

Nota de prensa

Amadeus anuncia sus resultados financieros de los nueve primeros meses de 2011

Los negocios de distribución y soluciones tecnológicas siguen creciendo de forma sólida en el tercer trimestre y en los nueve primeros meses del año

Datos principales en tasa interanual (periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2011):

- El beneficio ajustado¹ creció un 19,5% hasta alcanzar los 400,6 millones de euros
- Los ingresos de operaciones continuadas aumentaron un 3,7% hasta los 2.059,8 millones de euros, o un 5,4% en base comparable²
- El EBITDA de operaciones continuadas aumentó un 6,0%³ hasta 835,6 millones de euros
- La deuda neta disminuyó en 720,5 millones de euros hasta situarse en 1,75 veces el EBITDA de los últimos doce meses
- La cuota de mercado mundial⁴ en reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes creció 0,9 puntos porcentuales hasta el 37,2%
- Las reservas aéreas totales a través de agencias de viajes crecieron un 4,8% hasta los 307,7 millones
- Los pasajeros embarcados (PB)⁵ aumentaron un 21,0% hasta los 327,5 millones

Madrid (España), 10 de noviembre de 2011: Amadeus IT Holding, S.A. (Amadeus: "AMS.MC"), la sociedad matriz de Amadeus IT Group, S.A., 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 entre enero y septiembre de 2011 (periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2011), con su correspondiente evolución interanual.

El beneficio ajustado de los nueve primeros meses del año creció un 19,5% hasta alcanzar los 400,6 millones de euros. A este crecimiento ha contribuido la mejora de los ingresos de operaciones continuadas, que crecieron un 3,7% hasta los 2.059,8 millones de euros, y del EBITDA de operaciones continuadas, que se incrementó un 6,0% hasta alcanzar 835,6 millones de euros. Excluyendo el impacto

¹ Excluido el efecto neto de impuestos de: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA); (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.

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. Además, la comparabilidad de los ingresos del primer trimestre de 2011 se vio 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 del primer trimestre, en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan netos de determinados costes. El crecimiento del 5,4% de los ingresos excluye ambos efectos.

³ Ajustado para excluir gastos extraordinarios relacionados con la OPV.

⁴ Las 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.

⁵ 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). El número de PB es un parámetro fundamental en los ingresos transaccionales del negocio de soluciones tecnológicas de Amadeus.

de la venta de las participaciones en Vacation.com y Hospitality Group en 2010, así como el efecto de un cambio en el tratamiento de determinadas reservas dentro del área de soluciones tecnológicas, los ingresos crecieron un 5,4%¹.

A esta evolución de la compañía durante los primeros nueve meses del año han contribuido significativamente tanto el negocio de distribución como el de soluciones tecnológicas. Los ingresos del negocio de distribución crecieron un 3,9% (4,7% excluyendo el impacto de la venta de Vacation.com) hasta un total de 1.588,4 millones de euros. Las reservas totales (incluyen las reservas aéreas a través de agencias de viajes y las reservas no aéreas), se incrementaron un 4,6%, pasando de 338,6 millones a 354,1 millones. Amadeus también incrementó su cuota de mercado mundial en reservas aéreas a través de agencias de viajes en 0,9 puntos porcentuales hasta situarse en el 37,2%, manteniendo así su posición de liderazgo en los nueve primeros meses de 2011.

El negocio de soluciones tecnológicas prosiguió su trayectoria de crecimiento con un aumento de los ingresos del 3,1% durante los nueve primeros meses del año (7,6% excluyendo el impacto de la venta de Hospitality Group y el efecto del cambio en el tratamiento de determinadas reservas¹) hasta alcanzar los 471,4 millones de euros. Los pasajeros embarcados (PB)² crecieron un 21,0% en el mismo periodo, pasando de 270,6 millones a 327,5 millones.

