

Nota de prensa

Amadeus presenta sus resultados financieros del primer trimestre de 2011

Los negocios de distribución y soluciones tecnológicas siguen creciendo

Datos más destacados del primer trimestre (periodo de tres meses cerrado el 31 de marzo de 2011), en tasa interanual:

- El beneficio ajustado¹ aumentó un 11,7% hasta 144,0 millones de euros
- Los ingresos² crecieron un 2,8% hasta 704,3 millones de euros, o 4,8% en base comparable³
- El EBITDA⁴ se incrementó un 6,8%⁵ hasta un total de 291,4 millones de euros

Madrid (España), 9 de mayo 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 del primer trimestre de 2011 (periodo de tres meses cerrado el 31 de marzo de 2011), con su correspondiente evolución interanual.

El beneficio del periodo ajustado se incrementó un 11,7% hasta un total de 144,0 millones de euros. A este crecimiento ha contribuido la mejora de los ingresos de operaciones continuadas, que crecieron un 2,8% hasta llegar a 704,3 millones de euros, y del EBITDA, que se incrementó un 6,8% hasta alcanzar 291,4 millones de euros. Excluido el efecto 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 4,8%³.

La deuda financiera neta consolidada a 31 de marzo de 2011 (basada en la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior) se situó en 2.439,9 millones de euros, lo que

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; (iii) el deterioro de inmovilizado, y (iv) las partidas extraordinarias, incluidos los ingresos (gastos) procedentes de la venta de activos y participaciones accionariales, los créditos fiscales reconocidos en Opodo y las partidas extraordinarias relacionadas con la OPV y la venta de Opodo.

² Ingresos de operaciones continuadas (excluido Opodo) (Véase la tabla de información financiera resumida para más información).

³ En 2010 Amadeus vendió sus participaciones en el capital de Vacation.com y Hospitality Group. Por lo tanto, las cifras referentes al 2011 no incluyen ingresos procedentes de estas filiales. Adicionalmente, la comparabilidad de los ingresos del primer trimestre de 2011 está afectada por un cambio en el tratamiento de ciertas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas (reservas de distribución directa), tal como se explica en la página 33, en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan netos de determinados costes. El crecimiento en ingresos del 4,8% excluye ambos efectos.

⁴ El EBITDA de operaciones continuadas (excluido Opodo) (Véase la tabla de información financiera resumida para más información).

⁵ Ajustado para excluir gastos extraordinarios relacionados con la OPV.

representa una tasa de endeudamiento de 2,35 veces el EBITDA de los doce últimos meses y supone una reducción de 131,4 millones de euros respecto a diciembre de 2010.

A esta evolución positiva de la compañía en el trimestre han contribuido tanto el negocio de distribución como el de soluciones tecnológicas. Los ingresos del negocio de distribución aumentaron un 2,8% (3,4% excluyendo el impacto de la venta de Vacation.com) hasta un total de 553,5 millones de euros. Las reservas totales crecieron un 4,3%, pasando de 119,5 a 124,7 millones. Amadeus también mantuvo su liderazgo mundial por cuota de mercado, con un 37,4%¹ de las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes en todo el mundo en el primer trimestre de 2011.

El negocio de soluciones tecnológicas prosiguió su trayectoria de crecimiento y aumentó sus ingresos un 2,8% durante el trimestre (un 10,0% excluyendo el impacto de la venta de Hospitality Group y el efecto de un cambio en el tratamiento de determinadas reservas²), hasta los 150,9 millones de euros. Los pasajeros embarcados³ crecieron un 38,8% durante el periodo y pasaron de 67,7 a 94,0 millones tras incrementarse hasta 97 el número total de aerolíneas que han culminado su migración⁴ a Amadeus Altéa. A 31 de marzo de 2011, el número total de aerolíneas que han contratado Altéa se situó en 110, frente a las 109 de diciembre de 2010.

Luis Maroto, *President & CEO de Amadeus*, señaló: «Hemos comenzado el año con buenos resultados en las dos líneas de negocio de la compañía, que han seguido mostrando un crecimiento positivo durante el trimestre. En el negocio de distribución, nuestra cuota de mercado mundial por reservas aéreas a través de agencias de viajes registró un incremento interanual de 0,8 p.p. hasta alcanzar el 37,4%, un nuevo récord que amplía aún más nuestro liderazgo en todo el mundo. En cuanto al área de soluciones tecnológicas para aerolíneas, durante el trimestre procesamos 94 millones de pasajeros embarcados, un 38,8% más que hace un año, y 97 compañías aéreas utilizan actualmente al menos dos módulos del paquete de soluciones Amadeus Altéa en sus operaciones estratégicas de negocio».

