

Resultados* del primer trimestre de 2004

(Para el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de marzo de 2004)

*Según las Normas Internacionales de Contabilidad o IAS
(*International Accounting Standards*); cifras de 2004 no auditadas.

AMADEUS PRESENTA SÓLIDOS RESULTADOS EN EL PRIMER TRIMESTRE Y ELEVA SUS PREVISIONES ANUALES

Tras el arranque positivo del año, figuran la recuperación del sector mundial del viaje y el control de costes

José Antonio Tazón, *President y CEO* de Amadeus, comentó a propósito de los resultados:

“Amadeus ha superado las previsiones en el primer trimestre de 2004. Las excelentes cifras conseguidas en todas las áreas de negocio son un reflejo de la recuperación del sector de los viajes, especialmente en Norteamérica y Asia-Pacífico, dos de las regiones más castigadas por las crisis vividas en 2003. Las reservas procesadas durante el trimestre en todo el mundo, excluyendo las reservas turísticas de Amadeus Germany, han experimentado un incremento interanual del 9%, hasta un total de 112,5 millones.

Los ingresos han aumentado un 7% hasta los 538 millones de euros. Este hecho, junto con un aumento de los gastos de explotación de tan sólo el 1%, nos ha permitido alcanzar un beneficio neto, incluidos conceptos especiales, que asciende a 71,3 millones de euros y que supera en casi un 40% la cifra alcanzada en el primer trimestre de 2003.

En estos tres primeros meses del año se han dejado sentir los efectos de nuestra estrategia de control de costes y se ha demostrado, una vez más, que el alcance geográfico de las operaciones de Amadeus nos permite beneficiarnos de los ritmos de crecimiento regionales.

En vista del buen arranque del ejercicio, hemos elevado nuestras previsiones anuales¹ de beneficio neto hasta un total de entre 185 y 195 millones de euros. Asimismo, esperamos un aumento de las reservas de entre el 6 y el 7% y un crecimiento de los ingresos de entre el 4 y el 7% con respecto a los resultados del año 2003.”

Si desea más información, le rogamos que se ponga en contacto con:

Edward P. Ross
Corporate & Marketing Communication
Amadeus Global Travel Distribution
Tel: +34 91 582 01 60
Fax: +34 91 582 01 88
Email: externalcommunication@amadeus.net

Alejandra Moore Mayorga
Grupo Albión
Tel: +34 91 531 23 88
Móvil: +34 670 799 335
Email: amoore@grupoalbion.net

¹ Las previsiones para cierre de 2004 efectuadas anteriormente eran: beneficio neto entre 165 y 175 millones de euros; crecimiento interanual de reservas entre el 3 y el 4% e ingresos entre el 0 y 5%

Resultados* del primer trimestre de 2004

* Según las Normas Internacionales de Contabilidad (IAS); cifras de 2004 sin auditar.

Madrid, 6 de mayo de 2004: Amadeus Global Travel Distribution (AMS: Madrid), el principal sistema de distribución mundial de reservas o GDS (*Global Distribution System*) y proveedor tecnológico para la industria del viaje, ha anunciado hoy sus resultados del primer trimestre, correspondientes al periodo concluido el pasado 31 de marzo de 2004.

Datos más significativos del 1^{er} trimestre de 2004

(cerrado el 31 de marzo de 2004)

| (Cifras en millones de euros) | Q1 2004 | Q1 2003 | % de variación |
|---|---------|---------|----------------|
| Ingresos | 538,0 | 502,7 | 7,0 |
| EBITDA ⁽¹⁾ | 172,8 | 141,4 | 22,2 |
| Beneficio neto (incluidos resultados atípicos) | 71,3 | 51,2 | 39,2 |
| Reservas (excluidas las reservas turísticas de <i>Amadeus Germany</i> ; cifras en millones) | 112,5 | 103,1 | 9,0 |
| Reservas totales (incluidas las reservas turísticas de <i>Amadeus Germany</i> ; cifras en millones) | 124,0 | 107,1 | 15,8 |

(1) EBITDA = beneficio de explotación + depreciación de explotación y amortización

Los **ingresos totales** correspondientes al primer trimestre concluido el 31 de marzo de 2004 ascendieron a 538 millones de euros, lo que supone un incremento del 7% con respecto al mismo periodo de 2003. Los ingresos por reservas aumentaron durante el trimestre un 9%, mientras que los ingresos no procedentes de reservas se mantuvieron estables.

