

Amadeus publica los resultados de la primera mitad de 2012

Crecimiento récord gracias a los negocios de Distribución y de Soluciones Tecnológicas

Principales datos interanuales del primer semestre (periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2012):

- *La cuota de mercado mundial en reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentó 1,0 puntos porcentuales*
- *El número de pasajeros embarcados¹ creció un 27,0%, hasta los 259,0 millones*
- *Los ingresos se elevaron un 8,6%², hasta los 1.508,9 millones de euros*
- *El ebitda creció un 6,1%², hasta los 606,9 millones de euros*
- *El beneficio ajustado³ aumentó un 26,1%, hasta los 332,5 millones de euros*
- *La deuda neta continuó descendiendo hasta situarse en 1,53 veces el ebitda de los últimos doce meses*

3 de agosto de 2012: Amadeus IT Holding, S.A. (Amadeus: "AMS.MC"), sociedad matriz de Amadeus Group, compañía de referencia en la provisión de soluciones tecnológicas y el procesamiento de transacciones para el sector mundial de los viajes y el turismo, publica hoy sus resultados financieros y de explotación correspondientes al primer semestre de 2012 (periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2012).

El beneficio ajustado del primer semestre aumentó un 26,1% hasta alcanzar los 332,5 millones de euros, debido fundamentalmente a la considerable reducción del gasto financiero. Esto fue apoyado por el crecimiento de los ingresos, que registraron un alza del 8,6% hasta alcanzar los 1.508,9 millones de euros, y del ebitda, que aumentó un 6,1% hasta situarse en los 606,9 millones de euros.

Este crecimiento récord se debe a la positiva evolución interanual de los negocios de distribución y de soluciones tecnológicas. Los ingresos del negocio de distribución aumentaron un 7,2% hasta los 1.157,4 millones de euros, mientras que el volumen total de reservas —incluidas tanto las reservas aéreas a través de agencias de viajes como las reservas no aéreas— registró un incremento del 4,2%, hasta los 252,2 millones. Amadeus elevó en 1,0 puntos porcentuales su cuota del mercado mundial de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes, hasta situarse en el 38,3%, consolidando aún más su posición de liderazgo. En el negocio de soluciones tecnológicas, los ingresos aumentaron un 13,6%, hasta los 351,4 millones de euros, y el número de pasajeros embarcados a través de la plataforma Altéa de Amadeus creció un 27,0% hasta los 259,0 millones. Amadeus actualmente estima que, tomando

¹Pasajeros embarcados (PB): pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo nuestros módulos Amadeus Altéa de reservas y gestión de inventario. El número de PB es un parámetro fundamental en los ingresos transaccionales del negocio de soluciones tecnológicas de Amadeus.

²Ebitda ajustado para excluir las partidas extraordinarias relacionadas con la OPV. Adicionalmente, para facilitar la comparación, los ingresos asociados a la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines en el segundo trimestre de 2011, así como ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, se han reclasificado de "Ingresos ordinarios" y "Otros gastos de explotación", respectivamente, al epígrafe "Otros ingresos (gastos)" en las cifras de 2011. Los datos de crecimiento arriba reflejados toman en cuenta esta reclasificación.

³Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas de operaciones continuadas: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro, (ii) cambios en el valor razonable y costes de cancelación de instrumentos financieros, y diferencias positivas (negativas) de cambio de partidas no operativas y (iii) partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones de capital, la refinanciación de la deuda, la resolución del contrato con United Airlines y la OPV.

como referencia sus contratos existentes con aerolíneas, en 2014 superará los 750 millones⁴ de pasajeros embarcados procesados a través de su plataforma.

La evolución financiera del primer semestre es fruto de los sólidos resultados obtenidos en los dos trimestres. En el segundo trimestre, el beneficio ajustado de Amadeus aumentó un 30,3% hasta los 164,6 millones de euros, los ingresos totales crecieron un 8,8% hasta los 744,7 millones de euros y el ebitda incrementó un 6,8%, hasta los 299,7 millones de euros.

