

## Amadeus anuncia sus resultados financieros del primer semestre de 2011

*Los negocios de distribución y soluciones tecnológicas prosiguen su crecimiento durante el segundo trimestre y la primera mitad del año*

### Datos principales del primer semestre (cerrado el 30 de junio de 2011)

- El beneficio ajustado<sup>1</sup> creció un 12,2% hasta alcanzar los 263,7 millones de euros
- Los ingresos<sup>2</sup> aumentaron un 3,9% hasta los 1.389,0 millones de euros, o un 5,8% en base comparable<sup>3</sup>
- El EBITDA<sup>4</sup> se incrementó un 6,0%<sup>5</sup> hasta los 572,1 millones de euros
- La deuda neta se redujo en 675,5 millones de euros, un 26,3%, hasta situarse en una tasa de 1,82 veces el EBITDA de los últimos doce meses
- La cuota de mercado mundial en reservas áreas realizadas a través de agencias de viajes creció 0,8 puntos porcentuales
- Los pasajeros embarcados (PB)<sup>6</sup> aumentaron un 32,5% hasta los 203,9 millones

**Madrid (España), 3 de agosto 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 para el primer semestre de 2011 (periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2011), con su correspondiente evolución interanual.

El beneficio ajustado del primer semestre aumentó un 12,2% hasta alcanzar los 263,7 millones de euros. A este incremento ha contribuido la mejora de los ingresos de operaciones continuadas, que crecieron un 3,9% hasta llegar a 1.389,0 millones de euros, y del EBITDA, que se incrementó un 6,0% hasta alcanzar 572,1 millones de euros. Excluido el impacto de la venta de las participaciones accionariales en Vacation.com y Hospitality Group en 2010, así como el impacto de un cambio en el tratamiento de determinadas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas, los ingresos crecieron un 5,8%<sup>3</sup>.

Amadeus refinanció su deuda con una nueva línea de financiación senior sin garantías de 2.700 millones de euros durante el segundo trimestre. La deuda financiera neta consolidada a 30 de junio de 2011 se situó en 1.895,8 millones de euros (según la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior), cifra que representa una tasa de endeudamiento de 1,82 veces el EBITDA de los últimos doce meses. Con la ganancia neta obtenida por la venta de Opodo, esto supone una reducción significativa de la deuda de 675,5 millones de euros (26,3%) respecto a diciembre de 2010.

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> Ingresos de operaciones continuadas (excluyendo a Opodo).

<sup>3</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. 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 5,8% de los ingresos excluye ambos efectos.

<sup>4</sup> EBITDA de operaciones continuadas (excluyendo Opodo).

<sup>5</sup> Ajustado para excluir gastos extraordinarios relacionados con la OPV.

<sup>6</sup> Los pasajeros embarcados (PB) anuales previstos para 2014 se calculan 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 (si ya está en nuestra plataforma).

A esta evolución semestral de la compañía han contribuido tanto el negocio de Distribución como el de Soluciones Tecnológicas. Los ingresos del negocio de distribución crecieron un 4,1% (4,9% excluyendo el efecto de la venta de Vacation.com) hasta un total de 1.079,6 millones de euros. Las reservas totales crecieron un 4,3%, pasando de 232,1 a 242,0 millones. Amadeus también incrementó su cuota de mercado mundial<sup>1</sup> por reservas aéreas efectuadas a través de agencias de viajes en 0,8 puntos porcentuales, manteniendo así su liderazgo con un 37,2% de las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes en todo el mundo en el primer semestre de 2011.

El negocio de soluciones tecnológicas prosiguió su trayectoria de crecimiento y aumentó sus ingresos un 3,2% durante el primer semestre (7,2% excluyendo el efecto de la venta de Hospitality Group y el efecto de un cambio en el tratamiento de determinadas reservas<sup>2</sup>), hasta situarse en 309,4 millones de euros. Los pasajeros embarcados (PB)<sup>3</sup> aumentaron un 32,5% durante el primer semestre, pasando de 153,9 a 203,9 millones. Se firmaron contratos para la plataforma Amadeus Altéa Suite con cinco nuevas aerolíneas y se amplió el alcance del acuerdo ya existente con airberlin.

