

NOTA DE PRENSA:

Resultados del primer trimestre de 2005¹

(Para el periodo comprendido entre el 1 de enero y el 31 de marzo de 2005)

Amadeus prosigue su crecimiento en el primer trimestre de 2005

Las reservas totales aumentan un 1% interanual hasta los 124,9 millones

Los ingresos incrementan un 10,3% hasta los 593,2 millones de euros

El beneficio neto² crece un 6,8% hasta los 74,7 millones de euros

A propósito de los resultados de la compañía, José Antonio Tazón, *President* y CEO de Amadeus, comentó:

«Hemos comenzado el año con un crecimiento sostenido en nuestro negocio, en línea con nuestras previsiones. Los ingresos y el beneficio neto han aumentado de modo satisfactorio con respecto al año anterior, a pesar de que nuestras reservas totales crecieron un moderado 1% durante el trimestre, debido en parte a que la Semana Santa coincidió este año en marzo, mientras que en 2004 cayó en abril.»

«Las reservas aéreas ascendieron hasta los 106 millones, un 1,9% más que en el mismo periodo del año anterior. De esta cifra, más del 13% proceden del canal online, que ha crecido un 33% con el respecto al año anterior. Esto demuestra que nuestras soluciones para la gestión de reservas por Internet están cubriendo las necesidades del sector del viaje al tiempo que continúa el desarrollo de este canal.»

«Hemos seguido impulsando nuestra diversificación geográfica y consolidando la red de distribución en mercados clave. La integración de Optims, el proveedor líder de tecnología para hoteles que adquirimos recientemente, se desarrolla según lo previsto y está fortaleciendo nuestra posición en el segmento hotelero. Asimismo, nuestras distribuidoras regionales Amadeus France (Francia) y Savia Amadeus (en España y Portugal), que en conjunto procesaron más de 81 millones de reservas el año pasado, están siendo integradas totalmente en el Grupo Amadeus, tras habernos convertido recientemente en su único accionista.»

Si desea más información, póngase en contacto con:

Edward P. Ross

Corporate and Marketing Communication
Amadeus

Tel. +34 91 582 0160

Fax. +34 91 582 0188

e-mail eross@amadeus.net

URL www.amadeus.net

Alejandra Moore Mayorga

Directora General
Grupo Albión

Tel. +34 91 531 2388

Móvil +34 670 799 335

e-mail amoore@grupoalbion.net

¹ Según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Cifras de 2005 sin auditar.

² El Beneficio Neto atribuible a los accionistas de la compañía ascendió a 79,3 millones de euros, comparado con los 70,2 millones en el primer trimestre de 2004.

Madrid, 5 de mayo de 2005: Amadeus (MAD: AMS, ISIN: ESO109169013), proveedor líder mundial en soluciones tecnológicas y de distribución para el sector de los viajes, ha anunciado hoy sus resultados correspondientes al primer trimestre, cerrado el pasado 31 de marzo 2005.

Datos más significativos del primer trimestre de 2005 (cerrado el 31 de marzo de 2005) ³

(en millones de euros)	T1 2005	T1 2004	% de variación
Reservas totales (millones)	124,9	124,0	1%
Ingresos	593,2	538,0	10%
EBITDA ⁽¹⁾	159,9	172,8	-7,5%
Beneficio neto ⁴	74,7	69,9	6,8%

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

Los **ingresos totales** durante el primer trimestre de 2005 ascendieron a 593,2 millones de euros, un 10% más que en el mismo periodo de 2004, mientras que las **reservas totales** procesadas a través del sistema de reservas Amadeus aumentaron un 1% hasta los 124,9 millones. Las reservas aéreas fueron 106 millones, un 1,9% más que en el mismo periodo del año anterior. Las reservas aéreas por Internet crecieron un 33% en los tres primeros meses hasta los 14,1 millones y a día de hoy representan más del 13% del total de reservas aéreas.

El **beneficio de explotación (EBIT)** se situó en 113,7 millones, registrando un descenso del 10% con respecto al primer trimestre de 2004, debido principalmente al efecto de la consolidación de OPODO. Sin embargo, esta partida incrementa de forma notable si se compara con respecto a los 39,9 millones de euros del cuarto trimestre de 2004. El **EBITDA** correspondiente al periodo fue de 159,8 millones de euros, lo que supone un descenso del 8% con respecto al periodo equivalente de 2004, hecho motivado también por el impacto de la consolidación de OPODO.

