

## Nota de prensa

# AMADEUS PRESENTA UNOS RESULTADOS SÓLIDOS EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2010

*La compañía registra crecimientos interanuales de dos dígitos tanto en el negocio de distribución como en el de soluciones tecnológicas*

**Datos más destacados del primer trimestre (periodo de tres meses cerrado el 31 de marzo de 2010) y evolución interanual:**

- *Crecimiento del beneficio neto ajustado del 58,1%, hasta alcanzar los 128,9 millones de euros<sup>1</sup>*
- *Los ingresos totales ascendieron un 13,4%<sup>2</sup>, hasta un total de 705,3 millones de euros*
- *El EBITDA ajustado mejoró un 26,1%, situándose en 280,3 millones de euros<sup>3</sup>*

**Madrid (España), jueves 13 de mayo de 2010:** Amadeus IT Holding, S.A. (Amadeus: "AMS.MC"), la sociedad matriz de Amadeus IT Group, S.A., proveedor de referencia en soluciones tecnológicas y procesamiento de transacciones para el sector mundial del viaje y el turismo, ha anunciado hoy sus resultados para el primer trimestre del año (periodo de tres meses cerrado el 31 de marzo de 2010).

El incremento en el beneficio neto ajustado del 58,1% hasta alcanzar 128,9 millones de euros se apoya en un crecimiento de los ingresos del 13,4%, que se situaron en 705,3 millones de euros, y en una mejora del EBITDA ajustado del 26,1%, que se situó en 280,3 millones de euros. Estas cifras prolongan la tendencia de crecimiento sostenido de Amadeus tras el incremento del EBITDA ajustado registrado anualmente entre 2004 y 2009.

Con respecto al mismo periodo del año anterior, el margen de EBITDA ajustado crece del 35,7% hasta el 39,7% y el BPA ajustado aumenta un 58,2%, hasta situarse en 0,36 euros<sup>1</sup> por acción. La deuda financiera neta se reduce en 120,3 millones de euros<sup>4</sup> a 31 de marzo de 2010.

Este crecimiento sostenido se apoya en incrementos de dos dígitos en los negocios de distribución (*Distribution*) y soluciones tecnológicas (*IT Solutions*). Los ingresos del negocio de distribución aumentaron un 12,4%, mientras que el volumen de reservas aéreas procesadas por agencias de viajes se incrementó un 9,6% en el trimestre, gracias principalmente a la evolución del negocio en los mercados emergentes (Oriente Medio y África, la región CESE<sup>5</sup> y Asia-Pacífico). Amadeus mantuvo su cuota de mercado mundial en cuanto a reservas aéreas procesadas por agencias de viajes, cercana al 37%. El negocio de soluciones tecnológicas

<sup>1</sup> Excluido el efecto neto de (i) las amortizaciones en relación con la asignación del precio de adquisición (PPA); (ii) las variaciones en el valor razonable de los instrumentos derivados y las diferencias positivas (negativas) de cambio; y (iii) otras partidas extraordinarias.

<sup>2</sup> Cifras ajustadas basadas en el supuesto de aplicar la CINIIF 18 durante el periodo 2009.

<sup>3</sup> No incluye gastos extraordinarios relacionados con la ampliación de capital (3,5 millones de euros).

<sup>4</sup> La deuda financiera neta consolidada según Contrato de Financiación a 31 de marzo de 2010 se sitúa en 3.168,2 millones de euros (basado en la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior), 120,3 millones de euros menos que en diciembre de 2009. En cifras proforma para la ampliación de capital, la deuda neta a 31 de marzo de 2010 se sitúa en 2.894,1 millones de euros.

<sup>5</sup> CESE: siglas en inglés de centro, este y sur de Europa.

incrementó sus ingresos un 17,9% durante el periodo, dando continuidad a su trayectoria de sólido crecimiento mediante la ejecución de las migraciones<sup>6</sup> relativas a contratos con aerolíneas.

David V. Jones, *President & CEO* de Amadeus, comentó: «El crecimiento interanual del 13,4% en los ingresos totales y del 26,1% en el EBITDA ajustado, junto con la importante mejora del beneficio neto del 58,1% hasta alcanzar 128,9 millones de euros, demuestra una vez más la fortaleza y la rentabilidad del modelo de negocio de Amadeus, basado en el procesamiento de transacciones. Vemos con satisfacción el reciente incremento del tráfico aéreo mundial y las reservas de viajes, ya que es un indicador muy significativo de nuestro potencial de crecimiento a medida que se vaya recuperando el sector mundial del viaje».