La evolución financiera de la compañía en los nueve primeros meses del ejercicio está respaldada por unos sólidos resultados interanuales en el tercer trimestre del año: el beneficio ajustado de Amadeus creció un 36,6%, de 100,2 millones a 136,8 millones de euros; los ingresos totales aumentaron un 3,3% (4,6% excluyendo el impacto de la venta de Vacation.com y Hospitality Group), de 649,2 millones a 670,8 millones de euros; y el EBITDA se incrementó un 6,0%, de 248,5 millones a 263,5 millones de euros.

Durante el tercer trimestre del año, Amadeus realizó con éxito una emisión de bonos en euros a cinco años por valor de 750 millones dentro de su estrategia a largo plazo para reforzar su estructura financiera y diversificar sus fuentes de financiación. La deuda financiera neta consolidada a 30 de septiembre de 2011 era de 1.850,8 millones de euros (según la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior), cifra que representa una tasa de endeudamiento de 1,75 veces el EBITDA de los doce últimos meses. Esto supone una reducción de la deuda de 720,5 millones de euros (28,0%) respecto a diciembre de 2010.

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

"Hemos incrementado el volumen total de transacciones de viaje facturables tanto en el conjunto del periodo de enero a septiembre, como en el tercer trimestre del año, lo que demuestra la fortaleza y la flexibilidad de nuestro modelo de negocio basado en el procesamiento de transacciones."

"Una vez más, tanto el negocio de distribución como el de soluciones tecnológicas han contribuido de forma significativa a nuestros resultados; y cada uno por separado ha aumentado las transacciones de los clientes actuales y ha logrado nuevos clientes y mejoras de la cuota de mercado. Durante los primeros nueve meses, en el área de distribución nuestra cuota de mercado mundial en reservas aéreas

¹ 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. Además, la comparabilidad de los ingresos del primer trimestre de 2011 se vio 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 del primer trimestre, en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan netos de determinados costes. El crecimiento del 5,4% de los ingresos excluye ambos efectos.

² 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.

a través de agencias de viajes aumentó 0,9 puntos porcentuales y las reservas aéreas a través de agencias de viajes crecieron un 4,8%, mientras que en el área de soluciones tecnológicas, el número de pasajeros embarcados se incrementó un 21,0% hasta 327,5 millones. A día de hoy, prevemos que el volumen anual de pasajeros embarcados supere los 725 millones en 2014¹".

"Desde el punto de vista financiero, las cifras tanto de los nueve primeros meses como del tercer trimestre son alentadoras: el EBITDA entre enero y septiembre creció un 6,0% hasta los 835,6 millones de euros, mientras que en el tercer trimestre aumentó un 6,0% situándose en 263,5 millones de euros; en los nueve primeros meses, el beneficio ajustado subió un 19,5% hasta 400,6 millones de euros y en el tercer trimestre, un 36,6% hasta 136,8 millones de euros. La deuda neta entre el 31 de diciembre de 2010 y finales de septiembre de este año ha descendido en 720,5 millones de euros hasta situarse en sólo 1,75 veces el EBITDA de los últimos doce meses. Encaramos los resultados anuales con confianza".

¹ Pasajeros anuales estimados para 2014 calculados aplicando las predicciones de crecimiento del tráfico aéreo regional de la IATA a las últimas cifras de PB anuales disponibles basadas en fuentes públicas o información interna (cuando la aerolínea ya está en nuestra plataforma).

Información financiera resumida:

Información financiera resumida						
Cifras en millones de euros	3T 2011 ⁽¹⁾	3T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual	Ene-Sep 2011 ⁽¹⁾	Ene-Sep 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Principales indicadores de negocio						
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	37,2%	36,1%	1,1 p.p.	37,2%	36,3%	0,9 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	97,7	92,7	5,4%	307,7	293,7	4,8%
Reservas no aéreas (millones)	14,4	13,8	4,6%	46,4	44,9	3,3%
Reservas totales (millones)	112,1	106,5	5,3%	354,1	338,6	4,6%
Pasajeros embarcados (millones)	123,5	116,7	5,9%	327,5	270,6	21,0%
Resultados						
Ingresos de Distribución	508,8	491,9	3,4%	1.588,4	1.528,9	3,9%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	162,0	157,3	3,0%	471,4	457,1	3,1%
Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	670,8	649,2	3,3%	2.059,8	1.986,1	3,7%
EBITDA de operaciones continuadas	263,5	248,5	6,0%	835,6	788,0	6,0%
Margen de EBITDA (%)	39,3%	38,3%	1,0 p.p.	40,6%	39,7%	0,9 p.p.
Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas⁽²⁾	136,8	100,2	36,6%	400,6	335,3	19,5%
Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)⁽³⁾	0,31	0,22	36,3%	0,90	0,82	9,8%
Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)⁽³⁾ (mismo número de acciones)	0,31	0,22	36,3%	0,90	0,75	19,1%
Flujos de efectivo						
Inversiones en inmovilizado	59,7	65,9	(9,4%)	231,3	191,3	20,9%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos ⁽⁴⁾	264,8	200,8	31,9%	681,6	660,5	3,2%
Conversión de efectivo (%) ⁽⁵⁾	100,5%	80,8%	19,7 p.p.	75,8%	83,8%	(8,1 p.p.)
Endeudamiento⁽⁶⁾						
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación				1.850,8	2.571,3	(28,0%)
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)				1,75x	2,52x	

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV

(2) 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 no operativas, y (iii) partidas extraordinarias procedentes de la venta de activos e inversiones en inmovilizado, de la refinanciación de la deuda y de la resolución del contrato con United Airlines

(3) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio ajustado del periodo de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la dominante, calculadas sobre el número medio de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del periodo. Ganancias por acción correspondientes a los terceros trimestres de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones. Ganancias por acción correspondientes a los primeros nueve meses de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 410,7 millones de acciones, respectivamente

(4) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio ajustado del periodo de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la dominante. Ganancias por acción correspondientes a los terceros trimestres de 2011 y 2010 calculadas sobre el número medio de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del tercer trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones). Ganancias por acción correspondientes a los primeros nueve meses de 2011 y 2010 calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera de los nueve primeros meses de 2011 (445,5 millones de euros)

(5) Calculado como EBITDA (incluyendo Opodo y el pago recibido de United Airlines por la cancelación del contrato de servicios de TI) menos inversiones en inmovilizado más cambios en el capital circulante

(6) Representa los flujos de efectivo operativos antes de impuestos como porcentaje del EBITDA (incluyendo Opodo y el pago recibido de United Airlines por la cancelación del contrato de servicios de TI) del periodo

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

Actividades más destacadas del tercer trimestre de 2011

NEGOCIO DE DISTRIBUCIÓN

Aerolíneas

El negocio de distribución para aerolíneas continuó creciendo durante el tercer trimestre gracias a la firma de acuerdos de distribución de contenido con seis aerolíneas, entre las que destacan **airberlin**, la segunda mayor aerolínea de Alemania, la compañía de bandera de Polonia **LOT Polish Airlines** y la aerolínea líder latinoamericana **LAN Airlines**. Estos acuerdos de distribución de contenido garantizan el acceso a una amplia gama de tarifas, horarios y disponibilidad a todas las agencias usuarias de 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 de estos seis contratos de distribución, en Norteamérica se anunció un acuerdo plurianual con **Frontier Airlines** por el que los clientes usuarios del Sistema Amadeus tendrán acceso a toda la gama de productos de la aerolínea. El acuerdo engloba también servicios complementarios de la aerolínea como su conocida oferta de selección de asientos STRETCH, que ofrece espacio extra para las piernas. Frontier Airlines es una filial de Republic Airways Holdings y ofrece rutas a más de 80 destinos en Estados Unidos, México y Costa Rica. Amadeus Norteamérica también anunció un nuevo acuerdo de distribución mundial con la aerolínea canadiense **Sunwing Airlines**, una compañía con sede en Toronto que ofrece vuelos a destinos en Canadá, Estados Unidos y Europa, así como a ciudades en México, el Caribe y Centroamérica. En Latinoamérica, **TRIP Linhas Aéreas**, la aerolínea brasileña de vuelos nacionales que ofrece 87 destinos, también comenzó a distribuir a través del GDS de Amadeus durante el trimestre.