La evolución financiera del primer semestre de 2011 está respaldada por unos sólidos resultados interanuales en el primer y segundo trimestre del año. Así, con respecto al segundo trimestre: El beneficio ajustado de Amadeus creció un 13,4%, de 111,4 millones a 126,3 millones de euros; los ingresos totales del periodo aumentaron un 5,0% (6,7% excluyendo el efecto de la venta de Vacation.com y Hospitality Group) y pasaron de 651,9 millones de euros a 684,7 millones de euros, mientras que el EBITDA subió un 5,2%, desde 266,8 millones de euros a 280,6 millones de euros.

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

*"El primer semestre ha sido positivo y marcado por una gran actividad. En el plano operativo, nuestros negocios de distribución y soluciones tecnológicas siguieron incrementándose y cosecharon importantes logros, sobre todo en la región de Asia-Pacífico, lo que ha reforzado el nivel de reconocimiento de nuestro crecimiento futuro. En el negocio de distribución, nuestra cuota de mercado mundial por reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes registró un alza de 0,8 puntos porcentuales y se firmó una importante alianza con Topas, una filial de Korean Air, para desarrollar una plataforma de reservas basada en la tecnología de Amadeus que procesará más del 50% de las reservas de agencias de viajes en Corea. En el negocio de soluciones tecnológicas, el número de pasajeros embarcados creció un 32,5% y firmamos nuevos contratos para la plataforma Amadeus Altéa Suite con aerolíneas líderes mundiales como All Nippon Airways (ANA) –para sus vuelos internacionales–, Korean Air y Thai Airways International. Confiamos en que nuestra continua inversión en el desarrollo de la mejor tecnología seguirá procurándonos resultados a largo plazo. Actualmente estimamos que nuestro volumen anual de pasajeros embarcados superará los 700 millones en 2014".*

*"El periodo también ha sido testigo de otros acontecimientos importantes no relacionados directamente con el negocio, como el acuerdo para refinanciar nuestra deuda a través de una nueva línea de crédito senior sin garantías, la concesión de la calificación investment grade por parte de Standard & Poor's y Moody's, y el cierre de la venta de Opodo tras haber recibido la autorización de la Comisión Europea".*

*"Desde la perspectiva financiera, los resultados también son alentadores: el EBITDA registró un crecimiento interanual del 6,0% hasta 572,1 millones de euros, el beneficio ajustado aumentó un 12,2% hasta 263,7 millones de euros y la deuda neta se redujo en 675,5 millones de euros, situándose en tan sólo 1,82 veces el EBITDA de los últimos doce meses. Abordamos el segundo semestre del año con confianza".*

<sup>1</sup> Las cifras de cuota de mercado están basadas en reservas aéreas procesadas por los GDS y, por lo tanto, no incluyen (i) las reservas aéreas procesadas por los operadores regionales (principalmente en China, Japón, Corea del Sur y Rusia) y (ii) las reservas de otros tipos de productos de viaje, tales como habitaciones de hotel, alquiler de coches y billetes de tren.

<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. 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.

<sup>3</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.