Las **reservas totales** correspondientes al primer trimestre de 2004 ascendieron a 124 millones, lo que supone un incremento del 15,8% en comparación con el mismo trimestre de 2003. Las MIDT (*Marketing Industry Data Tapes*), que contabilizan a escala mundial las reservas aéreas realizadas por agencias de viajes en todos los GDS, muestran que la cuota de mercado de Amadeus es de un 28,7%, lo que representa 1,3 puntos porcentuales por encima de su más cercano competidor.

En todas las regiones del mundo el sector ha registrado una recuperación generalizada de las reservas aéreas a través de agencias de viaje. El crecimiento registrado por Amadeus supera a este crecimiento de la industria en Europa Central y África-Oriente Medio al experimentar incrementos del 34,4% y del 39,5%, respectivamente². Con respecto a los diez países que entraron a formar parte de la Unión Europea el pasado 1 de mayo, Amadeus tiene una cuota de mercado superior al 70% en siete³ de ellos y superior al 30% en los tres⁴ restantes, lo que refleja el compromiso permanente de la compañía con las economías emergentes.

El **beneficio de explotación** fue de 126,9 millones de euros, un 33% más que en el trimestre de 2003. El **EBITDA** para el trimestre ascendió a 172,8 millones de euros, un incremento del 22,2% con respecto al mismo periodo del año anterior.

El **beneficio neto** del trimestre fue de 71,3 millones de euros, lo que representa un aumento del 39,2% en comparación con el primer trimestre de 2003.

² El crecimiento total del mercado en el primer trimestre de 2004 con respecto al mismo periodo de 2003 fue del 26,8% en Europa Central y del 19,4% en África-Oriente Medio.

³ República Checa, Estonia, Letonia, Lituania, Polonia, Eslovaquia y Eslovenia

⁴ Chipre, Hungría y Malta

Actividades más destacadas del primer trimestre de 2004

Distribución de viajes

En el primer trimestre Amadeus inició un programa piloto con British Airways para una de las áreas contempladas en la nueva política de tarifas para aerolíneas basadas en el valor (anunciada en noviembre de 2003): el modelo de Distribución de las Tarifas Reducidas (LFD, Low-Fare Distribution). Esta iniciativa ha tenido una gran aceptación en el sector y más del 85% de las agencias de viajes clientes en Reino Unido en términos de volumen de reservas se han acogido al programa, que les da acceso al inventario de tarifas reducidas de British Airways.

- ⇒ En Reino Unido, Amadeus también ha registrado su mejor trimestre en cuanto a ventas y ha firmado con 13 nuevos clientes, entre ellos Travel Trust Association, Sackville Travel, Explore Worldwide y Classic Collection Holidays, que conjuntamente representan para Amadeus más de un millón de reservas anuales.
- ⇒ Durante este trimestre, Amadeus consolidó su participación en la NMC (National Marketing Company) en Brasil. Esta operación permitirá a Amadeus responder de forma ágil a los cambios que está experimentando la industria en esta región estratégica y poner al servicio del mercado toda su experiencia tecnológica.
- ⇒ Siete aerolíneas más (Aires, Bangkok Airways, Ocean Airways, Siem Reap Airways, Ural Airlines, Viaggio Air) han elevado su nivel de conectividad al Sistema Amadeus para facilitar a las agencias de viaje la planificación y disponibilidad de información en tiempo real. Además, otras ocho aerolíneas (Aires, Bangkok Airways, Belavia, Bulgaria Air, Eastern Airways, Siem Reap Airways) han elevado este nivel de acceso y ahora están disponibles en el sistema Amadeus al máximo nivel de conectividad.
- ⇒ Amadeus provee de billetes electrónicos a 67 aerolíneas en 82 países, más de dos veces el número de mercados que su más cercano competidor. Durante el primer trimestre de 2004, Amadeus amplió este servicio de e-ticketing a 36 aerolíneas para 16 mercados.
- ⇒ En el área de viajes de ocio, Amadeus amplió sus servicios de distribución a agencias y turoperadores a través de un acuerdo tecnológico con **Comtec (Europa) Ltd**, proveedor líder en Reino Unido de soluciones informáticas avanzadas para el sector de los viajes de ocio. Según el acuerdo, Amadeus adquirió una participación del 20% en esta compañía.
- ⇒ Los ingresos procedentes de reservas no aéreas crecieron un 10,6% con respecto al primer trimestre de 2003. Las reservas hoteleras crecieron un 15% en relación al mismo periodo de 2003. En febrero, **Optims** y Amadeus anunciaron la próxima conexión directa entre sus sistemas de distribución y reservas hoteleras, lo que ampliará significativamente el número de hoteles disponibles en todo el mundo para las agencias de viaje y oficinas de venta de aerolíneas.
- ⇒ Las reservas de cruceros, efectuadas a través de **Amadeus Cruise**, experimentaron un crecimiento destacado del 376,2% debido al aumento, por un lado, en el número de agencias de viaje usuarias y, por otro, en el número de proveedores disponibles a través de esta avanzada herramienta.
- ⇒ Diez nuevos touroperadores acordaron distribuir sus productos a través de Amadeus. En Alemania, las reservas de paquetes turísticos aumentaron un 6,1% con respecto al primer trimestre de 2003.
- ⇒ La compañía ferroviaria europea **Eurostar** está disponible en el sistema Amadeus a través de la pantalla de reservas aéreas desde enero. El mercado estadounidense ha reaccionado, en particular, de forma muy positiva al registrarse un gran aumento de las reservas.