Y añadió: «Hemos mejorado aún más nuestra posición financiera reduciendo la deuda, que ha descendido más de 130 millones desde diciembre y representa actualmente 2,35 veces el EBITDA. En tasa interanual, el EBITDA creció un 6,8% hasta los 291 millones de euros y el beneficio ajustado trimestral registró un incremento del 11,7%, hasta un total de 144 millones de euros».

¹ 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) y las reservas de otros tipos de productos de viaje, tales como habitaciones de hotel, alquiler de coches y billetes de tren.

² En 2010 Amadeus vendió sus participaciones en el capital de Vacation.com y Hospitality Group. Por lo tanto, las cifras referentes al 2011 no incluyen ingresos procedentes de estas filiales. Adicionalmente, la comparabilidad de los ingresos del primer trimestre de 2011 está afectada por un cambio en el tratamiento de ciertas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas (reservas de distribución directa), tal como se explica en la página 33, en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan netos de determinados costes. El crecimiento en ingresos del 4,8% excluye ambos efectos.

³ Pasajeros embarcados: pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo los módulos Amadeus Altéa de reservas (Reservation) y de gestión de inventario (Inventory). El número de pasajeros embarcados es un parámetro fundamental en los ingresos transaccionales del negocio de soluciones tecnológicas de Amadeus.

⁴ Una migración es un complejo proceso tecnológico por el que una aerolínea transfiere su sistema de gestión de pasajeros desde su sistema convencional a la plataforma Amadeus Altéa Suite.

Información financiera resumida:

Cifras en millones de euros

Principales indicadores de negocio

Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes

Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)

Reservas no aéreas (millones)

Reservas totales (millones)

Pasajeros embarcados (millones)

Resultados

Ingresos de Distribución

Ingresos de Soluciones tecnológicas

Ingresos ordinarios de operaciones continuadas

Ingresos de Opodo

Ajustes intragrupo

Ingresos ordinarios incluyendo Opodo

EBITDA de operaciones continuadas

Margen de EBITDA (%)

EBITDA incluyendo Opodo

Margen de EBITDA (%)

Beneficio del periodo ajustado⁽²⁾

Ganancias por acción ajustadas (euros)⁽³⁾

Ganancias por acción ajustadas (euros)⁽⁴⁾ (mismo número de acciones)

Flujos de efectivo

Inversiones en inmovilizado

Flujos de efectivo operativos antes de impuestos⁽⁵⁾

Conversión de efectivo (%)⁽⁶⁾

Endeudamiento⁽⁷⁾

Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación

Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)

	1T 2011 ⁽¹⁾	1T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	37,4%	36,5%	0,8 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	108,6	103,9	4,5%
Reservas no aéreas (millones)	16,1	15,7	2,7%
Reservas totales (millones)	124,7	119,5	4,3%
Pasajeros embarcados (millones)	94,0	67,7	38,8%
Resultados			
Ingresos de Distribución	553,5	538,2	2,8%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	150,9	146,8	2,8%
Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	704,3	685,0	2,8%
Ingresos de Opodo	32,6	26,7	22,2%
Ajustes intragrupo	(8,0)	(6,4)	24,9%
Ingresos ordinarios incluyendo Opodo	728,9	705,3	3,3%
EBITDA de operaciones continuadas	291,4	272,8	6,8%
Margen de EBITDA (%)	41,4%	39,8%	1,6 p.p.
EBITDA incluyendo Opodo	300,3	280,3	7,1%
Margen de EBITDA (%)	41,2%	39,7%	1,5 p.p.
Beneficio del periodo ajustado⁽²⁾	144,0	128,9	11,7%
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁽³⁾	0,32	0,36	(8,7%)
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁽⁴⁾ (mismo número de acciones)	0,32	0,29	12,1%
Flujos de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	73,3	64,3	13,9%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos ⁽⁵⁾	220,2	298,6	(26,2%)
Conversión de efectivo (%) ⁽⁶⁾	73,3%	106,5%	(33,2 p.p.)
Endeudamiento⁽⁷⁾			
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	2.439,9	2.571,3	(5,1%)
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)	2,35x	2,52x	

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV y la venta de Opodo

(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 y de créditos fiscales reconocidos en Opodo

(3) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio del periodo ajustado 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 primeros trimestres de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 362,8 millones de acciones, respectivamente