La fuerte generación de flujos de efectivo durante el primer semestre permitió reducir la deuda financiera neta consolidada, que se situaba en 1.654,7 millones de euros a 30 de junio de 2012 (según la definición contenida en el Contrato de Financiación *Senior*), lo que representa un nivel de deuda equivalente a 1,53 veces el ebitda de los últimos doce meses y 197,1 millones de euros menos respecto a la registrada a 31 de diciembre de 2011. En mayo, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) concedió a Amadeus un préstamo *senior* no garantizado por valor de 200 millones de euros con vencimiento a nueve años con fines de inversión en I+D. Posteriormente, Amadeus anunció la obtención de una línea de crédito, estructurada a través de un *club deal* con once bancos, por valor de 200 millones de euros, con un vencimiento de dos años y medio desde la fecha de formalización del acuerdo. Tanto el préstamo del BEI como la línea de crédito se firmaron en términos favorables.

Luis Maroto, *President & CEO* de Amadeus, comentó en relación con los resultados del primer semestre:

«A pesar de los continuos retos que plantea el contexto económico mundial, este primer semestre del año ha sido un éxito para Amadeus y hemos seguido creciendo a un ritmo sin precedentes. En el aspecto financiero, durante el primer semestre hemos incrementado nuestros ingresos un 8,6% interanual y el beneficio ajustado un 26,1% hasta los 332,5 millones de euros. Una vez más, esta mejora sostenida de los resultados se ha sustentado en el crecimiento de nuestras dos líneas de negocio: los ingresos del negocio de distribución aumentaron un 7,2%, gracias a la ampliación en 1,0 puntos porcentuales de nuestra cuota de mercado mundial; por su parte, los ingresos del negocio de soluciones tecnológicas aumentaron un 13,6%, debido al crecimiento del 27,0% de los pasajeros embarcados».

«Asimismo, hemos seguido aplicando nuestra estrategia corporativa de financiación a largo plazo, que consiste en mantener la flexibilidad y unos vencimientos adecuados, así como en lograr ahorros en los costes de las diversas fuentes de financiación. En mayo, el Banco Europeo de Inversiones nos concedió un préstamo de 200 millones de euros para la inversión en I+D y anunciamos la obtención de una línea de crédito por valor de 200 millones de euros. Continuamos el proceso de desapalancamiento logrando un nivel de deuda neta equivalente a 1,53 veces el ebitda de los últimos doce meses. Recientemente, Standard & Poor's mejoró su perspectiva para Amadeus, pasando de "estable" a "positiva"».

«En el ámbito operativo, nuestro compromiso a largo plazo con el desarrollo de soluciones innovadoras orientadas al cliente y con la consolidación de nuestra presencia mundial dio frutos una vez más, con la firma de dos importantes contratos: el acuerdo con Southwest Airlines para el uso de Altéa y el contrato de distribución de contenidos y suministro de tecnología con Expedia en Norteamérica. Posteriormente, firmamos otros importantes acuerdos como los de los metabuscadores KAYAK y Hipmunk, también en Norteamérica, además de dos contratos pioneros con las compañías ferroviarias SNCF y Trenitalia».

«Las perspectivas económicas mundiales arrojan una gran incertidumbre y los volúmenes de tráfico aéreo y de GDS han mostrado debilidad en los últimos meses debido al entorno financiero. No obstante, creemos que el modelo de negocio de Amadeus continuará demostrando su resistencia y nos ayudará a conseguir buenos resultados durante el resto del año».

⁴ Pasajeros embarcados anuales estimados para 2014 calculados aplicando las tasas de crecimiento de tráfico aéreo regional de IATA a las últimas cifras disponibles de pasajeros embarcados, basadas en fuentes públicas o información interna (en caso de estar ya la aerolínea en nuestra plataforma).

Información financiera resumida:

