluciones tecnológicas (*IT Solutions*) han contribuido de forma decisiva a los resultados de la compañía en 2011. Los ingresos en base comparable en el negocio de distribución crecieron un 5,2%<sup>2</sup>, situándose en 2.079,4 millones de euros. Las reservas totales, incluidas las reservas aéreas a través de agencias de viajes y las reservas no aéreas, se incrementaron un 5,0%, pasando de 441,6 millones a 463,8 millones. Amadeus también aumentó su cuota de mercado mundial en reservas aéreas a través de agencias de viajes en 1,0 puntos porcentuales, manteniendo así su posición de liderazgo con un 37,7%. El negocio de soluciones tecnológicas prosiguió su trayectoria de crecimiento con un incremento de los ingresos en base comparable del 7,8%<sup>2</sup> durante el ejercicio, hasta alcanzar un total de 628,0 millones de euros. Los pasajeros embarcados (PB)<sup>8</sup> crecieron un 17,9% durante el año y pasaron de 372,3 millones a 439,1 millones, cifra impulsada por el número de clientes que han migrado a la plataforma Altéa, que se sitúa en 100.

Los resultados del cuarto trimestre en base interanual también fueron sólidos: el beneficio ajustado creció un 27,0%, desde 68,2 millones a euros hasta 86,6 millones de euros; los ingresos en base comparable crecieron un 6,6%, desde 607,5 millones de euros hasta 647,6 millones de euros; y el EBITDA se incrementó un 8,0%, desde 188,3 millones de euros hasta 203,4 millones de euros.

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

*"Amadeus siguió creciendo con fuerza en 2011, registrando un incremento del beneficio ajustado del 20,7%, situándose en un total de 487,2 millones de euros. Esta evolución fue apoyada por un crecimiento de los ingresos en base comparable del 5,8% hasta un total de 2.712,0 millones de euros y un incremento del EBITDA del 6,4% hasta un total de 1.039,0 millones de euros, mientras que el volumen total de transacciones de viaje facturables procesadas aumentó un 11,5% hasta alcanzar 948 millones".*

---

<sup>8</sup> Pasajeros embarcados (PB): pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo nuestros módulos Amadeus Altéa de reservas (Altéa Reservation) y gestión de inventario (Altéa Inventory), respectivamente. El número de PB es un parámetro fundamental en los ingresos transaccionales del negocio de soluciones tecnológicas de Amadeus.

*"El éxito de Amadeus se atribuye al crecimiento de sus dos líneas de negocio: en distribución, nuestra cuota de mercado mundial en reservas aéreas a través de agencias de viajes subió 1,0 puntos porcentuales y el volumen total de reservas procesadas creció un 5%; y en el área de soluciones tecnológicas, el volumen total de pasajeros embarcados creció un 17,9% y la firma de otros cuatro contratos Altéa con aerolíneas clave elevó nuestra previsión de pasajeros embarcados para 2014 hasta los 735 millones<sup>9</sup>".*

*"Me gustaría aprovechar esta oportunidad para hacer extensivo mi más sincero agradecimiento a nuestros clientes por su fidelidad y espíritu colaborativo, así como a nuestros inversores por su respaldo a nuestra evolución financiera y a nuestro crecimiento".*

*"A lo largo de este año trabajaremos con ahínco para seguir consolidando nuestra posición como líder mundial y para seguir cumpliendo nuestros objetivos a pesar del contexto de incertidumbres económicas que afrontamos. Contamos con un modelo de negocio sólido y encaramos 2012 con cauto optimismo. Los ingresos de nuestras dos líneas de negocio seguirán creciendo y reduciremos aún más el endeudamiento gracias a nuestra generación de flujo de caja".*

---

<sup>9</sup> 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:

### Resumen

Cifras en millones de euros	4T 2011 <sup>(1)</sup>	4T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Año 2011 <sup>(1)</sup>	Año 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Principales indicadores de negocio</b>						
<b>Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes</b>	<b>39,2%</b>	<b>37,9%</b>	<b>1,3 p.p.</b>	<b>37,7%</b>	<b>36,7%</b>	<b>1,0 p.p.</b>
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	94,7	88,8	6,7%	402,4	382,4	5,2%
Reservas no aéreas (millones)	15,0	14,3	4,7%	61,4	59,2	3,7%
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>109,7</b>	<b>103,1</b>	<b>6,4%</b>	<b>463,8</b>	<b>441,6</b>	<b>5,0%</b>
<b>Pasajeros embarcados (millones)</b>	<b>111,6</b>	<b>101,7</b>	<b>9,7%</b>	<b>439,1</b>	<b>372,3</b>	<b>17,9%</b>
<b>Resultados</b>						
Ingresos de Distribución	491,0	463,3	6,0%	2.079,4	1.992,2	4,4%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	156,6	144,2	8,6%	628,0	601,4	4,4%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>647,6</b>	<b>607,5</b>	<b>6,6%</b>	<b>2.707,4</b>	<b>2.593,6</b>	<b>4,4%</b>
<i>Ingresos de Distribución en base comparable<sup>(2)</sup></i>	<i>491,0</i>	<i>460,9</i>	<i>6,5%</i>	<i>2.079,4</i>	<i>1.977,4</i>	<i>5,2%</i>
<i>Ingresos de Soluciones tecnológicas en base comparable<sup>(2)</sup></i>	<i>156,6</i>	<i>144,2</i>	<i>8,6%</i>	<i>632,6</i>	<i>586,8</i>	<i>7,8%</i>
<b>Ingresos ordinarios en base comparable<sup>(2)</sup></b>	<b>647,6</b>	<b>605,2</b>	<b>7,0%</b>	<b>2.712,0</b>	<b>2.564,2</b>	<b>5,8%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>203,4</b>	<b>188,3</b>	<b>8,0%</b>	<b>1.039,0</b>	<b>976,4</b>	<b>6,4%</b>
Margen de EBITDA (%)	31,4%	31,0%	0,4 p.p.	38,4%	37,6%	0,7 p.p.
<b>Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas<sup>(3)</sup> (euros)<sup>(4)</sup></b>	<b>86,6</b>	<b>68,2</b>	<b>27,0%</b>	<b>487,2</b>	<b>403,5</b>	<b>20,7%</b>
	<b>0,20</b>	<b>0,15</b>	<b>28,9%</b>	<b>1,09</b>	<b>0,90</b>	<b>20,8%</b>
<b>Flujos de efectivo</b>						
Inversiones en inmovilizado	81,3	61,0	33,4%	312,7	252,3	23,9%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos <sup>(5)</sup>	128,8	169,0	(23,7%)	810,5	829,4	(2,3%)
Conversión de efectivo (%) <sup>(6)</sup>	63,3%	85,2%	(21,9 p.p.)	73,5%	81,7%	(8,3 p.p.)
				<b>31-Dic 2011<sup>(1)</sup></b>	<b>31-Dic 2010<sup>(1)</sup></b>	<b>Variación porcentual</b>
<b>Endeudamiento<sup>(7)</sup></b>				<b>1.851,8</b>	<b>2.571,3</b>	<b>(28,0%)</b>
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación</b>				<b>1,75x</b>	<b>2,52x</b>	
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)						

(1) Cifras ajustadas para excluir gastos extraordinarios relacionados con la OPV.

(2) En 2010 Amadeus vendió sus participaciones en el capital de Vacation.com y Hospitality Group. Por lo tanto, las cifras de 2011 no incluyen ingresos de estas dos filiales. Adicionalmente, la comparabilidad de los ingresos del primer trimestre de 2011 está afectada por un cambio en el tratamiento de ciertas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas (reservas de distribución directa), tal como se explica en el resumen financiero de dicho periodo, en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan netos de determinados costes. Por último, en el segundo trimestre de 2011 recibimos un pago extraordinario de United Airlines en relación con la resolución de un contrato de servicios tecnológicos. Este pago se contabilizó como ingreso, pero se reclasificó al epígrafe "Otros ingresos" para facilitar la comparación. Las cifras de crecimiento de los ingresos en base comparable están ajustadas por estos factores.

(3) 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 financieros y las diferencias positivas/negativas de cambio no operativas, y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales, la refinanciación de deuda y la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines.