## Información financiera resumida:

<i>Cifras en millones de euros</i>	2T 2011 <sup>(1)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Ene-Jun 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>37,1%</b>	<b>36,4%</b>	<b>0,7 p.p.</b>	<b>37,2%</b>	<b>36,5%</b>	<b>0,8 p.p.</b>
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	101,4	97,1	4,5%	210,0	201,0	4,5%
Reservas no aéreas (millones)	15,9	15,5	2,9%	32,0	31,1	2,8%
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>117,3</b>	<b>112,6</b>	<b>4,3%</b>	<b>242,0</b>	<b>232,1</b>	<b>4,3%</b>
<b>Pasajeros embarcados (millones)</b>	<b>109,9</b>	<b>86,2</b>	<b>27,5%</b>	<b>203,9</b>	<b>153,9</b>	<b>32,5%</b>
<b>Resultados</b>						
Ingresos de Distribución	526,1	498,8	5,5%	1.079,6	1.037,0	4,1%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	158,5	153,1	3,6%	309,4	299,9	3,2%
<b>Ingresos ordinarios de operaciones continuadas</b>	<b>684,7</b>	<b>651,9</b>	<b>5,0%</b>	<b>1.389,0</b>	<b>1.336,9</b>	<b>3,9%</b>
<b>EBITDA de operaciones continuadas</b>	<b>280,6</b>	<b>266,8</b>	<b>5,2%</b>	<b>572,1</b>	<b>539,5</b>	<b>6,0%</b>
Margen de EBITDA (%)	41,0%	40,9%	0,1 p.p.	41,2%	40,4%	0,8 p.p.
<b>Beneficio del periodo de operaciones continuadas</b>	<b>133,2</b>	<b>83,1</b>	<b>60,3%</b>	<b>263,8</b>	<b>177,7</b>	<b>48,4%</b>
<b>Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas<sup>(2)</sup></b>	<b>126,3</b>	<b>111,4</b>	<b>13,4%</b>	<b>263,7</b>	<b>235,1</b>	<b>12,2%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)<sup>(3)</sup></b>	<b>0,28</b>	<b>0,26</b>	<b>6,1%</b>	<b>0,59</b>	<b>0,60</b>	<b>(1,6%)</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)<sup>(4)</sup></b> <b>(mismo número de acciones)</b>	<b>0,28</b>	<b>0,25</b>	<b>12,3%</b>	<b>0,59</b>	<b>0,53</b>	<b>11,8%</b>
<b>Flujos de efectivo</b>						
Inversiones en inmovilizado	98,3	61,1	61,0%	171,6	125,4	36,8%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos <sup>(5)</sup>	196,6	161,2	22,0%	416,8	459,7	(9,3%)
Conversión de efectivo (%) <sup>(6)</sup>	58,5%	60,4%	(1,9 p.p.)	65,5%	85,2%	(19,7 p.p.)
				<b>30-Jun 2011<sup>(1)</sup></b>	<b>30-Jun 2010<sup>(1)</sup></b>	<b>Variación porcentual</b>
<b>Endeudamiento<sup>(7)</sup></b>				<b>1.895,8</b>	<b>2.571,3</b>	<b>(26,3%)</b>
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación</b>				1,82x	2,52x	
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)						

(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 total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del periodo. Ganancias por acción correspondientes a los segundos trimestres de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 420,9 millones de acciones, respectivamente. Ganancias por acción correspondientes al primer semestre de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 392,0 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 ajustadas del segundo trimestre de 2011 y 2010 calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del segundo trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones). Ganancias por acción ajustadas del primer semestre de 2011 y 2010 calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del primer semestre 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 segundo trimestre de 2011

### DISTRIBUCIÓN

#### Aerolíneas

Durante el segundo trimestre, Amadeus anunció un acuerdo de distribución de contenido a largo plazo con **Turkish Airlines**, una compañía con un volumen de más de 30 millones de pasajeros al año y una de las de mayor crecimiento en Europa, Oriente Medio, África y Asia central. También se firmaron acuerdos de distribución de contenido con otras diez aerolíneas. 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 a través de Amadeus en todo el mundo se realizan con aerolíneas que tienen suscritos acuerdos de distribución con la compañía.

En Norteamérica, se anunció un acuerdo mundial de distribución íntegra de contenido (*full content*) con la tercera aerolínea de Canadá, **Porter Airlines**; y se firmó un contrato de distribución mundial con la compañía aérea de bajo coste estadounidense **Vision Airlines**, que está experimentando un rápido crecimiento. En Australia, la compañía aérea de vuelos nacionales e internacionales de más reciente creación, **Strategic Airlines**, también firmó un acuerdo de distribución mundial por el que cargarán en el Sistema Amadeus las tarifas, los horarios y el inventario de vuelos internacionales y dentro de Australia.