Información financiera resumida Cifras en millones de euros	Ene-Jun 2012 ¹	Ene-Jun 2011 ^{1,2}	Variación (%)
Principales indicadores de negocio			
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	38,3%	37,2%	1,0 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	220,3	210,0	4,9%
Reservas no aéreas (millones)	31,9	32,0	(0,2%)
Reservas totales (millones)	252,2	242,0	4,2%
Pasajeros embarcados (millones)	259,0	203,9	27,0%
Aerolíneas migradas a 30 de junio	108	95	
Resultados financieros			
Ingresos de Distribución	1.157,4	1.079,6	7,2%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	351,4	309,4	13,6%
Ingresos ordinarios	1.508,9	1.389,0	8,6%
Contribución de Distribución	542,2	520,1	4,3%
Contribución de Soluciones tecnológicas	256,4	227,4	12,7%
Contribución	798,6	747,5	6,8%
Costes indirectos netos	(191,7)	(175,4)	9,3%
EBITDA	606,9	572,1	6,1%
Margen de EBITDA (%)	40,2%	41,2%	(1,0 p.p.)
Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas⁽³⁾	332,5	263,7	26,1%
Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)⁽⁴⁾	0,75	0,59	27,0%
Flujos de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	147,8	171,6	(13,8%)
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos ⁽⁵⁾	443,7	416,8	6,4%
Conversión de efectivo (%) ⁽⁶⁾	73,1%	65,5%	7,6 p.p.
	30/06/2012	31/12/2011	Variación (%)
Endeudamiento⁽⁷⁾			
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	1.654,7	1.851,8	(10,6%)
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)	1,53x	1,75x	

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

² Para facilitar la comparación, los ingresos asociados a la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines en el segundo trimestre de 2011, así como ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, se han reclasificado de "Ingresos ordinarios" y "Otros gastos de explotación", respectivamente, al epígrafe "Otros ingresos (gastos)" en las cifras de 2011.

³ Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas de operaciones continuadas: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado; (ii) las variaciones en el valor razonable y costes de cancelación 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.

⁴ Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la sociedad dominante. Están calculadas sobre el número medio ponderado de acciones en circulación del periodo.

⁵ Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante. En las cifras de 2011 están incluidos Opodo y el pago recibido de United Airlines por la resolución del contrato de servicios tecnológicos.

⁶ Representa el flujo de caja operativo antes de impuestos del periodo expresado como porcentaje del EBITDA (incluyendo Opodo y la resolución del contrato con United Airlines, en 2011).

⁷ Basado en la definición contenida en el Contrato de Financiación *Senior*.

Actividades más destacadas del segundo trimestre de 2012

NEGOCIO DE DISTRIBUCIÓN

Aerolíneas

Durante el segundo trimestre, Amadeus firmó contratos de distribución de contenido con siete aerolíneas, entre ellas **Air Austral**, **Croatia Airlines**, **Malmö Aviation**, **TransAsia Airways** y **Ural Airlines**. 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. Actualmente, el 80% de las reservas gestionadas a través de Amadeus en todo el mundo se realizan en aerolíneas que tienen suscritos acuerdos de distribución con nosotros.

Además, se firmaron contratos globales de distribución con **Lao Central Airlines**, que comenzó a operar a comienzos de este año y es la primera compañía aérea independiente en Laos, y **Mongolian Airlines Group**, compañía de vuelos nacionales y regionales que acaba de iniciar sus operaciones. Las dos aerolíneas comenzaron a distribuir su oferta entre las agencias de viajes de todo el mundo a través del sistema Amadeus.

En junio, **Air France** implantó la solución Amadeus Ancillary Services, afianzando así nuestra posición de liderazgo en un área en expansión como es la comercialización de productos y servicios complementarios. Las agencias de viajes de Francia ya pueden vender el servicio Seat Plus de esta compañía, que ofrece más espacio entre asientos que la tarifa *economy* convencional. Air France utiliza Electronic Miscellaneous Document (EMD), la solución de tramitación estándar del sector, para vender plazas en Francia. La tecnología EMD mejora los servicios relacionados con la emisión de billetes y permite a las aerolíneas comercializar una amplia gama de productos, como asientos. Amadeus Ancillary Services es una solución integral que permite a una aerolínea 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 46 aerolíneas habían contratado este producto y 19 de ellas habían optado por implementar el servicio también en el canal indirecto a través de la tecnología Amadeus; de estas 19 compañías, 6 ya están vendiendo servicios complementarios utilizando la tecnología de Amadeus.

Amadeus lanzó un servicio de actualización diaria de horarios de vuelos con **OAG**, el referente mundial en inteligencia de mercado para aviación. Con esta nueva función, los cambios en los horarios de los vuelos se actualizan diariamente en el sistema Amadeus y se proponen nuevos vuelos para su venta, lo que genera más oportunidades de ingresos para las aerolíneas. Aproximadamente un tercio de los horarios de vuelos del sistema Amadeus están basados en los datos de OAG.

