



Nota de prensa

Amadeus presenta los resultados financieros de los nueve primeros meses de 2012

El crecimiento se mantiene apoyado tanto por el negocio de distribución como por el de soluciones tecnológicas

Datos principales de los primeros nueve meses del año (cerrados el 30 de septiembre de 2012), en tasa interanual:

- Los ingresos crecieron un 8,4%¹ hasta 2.233,1 millones de euros.
- El EBITDA creció un 6,5%¹ hasta 889,8 millones de euros.
- El beneficio ajustado² aumentó un 20,2% hasta 481,3 millones de euros.
- La deuda neta se redujo aún más, hasta situarse en 1,43 veces el EBITDA de los doce últimos meses.
- La cuota de mercado mundial en reservas aéreas a través de agencias de viajes se incrementó 0,9 puntos porcentuales.
- Los pasajeros embarcados³ crecieron un 28,4% hasta 420,4 millones.

8 de noviembre de 2012 - Amadeus IT Holding, S.A. (Amadeus: "AMS.MC"), sociedad matriz del Grupo Amadeus y 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 los nueve primeros meses de 2012 (periodo cerrado el 30 de septiembre de 2012), con su correspondiente evolución interanual.

El beneficio ajustado de los nueve primeros meses del ejercicio creció un 20,2% hasta alcanzar un total de 481,3 millones de euros. El alza del beneficio se sustentó en el aumento de los ingresos, que crecieron un 8,4% hasta los 2.233,1 millones de euros, y del EBITDA, que aumentó un 6,5% hasta situarse en 889,8 millones de euros.

Este crecimiento sostenido se fundamentó en una importante progresión interanual tanto del negocio de distribución, como de soluciones tecnológicas. Los ingresos del negocio de distribución aumentaron un 6,4%, situándose en 1.690,5 millones de euros, mientras que el volumen total de reservas realizadas a través de agencias de viajes —tanto aéreas como no aéreas— mejoró un 3,3% hasta los 365,8 millones. Durante los nueve primeros meses de 2012, Amadeus también elevó 0,9 puntos porcentuales su cuota de

¹ Con ánimo de facilitar la comparación, los ingresos asociados a la resolución del contrato de servicio tecnológicos con United en 2T 2011, así como determinados costes de migración incurridos en relación con el mencionado contrato, han sido reclasificados desde las partidas de Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación respectivamente a la línea de Otros ingresos (gastos) en las cifras del año 2011. Las cifras de crecimiento mostradas toman en consideración esta reclasificación. EBITDA ajustado para excluir gastos extraordinarios relacionados con la OPV.

² Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas de operaciones continuadas: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado; (ii) las variaciones en el valor razonable y costes de cancelación 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, la resolución del contrato con United Airlines y la OPV.

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

mercado mundial de reservas aéreas a través de agencias de viajes, que ahora se sitúa en el 38,1% y refuerza aún más la posición de liderazgo de la compañía. En el negocio de soluciones tecnológicas, los ingresos aumentaron un 15,1% hasta los 542,6 millones de euros y el volumen de pasajeros embarcados a través de la tecnología de Amadeus creció un 28,4% hasta los 420,4 millones. Teniendo en cuenta sus contratos actuales con aerolíneas, Amadeus calcula que el número de pasajeros embarcados procesados a través de su plataforma Altéa superará los 760 millones⁴ en 2014.

La evolución financiera de los nueve primeros meses del año también se vio favorecida por los buenos resultados del tercer trimestre en tasa interanual. En este periodo de tres meses, el beneficio ajustado de Amadeus aumentó un 8,8% hasta los 148,8 millones de euros, los ingresos totales crecieron un 8,0% hasta los 724,2 millones de euros y el EBITDA mejoró un 7,4%, hasta los 282,9 millones de euros.