Amadeus siguió dedicando esfuerzos a ayudar a las aerolíneas en sus estrategias de comercialización de servicios complementarios (*ancillary services*); así, 16 compañías aéreas han contratado ya Amadeus Airline Ancillary Services, nueve de las cuales implantarán la solución en sus portales y en el canal de agencias de viajes. Dos de estas aerolíneas, **Cimber Sterling** y **Corsairfly**, ya tienen la solución en funcionamiento y están vendiendo servicios complementarios en sus portales y a través de agencias en Dinamarca, Noruega, Suecia y Francia. Un estudio patrocinado por Amadeus y publicado en junio reveló que las aerolíneas habían declarado 15.100 millones de euros (21.500 millones de dólares) en ingresos por servicios complementarios en 2010, un 38% más que en 2009 y un 96% más desde 2008.

Las reservas de aerolíneas de bajo coste a través del Sistema Amadeus continuaron siendo una fuente de crecimiento. Las reservas totales de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus crecieron en el segundo trimestre de 2011, un 27% más frente al primer trimestre de 2010. Si se considera el periodo semestral, las reservas de aerolíneas de bajo coste aumentaron un 21% frente al primer semestre del año anterior.

### Hotel, tren y otros proveedores de viajes

En junio, **Accor**, una de las mayores empresas hoteleras del mundo, amplió su acuerdo de distribución para que los más de 1.100 establecimientos de sus marcas **Motel 6** y **Studio 6** pudieran reservarse a través del Sistema Amadeus. Actualmente, más de 100.000 hoteles están disponibles en Amadeus.

Amadeus también lanzó en junio dos innovadoras soluciones: Amadeus Agent Track y Amadeus Web Services Track. Estos dos nuevos productos, que forman parte de Amadeus Total Rail Solution, mejorarán la forma en que las agencias de viajes venden y reservan billetes de tren y ayudarán a las empresas ferroviarias a impulsar las ventas y el crecimiento a través de este canal indirecto. Amadeus Agent Track es una interfaz gráfica de usuario de fácil manejo que ofrece una "vista única" de las tarifas y la disponibilidad; la solución proporciona un fácil acceso a la oferta de las empresas de tren disponibles en el Sistema Amadeus y permite una integración total con los procesos administrativos de la agencia. Por su parte, Amadeus Web Services Track conecta la interfaz del portal de una agencia de viajes con el Sistema Amadeus y es la primera herramienta que ofrece un único punto de acceso estandarizado a la oferta de las grandes empresas ferroviarias europeas.

En Alemania, Amadeus amplió su cooperación con el departamento de ventas internacionales de **Deutsche Bahn**, la empresa estatal de trenes del país, que ahora permite a las agencias de viajes de Italia, Singapur, Malasia, Finlandia y Groenlandia ofrecer los mismos billetes y servicios disponibles a través de las oficinas de Deutsche Bahn en Alemania.

Los profesionales del viaje de Norteamérica ya pueden buscar y reservar *online* las rutas en pequeños barcos de crucero que ofrece **eWaterways**, una empresa especializada en cruceros fluviales. Las rutas están disponibles a través de Amadeus Vacation Link, un portal de venta gratuito para todas las agencias de viajes norteamericanas que ofrece acceso a un contenido de viajes ilimitado con independencia del distribuidor global que se utilice.

En el mercado de seguros, **Allianz Global Assistance Group** y **Europ Assistance** comenzaron a vender sus productos a través de Amadeus Insurance, la solución automatizada que forma parte integrante de Amadeus Selling Platform y permite a las aerolíneas usuarias de Amadeus vender seguros y otros productos de asistencia en viaje. Así, la oferta de Allianz Global Assistance Group se integró en **Flying Blue**, el programa de fidelización de **Air France** y **KLM**, y en los puntos de venta tradicionales de **TAM**; mientras que la oferta de Europ Assistance se integró con **Air Madagascar**, tanto en los canales electrónicos como tradicionales.

## Agencias de viajes

En mayo, Amadeus anunció que su tecnología estará por primera vez ampliamente disponible para el sector de los viajes de Corea tras un acuerdo con **Topas**, el proveedor de sistemas de información para el sector líder en Corea y filial de **Korean Air**. Topas se asociará con Amadeus para implantar una plataforma de reservas de última generación para agencias de viajes que significará para Amadeus procesar más del 50% de todas las reservas a través de este canal en Corea. El sistema, que estará basado en el sistema de distribución global de Amadeus y personalizado para el mercado coreano, aumentará la eficiencia de los agentes de viajes y brindará nuevas opciones de contenido que incrementarán las oportunidades de venta.