AirAsia Inc., compañía de bajo coste filipina creada para atender el mercado de vuelos nacionales y regionales de Filipinas, comenzó a usar Amadeus LCC Smart, una nueva herramienta de reserva que permite a las agencias de viajes reservar los vuelos de AirAsia fácilmente usando una interfaz similar a la de una página *web* dentro del sistema de distribución mundial de Amadeus.

Las reservas de aerolíneas de bajo coste siguieron registrando un crecimiento estable y notable. Las reservas totales de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través del sistema Amadeus aumentaron un 8,8% interanual en el segundo trimestre de 2012, y un 15% en el primer semestre.

Tren

SNCF, la empresa pública de ferrocarriles de Francia, se convirtió en el cliente de lanzamiento de Amadeus Agent Track, una avanzada solución de reserva de trenes para agencias de viajes que les da acceso a los horarios y plazas de esta empresa ferroviaria. Esta solución muestra una "vista única" de las tarifas y la disponibilidad en la misma pantalla usando una interfaz gráfica de usuario que mejora la productividad del agente. Además, Amadeus y SNCF acordaron ampliar su contrato de distribución íntegra de contenido, por el que los distribuidores de viajes tienen acceso a todas las tarifas, orígenes y destinos, y productos de SNCF.

Se anunció una alianza con **Trenitalia**, la división de transporte de la italiana FS Group, para distribuir la oferta de esta compañía ferroviaria a través de todos los canales de Amadeus. Las agencias de viajes de todo el mundo podrán reservar billetes en los trenes de alta velocidad **Frece Alta Velocità** (concretamente Frecciarossa y Frecciargento) y **Frecciabianca** a través de los canales de venta actuales y a través del sistema de distribución mundial de Amadeus, al cual están conectados 91.000 puntos de venta de agencias de viajes en todo el mundo. Las agencias que utilizan Amadeus Selling Platform disfrutarán de un método estandarizado para acceder a los servicios de Trenitalia y podrán hacer reservas a través de FlyByRail Track (herramienta de búsqueda para avión y tren) y Rail Agent Track. De este modo, a los agentes de viajes les resultará mucho más sencillo comparar los servicios de Trenitalia con los vuelos disponibles para la misma ruta, con lo que se garantiza al cliente final una mayor oferta y transparencia de opciones.

Agencias de viajes y plataformas de distribución de viajes en Internet

El crecimiento en Norteamérica continuó gracias a una portentosa serie de cuatro anuncios relevantes. **Expedia Inc.**, la agencia de viajes *online* más grande del mundo, firmó un acuerdo plurianual de tecnología y distribución de contenido de viajes para el mercado norteamericano. En virtud de este contrato, Expedia utilizará, entre otros productos, la tecnología de búsqueda de tarifas aéreas de Amadeus y tendrá acceso a la oferta de productos y servicios de proveedores de viaje de todo el mundo disponible en el sistema de reservas Amadeus. Expedia es la agencia de viajes más grande del mundo por volumen de ventas de billetes aéreos. La compañía ofrece funciones de búsqueda y reserva de tarifas aéreas a viajeros en más de 25 países. Desde 2005, año en el que se formalizó el primer acuerdo a escala mundial entre ambas compañías, Amadeus ha prestado sus servicios a Expedia en más de 15 países.

KAYAK, el buscador de viajes líder estadounidense, firmó un acuerdo plurianual con Amadeus que refuerza la alianza estratégica internacional ya existente entre ambas compañías y amplía el uso de la tecnología de búsqueda de tarifas y disponibilidad de vuelos de Amadeus. Este acuerdo forma parte de los esfuerzos de KAYAK para ofrecer las búsquedas de vuelos más completas y exactas en sus portales internacionales y sus aplicaciones móviles. KAYAK tiene sitios web en 14 países fuera de EE.UU.

El innovador metabuscador estadounidense **Hipmunk** seleccionó las soluciones tecnológicas avanzadas de Amadeus para ofrecer servicios globales de búsqueda y reserva de tarifas reducidas y garantizar a sus usuarios la máxima velocidad y la mejor experiencia *online*. Hipmunk utilizará las soluciones Amadeus Meta Pricer, Amadeus Master Pricer y Amadeus Web Services para prestar un servicio internacional de búsqueda de vuelos de tarifas reducidas.