(4) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio del periodo ajustado atribuible a propietarios de la dominante, calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del primer trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones)

(5) Calculado como EBITDA incluyendo Opodo (excluyendo costes extraordinarios de la OPV y de la venta de Opodo) 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 del periodo

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

Actividades más destacadas del primer trimestre de 2011

Negocio de distribución (Distribution)

Aerolíneas

Durante el primer trimestre de 2011, Amadeus firmó un acuerdo de distribución de contenido a largo plazo con **Singapore Airlines**, una de las líneas aéreas líder en Asia, así como nuevos contratos de distribución de contenido con otras nueve aerolíneas, incluida la compañía de bandera belga **Brussels Airlines**. Los acuerdos de distribución de contenido garantizan el acceso a una amplia gama de tarifas, horarios y disponibilidad a todas las agencias usuarias de Amadeus en todo el mundo.

Amadeus siguió dedicando esfuerzos a ayudar a las aerolíneas en sus estrategias de comercialización de servicios complementarios (*ancillary services*) y hemos conseguido importantes avances en la contratación e implantación de Amadeus Airline Ancillary Services, una solución innovadora y personalizable que permite a las compañías aéreas vender estos servicios en todos los canales con un flujo de búsqueda, selección y reserva totalmente integrado y que cumple enteramente con los estándares tecnológicos de la industria. Actualmente, dos compañías aéreas están vendiendo servicios complementarios utilizando tecnología de Amadeus en su canal directo y a través de agencias de viajes; dos aerolíneas más están en programa de pruebas y otras ocho la han contratado para implantarla.

La aerolínea europea de bajo coste **Germanwings** puso en marcha una nueva solución de distribución con tecnología de Amadeus para vender a través de agencias de viajes billetes e itinerarios compartidos con **Lufthansa**, su aerolínea matriz. Amadeus hace posible esta solución gracias a su plataforma tecnológica comunitaria (CITP, por sus siglas en inglés), que es compartida por las agencias de viajes y las aerolíneas para toda la gestión de tarifas, disponibilidades y registros de nombres de pasajeros (PNR). Amadeus suministra un componente de distribución que procesa todas las reservas de Germanwings que realizan las agencias de viajes y enlaza con el servidor de billetes de Lufthansa. Este modelo tecnológico es posible gracias al acuerdo firmado recientemente por Germanwings y Lufthansa, por el cual ésta última actuará como agente comercial y línea aérea de validación (o línea aérea emisora) para la aerolínea de bajo coste.

Las reservas de aerolíneas de bajo coste a través de Sistema Amadeus siguieron creciendo de forma sostenida. El total de reservas de vuelos de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus aumentó un 16% en el primer trimestre de 2011 frente al mismo periodo de 2010 y actualmente supone casi el 5% de las reservas aéreas totales.

La aerolínea tailandesa de bajo coste **Nok Air** se convirtió en la primera compañía aérea de Asia-Pacífico que compra Amadeus Total Demand by airconomy, una nueva solución de recopilación y análisis de datos que ofrece a las aerolíneas, los aeropuertos y las agencias de viajes una visión completa y precisa de la demanda de mercado para cualquier ruta.

Otros proveedores de viajes

La oferta de coches de alquiler a través de Amadeus siguió cosechando éxitos. La incorporación de la empresa alemana de alquiler de coches **Terstappen** elevó a 29 el número total de este tipo de proveedores cuya oferta está disponible para las agencias de viajes usuarias del Sistema Amadeus. También se registró un fuerte volumen de contratación en el número de usuarios de Amadeus Cars Plus HTML, el motor de reserva de coches de alquiler con una interfaz gráfica fácil de usar. **Air Caraïbes**, junto con su socio exclusivo de alquiler de coches **Hertz Rent-a-car**, eligieron este servicio para el portal de la aerolínea. Amadeus Cars Plus HTML se ofrece como una solución orientada a los consumidores finales que tanto las agencias *online* como las aerolíneas pueden implantar en sus portales para ofrecer coches de alquiler a sus clientes.

Agencias de viajes

TUI Travel renovó su acuerdo de distribución mundial con Amadeus por seis años más. La renovación del acuerdo engloba las operaciones de TUI Travel en 22 países e incluye la distribución de contenido de GDS y de paquetes vacacionales.

