

## Nota de prensa

### Amadeus crece con fuerza en el primer semestre del año

*Los negocios de distribución y de soluciones tecnológicas prosiguen su avance durante el segundo trimestre y la primera mitad de 2010*

**Datos más destacados del primer semestre (periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2010) y evolución interanual:**

- El beneficio neto ajustado del periodo<sup>1</sup> aumentó un 38,0%
- Los ingresos crecieron un 11,9%
- El EBITDA<sup>2</sup> mejoró un 19,9%

**Madrid (España), 31 de agosto de 2010.** Amadeus IT Holding, S.A. (Amadeus: "AMS.MC"), sociedad matriz del Grupo Amadeus, proveedor de referencia en soluciones tecnológicas y procesamiento de transacciones para el sector mundial de los viajes y el turismo, ha anunciado hoy sus resultados financieros y operativos interanuales para el primer semestre del año (periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2010).

El incremento en el beneficio neto ajustado del semestre del 38,0% hasta alcanzar 246,8 millones de euros se vio respaldado por el crecimiento del 11,9% en los ingresos hasta los 1.379,3 millones de euros, y una mejora del EBITDA del 19,9%, que se situó en 556,7 millones de euros.

La deuda financiera neta consolidada a 30 de junio de 2010 (basado en la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior) se situó en 2.816,3 millones de euros, lo que representa una tasa de endeudamiento de 2,9 veces el EBITDA de los últimos doce meses, y supone 472 millones de euros menos que en diciembre de 2009.

A estos sólidos resultados semestrales de la compañía han contribuido tanto el negocio de distribución (*Distribution*) como el de soluciones tecnológicas (*IT Solutions*). Los ingresos del negocio de distribución aumentaron un 9,8%, desde los 944,9 millones de euros hasta los 1.037,0 millones de euros. Las reservas totales del primer semestre aumentaron un 8% en tasa interanual, desde los 214,9 millones hasta los 232,1 millones. Concretamente, el volumen de reservas aéreas procesadas por agencias de viajes a través de Amadeus se incrementó un 9,8%, desde los 183 millones hasta los 201,0 millones. Durante el semestre, la compañía también mantuvo su cuota de mercado mundial en reservas aéreas procesadas por agencias de viajes.

El negocio de soluciones tecnológicas prosiguió su trayectoria de crecimiento y aumentó sus ingresos en un 20,9% durante el semestre, desde los 248 millones de euros hasta los 299,9 millones de euros. La

---

NOTA: La información financiera mostrada en este informe tiene como fuente los estados financieros intermedios resumidos y consolidados de Amadeus IT Holding, S.A. y Sociedades Dependientes, los cuales han sido preparados de acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad 34 y sujetos a una revisión limitada de los auditores. Las cifras de 2009 se han ajustado para incluir el efecto de la aplicación de la CINIIF 18 durante el periodo. La variación porcentual entre las cifras de 2010 y 2009 se ha calculado utilizando las cifras de 2009 ajustadas por CINIIF 18.

<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 deterioro de inmovilizado; (ii) las variaciones en el valor razonable de los instrumentos financieros y las diferencias positivas (negativas) de cambio; y (iii) partidas extraordinarias.

<sup>2</sup> Ajustado para excluir gastos extraordinarios relacionados con la OPV.

cifra de pasajeros embarcados (PB)<sup>1</sup> registró un aumento muy significativo del 47,2%, desde los 104,6 millones hasta los 153,9 millones, gracias a la exitosa culminación de migraciones<sup>2</sup> de aerolíneas.

En cuanto a los datos del segundo trimestre de 2010, en comparación con el mismo periodo del año anterior, Amadeus mantuvo la senda de fuerte crecimiento, con un aumento del beneficio neto ajustado del 21,3%, desde los 97,3 millones de euros hasta los 118,0 millones de euros; una mejora del 10,4% en los ingresos totales, desde los 610,6 millones de euros hasta los 674,0 millones de euros; y un incremento del EBITDA del 14,2%, desde los 242,0 millones de euros hasta los 276,5 millones de euros.