**Club Méditerranée**, el operador internacional francés de complejos hoteleros "todo incluido", renovó su alianza mundial con Amadeus por tres años más. El acuerdo engloba 24 mercados de todo el mundo y cubre servicios GDS y tecnológicos. La empresa de viajes de negocios integrados **The Jetset Travelword Group** firmó un acuerdo a largo plazo para el uso de la tecnología de Amadeus, incluidas Amadeus Sales Management Solutions y Amadeus e-Travel Management. En el Reino Unido, la empresa de gestión de viajes **Ian Allan Travel** renovó su dilatada alianza comercial con Amadeus otros tres años.

**MakeMyTrip.com**, el mayor portal de viajes de Asia-Pacífico, renovó su acuerdo para utilizar la tecnología de distribución de Amadeus, incluidas las soluciones Amadeus Web Services 2.0 y Amadeus Master Pricer. Dentro de esta región, también se lanzó Amadeus OneClick en Japón. Esta solución de seguimiento de viajeros de empresa responde a las mayores necesidades de gestión de los riesgos corporativos tras el reciente terremoto en el este de Japón.

**Omega World Travel**, la tercera mayor empresa de gestión de viajes de EE.UU., seleccionó Amadeus One para conseguir eficiencias operativas, reducir costes y ofrecer a sus empresas clientes en todo el mundo un mejor servicio. Se espera que a finales de este año se realicen las primeras reservas. Omega World Travel tiene unos ingresos anuales por ventas de más de 1.000 millones de dólares, es un proveedor líder en servicios de gestión de viajes para las administraciones públicas y cuenta entre sus clientes con empresas del ránking Fortune 500. Amadeus One es una plataforma de venta de viajes de empresa para el mercado de EE.UU.

Amadeus siguió ampliando las fronteras de la tecnología para la venta de viajes en Internet y lanzó su herramienta de compra intuitiva, Extreme Search, adaptada para portales de viajes de todo el mundo tras completar una fase de pruebas con la agencia de viajes *online* líder en los países nórdicos **European Travel Interactive (eTRAVELi)**. Extreme Search es una solución de búsqueda intuitiva que revoluciona la forma en que los consumidores buscan viajes en Internet permitiéndoles buscar por presupuesto, tipo de actividad o región, en lugar de utilizar los criterios habituales como origen y destino.

## SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

Esta área de negocio continuó con su firme trayectoria de crecimiento en el número de aerolíneas que han contratado Amadeus Altéa Suite, la plataforma de gestión de clientes totalmente integrada de Amadeus. Se firmaron cinco contratos con nuevas aerolíneas y se amplió el ámbito de un contrato actual con **airberlin**. Juntos, estos contratos representan alrededor de 90 millones de pasajeros embarcados (PB, por sus siglas en inglés) más al año y elevarán el volumen total de PB anuales a más de 700 millones en 2014. Amadeus está destinando los recursos e inversiones necesarias para adaptar su plataforma a los requerimientos de estas nuevas aerolíneas clientes que migrarán a la nueva tecnología en los próximos años.

Dentro de estos nuevos contratos hay cuatro aerolíneas que han contratado el paquete Altéa al completo, es decir, los módulos Reservation (reservas), Inventory (inventario) y Departure Control (control de salidas). Entre estas compañías se encuentran la aerolínea nacional de Tailandia **Thai Airways International**, que ahora podrá integrarse en la plataforma tecnológica comunitaria (CITP) de la Star Alliance. En 2010, Thai Airways International transportó un total de 17,5 millones de pasajeros y operó una flota de 90 aviones. Además, **All Nippon Airways (ANA)** utilizará Altéa Suite con vuelos internacionales, lo que contribuirá a ampliar sus actividades de marketing y mejorar su productividad. ANA es la aerolínea líder de Japón por número de pasajeros y la octava a nivel mundial por ingresos. La plataforma Altéa al completo también fue contratada por la aerolínea de bandera de Corea del Sur

**Korean Air**, que opera una flota de 133 aparatos y opera cerca de 400 vuelos diarios, de modo que una vez que haya efectuado la migración la tecnología Altéa estará disponible en todas las oficinas y aeropuertos de la aerolínea.