(4) BPA correspondiente al beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas atribuible a la sociedad matriz. Tanto el BPA ajustado del cuarto trimestre de 2011 como el BPA ajustado del cuarto trimestre de 2010 se han calculado sobre la media ponderada de acciones en circulación en el cuarto trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones). El BPA ajustado de 2011 y 2010 se ha calculado sobre la media ponderada de acciones en circulación en 2011 (445,5 millones de acciones).

(5) Calculado como EBITDA (incluyendo Opodo y el ingreso procedente de la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines) menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante.

(6) Representa el flujo de caja operativo antes de impuestos expresado como porcentaje del EBITDA (incluyendo Opodo y el ingreso procedente de la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines) para ese mismo periodo.

(7) Basado en la definición incluida en cada uno de los contratos de financiación.

## Actividades más destacadas del cuarto trimestre de 2011

### NEGOCIO DE DISTRIBUCIÓN (*DISTRIBUTION*)

#### Aerolíneas

Durante el cuarto trimestre se firmaron acuerdos de distribución de contenido con ocho aerolíneas, incluidas **United Airlines** y **American Airlines**. El acuerdo plurianual con United Airlines garantiza a las agencias de viajes usuarias de Amadeus el acceso a toda la gama de tarifas ofrecida por United Airlines y **Continental Airlines** hasta 2013. Además, Amadeus y United Airlines fijaron los términos que regirán la integración de la tarifa Economy Plus® de United en Amadeus a mediados de 2012 y las dos compañías seguirán trabajando juntas para realizar mejoras tecnológicas que satisfagan las necesidades de comercialización de la aerolínea en el canal de agencias de viajes. La tarifa Economy Plus® ofrece más espacio entre asientos y una situación más cercana a la parte delantera de la cabina *economy*. El acuerdo a medio plazo con American Airlines da a las agencias usuarias de Amadeus un acceso continuado a las tarifas y al inventario de la aerolínea en las mismas condiciones que el acuerdo anterior.

Dentro del grupo de ocho contratos de distribución de contenido firmados, también se encuentran la aerolínea taiwanesa **Eva Air** y **Pluna**, la compañía de bajo coste de mayor crecimiento de Latinoamérica. Estos acuerdos de distribución garantizan el acceso a una amplia gama de tarifas, horarios y disponibilidad a todas las agencias usuarias de Amadeus. Las aerolíneas que tienen contratos de distribución firmados con Amadeus representan aproximadamente el 80% de las reservas totales gestionadas a través del sistema Amadeus en todo el mundo.

Además, **easyJet** y Amadeus anunciaron la renovación y ampliación de su acuerdo de distribución, que permite a todas las agencias de viajes conectadas a Amadeus en todo el mundo reservar vuelos de easyJet y contratar la facturación de equipajes y el embarque rápido (*speedy boarding*) que ofrece la aerolínea a través del sistema de distribución mundial de Amadeus. Un estudio encargado por Amadeus, en el que se midió el tiempo que tardaban las agencias de viajes en reservar vuelos de easyJet, reveló que la reserva a través de Amadeus era un 75% más rápida y más eficiente que la efectuada a través de la web de la aerolínea, debido principalmente a la integración del proceso con los sistemas de gestión y administración de las agencias, lo que significa que éstas pueden emitir automáticamente facturas sin tener que volver a introducir los datos del viaje. Las agencias de viajes podrán reservar en el GDS de Amadeus los asientos de easyJet que asigne la aerolínea cuando ésta despliegue el nuevo servicio en la primavera de 2012.

Las aerolíneas de bajo coste siguieron siendo un área de crecimiento para Amadeus. Las reservas de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus crecieron en el cuarto trimestre un 19,6% frente al mismo periodo de 2010. Esta tasa de crecimiento confirma la tendencia observada recientemente y sitúa el crecimiento interanual de las reservas en el conjunto de 2011 en el 20,0%. Actualmente, se pueden reservar 70 aerolíneas de bajo coste a través del sistema Amadeus.