## Información financiera resumida:

Datos en millones	T1 2010	T1 2009	T1 2009*	Variación porcentual*
<b>Indicadores clave de rendimiento</b>				
<b>Cuota de mercado en reservas aéreas</b>	<b>36,5%</b>	<b>36,6%</b>	<b>36,6%</b>	<b>(0,1) p.p.</b>
Reservas aéreas a través de agencias de viajes	103,9	94,8	94,8	9,6%
Reservas no aéreas	15,7	16,0	16,0	(2,3%)
<b>Reservas totales</b>	<b>119,5</b>	<b>110,8</b>	<b>110,8</b>	<b>7,9%</b>
<b>Pasajeros embarcados (PB)</b>	<b>67,7</b>	<b>47,9</b>	<b>47,9</b>	<b>41,4%</b>
<b>Cuenta de pérdidas y ganancias</b>				
Ingresos de distribución	538,2	478,7	478,7	12,4%
Ingresos de soluciones tecnológicas	146,8	130,8	124,5	17,9%
Ingresos de Opodo	26,7	24,7	24,7	8,0%
Ajustes intragrupo	(6,4)	(5,9)	(5,9)	8,2%
<b>Ingresos</b>	<b>705,3</b>	<b>628,3</b>	<b>622,0</b>	<b>13,4%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>276,8</b>	<b>225,3</b>	<b>222,2</b>	<b>24,6%</b>
Margen de EBITDA	39,2%	35,8%	35,7%	3,5 p.p.
<b>EBITDA ajustado<sup>(1)</sup></b>	<b>280,3</b>	<b>225,3</b>	<b>222,2</b>	<b>26,1%</b>
Margen de EBITDA ajustado	39,7%	35,8%	35,7%	4,0 p.p.
<b>Resultado neto</b>	<b>97,2</b>	<b>63,2</b>	<b>61,2</b>	<b>58,9%</b>
<b>Resultado neto ajustado<sup>(2)</sup></b>	<b>128,9</b>	<b>83,6</b>	<b>81,5</b>	<b>58,1%</b>
<b>BPA ajustado (euros)<sup>(3)</sup></b>	<b>0,36</b>	<b>0,23</b>	<b>0,22</b>	<b>58,2%</b>
<b>Flujos de caja</b>				
Inversiones en bienes de capital	64,3	48,7	52,0	23,8%
Flujo de caja libre bruto ajustado	298,6	220,4	220,4	35,4%
Conversión de efectivo (%) <sup>(4)</sup>	106,5%	97,9%	99,2%	7,3 p.p.
	<b>31-mar 2010</b>	<b>31-dic 2009</b>	<b>31-dic 2009*</b>	<b>Variación porcentual*</b>
<b>Endeudamiento<sup>(5)</sup></b>				
<b>Deuda financiera neta según Contrato de Financiación</b>	<b>3.168,2</b>	<b>3.288,5</b>	<b>3.288,5</b>	<b>(3,7%)</b>
Deuda financiera neta según Contrato de Financiación / EBITDA ajustado según Contrato de Financiación	3,30x	3,64x	3,67x	

(\*) Las cifras de 2009 presuponen la aplicación de la CINIIF 18 durante el periodo

(1) Excluidos costes extraordinarios en relación con la ampliación de capital (3,5 millones de euros)

(2) Excluido el efecto neto de: (i) las amortizaciones en relación con la asignación del precio de adquisición (PPA); (ii) las variaciones en el valor razonable de los instrumentos derivados y las diferencias positivas (negativas) de cambio; y (iii) otras partidas extraordinarias

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

(4) Representa el flujo de caja operativo bruto ajustado del periodo, expresado como porcentaje de del EBITDA ajustado de ese mismo periodo

(5) Basado en la definición incluida en el contrato de financiación senior

<sup>6</sup> Una migración es un complejo proceso tecnológico por el que una aerolínea transfiere su sistema de gestión de pasajeros desde su plataforma convencional a la plataforma Amadeus Altéa CMS.

## Datos principales del primer trimestre de 2010

### Distribución

Durante el primer trimestre de 2010, Amadeus avanzó en su estrategia de firmar acuerdos de distribución de *full content* a largo plazo con aerolíneas clientes de relieve, entre ellas Air France-KLM (por 4 años), Westjet (por 3 años), Iberia (por 5 años) y Austrian Airlines (por 5 años). Estos contratos se unen a un creciente número de acuerdos de distribución a largo plazo firmados recientemente, que consiguen el equilibrio entre la necesidad de las aerolíneas de distribuir eficazmente su oferta y la necesidad de las agencias de viajes de contar con un acceso asegurado a contenidos de viaje pertinentes. Amadeus firmó acuerdos similares en 2009 con British Airways (por 3 años), Lufthansa y Swiss (por 5 años), SAS Group (por 5 años) y Virgin Atlantic (por 3 años), entre otras compañías. Todos estos acuerdos de *full content* a largo plazo son extensivos al área de los servicios complementarios de las aerolíneas (también conocidos como *ancillary services*<sup>7</sup>). Más del 80% del total de reservas aéreas realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus en todo el mundo se realizan con aerolíneas que han firmado acuerdos de distribución *full content* (distribución íntegra de contenido).