David V. Jones, *President & CEO* de Amadeus, comentó: «Me complace anunciar que hemos conseguido un sólido crecimiento financiero en el primer semestre de 2010. En tasa interanual, nuestros ingresos totales registraron un aumento interanual del 11,9%, hasta los 1.379,3 millones de euros, al que se suman un incremento del EBITDA del 19,9%, tras alcanzar los 556,7 millones de euros, y un crecimiento del beneficio neto ajustado del 38,0%, que se cifra en 246,8 millones de euros. Estos resultados han venido propiciados por la conjunción de un alentador crecimiento de la distribución de reservas, respecto al mismo periodo del año pasado, y por la incesante evolución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas. Nuestro modelo de negocio basado en el procesamiento de transacciones combina fortaleza y rentabilidad y ha demostrado que puede beneficiarse con rapidez de la recuperación internacional del sector del viaje. En este sentido, afrontamos el resto del ejercicio con confianza».

---

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

<sup>2</sup> Una migración es un complejo proceso tecnológico por el que una aerolínea transfiere su sistema de gestión de pasajeros desde su plataforma convencional a la plataforma Amadeus Altéa.

## Información financiera resumida

Cifras en millones de euros	2T 2010 <sup>(1)</sup>	2T 2009 <sup>(2)</sup>	% Cambio <sup>(3)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Ene-Jun 2009 <sup>(2)</sup>	% Cambio <sup>(3)</sup>
<b>Principales indicadores de negocio</b>						
<b>Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes</b>	<b>36.4%</b>	<b>36.2%</b>	<b>0.2 p.p.</b>	<b>36.5%</b>	<b>36.4%</b>	<b>0.1 p.p.</b>
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (m)	97.1	88.3	10.0%	201.0	183.0	9.8%
Reservas no aéreas (m)	15.5	15.8	(2.1%)	31.1	31.8	(2.2%)
<b>Reservas totales (m)</b>	<b>112.6</b>	<b>104.1</b>	<b>8.2%</b>	<b>232.1</b>	<b>214.9</b>	<b>8.0%</b>
<b>Pasajeros embarcados (PBs) (m)</b>	<b>86.2</b>	<b>56.7</b>	<b>52.0%</b>	<b>153.9</b>	<b>104.6</b>	<b>47.2%</b>
<b>Resultados</b>						
Ingresos de Distribución	498.8	466.2	7.0%	1,037.0	944.9	9.8%
Ingresos de IT Solutions	153.1	123.6	23.9%	299.9	248.0	20.9%
Ingresos de Opodo	27.0	26.0	3.8%	53.7	50.8	5.8%
Ajustes intragrupo	(5.0)	(5.1)	(3.1%)	(11.3)	(11.0)	2.8%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>674.0</b>	<b>610.6</b>	<b>10.4%</b>	<b>1,379.3</b>	<b>1,232.6</b>	<b>11.9%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>276.5</b>	<b>242.0</b>	<b>14.2%</b>	<b>556.7</b>	<b>464.2</b>	<b>19.9%</b>
Margen de EBITDA	41.0%	39.6%	1.4 p.p.	40.4%	37.7%	2.7 p.p.
<b>Beneficio del Periodo</b>	<b>89.5</b>	<b>94.2</b>	<b>(5.1%)</b>	<b>189.1</b>	<b>155.4</b>	<b>21.6%</b>
<b>Beneficio del Periodo Ajustado<sup>(4)</sup></b>	<b>118.0</b>	<b>97.3</b>	<b>21.3%</b>	<b>246.8</b>	<b>178.8</b>	<b>38.0%</b>
<b>Ganancia por acción ajustada (euros)<sup>(5)</sup></b>	<b>0.28</b>	<b>0.27</b>	<b>4.6%</b>	<b>0.63</b>	<b>0.49</b>	<b>27.9%</b>
<b>Flujos de efectivo</b>						
Inversiones en bienes de capital	61.1	37.9	61.3%	125.4	89.9	39.6%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos ajustados <sup>(6)</sup>	161.1	203.4	(20.8%)	459.7	423.9	8.5%
Conversion de efectivo (%) <sup>(7)</sup>	58.3%	84.1%	(25.8) p.p.	82.6%	91.3%	(8.7) p.p.
<b>Endeudamiento<sup>(8)</sup></b>						
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación</b>				<b>2,816.3</b>	<b>3,288.5</b>	<b>(14.4%)</b>
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA de Covenant				2.87x	3.67x	

(1) Excluye costes extraordinarios relacionados con la OPV

(2) Las cifras del 2009 han sido ajustadas para incluir el efecto de la aplicación de la CINIIF 18. Cifras no auditadas

(3) Calculado sobre cifras de 2010 ajustadas para excluir costes extraordinarios de OPV y sobre cifras del 2009 ajustadas para incluir el efecto de la aplicación de la CINIIF 18