Atlas Travel se convirtió en el primer cliente que contrata íntegramente el paquete Amadeus One, una cartera de soluciones y servicios tecnológicos específica para las agencias de viajes de empresa de Norteamérica. Atlas Travel es una empresa internacional de gestión de viajes con sede en EE.UU. que trabaja con más de 500 empresas de todo el mundo.

Otro logro destacado del trimestre fue la ampliación de un contrato de suministro de contenido de viajes con **STA Travel**, una organización internacional que procesa seis millones de pasajeros al año y que está especializada en estudiantes y jóvenes. STA Travel utilizará el sistema de distribución de Amadeus en 29 mercados (entre ellos, Reino Unido, Alemania, EE.UU. y Japón) para acceder a productos y servicios de viaje a través de la red mundial de socios de Amadeus. Este acuerdo refuerza la alianza tecnológica existente entre las dos empresas, por la que Amadeus ha desarrollado para STA Travel una solución personalizada para la emisión de billetes electrónicos.

NEGOCIO DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

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 al cliente, firmó un contrato para que su servicio de vuelos internacionales se apoye en el módulo Altéa Reservation de Amadeus. Aunque este acuerdo se centra en la parte del negocio internacional de Southwest, que estará en marcha en 2014, el contrato también incluye la opción de que Southwest migre la operativa de reservas de su negocio nacional a Amadeus en un futuro.

El crecimiento continuó en esta área de negocio gracias a la contratación por parte de nuevas aerolíneas del paquete completo Amadeus Altéa Suite, la plataforma de gestión de clientes totalmente integrada para compañías aéreas, que incluye los módulos Altéa Reservation, Altéa Inventory y Altéa Departure Control System (DCS). **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 de vuelos. **Mongolian Airlines Group**, compañía de vuelos nacionales y regionales de reciente creación, y **Ural Airlines**, aerolínea rusa que transportó casi 1,8 millones de pasajeros en 2010, contrataron el paquete Amadeus Altéa Suite y el motor de reservas *online* Amadeus e-Retail.

Al cierre del segundo trimestre, un total de 120 aerolíneas tenían contratado tanto el módulo Altéa Reservation como el módulo Altéa Inventory, y 108 de ellas habían implantado ya ambas soluciones. Teniendo en cuenta estos contratos, Amadeus calcula que el número de pasajeros embarcados a través de su plataforma Altéa superará los 750⁵ 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 casi el 20%.

La cartera de Soluciones Tecnológicas Independientes de Amadeus también siguió captando nuevos clientes. Se firmaron contratos con más aerolíneas para el uso del estándar de mensajería electrónica Electronic Miscellaneous Document (EMD), como **Camair-Co**, **Ceiba Intercontinental**, **Croatia Airlines**, **TAM Mercosur** y **Ural Airlines**. 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. Varias aerolíneas más, entre ellas Ural Airlines, contrataron módulos de Amadeus Ticket Changer (ATC); y **airberlin**, que ya era cliente de ATC, contrató el módulo adicional ATC Refund. ATC es 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 en múltiples canales.

⁵ Pasajeros embarcados anuales estimados para 2014 calculados aplicando las tasas de crecimiento de tráfico aéreo regional de IATA a las últimas cifras disponibles de pasajeros embarcados, basadas en fuentes públicas o información interna (en caso de estar ya la aerolínea en nuestra plataforma).

En Asia-Pacífico, **Air China** implantó otras dos avanzadas soluciones tecnológicas de la cartera Amadeus e-Commerce para impulsar sus ventas y su crecimiento en los mercados internacionales. Los productos Amadeus Mobile Solution y German Rail Booking conferirán a Air China una ventaja competitiva en el pujante mercado online, generarán nuevas oportunidades de venta y mejorarán el servicio que disfrutaban los clientes de la aerolínea.