#### Hoteles, tren y otros proveedores de viajes

Amadeus siguió ampliando su oferta hotelera para permitir a sus usuarios beneficiarse de una gama más amplia de alojamientos disponibles. **HRS**, el portal hotelero líder mundial para clientes corporativos, anunció que Amadeus se convertirá en el primer sistema de distribución mundial en ofrecer su cartera de hoteles. HRS posee una base de datos de 250.000 hoteles, incluidos más de 50.000 establecimientos independientes que anteriormente no estaban disponibles a través de un sistema de distribución mundial o GDS. Esta alianza estratégica forma parte del programa Multisource de Amadeus, por el que la compañía distribuirá producto hotelero de diferentes fuentes.

Multisource forma parte de Amadeus Hotel Optimisation Package, lanzado durante el trimestre. Se trata de un completo paquete de servicios y tecnologías para grandes agencias de viajes y empresas de gestión de viajes de negocios con el objetivo de aumentar su competitividad, facilitar un acceso eficiente a todo el contenido hotelero relevante y ahorrar tiempo a los asesores de viaje. Esta cartera de soluciones se divide en dos áreas: Profit Optimisation, para ayudar a las grandes agencias y empresas de gestión de viajes a ahorrar tiempo y a tener más control sobre los programas hoteleros internacionales; y Content Optimisation, que convierte a Amadeus en una "ventanilla única" para el producto hotelero.

**Travelodge**, la consolidada empresa hotelera del Reino Unido y cadena de hoteles económicos de más rápido crecimiento en este país, anunció un acuerdo de distribución por el que pondrá sus 490 establecimientos en el Reino Unido, Irlanda y España a disposición de los usuarios de Amadeus, lo que ayudará a la empresa hotelera a atraer un abanico más amplio de clientes, incluidos los viajeros de negocios.

### **Agencias de viajes**

**Expedia** ha seguido ampliando su presencia internacional en Asia-Pacífico y ha seleccionado a Amadeus como socio de distribución mundial en Tailandia, con la fecha de lanzamiento prevista para principios de 2012.

En Europa, Amadeus ha seguido manteniendo su posición de liderazgo con más contratos y renovaciones de clientes clave. **eTRAVELi**, que a través de 10 marcas diferentes tiene una cuota de mercado combinada del 55% en los países nórdicos, firmó un acuerdo de renovación por el que se incorporó **Travelpartner**, compañía adquirida por eTRAVELi en octubre de 2010. En el Reino Unido, **Cosmos**, el mayor turoperador independiente del país, firmó un acuerdo con Amadeus y **Lotus Travel** renovó su alianza por otros cinco años. **Opodo (Reino Unido)** (parte de la sociedad que fue filial de Amadeus) y Amadeus lanzaron la iniciativa Online Cruise Partnership con una aplicación personalizable para cruceros orientada al consumidor (B2C) en Opodo.co.uk. Esta iniciativa conjunta se concentrará en aprovechar el rápido crecimiento de las ventas de cruceros en el Reino Unido permitiendo a Opodo acceder y distribuir directamente el inventario de todas las grandes líneas de cruceros internacionales a través del sistema Amadeus. **Travix**, el mayor portal de viajes de los Países Bajos, firmó un acuerdo de distribución y servicios tecnológicos de cuatro años de ámbito mundial. Amadeus, que comenzó a proporcionar soluciones de búsqueda de tarifas reducidas y compra *online* a **CheapTickets** en 2001, actualmente pone su experiencia y alcance mundial al servicio de todas las marcas de Travix.

**Cornerstone Information Systems**, empresa líder en tecnología de gestión de reservas e inteligencia de negocio, se asoció con Amadeus para ayudar a las agencias de viajes de negocios y a los gestores de viajes de todo el mundo a mejorar sus operaciones. Existen planes a corto plazo para extender la alianza y la tecnología a agencias vacacionales y a portales de viajes. Amadeus se convertirá en distribuidor mundial oficial de dos de las soluciones más eficaces de Cornerstone: Amadeus iBank (información de inteligencia de negocio) y Amadeus iQCX (gestión de reservas y automatización de procesos en agencias de viajes).