(4) Excluye el impacto después de impuestos de: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y deterioro de inmovilizado, (ii) la variación del valor razonable en instrumentos financieros y las diferencias positivas (negativas) de cambio, y (iii) partidas extraordinarias

(5) Basado en el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del periodo

(6) Calculado como EBITDA menos inversiones en bienes de capital más cambios en el capital circulante

(7) Representa los flujos de efectivo operativos antes de impuestos ajustados como porcentaje del EBITDA del periodo

(8) Basado en la definición incluida en el Contrato de Financiación Senior

## Actividades más destacadas del segundo trimestre de 2010:

### Negocio de distribución (*Distribution*)

En el área de distribución de producto aéreo, Amadeus siguió avanzando en su estrategia de firmar acuerdos de distribución *full-content*<sup>1</sup> de larga duración con aerolíneas clientes, tales como **Aegean Airlines** (por 4 años), **Aerolíneas Argentinas** (por cinco años), **Cyprus Airways** (por 3 años), **TAP Portugal** (por 5 años) y **Ukraine International Airlines** (por 3 años). Estos acuerdos brindan a Amadeus visibilidad a largo plazo tanto en tarifas como en volumen de reservas. Amadeus también implantó la primera plataforma de reservas *online* de **Air China** para pequeñas y medianas empresas (PYME), denominada Air China Rewards. En Asia-Pacífico, se lanzó la solución Amadeus Ticket Changer, destinada a facilitar a las agencias de viajes la reemisión de billetes. Entre tanto, las reservas de compañías de bajo coste realizadas por agencias a través de Amadeus aumentaron un 35,5% con respecto al mismo periodo de 2009.

Amadeus lanzó la solución *Amadeus Ancillary Services* como parte de su compromiso de ofrecer tecnología integral y multicanal para los denominados servicios complementarios (*ancillary services*<sup>2</sup>) que permita a las aerolíneas maximizar sus ingresos de manera rentable y ofrecer niveles superiores de atención al cliente. **Corsairfly** inició una fase piloto con un amplio programa de pruebas, que le permitirá vender servicios complementarios en su página web y a través de agencias de viajes conectadas a Amadeus. Además, el 1 de junio Amadeus implantó en **Finnair** la solución Electronic Miscellaneous Document Server (EMD Server), una tecnología que permite a las aerolíneas emitir, almacenar, gestionar y distribuir documentos en el formato de tramitación estándar del sector EMD.

En cuanto a la distribución a través de agencias de viajes, el pasado 1 de junio se lanzó la versión 6.1 de Amadeus Selling Platform, la aplicación de venta para agencias de viaje utilizada en todo el mundo por más de 400.000 profesionales del sector para vender productos de viaje, como vuelos o habitaciones de hotel. En esta última versión se han mejorado especialmente las herramientas incorporando flujos de trabajo más intuitivos en productos como Amadeus Profiles Plus, Amadeus Hotels Plus y Amadeus Cars Plus. Se trata, además, de la primera solución de *front office* del mundo que incluye un catálogo de entornos gráficos para facilitar la venta y reserva de servicios complementarios.

En junio, Amadeus y **BCD Travel**, la tercera mayor empresa de gestión de viajes del mundo, hicieron pública una declaración de intenciones para firmar un acuerdo tecnológico en Norteamérica con arreglo al cual Amadeus desarrollará soluciones a medida basadas en Amadeus One, una innovadora plataforma web de trabajo para profesionales de los viajes que permite la utilización de múltiples fuentes. Amadeus One es una cartera de servicios y soluciones tecnológicas diseñadas para las agencias de viajes de empresa norteamericanas, a las que permite mejorar la productividad, optimizar las operaciones y racionalizar las compras.

También en el ámbito de las agencias de viajes, Amadeus sigue estando a la vanguardia del desarrollo de herramientas de gestión de tarifas con el lanzamiento de dos nuevas soluciones: Amadeus FareXpert Filing una intuitiva interfaz *web* para la distribución automática de la tarifa que mejor se adapta al destino y las fechas del viaje; y Amadeus Fare Expertise, un novedoso avance tecnológico que mejora la manera en que el sistema busca las tarifas más económicas disponibles.

Además, se implantó Amadeus Open Profile en una de las empresas líderes mundiales en la gestión de viajes. Gracias a esta solución, los clientes pueden contar con una única estructura para el perfil de los viajeros en todos sus canales mundiales de venta.