En septiembre, **KLM** implantó la solución Amadeus Airline Ancillary Services y las agencias de viajes en los Países Bajos ya pueden utilizarla para comercializar los asientos "Economy Comfort Seat" de la aerolínea de bandera holandesa. En el mismo mes, **Iberia** se convirtió en la primera aerolínea en España en ofrecer este servicio a las agencias de viajes clientes. En la actualidad, 17 aerolíneas han contratado Amadeus Airline Ancillary Services, de las cuales 9 implantarán esta solución en sus páginas web y en el canal de agencias de viajes. Amadeus sigue siendo pionera en el ámbito de los servicios complementarios (*ancillary services*) gracias a su solución integral, que permite a las aerolíneas vender dichos servicios utilizando el canal de las agencias de viajes, o bien a través de sus propios centros de atención telefónica y sus portales, cumpliendo enteramente con los estándares tecnológicos de la industria. Un estudio recientemente publicado por Amadeus estima que los ingresos por servicios complementarios de las aerolíneas rondarán los 32.500 millones de dólares en 2011 en todo el mundo, cifra que supone un incremento del 43,8% con respecto a 2010.

Las aerolíneas de bajo coste continuaron siendo un área de crecimiento para Amadeus. Las reservas de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través del Sistema Amadeus crecieron en el tercer trimestre un 18% frente al mismo periodo de 2010. Esta tasa de crecimiento sigue confirmando la tendencia reciente, de modo que estas reservas han crecido un 20% entre enero y septiembre de 2011 frente al mismo periodo de 2010. Durante este año, Amadeus ya ha habilitado el acceso a la oferta de otras nueve aerolíneas de bajo coste e híbridas, con lo que el número de aerolíneas de bajo coste reservables a través del Sistema Amadeus se eleva a un total de 70.

Hoteles, tren y otros proveedores de viajes

Amadeus rompió la barrera de los 100.000 establecimientos hoteleros y confirmó su posición como el sistema de distribución con la oferta hotelera más amplia e integrada. El aumento de establecimientos

hoteleros llega tras la integración de la oferta de **Destinations of the World (DOTW)**, un destacado mayorista internacional de viajes. El acceso a este producto hotelero da a las agencias de viajes usuarias de Amadeus mayor amplitud y riqueza a su oferta de habitaciones para impulsar los ingresos, mejorar la eficiencia de los flujos de caja y reforzar la atención al cliente.

Amadeus también incorporó a su oferta de alojamientos en el sistema a **Magnuson Hotels**, el mayor grupo hotelero independiente del mundo que cuenta con cerca de 2.000 establecimientos y complejos hoteleros en Norteamérica y el Reino Unido.

Amadeus anunció un nuevo acuerdo de distribución con **Silversea Cruises** para proporcionar funciones automatizadas de reserva a agencias de viajes tradicionales y *online* del Reino Unido y Norteamérica. Silversea distribuirá sus productos a los profesionales del sector a través de la herramienta de Amadeus para la reserva de cruceros Amadeus Cruise y utilizará Amadeus Cruise API/Web Services para sus ventas *online*.

Agencias de viajes

En Norteamérica, Amadeus lanzó una nueva generación de Amadeus Selling Platform, la primera plataforma de venta 100% basada en navegador que permite a las agencias de viajes gestionar sus negocios y prestar servicio a sus clientes en cualquier lugar y a cualquier hora. Las agencias de viajes pueden acceder a la nueva generación de Amadeus Selling Platform a través del navegador desde diferentes dispositivos, como ordenadores, portátiles y tabletas, y disfrutar de un acceso fácil y seguro a una oferta de contenido completamente integrada que incluye vuelos, hoteles, transporte ferroviario, alquiler de coches, cruceros, paquetes vacacionales y más.