Dentro de nuestro creciente negocio de tecnología para aeropuertos, Amadeus rubricó tres nuevos acuerdos para el despliegue de la solución Amadeus Altéa Departure Control System (DCS) for Ground Handlers: con el **aeropuerto de Billund** en Dinamarca, con **Egyptian Aviation Services (EAS)** y con **Groundforce Portugal**. Durante el periodo, se realizaron con éxito implementaciones en varios aeropuertos para permitir a las empresas de servicios de asistencia en tierra (*handling*) trabajar con aerolíneas que no utilizan Altéa DCS. Altéa DCS for Ground Handlers permite a las aerolíneas clientes de las empresas de *handling* beneficiarse de las capacidades tecnológicas de vanguardia de sus módulos Altéa DCS Customer Management y Altéa DCS Flight Management. Por otro lado, la solución Altéa Reservation Desktop (ARD) with Map Handling se lanzó en el **aeropuerto de Niza** y el servicio se está desplegando actualmente en otros ocho aeropuertos.

Otras noticias del segundo trimestre

En mayo, Amadeus confirmó su compromiso con la I+D mediante el nombramiento de Hervé Couturier como *Executive Vice President of Development* de Amadeus, puesto desde el que liderará el equipo de desarrollo de software de Amadeus, formado por más de 4.500 miembros en 15 emplazamientos en todo el mundo. Anteriormente, Couturier trabajaba como *Executive Vice President, Technology Group* de SAP y aporta cerca de 25 años de experiencia internacional en el desarrollo de software tras ocupar altos cargos en IBM y Business Objects. Hervé Couturier asumió oficialmente sus nuevas responsabilidades tras concluir un periodo de traspaso de funciones cuidadosamente planificado con su predecesor Jean-Paul Hamon, quien se jubiló a finales de junio después de más de dos décadas como máximo responsable de las operaciones de desarrollo tecnológico de Amadeus.

Se firmó un acuerdo de colaboración mundial con **Akamai**, una plataforma líder de *cloud computing* que ayuda a las empresas a ofrecer una experiencia de usuario segura y de altas prestaciones con cualquier dispositivo y en cualquier lugar. Las aerolíneas, las agencias de viajes y las empresas de gestión de viajes se beneficiarán de una velocidad de respuesta *online* hasta cinco veces mayor. Bajo los términos del acuerdo, los clientes de Amadeus en todos los segmentos podrán aprovechar las ventajas de la Plataforma Inteligente de Akamai (Akamai Intelligent Platform™), que ofrece optimización de rutas, protocolos y capas de aplicaciones para Internet con el objetivo de suministrar contenidos y aplicaciones de forma más rápida, fiable y segura. A través de esta colaboración, Amadeus se convertirá en distribuidor oficial de las soluciones Akamai Web Application Accelerator en todo el mundo.

El **Banco Europeo de Inversiones (BEI)**, el organismo de la Unión Europea dedicado a la financiación a largo plazo, concedió a Amadeus un crédito de 200 millones de euros destinado a financiar las actividades I+D para diversos proyectos en el área de soluciones tecnológicas para aerolíneas, aeropuertos, hoteles y ferrocarriles entre 2012 y 2014. Este crédito *senior* sin garantías tiene un plazo de nueve años y se divide en dos tramos: un primero con un principal de 150 millones de euros, con amortizaciones semestrales desde noviembre de 2015, y un segundo tramo con un principal de 50 millones de euros, con amortizaciones semestrales a partir de noviembre de 2016.

También durante este periodo, Amadeus anunció la obtención de una línea de crédito de 200 millones de euros a través de un *club deal* con once bancos, con un vencimiento de 2,5 años desde la fecha de ejecución del acuerdo. Esta línea de crédito añade mayor flexibilidad a la estructura financiera de Amadeus y provee de liquidez disponible adicional a la actual línea de crédito de 100 millones de euros, que vence en mayo de 2013. Amadeus aprovechó el fortalecimiento de su liquidez después de la firma

de la nueva línea de crédito y utilizó 350 millones de euros de la tesorería del Grupo para amortizar parcialmente su préstamo puente. El vencimiento de los restantes 106 millones de euros del préstamo puente se ha prorrogado hasta noviembre de 2012, con una extensión opcional hasta mayo de 2013.

En junio, Standard & Poor's publicó un informe de análisis en el que revisó al alza la perspectiva de la calificación crediticia *investment grade* de Amadeus, de "estable" a "positiva"; también confirmó su nota "BBB/A-3" basándose en que Amadeus "había mejorado su evolución financiera más allá de sus expectativas anteriores".