Ahora que los servicios complementarios de las aerolíneas son una parte cada vez más importante del viaje, Amadeus está destinando esfuerzos para garantizar que todo el sector pueda beneficiarse de esta tendencia a desagregar productos y servicios. La estrategia multicanal de Amadeus en el ámbito de los servicios complementarios se centra en generar una rentabilidad sostenida para las aerolíneas, al tiempo que gestiona la complejidad y los costes para todas las partes involucradas en la cadena de suministro del viaje. La empresa está trabajando en una serie de iniciativas en esta área que se aplicarán a lo largo del año. Amadeus también está participando en una iniciativa conjunta de la industria liderada por empresas de gestión de viajes, agencias de viajes online y sistemas de distribución mundial (GDS) para apoyar en todo el sector el uso de estándares tecnológicos de reciente desarrollo que permitirán la compra, reserva, pago y seguimiento de los *ancillary services*.

En enero, Amadeus lanzó la solución Master Pricer Agent Fare Families para agencias de viajes *online* y agencias de viajes tradicionales con presencia en Internet. Como parte de la familia de soluciones Master Pricer de la empresa, Amadeus fue pionera en presentar esta nueva solución que permite a los clientes de las agencias de viajes comparar con más facilidad las tarifas de aerolíneas y las condiciones que llevan asociadas, a través de Internet.

En febrero Amadeus y Carlson Wagonlit Travel (CWT), líder mundial especializado en gestión de viajes de empresa, firmaron un memorando de entendimiento para que CWT estudie externalizar con Amadeus algunas de las tecnologías de procesamiento de transacciones en sus sistemas de administración y gestión. Las dos compañías firmaron también un contrato de distribución mundial a largo plazo que refuerza su consolidada relación.

También en febrero, Amadeus anunció una alianza a largo plazo con Concur (Nasdaq: CNQR), proveedor de soluciones bajo demanda para la gestión de gastos de empleados, para unir tecnologías clave en una solución de gestión de viajes y gastos y ampliar así su oferta básica. Esto incluye la integración de las funciones de reservas de viaje de Amadeus e-Travel Management (AeTM) —la herramienta de gestión de viajes corporativos de Amadeus— en

---

<sup>7</sup> Los *ancillary services* o productos/servicios complementarios se refieren a aquellos que derivan en ingresos adicionales para las aerolíneas, diferentes a los procedentes del billete aéreo, tales como el cobro por equipaje adicional, la elección de asiento, etc.

Concur<sup>®</sup> Expense, así como la integración de la tecnología básica de distribución de Amadeus en Concur<sup>®</sup> Cliqbook Travel. Esta es la primera vez que Amadeus suministra este tipo de tecnología a un tercero.

En marzo, CWT lanzó Connect Now, una solución integral de gestión de viajes dirigida a pequeñas y medianas empresas con o sin programas de gestión de viajes. Este portal fue el resultado de un esfuerzo de desarrollo conjunto basado y gestionado con tecnología de Amadeus.

También en marzo Amadeus presentó LinkHotel, un nuevo servicio de distribución y márketing dirigido a hoteles independientes y grupos hoteleros pequeños y medianos, contando con la sudafricana City Lodge como socio de lanzamiento. Con esta nueva solución, Amadeus aumenta su capacidad de dar acceso a sus clientes a más productos hoteleros pertinentes. A fecha de marzo 2010, a través de Amadeus se puede reservar la oferta de más de 86.000 hoteles.

A finales del trimestre, Amadeus lanzó CheckMyTrip para navegadores móviles para permitir a los viajeros consultar sus planes de viaje durante sus desplazamientos. También se lanzaron aplicaciones en pruebas de CheckMyTrip para iPhone y Blackberry, además de una aplicación que permite compartir itinerarios en la red social Facebook.

### **Soluciones tecnológicas para aerolíneas (Airline IT)**

En los tres primeros meses de 2010, Amadeus migró los sistemas de tres aerolíneas (TAP Portugal, Aegean Airlines y Mauritania Airways) a uno o más módulos de su plataforma de gestión de clientes, conocida como Altéa CMS. Aegean Airlines implantó con éxito todos los módulos de Altéa en una migración realizada en un tiempo récord. Las migraciones realizadas en el trimestre representan para Amadeus más de 15 millones de nuevos pasajeros embarcados (PB)<sup>8</sup>. Saudi Arabian Airlines también migró a Altéa CMS, ya en abril.