Además, Amadeus lanzó en Norteamérica la solución Amadeus Partner Network, un exclusivo programa internacional que conecta a los proveedores independientes de tecnología para viajes y a otros proveedores de servicios con Amadeus para que proporcionen soluciones tecnológicas innovadoras y revolucionarias para las agencias de viajes en todo el mundo. Amadeus Partner Program cuenta actualmente con 38 proveedores asociados, entre ellos **Concur**, **ConTgo**, **Cornerstone**, **FlightStats**, **TravCom** y **BookingBuilder**. Los usuarios pueden visualizar un catálogo de opciones y oportunidades que ha sido desarrollado, probado y validado en Amadeus, lo que da a las agencias de viajes la seguridad necesaria para llevar a cabo nuevas iniciativas tecnológicas que puedan impulsar su negocio y eficiencia operativa. Amadeus Partner Network conecta a proveedores de soluciones como suministradores independientes de software, integradores y consultores con más de 90.000 puntos de venta en agencias de viajes en todo el mundo.

En la región Asia-Pacífico, Amadeus lanzó la solución Printmytrip para agencias de viajes. Printmytrip proporciona itinerarios personalizados y una mayor comodidad para los viajeros y permite personalizar presupuestos de viaje, itinerarios y billetes electrónicos según las necesidades del viajero. Las agencias de viajes pueden modificar el diseño e incluir datos de contacto de aerolíneas, partes meteorológicas de los destinos de los viajeros, números de contacto en caso de emergencia y otra información relevante.

En Japón se lanzó la solución de gestión *online* de viajes Business Travel Portal, orientada a las agencias de viajes de negocios pequeñas y medianas. Amadeus Business Travel Portal (ABTP) ayuda a las agencias a fortalecer su marca, mejorar el servicio al cliente y la eficiencia operativa, al mismo tiempo que permite a sus empresas clientes aplicar las políticas de viaje y de proveedores preferentes.

NEGOCIO DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

El negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas siguió creciendo de forma constante, reforzado principalmente porque dos nuevas destacadas compañías contrataron Amadeus Altéa Suite, la plataforma de gestión de clientes totalmente integrada para aerolíneas. **British Midland International**, la segunda aerolínea más grande que vuela desde el aeropuerto londinense de Heathrow y opera más de 300 vuelos a la semana, contrató los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory. Con estas dos aerolíneas, son 114 las aerolíneas clientes que han contratado Altéa. El número de líneas aéreas se eleva a 115 con la inclusión de **Asiana Airlines**, ganadora del premio a la aerolínea del año 2010 de Skytrax, que firmó en octubre. A tenor de estos contratos, Amadeus estima que el número de pasajeros embarcados (PB) superará los 725 millones en 2014¹.

Por otra parte, Amadeus firmó más contratos para su cartera de soluciones tecnológicas independientes. Las aerolíneas **Tarom** y **Air China** también contrataron Amadeus e-Merchandise, una potente tecnología de búsqueda de tarifas para portales que muestra los resultados en forma de calendario y permite a las aerolíneas ofrecer una completa gama de opciones de tarifas por "familias". **LOT Polish Airlines** contrató Amadeus Ticket Changer (ATC), una solución que simplifica el proceso de reemisión de billetes gracias a la combinación del avanzado motor de búsqueda Amadeus Fares and Pricing con unas potentes funciones de emisión de billetes en múltiples canales. **Aigle Azur** y **British Airways**, contrataron la solución de Amadeus para utilizar el estándar de mensajería electrónica EMD (Electronic Miscellaneous Document). El estándar EMD posibilita a las aerolíneas gestionar mejor la distribución de billetes a los pasajeros, así como la comercialización de una amplia gama de productos que ayudan a personalizar sus desplazamientos mediante servicios complementarios (*ancillary services*) como el exceso de equipaje. Dentro de la cartera de soluciones tecnológicas independientes, Amadeus también implantó en cinco aerolíneas productos como ATC, Amadeus Revenue Integrity y Amadeus e-Retail.