En paralelo, se amplió el acuerdo en vigor con **airberlin**, la segunda aerolínea de Alemania, para cubrir la totalidad de su negocio, incluyendo reservas tanto de canales directos como indirectos, y poder así asegurar la consistencia entre sus múltiples canales. La aerolínea prevé convertirse en el próximo miembro de la alianza oneworld a comienzos de 2012 y la capacidad que ofrece Altéa de compartir información fluida con todos los socios era uno de los principales retos para su transformación tecnológica. Por otra parte, airberlin también contrató el módulo Altéa Departure Control System, convirtiéndose en la primera compañía aérea con un modelo de negocio híbrido en contratar el paquete Altéa al completo.

Otras ocho aerolíneas completaron la contratación integral de la plataforma Altéa Suite al seleccionar el módulo Altéa Departure Control. Durante el trimestre, seis aerolíneas que habían contratado Altéa Departure Control System hicieron efectiva su migración al módulo, entre ellas el grupo de transporte aéreo latinoamericano **AviancaTaca**.

En esta área de negocio también se firmaron nuevos acuerdos para la cartera de soluciones independientes. Se firmaron tres nuevos contratos para Amadeus e-Retail, el motor integrado de reservas por Internet para aerolíneas que se aloja en servidores seguros de Amadeus y que está disponible en 28 idiomas. Además, en Asia-Pacífico la aerolínea nacional china **Air China** anunció una ampliación de tres años en su contrato para utilizar Amadeus e-Retail Internet Booking Engine. Actualmente, Air China utiliza esta solución en 28 mercados internacionales de Asia, Europa y Norteamérica y permite a los clientes consultar tarifas y disponibilidad, hacer reservas en tiempo real y emitir instantáneamente los billetes. **Hong Kong Airlines** y **Hong Kong Express Airways** también implantaron Amadeus e-Merchandise, una potente interfaz de búsqueda *online* que organiza los resultados en forma de calendario y que permite a las compañías aéreas ofrecer una completa gama de opciones de tarifas organizadas por "familias".

Se firmaron siete nuevos contratos de Amadeus Ticket Changer (ATC), tres de los cuales se implantaron durante el periodo. ATC 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. También se firmaron seis nuevos contratos (y se implantaron dos) de Amadeus Revenue Integrity, una solución que permite a las aerolíneas mejorar el rendimiento, las previsiones y los coeficientes de ocupación incrementando la precisión de las predicciones sobre el número de pasajeros que no se presentan al embarque de un vuelo.

Ocho aerolíneas, incluidas **Royal Jordanian** y **Air Mauritius**, firmaron contratos para utilizar la solución EMD (Electronic Miscellaneous Document) para estandarizar la mensajería electrónica; Air Mauritius realizó la migración a finales del trimestre, junto con otras cinco aerolíneas. 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 por ejemplo el exceso de equipaje.

Otro hecho destacado fue la firma del primer acuerdo con una empresa de servicios aeroportuarios, **Map Handling - AMC Group**, para el uso de Altéa Departure Control System. Esto permite a las aerolíneas clientes de esta empresa beneficiarse de funciones tecnológicas avanzadas, como gestión de equipajes o carga y centrado de aviones, con independencia de si la compañía aérea utiliza la plataforma Amadeus Altéa Suite.

## OTRAS NOTICIAS DESTACABLES DEL SEGUNDO TRIMESTRE

En mayo, Amadeus anunció la rescisión del contrato por el que **United Airlines** migraría a la plataforma Amadeus Altéa Suite en 2013. Tras la decisión de United Airlines de fusionarse con Continental Airlines, y dentro de sus esfuerzos globales de integración, la aerolínea decidió transferir sus sistemas a la plataforma tecnológica actual de Continental Airlines y analizará las alternativas para implantar una solución tecnológica a largo plazo a su debido tiempo. Por esta cancelación, United Airlines pagó a Amadeus una indemnización de 75 millones de dólares.