<sup>1</sup> Las aerolíneas que contratan la modalidad de distribución *full content* (distribución íntegra de contenido) se comprometen a que el inventario de vuelos, horarios, tarifas y plazas que proporcionan a las agencias de viajes a través de Amadeus sea el mismo que la aerolínea distribuye a través de otros canales como su página web, otros portales de Internet o sus oficinas de venta directa.

<sup>2</sup> Los *ancillary services* o productos/servicios complementarios se refieren a aquellos que derivan en ingresos adicionales para las aerolíneas, diferentes a los procedentes de la reserva aérea, tales como el cobro por equipaje adicional, la elección de asiento, etc.

### **Negocio de soluciones tecnológicas (IT Solutions)**

En el segundo trimestre de 2010, el negocio de soluciones tecnológicas para compañías aéreas de Amadeus siguió realizando migraciones de aerolíneas, desarrollando nuevos servicios y firmando nuevos contratos. **Air France-KLM**, el mayor grupo aéreo europeo con más de 74 millones de pasajeros transportados anualmente, migró al sistema de gestión de inventario (Amadeus Altéa Inventory) de la plataforma Amadeus Altéa Customer Management System (CMS). **LOT Polish Airlines** también migró al sistema de gestión de inventario y a la plataforma para comercio electrónico Amadeus e-Commerce. En junio, **Tunisair** completó su migración a los componentes Customer Management y Flight Management de Amadeus Altéa DCS (módulo de control de salidas). Además, se culminó con éxito la migración de **Saudi Arabian Airlines** a los módulos de reservas (Amadeus Altéa Reservation) e inventario (Amadeus Altéa Inventory) y a los componentes esenciales de Amadeus e-Commerce. Asimismo, se firmaron nuevos contratos en el área de comercio electrónico con **Garuda** Indonesia y **Kingfisher India**.

En cuanto a las soluciones tecnológicas para hoteles, durante el segundo trimestre **Accor**, una de las cadenas hoteleras líderes mundiales que opera en 90 países, renovó su contrato para disponer de la Versión 7 de Amadeus Revenue Management System. Esta solución de última generación para la gestión de ingresos en hoteles permite ocupar las habitaciones al precio más rentable según la demanda, combinando avanzados modelos de previsión con datos pormenorizados sobre cada reserva. Actualmente, Amadeus Revenue Management System se usa en cerca de 500 hoteles de la cadena. Por otra parte, Amadeus inició una fase de pruebas de la plataforma Amadeus Hotel Platform para el programa hotelero de una de las mayores empresas de gestión de viajes del mundo.

**- Fin -**

### **Cláusula de exención de responsabilidad**

*Este documento financiero puede contener declaraciones que no son estrictamente hechos históricos, como declaraciones sobre el crecimiento esperado o previsto de los ingresos y los beneficios. Todas las declaraciones de carácter prospectivo de este documento están basadas en la información de que dispone Amadeus en la fecha de su redacción. Todas las declaraciones de carácter prospectivo conllevan riesgos e incertidumbres que pueden provocar que los hechos o resultados reales difieran sustancialmente de los hechos o resultados descritos en dichas declaraciones. Este documento financiero tiene que estar acompañado de una explicación verbal. La simple lectura de este documento sin la explicación verbal adecuada podría dar lugar a una comprensión parcial o incorrecta.*

### **Notas a redactores**

**Amadeus** es la 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 670 millones de transacciones de viaje facturables en 2009.

Amadeus cuenta con sedes en Madrid (oficinas centrales y márketing), 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 72 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 2009, la compañía registró unos ingresos de 2.461 millones de euros y un EBITDA de 894 millones de euros. El Grupo Amadeus cuenta con más de 9.300 empleados en todo el mundo y en sus oficinas centrales están representadas 123 nacionalidades.

Si desea más información acerca de Amadeus visite [www.amadeus.com](http://www.amadeus.com).

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

**Datos de contacto**

**Amadeus**

Edward P. Ross

Malek Nejjaï

Tel.: +34 91 582 0160

Fax: +34 91 582 0188

E-mail: [mediarelations@amadeus.com](mailto:mediarelations@amadeus.com)

**Grupo Albión**

Alejandra Moore Mayorga

Sofía García

Tel.: +34 91 531 23 88

Fax: +34 91 521 81 87

E-mail: [sgarcia@grupoalbion.net](mailto:sgarcia@grupoalbion.net)

[amoore@grupoalbion.net](mailto:amoore@grupoalbion.net)