La fuerte generación de flujos de caja del periodo contribuyó a reducir la deuda financiera neta consolidada, que se situaba en 1.581,1 millones de euros a 30 de septiembre de 2012 (según la definición contenida en el Contrato de Financiación *Senior*). Esta cifra, que supone una reducción de 270,7 millones de euros con respecto al 31 de diciembre de 2011, representa 1,43 veces el EBITDA de los doce últimos meses y se sitúa en la parte alta de la horquilla de endeudamiento que la compañía se había fijado como objetivo: una ratio deuda neta-EBITDA entre 1,0 y 1,5 veces.

En septiembre, Amadeus publicó el estudio «Open for Business» cuyo autor es el reconocido experto en tecnología Jim Norton. El informe aboga por que la industria del viaje adopte el software de código abierto con el fin de beneficiarse de una mayor innovación, responder más rápido a los cambios del sector y reducir costes, a la vez que se reduce su dependencia del software patentado para dotar a las empresas de una mayor ventaja competitiva.

El 19 de octubre, Amadeus anunció que el Consejo de Administración había aprobado una nueva política de dividendo, incrementando la propuesta de reparto de beneficios (*pay-out*) hasta una horquilla entre el 40% y el 50%, frente a la anterior del 30-40%. La nueva política se aplicará para el ejercicio que cierra el 31 de diciembre de 2012 y siguientes. Igualmente, el Consejo de Administración espera proponer a la Junta General Ordinaria de Accionistas el reparto de un dividendo total con cargo a los resultados del ejercicio 2012 de 50 céntimos de euro brutos por acción con derecho a percibir el dividendo.

Con motivo de la presentación de los resultados de los nueve primeros meses de 2012, Luis Maroto, *President & CEO* de Amadeus, comentó:

«A pesar de que las dificultades persisten en el plano macroeconómico, Amadeus ha seguido creciendo de forma constante durante el tercer trimestre, y durante los nueve primeros meses del año».

«En cuanto al ámbito financiero de estos nueve meses, en tasa interanual hemos incrementado los ingresos un 8,4% y el beneficio ajustado un 20,2% hasta los 481,3 millones de euros».

«Hemos proseguido con la reducción de nuestro apalancamiento financiero. Nuestro Consejo de Administración acordó elevar el porcentaje del beneficio destinado al dividendo hasta el 40-50% para el ejercicio que se cerrará el 31 de diciembre de 2012 y siguientes; y espera proponer el pago de un dividendo total de 50 céntimos de euro brutos por acción con derecho a percibir el dividendo».

«Si bien el tráfico aéreo y los volúmenes de la industria de los GDS han mostrado cierta debilidad este año, debido fundamentalmente a la incertidumbre sobre el entorno económico, creemos que nuestro modelo de negocio geográficamente diversificado seguirá dando muestras de fortaleza. En este sentido, afrontamos con confianza los resultados del ejercicio anual».

⁴Pasajeros embarcados de 2014 calculados aplicando las proyecciones de crecimiento regional de tráfico aéreo de IATA a las últimas cifras disponibles de pasajeros embarcados, basadas en fuentes públicas o información interna (en caso de estar la aerolínea ya en nuestra plataforma).

Información financiera resumida:

Información financiera resumida Cifras en millones de euros	Enero-Sept 2012 ¹	Enero-Sept 2011 ^{1,2}	Variación %
Principales indicadores de negocio			
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	38,1%	37,2%	0,9 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	319,7	307,7	3,9%
Reservas no aéreas (millones)	46,1	46,4	(0,7%)
Reservas totales (millones)	365,8	354,1	3,3%
Pasajeros embarcados (millones)	420,4	327,5	28,4%
Aerolíneas que han finalizado su migración (a 30 de septiembre)	110	96	
Resultados			
Ingresos de Distribución	1.690,5	1.588,4	6,4%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	542,6	471,4	15,1%
Ingresos	2.233,1	2.059,8	8,4%
EBITDA	889,8	835,6	6,5%
Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas⁽³⁾	481,3	400,6	20,2%
BPA ajustado de operaciones continuadas (euros)⁽⁴⁾	1,08	0,90	21,1%
Flujos de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	236,7	231,3	2,3%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos ⁽⁵⁾	665,6	681,6	(2,4%)
	30/09/12	31/12/2011	Variación %
Endeudamiento⁽⁶⁾			
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	1.581,1	1.851,8	(14,6%)
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / Ebitda según Contrato de Financiación	1,43x	1,75x	

1 Cifras ajustadas para excluir gastos extraordinarios relacionados con la OPV.

2 Para facilitar la comparación, los ingresos asociados a la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines en el segundo trimestre de 2011, así como ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, se han reclasificado de Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación, respectivamente, al epígrafe Otros ingresos (gastos) en las cifras de 2011.