La Junta General de Accionistas celebrada en la Bolsa de Madrid en junio aprobó un dividendo anual de 165,6 millones de euros, cifra que sitúa en el 36% el porcentaje de distribución de dividendo respecto al beneficio de operaciones continuadas (excluidas partidas extraordinarias relacionadas con la OPV) del ejercicio 2011. La Junta de accionistas también aprobó el resto de puntos del orden del día propuesto por el Consejo de Administración, incluida la renovación de Deloitte como empresa auditora. Se puede encontrar una versión interactiva del Informe Anual 2011 en la sección correspondiente de la página web de Relaciones con Inversores:

http://www.amadeus.com/msite/investors/quarterly_financial_info/annual_reports/2011/en/home.html.

Amadeus publicó su Informe de Responsabilidad Corporativa anual, que pone de relieve el desempeño de la compañía durante el año pasado en cuestiones de responsabilidad social empresarial en los 195 países en los que está presente. El compromiso de la compañía con la inversión continua en innovación y la importancia que concede Amadeus a sus empleados quedan plasmados en este extenso documento, en el que se describen las actividades de la compañía en relación con 165 proyectos en 45 países. Algunas de las áreas que aborda son educación, transferencia de tecnología para apoyar el desarrollo de empresas del sector turístico, iniciativas de apoyo a las comunidades locales y ayudas para paliar crisis. Si desea consultar el Informe de Responsabilidad Corporativa de Amadeus, entre en www.amadeus.com/amadeus/travelfurther.

Elaborar estudios de mercado reveladores e informes pioneros son dos actividades indisolublemente ligadas a la posición de Amadeus como líder en tecnología para viajes. Recientemente se han publicado numerosos trabajos que siguen estimulando y dando forma al debate en la industria mundial del viaje. Disponibles a través de la página *web* de Amadeus, estos estudios son:

- Según un estudio realizado a través de la herramienta de análisis de mercados Amadeus Total Demand by airconomy, Indonesia, Filipinas y Chile se han unido a los países BRIC como los mercados de viajes de mayor crecimiento. Asia lidera el crecimiento mundial en el sector del viaje y cuenta con siete de las diez rutas nacionales con mayor tráfico. Este estudio aborda las tendencias en la demanda mundial de transporte aéreo entre regiones, países y aeropuertos y compara los volúmenes de pasajeros de 2011 con los datos de 2010.
- *Reinventing the Airport Ecosystem* (La reinención del concepto de aeropuerto) identifica las frustraciones de los consumidores en relación con su actual experiencia aeroportuaria y describe cómo los aeropuertos se reinventarán de cara a 2025, con nuevos modelos operativos que impulsarán los ingresos más allá de las fuentes tradicionales. Entre los modelos de aeropuerto identificados en el estudio, destacan el aeropuerto como ciudad en miniatura (*mini-city*), el aeropuerto como extensión de la ciudad (*city extension*), el aeropuerto como centro comercial (shopping mall), el aeropuerto como zona de tránsito (*walkway concept*) y el aeropuerto como estación de autobuses (*bus station concept*). El informe ofrece una completa perspectiva genérica de los últimos avances en el panorama aeroportuario e incluye once casos prácticos, entre los que destacan el Aeropuerto Internacional de Incheon, el Aeropuerto Internacional Changi en Singapur, el aeropuerto londinense de Gatwick, el Aeropuerto Tegel de Berlín y el JFK en Nueva York.

- En colaboración con **Forward Data SL**, firma de estudios de mercado y consultoría que publica ForwardKeys.com, Amadeus desveló datos sobre tendencias de viaje basados en reservas aéreas internacionales efectivas que describieron el impacto de los Juegos Olímpicos de Londres 2012. A unos 50 días antes del comienzo del acontecimiento deportivo, las estadísticas ofrecieron una completa visión sobre la procedencia de los viajeros que visitarían Londres durante el evento, y apuntaron que a fecha 12 de mayo de 2012, las reservas para el periodo de los Juegos eran un 13% más elevadas que en 2011.

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 la provisión de soluciones tecnológicas y el procesamiento de transacciones para el sector mundial de los viajes 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 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 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.

Si desea 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

Email: mediarelations@amadeus.com

Tel.: +34 91 531 23 88

Fax: +34 91 521 81 87

Email: sgarcia@grupoalbion.net

amoore@grupoalbion.net

Grupo Albión (Madrid)

Alejandra Moore Mayorga

Sofía García