Además, Amadeus transfirió los sistemas de 3 clientes actuales de Altéa, entre ellos Spanair y Grupo SATA, al módulo de control de salidas de la plataforma. Al mismo tiempo, Spanair también migró su sistema de control de salidas de vuelos a la plataforma tecnológica comunitaria de Star Alliance (Star CITP), completando así su migración a esta plataforma. Asimismo, LOT Polish Airlines amplió su alianza tecnológica con Amadeus para adoptar el módulo de gestión de inventario Star CITP, convirtiéndose en la 13<sup>a</sup> aerolínea miembro en elegir esta plataforma integrada que es desarrollada y alojada por Amadeus.

Durante el periodo, dos aerolíneas regionales francesas también contrataron módulos de Amadeus Altéa. Además, Asiana Airlines firmó un acuerdo para empezar a evaluar la adopción de Altéa CMS.

En el área de comercio electrónico, Amadeus renovó su contrato con TAROM e implantó su tecnología en Aegean Airlines en el primer trimestre de 2010. Actualmente, más de 100 aerolíneas usan la tecnología de comercio electrónico de Amadeus para gestionar y optimizar sus ventas por Internet. Por otra parte, Croatia Airlines, cliente ya en esta área, empezó a utilizar Amadeus Affinity Shopper, una solución de búsqueda para páginas web de aerolíneas lanzada en noviembre de 2009 y basada en la tecnología Extreme Search de Amadeus. Mediante esta solución, los viajeros pueden consultar y seleccionar su viaje de acuerdo a la

---

<sup>8</sup> Esta cifra incluye pasajeros embarcados (PB) de TAP Portugal, Aegean Airlines y Mauritania Airways. Los PB de Saudi Arabian Airlines, cuya migración tuvo lugar en abril, no están incluidos en esta cifra.

experiencia vacacional que desean formulando preguntas abiertas en Internet, como por ejemplo «¿A dónde puedo ir y qué puedo hacer con lo que quiero gastar?».

### **Actividades corporativas**

En septiembre de 2009 Amadeus firmó un acuerdo de colaboración con la Fundación Millennium para la Financiación Innovadora Destinada a la Salud con el objeto de contribuir a MASSIVEGOOD, un proyecto que permite a los viajeros realizar «microdonaciones» cada vez que compran servicios de viaje que se utilizarán para combatir el VIH/sida, la malaria y la tuberculosis en países en vías de desarrollo. Como parte de este acuerdo, durante el primer trimestre Amadeus concluyó la aplicación informática para poner en práctica el proceso y que puede integrarse en todos los GDS como parte del proceso habitual de reservas aéreas y de otros productos de viaje. De este modo, MASSIVEGOOD hará posible que todos los usuarios de servicios de viaje puedan hacer una pequeña donación (2 dólares) cada vez que efectúen una reserva, ya sea a través de Internet o con una agencia de viajes.

En marzo, Amadeus y Auralog, multinacional especializada en materiales y soluciones para la formación en idiomas, especializada en *e-learning*, firmaron un acuerdo marco de cooperación para colaborar en proyectos de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) relacionados con sector del viajes y el turismo.

– Fin –

### **Notas a redactores**

**Amadeus** es la compañía de referencia en el procesamiento de transacciones y proveedor de soluciones tecnológicas avanzadas para el sector mundial del viaje y el turismo.

Entre los grupos de clientes de la compañía, destacan **proveedores** (aerolíneas, hoteles, compañías ferroviarias, líneas de ferry, etc.), **distribuidores de productos turísticos** (agencias y portales de viajes) y **usuarios de viajes** (empresas y viajeros particulares).

Amadeus aplica un **modelo de negocio basado en el procesamiento de transacciones** y procesó más de 670 millones de transacciones de viaje facturables en 2009.

Amadeus cuenta con sedes en Madrid (oficinas centrales y márketing), Niza (desarrollo) y Erding (operaciones, centro de procesamiento de datos) y delegaciones regionales en Miami, Buenos Aires, Bangkok y Dubái. En lo que a mercados se refiere, Amadeus mantiene relaciones con clientes a través de 72 organizaciones comerciales (Amadeus Commercial Organisations) que cubren 195 países.

Amadeus cotiza en las bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia bajo el símbolo AMS.MC. En el ejercicio 2009, la compañía registró unos ingresos de 2.461 millones de euros y un EBITDA de 894 millones de euros. El Grupo Amadeus cuenta con más de 9.300 empleados en todo el mundo y en sus oficinas centrales están representadas 123 nacionalidades.

Para encontrar más información sobre Amadeus pinche [aquí](#).

Para visitar el centro de Relaciones con Inversores de Amadeus pinche [aquí](#).

### **Datos de contacto**

#### **Amadeus**

Edward P. Ross

Malek Nejji

Tel.: +34 91 582 0160

Fax: +34 91 582 0188

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

#### **Grupo Albión**

Alejandra Moore Mayorga

Sofía García

Tel.: +34 91 531 23 88

Fax: +34 91 521 81 87

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

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