- ⇒ Las compañías **National Car Rental** y **Advantage** se han sumado al máximo nivel de conectividad, **Complete Acces Plus**, lo que significa que Amadeus ofrece en tiempo real información exacta sobre tarifas y disponibilidad del 95% de toda la oferta mundial de alquiler de coches.
- ⇒ En línea con el objetivo de Amadeus de ofrecer una relación más estrecha entre los proveedores y agentes de viaje, se creó durante el trimestre el primer enlace **Direct Connection** con las filiales danesa y sueca de una de las mayores compañías europeas de seguros de viaje, la alemana **Europäische Reiseversicherung**. La herramienta **Amadeus Seguros** se puso en marcha en España en enero. Amadeus tiene disponible esta solución en sus principales mercados europeos.

Servicios de Tecnología de la Información (TI) para aerolíneas

- ⇒ Durante el trimestre, Amadeus concluyó con éxito las pruebas de aceptación de usuario y rendimiento de Altéa Plan (su nueva generación de sistemas para la gestión de inventarios). El pasado 3 de mayo, la aerolínea Qantas inició el proceso de migración a Altéa Plan.

Altéa Sell (el sistema de ventas y reservas), Altéa Plan y Altéa Fly (sistema de control de salida de vuelos) conforman la nueva generación de Soluciones de Gestión de Pasaje para líneas aéreas de Amadeus. Bajo estos servicios, Amadeus integra completamente los sistemas de ventas, inventario y control de salidas poniendo a disposición de las aerolíneas un único núcleo de gestión para su operatividad comercial de cara al pasajero.

- ⇒ **Icelandair** es la más reciente aerolínea en contratar el sistema ETS (Electronic Ticket Server) de Amadeus para gestionar las actividades de billete electrónico. Este sistema conecta a la aerolínea con los sistemas de distribución de reservas, para llegar a las agencias de viaje, y con los sistemas de billete electrónico de otras aerolíneas para permitir la emisión de billetes para itinerarios que implican vuelos o conexiones de vuelos operados por líneas aéreas asociadas (proceso denominado *interlining*). Este sistema también ofrece a las líneas aéreas importantes ahorros de costes.

Comercio electrónico (Amadeus e-Travel)

En el primer trimestre de 2004 las reservas realizadas a través Amadeus e-Travel crecieron un 106% con respecto al mismo periodo del año anterior.