3 Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas de operaciones continuadas: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado; (ii) las variaciones en el valor razonable y los costes extraordinarios de cancelación de 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, la resolución del contrato con United Airlines (en 2011) y la OPV.

4 Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado de operaciones continuadas atribuible a los propietarios de la sociedad dominante. Están calculadas sobre el número medio ponderado de acciones en circulación del periodo.

5 Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante. En las cifras de 2011 están incluidos Opodo y el pago recibido de United Airlines por la resolución del contrato de servicios tecnológicos.

6 Basado en la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior.

Actividades más destacadas del tercer trimestre de 2012

NEGOCIO DE DISTRIBUCIÓN

Aerolíneas

El negocio de distribución para aerolíneas continuó creciendo durante el tercer trimestre gracias a la renovación de acuerdos de distribución de contenido con aerolíneas como **AeroSvit – Ukrainian Airlines, Air Bishkek Airline, Air Greenland, Emirates, Nepal Airlines y Qantas**, entre otras. El acuerdo con **Delta Air Lines** se amplió para incluir la venta de Economy Comfort —los asientos *premium economy* que ofrecen más espacio para las piernas— a través de las agencias de viajes conectadas a Amadeus. Además, se firmaron acuerdos de distribución de contenido con dos compañías que anteriormente no estaban disponibles en nuestro sistema de reservas: **Bek Air** y **Nas Air**. Los acuerdos de distribución garantizan el acceso a una amplia gama de tarifas, horarios y disponibilidad a todas las agencias usuarias del sistema Amadeus. Actualmente, el 80% de las reservas gestionadas a través de Amadeus en todo el mundo se realizan en aerolíneas que tienen suscritos acuerdos de distribución con nosotros.

Amadeus sigue siendo pionera en el ámbito de la distribución de los servicios complementarios (*ancillary services*) gracias a una solución integral que permite a las aerolíneas vender estos servicios adicionales a través del canal de las agencias de viajes, así como de sus propios centros de atención telefónica, sus oficinas de venta de billetes y sus portales, cumpliendo plenamente con los estándares de la industria. A cierre de septiembre, 46 aerolíneas tenían contratada la solución Amadeus Ancillary Services para distribuir sus servicios complementarios a través del canal directo y/o el indirecto. En concreto, 21 aerolíneas la habían contratado para vender dichos servicios a través del canal indirecto. Nueve de estas aerolíneas ya venden servicios complementarios a través de agencias de viajes en 16 países: **airberlin, Air Caraïbes, Air France, Corsair, Finnair, Iberia, KLM, NIKI** y Qantas.

Las aerolíneas de bajo coste siguieron siendo un área de crecimiento para Amadeus. Las reservas en aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través del sistema Amadeus aumentaron un 13,2% en tasa interanual en el tercer trimestre y un 14,5% en lo que va de año. Asimismo, la compañía sigue invirtiendo en soluciones que permiten efectuar reservas en aerolíneas de bajo coste a las agencias de viajes usuarias y a los clientes corporativos de Amadeus. Un ejemplo de este crecimiento es **SpiceJet**, una aerolínea de bajo coste india cuya oferta comenzó a estar disponible para los usuarios de Amadeus e-Travel Management (AeTM), la herramienta de autorreserva de Amadeus para viajes de empresa. Este anuncio supuso un hito para Amadeus por ser la primera aerolínea india de bajo coste que comenzaba a distribuir su oferta a través de AeTM.