El **beneficio neto** durante el tercer trimestre experimentó un notable crecimiento hasta los 74,7 millones de euros, un 6,8% más que en el mismo periodo del año anterior.

Actividades más destacadas del primer trimestre de 2005

Distribución de reservas (agencias de viaje y oficinas de ventas de aerolíneas)

En el primer trimestre del año, Amadeus se convirtió en el accionista único de su red de distribución en España y Portugal, **SAVIA Amadeus**. Esta adquisición forma parte de una estrategia mundial de consolidación de determinados negocios regionales y permitirá a Amadeus adaptarse con mayor rapidez a los cambios del sector en esta región estratégica y al mercado ibérico, aprovechar al máximo la experiencia de desarrollo de la compañía. El Sistema Amadeus es utilizado por más de 8.000 agencias de viajes españolas, que procesaron casi 32 millones de reservas en 2004. El año pasado, 558 agencias de viajes españolas se sumaron a la red de distribución de SAVIA Amadeus.

Durante el trimestre, seguimos avanzando en la integración total de Amadeus France.

También en el periodo, Amadeus anunció que había desplegado **Vista** y su producto homólogo **Pro Web** en 100.000 puntos de venta en todo el mundo. Amadeus Vista es la primera plataforma de ventas basada en navegador que permite a los agentes de viajes optimizar el proceso de venta de viajes y el desarrollo de sus relaciones con los clientes, además de realizar reservas. A finales de 2004 las instalaciones ascendían a 94.500 terminales, un 83,5% más con respecto a los 51.500 de 2003. El pasado mes de marzo, alcanzaron las 100.000. Actualmente, Amadeus ofrece esta plataforma de ventas en 90 mercados de los cinco continentes.

³ Según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Cifras de 2005 sin auditar.

⁴ El Beneficio Neto atribuible a los accionistas de la compañía ascendió a 79,3 millones de euros, comparado con los 70,2 millones en el primer trimestre de 2004.

Producto aéreo

Durante el trimestre, Amadeus puso en marcha las modalidades en su política de precios para aerolíneas basada en el valor, tal y como anunció en noviembre de 2004. El modelo de precios para 2005 tiene aún más en cuenta las diferentes estrategias comerciales de las aerolíneas y las distintas ventajas que el canal GDS aporta actualmente a estas compañías.

De forma paralela, cincuenta aerolíneas de Europa, Oriente Medio y África han contratado la opción **Amadeus Full Content** por la que garantizan el acceso a sus tarifas reducidas, horarios completos, últimas plazas e inventario asociado a través del Sistema Amadeus. Estas aerolíneas se unen así la práctica de las mayores líneas aéreas, entre ellas American Airlines, United Airlines, Delta Air Lines, British Airways y Continental Airlines, que ya ofrecen acceso a sus tarifas *web* a través de Amadeus.

Alquiler de vehículos

Amadeus firmó un acuerdo exclusivo con **holiday autos**, el mayor proveedor del mundo de servicios de alquiler de coches para el mercado turístico. Los 750.000 vehículos accesibles a través de las 4.000 oficinas de holiday autos en todo el mundo se podrán reservar en Amadeus Cars bajo el nivel de acceso **Complete Access Plus**. Amadeus es el único GDS que tiene un acuerdo mundial con este proveedor.

Cruceros

Thomson Cruise Lines y Clipper Cruises (especializada en cruceros en barcos de pequeño tamaño) comienzan a distribuir a través de Amadeus.

Hoteles

Amadeus anunció en febrero el cierre de la adquisición de **Optims**, el proveedor líder europeo de servicios de tecnología de la información para el sector hotelero. Tras el éxito de su alianza, formalizada con la adquisición por parte de Amadeus de una participación inicial del 30% en Optims en septiembre de 2003, las dos compañías han sentado ahora las bases para estrechar aún más una cooperación cuyo objetivo es ofrecer tecnologías de última generación a sus clientes del sector hotelero. Ambas compañías ofrecerán una completa gama de productos y servicios para la distribución y la gestión de habitaciones que cubren todos los procesos, desde la reserva hasta la salida del hotel. Amadeus y Optims facilitan a los propietarios de hoteles sistemas de gestión de hoteles, sistemas centrales de reservas, soluciones para la gestión de ingresos y acceso a un gran número de canales de distribución.