Amadeus y American Express firmaron un nuevo acuerdo de distribución de cinco años de duración que cubre diferentes mercados en todo el mundo. Además, Amadeus firmó un acuerdo de un año con **Carlson Wagonlit Travel** para el suministro de Amadeus Hotel Platform. En el segmento de empresas, se han renovado una serie de contratos entre los que se incluye **Swiss Re**, una reaseguradora líder mundial, amplió su contrato para el uso de Amadeus e-Travel Management por otros tres años.

Amadeus y sus socios **Microsoft** y **American Express Global Business Travel** fueron galardonados con el premio *Travel Team of the Year* en el marco de la edición 2011 de los **Business Travel Awards**. Este premio reconoce el trabajo del grupo para abordar las dificultades a las que se enfrentaba el nuevo programa *online* para los viajes de empresa de Microsoft en Europa y crear una nueva forma de prestar servicios de viaje a los empleados de Microsoft.

Dentro del mercado europeo, Amadeus firmó un acuerdo a largo plazo en los países escandinavos con **Vejle Rejser**, la mayor agencia de viajes de empresa en Dinamarca, que se convirtió en cliente de referencia de la cartera de productos de Amadeus. Vejle Rejser implantará Amadeus Sales Management Solution y Amadeus Management Information System para mejorar su eficiencia operativa y los informes sobre sus labores de gestión. En España, se renovó por cinco años el acuerdo con la división de agencias de viajes del **Grupo Globalia**, que integra marcas líderes como **Halcón Viajes** y **Viajes Ecuador**.

La distribución de la oferta de los proveedores ferroviarios siguió siendo un área de crecimiento prioritaria y en febrero se firmó un acuerdo con **Rail Plus**, el distribuidor internacional

especializado en productos ferroviarios con oficinas en Australia y Nueva Zelanda. En virtud del acuerdo, el amplio catálogo de productos ferroviarios de Rail Plus se ha integrado en la solución líder para puntos de venta (*front office*) de Amadeus, Amadeus Selling Platform. El acuerdo conlleva el uso de la tecnología de pestañas inteligentes de Amadeus, que permite la integración total de contenido de terceros en el registro de nombres de pasajero (PNR) de Amadeus, lo que optimiza procesos, reduce errores y mejora la productividad del agente de viajes.

Se firmó también un acuerdo mundial con la empresa **conTgo**, un proveedor líder de servicios móviles integrados para el sector de los viajes y congresos, por el que Amadeus integrará los productos de conTgo en su oferta para empresas.

Amadeus también completó el desarrollo de una nueva versión de Agent Track, una solución de reserva de tren para agencias de viajes con una interfaz gráfica de usuario fácil de usar que ofrece una vista unificada de las tarifas y la disponibilidad en una única pantalla, y que se integra en los sistemas de contabilidad y administración de la agencia.

Por último, en el área de hoteles cabe destacar que dos de las mayores agencias de viajes corporativos clientes de Amadeus están utilizando varios módulos de Amadeus Hotels Winning Package. Estas nuevas soluciones ayudan a las grandes agencias de viajes corporativos a optimizar la integración, la gestión y la venta de productos hoteleros provenientes tanto del GDS como de otras fuentes.

Soluciones tecnológicas

Esta área de negocio continuó con su trayectoria de crecimiento en el número de aerolíneas que han contratado Amadeus Altéa Suite, la plataforma de gestión de clientes totalmente integrada de Amadeus. Así, una nueva aerolínea contrató los tres módulos Altéa Reservation, Altéa Inventory y Altéa Departure Control System (DCS), con lo que el número de líneas aéreas que han contratado Amadeus Altéa se eleva a 110. Amadeus Altéa Reservation hace posibles unas funciones de reservas totalmente integradas en todos los canales de venta compartiendo de forma exclusiva los servicios de reserva entre todas las aerolíneas y los usuarios de Amadeus. La solución Amadeus Altéa Inventory ofrece funciones de control de inventario, gestión de horarios, reacomodo de pasajeros y gestión de plazas, mientras que el módulo Amadeus Altéa Departure Control System ofrece funciones de facturación, emisión de tarjetas de embarque y carga y centrado de los aviones.

Por otro lado, tres aerolíneas migraron con éxito sus sistemas a los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory. Además, un cliente actual de los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory completó su migración al módulo Altéa Departure Control System.

Air Canada, la mayor aerolínea canadiense, firmó un contrato para seguir utilizando la tecnología de Amadeus en sus portales para clientes y agencias de viajes, y para las funciones de tarificación de sus centros de atención telefónica y sus oficinas en aeropuertos.