Agencias de viajes y plataformas de distribución de viajes en Internet

FCm Travel Solutions, multinacional especializada en la gestión de viajes corporativos y gastos, renovó su acuerdo de distribución mundial de contenido por cinco años. En virtud de este acuerdo, el contenido en Amadeus seguirá estando disponible en la red de socios de FCm a través de la plataforma de venta Amadeus Selling Platform y de la solución AeTM.

En la región de Asia-Pacífico, el crecimiento continuó de la mano de **Cleartrip**, uno de los portales de viajes más importantes de la India, que anunció un acuerdo tecnológico plurianual por el que Amadeus le suministrará soluciones de búsqueda de tarifas y acceso a contenidos de viaje internacionales. En virtud de esta nueva alianza a largo plazo, Cleartrip utilizará Amadeus como proveedor tecnológico preferente para su oferta aérea en Internet y su portal estará basado en Amadeus Web Services 2.0. Por otra parte, **Lotus Tours Limited**, un destacado proveedor de servicios de viaje y mayorista de billetes de Hong Kong, firmó una alianza de diez años de duración con Amadeus para el suministro de servicios de consultoría y de soluciones tecnológicas integrales y personalizadas.

Amadeus firmó un acuerdo de cinco años con **CCRA Travel Solutions**, empresa internacional especializada en la integración y distribución de servicios para el sector del viaje, con el objetivo de suministrar sus servicios de distribución y la tecnología necesaria para apoyar a CCRA en sus planes de expansión para la formación de un consorcio internacional de agencias de viajes. Ya se han alcanzado acuerdos con socios de CCRA en Polonia, Irlanda, Portugal, el Benelux, Singapur, la India, Tailandia, Venezuela, Colombia, Perú, Sudáfrica y Egipto.

NEGOCIO DE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

El crecimiento prosiguió en esta área de negocio gracias a la contratación por parte de nuevas aerolíneas del paquete completo Amadeus Altéa Suite, la plataforma de gestión de clientes totalmente integrada para compañías aéreas, que incluye los módulos Altéa Reservation, Altéa Inventory y Altéa Departure Control System. **EVA Airways**, la segunda mayor aerolínea internacional de Taiwán, seleccionó el paquete completo Amadeus Altéa para gestionar sus clientes, así como los pasajeros internacionales de su filial **UNI Airways**. La compañía fue aceptada recientemente como miembro de **Star Alliance**, la alianza aérea de la que Amadeus es el proveedor de plataformas tecnológicas preferente. El acuerdo a largo plazo con Amadeus supondrá para EVA Airways y UNI Airways incorporarse a la plataforma tecnológica comunitaria de Star Alliance —utilizada ya por el 64% de sus miembros—, que ofrece funciones mejoradas de gestión de clientes tanto para entornos comerciales como aeroportuarios.

Otras tres aerolíneas, **AeroSvit – Ukrainian Airlines**, **Egyptair** y su filial **Air Sinai**, completaron el paquete Amadeus Altéa contratando el módulo Altéa Departure Control.

Estos acuerdos recientes elevan a 122 el número de aerolíneas que tienen contratados los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory al cierre del tercer trimestre, de las cuales 102 tienen contratado el paquete Amadeus Altéa completo. Teniendo en cuenta estos contratos, Amadeus estima que el número de pasajeros embarcados a través de su plataforma Altéa superará los 760 millones en 2014, lo que supondrá un incremento de casi el 70% frente a los 439 millones de pasajeros embarcados en 2011 y una tasa de crecimiento anual compuesto de alrededor del 20%.

Durante el tercer trimestre del año, se realizaron con éxito las migraciones tecnológicas de **Singapore Airlines** y su filial **SilkAir**. A cierre del mes septiembre, 110 aerolíneas tienen implantados los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory.

Amadeus siguió ampliando su cartera de soluciones tecnológicas con el lanzamiento de la solución Passenger Revenue Accounting y el anuncio de un contrato con **British Airways**, que se convirtió en la primera aerolínea en adoptar este nuevo producto. British Airways se beneficiará de las ventajas de esta solución *web* fácil de usar, concebida para ayudar a las aerolíneas a incrementar los ingresos, reducir los costes de explotación y tomar decisiones de gestión de ingresos con mayor rapidez y precisión, acercando así la contabilidad de ingresos a las funciones operativas. Además, esta nueva solución transforma la contabilidad de ingresos, que deja de ser una tarea que consume muchos recursos humanos para convertirse en una función estratégica flexible. Ya en octubre, **Saudi Arabian Airlines** también anunció la contratación de Amadeus Passenger Revenue Accounting y se convertirá, a comienzos de 2013, en la primera aerolínea en implantarla.