- ⇒ Las reservas registradas a través de la solución Planitgo de Amadeus e-Travel experimentaron un incremento interanual récord del 131%. Tras desplegar la última solución de búsqueda por tarifas de Amadeus e-Travel, **Planitgo Flex Pricer**, como motor de su portal para vuelos nacionales, Iberia ha incrementado sus reservas por Internet un 60%. Gracias a Flex Pricer, los viajeros pueden crear sus propios itinerarios de viaje combinando vuelos de ida en diferentes clases con criterios de precio en un lenguaje sencillo. A finales del primer trimestre de 2004, seis nuevas aerolíneas se convirtieron en usuarias de estas solución: **bmi, Qantas, Spanair, Iberia, Finnair y Maersk**.
- ⇒ Las reservas registradas a través de Aergo, la herramienta de reserva para viajes de empresa de Amadeus e-Travel, se incrementaron un 63% en EE.UU. y un 119% en el resto del mundo.
- ⇒ Se lanzó un paquete de asistentes de administración de Aergo para facilitar y acelerar la aplicación de políticas corporativas.
- ⇒ La herramienta **SAP Travel Management (SAP TM)** suministrada por Amadeus e-Travel es utilizada por clientes de más de 90 países del mundo, tales como Daimler Chrysler y Robert Bosch GmbH. **Woodside Energy** (Woodside), compañía de energía líder en Australia, se convirtió en la primera empresa en utilizar SAP TM en la región de Asia-Pacífico. SAP Travel Management permite efectuar las reservas cumpliendo con la política de la compañía en materia de viajes y de forma integrada a los sistemas de gestión de informes y control de gastos. Amadeus Australia creó dentro de e-Travel un equipo específico para atender las necesidades de Woodside e impulsar los planes de desarrollo para este producto en este mercado.

Notas a redactores

Amadeus Global Travel Distribution (MAD: AMS)

- Amadeus es el principal sistema de distribución mundial de reservas o GDS (*Global Distribution System*) y proveedor tecnológico dedicado a satisfacer las necesidades de marketing, ventas y distribución del sector de los viajes y el turismo en todo el mundo. Su centro de proceso de datos presta servicio a cerca de 61.000 agencias de viaje y a más de 11.000 oficinas de ventas de líneas aéreas, que conjuntamente suponen alrededor de 300.000 terminales de venta repartidos por más de 210 mercados.

A través del Sistema Amadeus, las agencias de viaje y oficinas de venta de líneas aéreas pueden efectuar reservas en más del 95 por ciento de los billetes de avión que se reservan en el mundo. El sistema permite acceder además a 51.000 hoteles, 50 empresas de alquiler de vehículos con más de 26.000 puntos de venta, así como a nuevos grupos de proveedores, como los de ferry, tren, cruceros, aseguradoras y turoperadores.

- Amadeus es un proveedor líder de servicios de tecnología de la información (TI) para aerolíneas. Actualmente, 138 compañías utilizan Amadeus Altéa Sell como sistema de ventas y reservas en sus oficinas para ofrecer a sus clientes un servicio más completo a un coste inferior. La nueva generación de Soluciones de Gestión de Pasaje de Amadeus engloba Altéa Plan (sistema de gestión de inventario) y Altéa Fly (sistema de control de salidas). British Airways, Qantas y Finnair son las primeras aerolíneas en implantar estas soluciones.
- e-Travel, la unidad de negocio de soluciones de comercio electrónico de Amadeus, es líder mundial en tecnología para viajes *online* y en soluciones para la gestión de viajes de empresa. e-Travel ofrece servicios a agencias de viajes en 90 países y su tecnología está detrás de las *webs* de más de 260 empresas y más de 60 aerolíneas y hoteles.
- Amadeus tiene su sede principal en Madrid (España) y cotiza en las bolsas de Madrid, París y Frankfurt. Los resultados del ejercicio anual concluido el 31 de diciembre de 2003 registraron unos ingresos de 1.929 millones de euros y un beneficio neto excluidas partidas especiales de 158,4 millones de euros. Su centro de datos se encuentra en Erding, cerca de Munich (Alemania) y su centro de desarrollo está en Sophia Antipolis, cerca de Niza (Francia). La empresa cuenta con unos 5.000 empleados en todo el mundo.