Durante el primer trimestre de 2011, el negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas siguió cosechando éxitos en el suministro de otras soluciones; así, varios clientes contrataron diferentes productos dentro de la cartera de soluciones tecnológicas independientes. Dos aerolíneas firmaron para usar Amadeus Revenue Integrity y otras dos implantaron este producto, un paquete de soluciones que permite a los sistemas de gestión de ingresos de las aerolíneas estimarlos con mayor exactitud y eliminar los costes de distribución de las reservas improductivas. Además, dos aerolíneas contrataron la solución Amadeus Ticket Changer y otras tres ya la implantaron. Esta solución hace posible calcular inmediatamente para cualquier cambio de billete la diferencia de precio en la divisa correspondiente y emitir instantáneamente el nuevo billete en todos los canales de distribución directa.

En el área de las soluciones tecnológicas para hoteles, la empresa **Dynamique Hôtels Management**, que posee y explota más de 150 hoteles, incluida la marca Balladins en Francia, se convirtió en el primer cliente en implantar íntegramente Amadeus Hotel Platform. Este producto de reciente lanzamiento es una solución centralizada que reúne funciones de central de reservas, gestión hotelera y distribución mundial en una única plataforma totalmente integrada. Al igual que Amadeus Altéa Suite, Amadeus Hotel Platform está disponible en la modalidad SaaS (*software as a service*).

Opodo

En febrero Amadeus anunció que había alcanzado un acuerdo con **AXA Private Equity** y **Permira Funds** para la venta del 100% del capital de Opodo. La operación está sujeta a la aprobación de las autoridades competentes, aprobación que todavía no se ha recibido. Esta noticia se produjo después de varias comunicaciones en las que Amadeus anunció que estaba estudiando y evaluando diferentes opciones para Opodo. El valor de la compañía acordado por las partes asciende aproximadamente a 450 millones de euros, cifra que representa 11,7 veces el EBITDA 2010 de Opodo.

Otras noticias destacables del trimestre

A comienzos de año, Luis Maroto, anterior *Deputy CEO* de Amadeus, sustituyó a David V. Jones como *President & CEO*. El plan de sucesión por el que Luis Maroto se convertiría en *President & CEO* se anunció en enero de 2010 y el año pasado Luis Maroto trabajó en estrecha colaboración con David Jones y el equipo directivo de Amadeus para garantizar una transición y sucesión fluidas.

La revista de viajes estadounidense **Business Travel News** eligió a Vic Pynn, *Executive Vice President* de Amadeus para América, como uno de los 25 ejecutivos del sector de los viajes de empresa más influyentes en 2010. En concreto, se premió a Pynn por diversos hitos relacionados con Amadeus One, el paquete de soluciones tecnológicas de Amadeus desarrollado exclusivamente para el mercado norteamericano de viajes de empresa.

Dos importantes informes encargados por Amadeus pusieron de relieve la apuesta decidida de la compañía por el liderazgo intelectual y la innovación en el sector de los viajes. El primero de ellos, *Cross-Sell Your Way to Profit*, fue realizado por **Forrester Research** y aborda el

potencial de ingresos de los servicios complementarios de venta cruzada para el sector de los viajes. El informe constituye una llamada de atención para los proveedores de viajes, ya que identifica un crecimiento del 30% en los ingresos por ventas de productos de terceros hasta 2015. El segundo informe, titulado *Navigating The Airport of Tomorrow*, fue publicado por Norm Rose de **Travel Tech Consulting Inc.** El estudio identifica los cambios de actitud frente al aeropuerto moderno y señala las tecnologías que durante los próximos diez años tratarán de resolver las quejas de los pasajeros, suministrando a la vez la tan esperada «experiencia total de viaje».

Por último, cabe destacar que el compromiso de Amadeus con la responsabilidad social a través de su iniciativa *Travel Further* siguió siendo firme, y así lo demuestra la colaboración de Amadeus con el **gobierno de España** para llevar a cabo proyectos relacionados con el turismo en países en vías de desarrollo. Tras la firma de un Acuerdo Marco de Cooperación para el Desarrollo Sostenible del Turismo, Amadeus participa en proyectos de cooperación en las áreas de tecnología, turismo y viajes para promover el desarrollo social de zonas desfavorecidas.

– 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

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

Leticia Fajardo

Tel.: +34 91 531 23 88

Fax: +34 91 521 81 87

Email: sgarcia@grupoalbion.net

amoore@grupoalbion.net

lfajardo@grupoalbion.net