La cartera de soluciones tecnológicas independientes de Amadeus también siguió captando clientes como resultado de iniciativas acertadas de venta incremental. Se aumentó el número de aerolíneas que han contratado el uso del estándar de mensajería electrónica EMD (Electronic Miscellaneous Document), entre ellas AeroSvit – Ukrainian Airlines, **Air Astana**, **LOT Polish Airlines** y **Tunisair**. El estándar EMD mejora los servicios relacionados con la emisión de billetes, así como la distribución de una amplia gama de productos que ayudan a personalizar los viajes mediante servicios complementarios (*ancillary services*), como el exceso de equipaje. Egyptair y **El Al** contrataron la solución Amadeus Ancillary Services. EVA Airways contrató Amadeus Ticket Changer (ATC), una solución que simplifica el proceso de reemisión de billetes combinando el avanzado motor Amadeus Fares and Pricing con potentes funciones de billeteaje a través de múltiples canales.

En el pujante negocio de las soluciones tecnológicas para aeropuertos, la solución Altéa Departure Control for Ground Handlers fue contratada por nuevas empresas de servicios en tierra (*handling*), entre ellas **Aviation Handling Services** y **SEA Handling**. Altéa DCS for Ground Handlers permite a las aerolíneas clientes de las compañías de *handling* beneficiarse de las capacidades tecnológicas de vanguardia de los módulos Altéa DCS Customer Management y Altéa DCS Flight Management. La compañía sigue realizando implantaciones tecnológicas que permiten a los aeropuertos procesar vuelos de aerolíneas no usuarias de Altéa DCS, y aunque su contribución a los ingresos es todavía pequeña, esta línea de negocio está creciendo de forma constante.

OTRAS NOTICIAS DEL TERCER TRIMESTRE

En China, Amadeus acogió con satisfacción la publicación del reglamento sobre Sistemas Informatizados de Reservas (CRS) de la Agencia de Aviación Civil de China. Se espera que esta normativa abra la puerta a tecnologías mejoradas de distribución mundial de reservas en el mercado chino que pueden beneficiar considerablemente al sector de los viajes y a los consumidores del país. El reglamento entró en vigor el 1 de octubre de 2012 y por primera vez permite a las aerolíneas extranjeras utilizar sistemas de distribución global para distribuir sus tarifas aéreas a través de agencias de viajes en China.

El 24 de septiembre, Amadeus debutó en el **Dow Jones Sustainability Index (DJSI)** —el índice de empresas sostenibles que elabora Dow Jones— como integrante del subíndice mundial (DJSI-World) y el subíndice europeo (DJSI-Europe). De las 57 compañías invitadas a participar en el sector de los servicios auxiliares, en el que está integrada Amadeus, sólo 12 fueron seleccionadas y Amadeus figuró como líder absoluto de este sector con 82 puntos. La compañía logró las puntuaciones más altas en varias categorías, incluida la categoría general de Dimensión económica y social de su negocio, además de en Políticas y gestión medioambiental y parámetros sociales como Indicadores de prácticas laborales y derechos humanos, y Atracción y retención de talento. La meta de Amadeus en el ámbito de la Responsabilidad Social Corporativa y la sostenibilidad es mejorar gradual y visiblemente la contribución de la compañía a la sociedad. Con esta finalidad, se utilizan los recursos que hacen de Amadeus una compañía única: su gente y su talento, sus capacidades tecnológicas y su experiencia en el sector mundial de los viajes, al tiempo que se trabaja en colaboración con otros socios, lo que marca una verdadera diferencia. La inclusión en el Dow Jones Sustainability Index es una clara señal de que la compañía está realizando progresos sustanciales en esta área crucial.