Si desea más información sobre Amadeus visite www.amadeus.com

Nota:

Este documento contiene ciertas declaraciones e información de carácter prospectivo basadas en las expectativas actuales de la dirección de la empresa, así como supuestos basados en información de la que ésta dispone. Estas declaraciones reflejan las opiniones actuales de la empresa o de su dirección respecto de acontecimientos futuros, y están sujetas a ciertos riesgos, incertidumbres y supuestos que podrían hacer que los resultados, el rendimiento o los logros reales de la empresa sean sustancialmente diferentes de los resultados, el rendimiento o los logros expresados o implícitos en dichas declaraciones de carácter prospectivo. Se advierte a los lectores que no depositen indebidamente su confianza en estas declaraciones. La empresa no tiene intención, y no asume ninguna obligación, de actualizar ni revisar las declaraciones de carácter prospectivo contenidas en este documento ni basándose en información nueva o acontecimientos futuros ni en otros datos.

Cuenta de pérdidas y ganancias

Para el trimestre concluido el 31 de marzo de 2004

| <i>Cifras en millones de euros</i> | Q1 2004 | Q1 2003 | % Variación |
|--------------------------------------|--------------------|--------------------|------------------------|
| Ingresos | 538,0 | 502,7 | 7,0% |
| Gastos operativos (1) | 365,2 | 361,2 | 1,1% |
| EBITDA | 172,8 | 141,4 | 22,2% |
| Depreciación y Amortización | 39,4 | 40,5 | (2,8%) |
| Amortización del Fondo de Comercio | 6,6 | 5,5 | 19,4% |
| EBIT | 126,9 | 95,5 | 33,0% |
| Ingresos (Gastos) Financieros | (2,8) | (3,2) | (10,0%) |
| Otros ingresos no operativos | (0,0) | 0,6 | (105,2%) |
| Beneficio antes de Impuestos | 124,0 | 92,9 | 33,5% |
| Impuestos | 48,4 | 38,1 | 27,0% |
| Beneficio después de Impuestos | 75,7 | 54,8 | 38,0% |
| Ganancias/(Pérdidas) de Participadas | (4,7) | (3,6) | 31,5% |
| Intereses Minoritarios | 0,3 | (0,0) | n/a |
| Beneficio Neto | 71,3 | 51,2 | 39,2% |
| BPA (Beneficio por acción) | 0,125 | 0,089 | 39,2% |
| Margen de EBITDA | 32,1% | 28,1% | 4,0 p.p. |
| Margen de EBIT | 23,6% | 19,0% | 4,6 p.p. |
| Margen de Beneficio Neto | 13,3% | 10,2% | 3,1 p.p. |
| Tipo impositivo | 39,0% | 41,0% | (2,0) p.p. |

(1) Gastos operativos excluyen depreciaciones, y amortización de intangibles y Fondo de Comercio

Reservas

Para el trimestre concluido el 31 de marzo de 2004

| <i>Cifras en Miles</i> | <u>Q1 2004</u> | <u>Q1 2003</u> | <u>% Variación</u> | <u>% Total</u> |
|---|-----------------------|-----------------------|------------------------|----------------------|
| <u>Reservas por Tipo</u> | | | | |
| Aérea | 104.393 | 95.440 | 9,4% | 92,8% |
| No-aérea | 8.061 | 7.696 | 4,7% | 7,2% |
| <u>Reservas por Región</u> | | | | |
| Norteamérica | 10.824 | 9.443 | 14,6% | 9,6% |
| Europa | 75.972 | 71.383 | 6,4% | 67,6% |
| Resto del mundo | 25.657 | 22.310 | 15,0% | 22,8% |
| <u>Reservas por Canal de Distribución</u> | | | | |
| Agencias de Viaje (Indirecto) | 87.359 | 80.572 | 8,4% | 77,7% |
| Directo(1) | 25.095 | 22.565 | 11,2% | 22,3% |
| <u>Tradicional vs E-Commerce</u> | | | | |
| Tradicional | 101.717 | 96.485 | 5,4% | 90,5% |
| E-Commerce | 10.737 | 6.651 | 61,4% | 9,5% |
| Excl. reservas turísticas de Amadeus Germany | <u>112.454</u> | <u>103.136</u> | <u>9,0%</u> | <u>100,0%</u> |
| Reservas turísticas de Amadeus Germany | 11.500 | 3.919 | 193,4% | |
| Total Reservas | <u>123.954</u> | <u>107.055</u> | <u>15,8%</u> | |

(1) Oficinas de venta y webs de aerolíneas