Amadeus lanzó Altéa Baggage Tracking en colaboración con **SITA**, un destacado proveedor especializado en comunicaciones y soluciones tecnológicas para la industria aérea. Este nuevo servicio permite a las aerolíneas clientes de Amadeus Altéa ofrecer a los pasajeros seguimiento y conciliación de equipajes en tiempo real en todo el mundo, a la vez que reduce los costes asociados con las incidencias en la gestión de las maletas. Altéa Baggage Tracking se basa en la integración de la tecnología de mensajería para equipajes de SITA con las prestaciones de gestión de pasajeros y equipajes que ofrece el módulo Amadeus Altéa Departure Control. El resultado de esta colaboración es un único entorno integrado que permite a las aerolíneas facilitar a los pasajeros actualizaciones en tiempo real sobre la ubicación de su equipaje a través de múltiples canales.

Reorganización de las operaciones comerciales

En respuesta a la evolución y crecimiento tanto de Amadeus como del propio sector del viaje, las operaciones comerciales de Amadeus se reorganizaron en tres unidades de negocio orientadas al cliente y situadas en el organigrama bajo la supervisión directa de Luis Maroto, *President & CEO: Distribution* (distribución), liderada por Holger Taubmann; *Airline IT* (soluciones tecnológicas para aerolíneas), dirigida por Julia Sattel; y *New Businesses* (nuevos negocios), dirigida por Francisco Pérez-Lozao. Estos tres puestos se han cubierto con personal de la empresa y representan conjuntamente un total de 48 años de experiencia. La creación de una división para nuevos negocios bajo la supervisión directa del

¹ Pasajeros anuales estimados para 2014 calculados aplicando las predicciones de crecimiento del tráfico aéreo regional de la IATA a las últimas cifras de PB anuales disponibles basadas en fuentes públicas o información interna (cuando la aerolínea ya está en nuestra plataforma).

máximo ejecutivo de la compañía refleja la firme orientación de Amadeus hacia el desarrollo de nuevas líneas de actividad.

Otras noticias destacables del tercer trimestre

Dentro de su estrategia a largo plazo para reforzar su estructura financiera, en julio de 2011 Amadeus realizó una emisión de bonos en euros a 5 años por valor de 750 millones. Los bonos se colocaron con éxito en el mercado a un precio de 215 puntos básicos sobre *mid swaps* y un coste total del 4,99% (cupón anual del 4,875%). Los ingresos de la emisión se utilizaron para refinanciar parte del préstamo puente (un crédito de 1.200 millones de euros acordado en mayo de 2011, con un vencimiento inicial de un año más dos prórrogas opcionales de seis meses cada una, a discreción de la compañía) correspondiente al Tramo B del nuevo paquete de deuda. Esta emisión de bonos en euros brinda más flexibilidad gracias a unos vencimientos más prolongados y una mejora de las condiciones de financiación.

Por segundo año consecutivo, Amadeus fue elegida "Proveedor tecnológico más admirado" en la edición 2011 de los Readers' Choice Awards de The Beat, una publicación líder del sector de los viajes de negocios. Amadeus figuró entre los ganadores seleccionados en seis categorías por los lectores de The Beat, que constituyen una audiencia de más de 6.000 personas de más de 250 empresas de todo el mundo.

Amadeus recibió la distinción Ruban d'Honneur en la segunda edición de los **European Business Awards**, unos prestigiosos galardones independientes que reconocen y fomentan la excelencia, las buenas prácticas y la innovación en el sector empresarial europeo. La candidatura de Amadeus, centrada en la innovación de la empresa en el área de la distribución de aerolíneas de bajo coste, también fue seleccionada como una de las diez finalistas.

– 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).

Amadeus aplica un **modelo de negocio basado en el procesamiento de transacciones** y procesó más de 850 millones de transacciones de viaje facturables en 2010.

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 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 2010, la compañía registró unos ingresos de 2.683 millones de euros y un EBITDA de 1.015 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

Email: mediarelations@amadeus.com

Grupo Albión

Alejandra Moore Mayorga

Sofía García

Tel.: +34 91 531 23 88

Fax: +34 91 521 81 87

Email: sgarcia@grupoalbion.net

amoore@grupoalbion.net