## **NEGOCIO DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS (IT SOLUTIONS)**

Esta área de negocio continuó con su trayectoria de crecimiento, con tres nuevas aerolíneas líderes que han contratado Amadeus Altéa Suite, la plataforma totalmente integrada de gestión de clientes para compañías aéreas, que incluye los módulos Altéa Reservation, Altéa Inventory y Altéa Departure Control System. **Asiana Airlines**, ganadora del premio Skytrax a la aerolínea del año 2010, implantará el

paquete completo Altéa para gestionar sus reservas nacionales e internacionales, su inventario y sus operaciones de control de salidas de vuelos. **Norwegian Air Shuttle ASA (Norwegian)**, la segunda mayor aerolínea de la región escandinava con más de 15 millones de pasajeros al año, y **Pluna** también contrataron Amadeus Altéa Suite al completo.

Nuevas aerolíneas completaron el paquete Altéa al contratar el módulo Amadeus Altéa Departure Control System, como **Air Calin**, la aerolínea internacional de Nueva Caledonia.

Atendiendo a los contratos firmados, Amadeus calcula que el número de pasajeros embarcados (PB, por sus siglas en inglés) será de más de 735 millones en 2014, lo que representa un incremento superior al 67% frente a los 439 millones de pasajeros embarcados procesados a través de la plataforma Altéa en 2011.

En esta área de negocio también se firmaron nuevos contratos para la cartera de soluciones tecnológicas independientes. Seis compañías aéreas contrataron Amadeus Ticket Changer (ATC), una solución que simplifica el proceso de reemisión de billetes combinando el avanzado motor Amadeus Fares and Pricing con una potente funcionalidad de emisión de billetes a través de múltiples canales. Éstos incluyeron importantes aerolíneas como **All Nippon Airways, Asiana Airlines, Pluna y Royal Air Brunei**. Diez aerolíneas contrataron también la tecnología necesaria para el uso de EMD (*Electronic Miscellaneous Document*), el estándar de mensajería electrónica del sector. Dentro de este grupo, destacan **Middle East Airlines, Pluna, Royal Air Brunei, Asiana Airlines, TAM Airlines y TAM Linhas Aereas**. El estándar EMD mejora los servicios relacionados con la emisión de billetes, así como la distribución de una amplia gama de productos que ayudan a personalizar los viajes mediante servicios complementarios (*ancillary services*), como el exceso de equipaje.

A comienzos de diciembre, la solución Altéa Departure Control System for Ground Handlers fue utilizada con éxito por primera vez en aerolíneas no usuarias de Altéa en el **aeropuerto de Niza**. A finales de 2011, diez empresas de servicios de asistencia en tierra (*handling*) han firmado acuerdos para desplegar la solución en aproximadamente 30 aeropuertos. Altéa Departure Control System for Ground Handlers permite a las aerolíneas clientes de las empresas de servicios en tierra beneficiarse de las avanzadas funciones tecnológicas incorporadas a los servicios de Altéa Customer Management y Altéa Flight Management, con independencia de si la compañía aérea utiliza Amadeus Altéa Suite.

**Finnair**, la aerolínea de bandera de Finlandia y la mayor compañía aérea del país, se convirtió en noviembre en la primera en implantar Amadeus Dynamic Website Manager, la última propuesta de la cartera Amadeus e-Commerce. Este paquete de soluciones, que está alojado íntegramente en los servidores de Amadeus, está basado en reglas de negocio definidas por las aerolíneas en lugar de cambios de codificación. Está formado por un motor de reservas, un editor de contenidos, un repositorio multimedia, un gestor de campañas y administrador de portales, un motor de plantillas, además de integrar totalmente las reglas de negocio de las aerolíneas; está diseñado para permitir que el personal comercial o de marketing pueda modificar los contenidos sin tener que recurrir a los técnicos informáticos. Amadeus suministra tecnología de comercio electrónico a más del 70% de las 25 primeras aerolíneas del mundo. Durante 2010, las aerolíneas generaron más de 14.500 millones de euros en ingresos usando las soluciones de comercio electrónico de Amadeus.

En el área de tecnología para hoteles, Amadeus lanzó una versión mejorada de Revenue Management, herramienta que ayuda a llenar habitaciones de hotel al precio más rentable según los patrones de demanda y que cuenta con una función adicional llamada Market Pricing. Las empresas hoteleras conseguirán una valiosa información de inteligencia de mercado a través de una amplia información sobre tarifas extraída tanto de datos del sistema Amadeus, como de los principales portales de búsqueda de tarifas.