Amadeus también anunció en mayo un acuerdo para refinanciar su deuda a través de una nueva línea de financiación senior sin garantías. La operación se estructuró a través de un *club deal* por un total de 2.700 millones de euros y se inscribe en la estrategia a largo plazo de Amadeus de reforzar su estructura financiera con el fin de incrementar la flexibilidad aumentando los periodos de vencimiento y mejorando las condiciones, además de reducir

considerablemente el coste de amortización de la deuda. A comienzos de junio, Amadeus obtuvo la calificación *investment grade* de las agencias de calificación Standard & Poor's y Moody's.

A finales de mayo, la Comisión Europea aprobó la venta del 100% del capital de Opodo a **AXA Private Equity** y **Permira Funds** en el marco de la normativa europea de fusiones y Amadeus ingresó el dinero de la venta en efectivo el 30 de junio. El dinero se usó posteriormente para amortizar, el 7 de julio, un préstamo puente de 400 millones de euros que dejó el importe total de las líneas de financiación actuales en 2.300 millones de euros.

En la Junta General Ordinaria celebrada en junio, los accionistas de la compañía aprobaron el pago del dividendo anual. El importe total aprobado destinado a dividendo es de 134,3 millones de euros, cifra que representa un 35% del beneficio del ejercicio 2010 (excluidas partidas extraordinarias relacionadas con la OPV). Esto equivale a un dividendo por acción de 0,30 euros, abonado el 27 de julio. La Junta de accionistas también aprobó el resto de puntos del orden del día propuesto por el Consejo de Administración, incluido el nombramiento y reelección de consejeros.

Poco antes de la Junta General de Accionistas, Amadeus publicó su *Informe de Responsabilidad Corporativa 2010*, que describe cómo trabaja Amadeus para generar valor económico, social y medioambiental y cómo se integra esta actividad en la cultura y el proceso de toma de decisiones de la compañía. El informe recibió una calificación "A" de **Global Reporting Initiative**, cuyas directrices crean un marco para que las empresas informen sobre su desempeño económico, medioambiental y social de forma transparente. El informe puede descargarse desde la sección *Travel Further* de la página web de Amadeus.

Amadeus siguió apostando por la innovación y los estudios pioneros en el sector del viaje con nuevos trabajos sobre tendencias del mercado y previsiones sobre el futuro de la industria. Los siguientes estudios se pueden descargar de la página web de Amadeus:

- *The always-connected traveller: How mobile will transform the future of air travel* pone de relieve los cambios en las actitudes de los viajeros ante los servicios móviles de las aerolíneas y describe las tecnologías móviles emergentes que van a transformar cada etapa de la experiencia de viaje.
- *Transform Your Growth Strategy Now* fue publicado en colaboración con el destacado experto en industria hotelera Robert Cole y pone de relieve la importancia de que los hoteleros alineen las necesidades estratégicas de su modelo de negocio con su tecnología si quieren asegurar su crecimiento en los próximos tres años. El informe identifica la brecha existente entre la tecnología hotelera, el marketing y las operaciones que perjudica actualmente sus estrategias y objetivos.
- Un estudio basado en la herramienta de análisis de mercados Amadeus Total Demand by **airconomy** reveló que Asia-Pacífico y Oriente Medio, seguidas de Europa, se han convertido en los centros neurálgicos de los viajes aéreos de larga distancia interregionales. Este trabajo identificó las tendencias mundiales en la demanda de transporte aéreo entre regiones durante los dos últimos años, comparando el primer trimestre de 2009 con los primeros trimestres de 2010 y 2011.

Amadeus Asia-Pacífico recibió el reconocido galardón *2011 Airline IT Solutions Provider of the Year Award* (Proveedor de Soluciones Tecnológicas para Aerolíneas del año 2011) concedido por **Frost & Sullivan**, que premia la innovación en el sector aeroespacial y de defensa.

– 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 más de 10.130 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  
Sofía García  
Tel.: +34 91 531 23 88  
Fax: +34 91 521 81 87  
Email: [sgarcia@grupoalbion.net](mailto:sgarcia@grupoalbion.net)  
[amoore@grupoalbion.net](mailto:amoore@grupoalbion.net)