En agosto, Amadeus inauguró unas instalaciones energéticas anexas a su centro de procesamiento de datos de Erding, cerca de Múnich (Alemania). Amadeus encargó la construcción de las nuevas instalaciones anexas, que actúan como una extensión de la estructura del edificio original, para responder ante el crecimiento reciente de la compañía tras los nuevos e importantes contratos firmados y las migraciones realizadas en el marco de su negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, así como por la puesta en marcha de su cartera de nuevos negocios (New Businesses), que abarca tecnología para el sector ferroviario, hoteles y, más recientemente, para el sector aeroportuario.

Durante el trimestre, Amadeus anunció que pondrá una de sus principales plataformas tecnológicas — Amadeus ARIA™ Templates— a disposición de la comunidad de código abierto. Amadeus ARIA™ Templates está pensada para facilitar el desarrollo de aplicaciones web, que están aumentando su complejidad, ofreciendo características innovadoras que aceleran las implantaciones. El lanzamiento de este marco tecnológico de código abierto ha marcado un hito en el sector y va a revolucionar la forma en la que la industria del viaje diseña nuevas interfaces de usuario, simplificando considerablemente las complejidades asociadas al desarrollo de aplicaciones móviles para viajes y garantizando que los clientes de Amadeus se beneficiarán de una gama lo más amplia posible de innovaciones orientadas al desarrollo de aplicaciones.

Elaborar estudios de mercado esclarecedores e informes pioneros son dos actividades indisolublemente ligadas a la posición de Amadeus como líder en tecnología para viajes. Recientemente se han publicado varios trabajos que siguen estimulando y dando forma al debate en la industria mundial del viaje. A continuación figuran las ideas más destacadas de dos de estos informes, disponibles en la página web de Amadeus:

- *Open for business* recoge argumentos a favor de que el sector de los viajes adopte el software de código fuente abierto para beneficiarse de una mayor innovación, responder más rápido a los cambios en la industria y los consumidores, y reducir los costes. El informe esboza cómo los sistemas abiertos podrían liberar al sector de su dependencia del software con licencia y ofrecer a las empresas de viajes una ventaja competitiva mayor.
- *The Amadeus Review of Ancillary Revenue Results for 2011* fue elaborado por Amadeus y IdeaWorksCompany, la consultora líder en el área de los ingresos por servicios complementarios de las líneas aéreas. Este estudio se basó en la información financiera registrada por 108 aerolíneas de todo el mundo, 50 de las cuales desglosan sus actividades en el área de los servicios complementarios, para identificar los ingresos por servicios complementarios de las aerolíneas, concluyendo que crecieron hasta los 18,2 millones de euros en 2011. Esta cifra supone un crecimiento de los ingresos por servicios complementarios del 66% en dos años, entre 2009 y 2011.

– 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 947 millones de transacciones de viaje facturables en 2011.

Amadeus cuenta con sedes en Madrid (oficinas centrales), 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. La compañía forma parte de los índices IBEX 35, STOXX Europe 600 y Dow Jones Sustainability (DJSI).

En el ejercicio anual cerrado el 31 de diciembre de 2011, la compañía registró unos ingresos en base homogénea de 2.712 millones de euros y un EBITDA de 1.039 millones de euros. El Grupo Amadeus cuenta con alrededor de 10.000 empleados en todo el mundo y en sus oficinas centrales están representadas 123 nacionalidades.

Para encontrar más información sobre Amadeus, visite www.amadeus.com.

Para visitar el centro de Relaciones con Inversores de Amadeus, vaya a www.investors.amadeus.com.

Datos de contacto:

Amadeus

Malek Nejjaï

Tel.: +34 91 582 0160

Fax: +34 91 582 0188

mediarelations@amadeus.com

Grupo Albión (Madrid)

Alejandra Moore Mayorga

Sofía García

Leticia Fajardo

Tel.: +34 91 531 23 88

Fax: +34 91 521 81 87

sgarcia@grupoalbion.net

amoore@grupoalbion.net

lfajardo@grupoalbion.net