## OTRAS NOTICIAS DEL TRIMESTRE

Una vez más, el compromiso de Amadeus por la innovación quedó patente en su destacada posición como líder europeo en I+D en varios rankings. Amadeus mantuvo la primera posición de su sector en el *2011 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, un informe anual publicado por la **Comisión Europea**. Este estudio anual analiza las 1.000 empresas europeas más grandes por inversión en I+D en 2010 y las clasifica por su inversión total.

Ofrecer estudios y análisis de mercado reveladores es un elemento imprescindible del posicionamiento de Amadeus como líder sectorial y durante el trimestre se publicaron dos trabajos que contribuyeron a suscitar un debate internacional. En el área de viajes en tren, una encuesta paneuropea a más de 7.000 pasajeros de tren realizada por **YouGov** por encargo de Amadeus puso de manifiesto cómo el transporte ferroviario europeo de alta velocidad debe evolucionar para satisfacer las cambiantes demandas de los viajeros. Casi el 60% de los usuarios de tren quieren poder reservar "viajes en tren que conecten con otros medios de transporte" (por ejemplo, un billete para un itinerario de avión más tren). También reveló que existen importantes oportunidades para el tren, ya que el 77% de los consultados preferiría un trayecto internacional en tren de alta velocidad a otro medio de transporte si los costes fueran competitivos.

En el área de los ingresos por servicios complementarios (*ancillary services*) en el sector de las aerolíneas, Amadeus trabajó por segundo año consecutivo con **IdeaWorks** para elaborar el informe *Amadeus Worldwide Estimate of Ancillary Revenue for 2011*. Este informe estimó que los ingresos por servicios complementarios se dispararían hasta 32.500 millones de dólares en todo el mundo en 2011<sup>10</sup>, un aumento del 43,8% frente a 2010. Estos ingresos han sacado al sector de las aerolíneas de una posición deficitaria y siguen siendo una cobertura muy efectiva frente a las subidas del combustible. El informe identifica a los "campeones de los servicios complementarios", que son las compañías aéreas que generan el mayor volumen de actividad como porcentaje de sus ingresos totales de explotación. Algunos de ellos son AirAsia, Aer Lingus, easyJet, Ryanair y Spirit Airlines. La media de ingresos por servicios complementarios conseguida por este grupo fue del 19,8%, ligeramente superior al 19,4% de 2010.

– 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, empresas de alquiler de coches, líneas de ferry, etc.), **distribuidores de productos turísticos** (agencias y portales de viajes) y **usuarios de viajes** (empresas y viajeros particulares).

<sup>10</sup> A comienzos de año, Amadeus e IdeaWorks mostraron en un estudio las cifras de ingresos comunicadas por 47 aerolíneas en 2010, incluyendo información sobre ingresos procedentes de servicios a la carta o desagregados, servicios sujetos a comisión (como reservas de hotel o coche de alquiler) y otro tipo de ingresos por servicios adicionales procedentes de tarjetas de crédito de marca conjunta, programas de fidelización y otras actividades. Estas estadísticas se aplicaron a un grupo más amplio formado por más de 200 aerolíneas para ofrecer una proyección de actividad en todo el mundo para 2011.

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 y marketing), 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 195 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 de 2.707 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](http://www.amadeus.com).

Para visitar el centro de Relaciones con Inversores de Amadeus, vaya a [www.investors.amadeus.com](http://www.investors.amadeus.com).

**Datos de contacto:**

**Amadeus**

Malek Nejjai  
Tel.: +34 91 582 0160  
Fax: +34 91 582 0188  
Email: [mediarelations@amadeus.com](mailto:mediarelations@amadeus.com)

**Grupo Albión**

Alejandra Moore Mayorga - [amoore@grupoalbion.net](mailto:amoore@grupoalbion.net)  
Sofía García - [sgarcia@grupoalbion.net](mailto:sgarcia@grupoalbion.net)  
Leticia Fajardo - [lfajardo@grupoalbion.net](mailto:lfajardo@grupoalbion.net)  
Tel.: +34 91 531 23 88  
Fax: +34 91 521 81 87