Comercio electrónico (Amadeus e-Travel)

Las reservas de Amadeus e-Travel crecieron un 47% durante el primer trimestre de 2005 con respecto al mismo periodo del año pasado. Las reservas procesadas por las más de 60 aerolíneas clientes de Amadeus **e-Travel® Planitgo**, el motor de reservas por Internet más utilizado, crecieron un 48% interanual.

e-Travel® Aergo, la herramienta para la gestión *online* de reservas de viajes de empresa, registró un crecimiento en las reservas procesadas del 45% durante el trimestre, en comparación con el mismo periodo del año anterior. En el primer trimestre de 2005, Aergo fue elegido por el **Banco Asiático de Desarrollo (ADB)** para gestionar los viajes de sus más de 2.000 empleados en 50 países.

e-Travel y **TQ3 Travel Solutions** ampliaron su acuerdo de distribución por tres años y medio más. Esta ampliación se produjo tras la adopción de e-Travel Aergo y SAP Travel Management (SAP TM) por varias de las multinacionales clientes de TQ3, entre ellas Agfa (Aergo), Boehringer Ingelheim y Commerzbank (SAP TM), y tras el lanzamiento de TQ3 Business en toda Europa.

En Brasil, e-Travel creó una unidad de negocio específica para dar apoyo al segmento *online* de viajes de empresa de Latinoamérica, donde cuenta con clientes como **CEMEX** y **Volkswagen México**. Esta unidad de negocio se une a otras creadas en Australia, Francia, Reino Unido, Escandinavia, Alemania, Italia, Benelux, Bangkok y los EE.UU.

Servicios de TI para aerolíneas

A finales del primer trimestre de 2005, Amadeus anunció que **TAROM**, la aerolínea de bandera de Rumanía, comenzó a utilizar **Amadeus Altéa Sell** como sistema propio de ventas y reservas. La migración se produjo en un momento clave de la expansión de Amadeus en el centro, este y sur de Europa (CESE), donde el GDS procesa el 57% de las reservas aéreas efectuadas por agencias de viajes. La región alberga a 500 millones de habitantes y países con economías de elevados crecimientos. Por ejemplo, el PBI per cápita de

Rumanía creció un 8,3% de media entre 2000 y 2003⁵. Amadeus estima que en 2020 las llegadas de vuelos en Europa Oriental superarán a las de Europa Occidental.

Con su integración en Altéa Sell, TAROM estará preparada para aprovechar este crecimiento. La aerolínea compartirá esta plataforma comunitaria de ventas y reservas con otras 148 aerolíneas y más de 66.000 agencias de viaje de todo el mundo. Además, TAROM podrá establecer alianzas comerciales con cualquiera de estas aerolíneas usuarias de Altéa Sell sin necesidad de realizar más desarrollos tecnológicos.

OPODO

Durante el primer trimestre de 2005, esta empresa paneuropea de viajes *online* realizó dos adquisiciones: **Quest Travel**, una agencia de viajes especializada del Reino Unido y el touroperador francés **Karavel**, propietario de **Promovacances**, una de las empresas de viajes por Internet más importantes de Francia especializada en el mercado de paquetes vacacionales. Promovacances es una marca conocida y de prestigio, creada en el mercado francés en 1997, caracterizada por su excelente servicio a los clientes a través de una amplia gama de destinos y productos.

Opodo ha conseguido una posición de liderazgo en el mercado de viajes *online* europeo. Centrándose primero en el producto aéreo (billetes de avión), ha ido integrando paulatinamente el producto hotelero y otros relacionados con los viajes. Sus portales registran más de 7 millones de visitantes únicos cada mes. Los paquetes vacacionales son un componente esencial de la oferta *online* de Opodo, ya que sólo en Francia las ventas de este producto han aumentado más del 150% durante los últimos seis meses de 2004.

- FIN -

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.

Notas a redactores

Amadeus (MAD: AMS)

Amadeus es un proveedor líder de soluciones de tecnología y distribución para el sector del viaje y del turismo a nivel mundial. Su exhaustivo centro de procesamiento de datos da servicio a más de 72.000 agencias de viajes y más de 10.000 oficinas de venta de líneas aéreas, que, en total, suman alrededor de 347.000 puntos de venta en más de 215 mercados de todo el mundo.

A través del Sistema Amadeus, las agencias de viaje y las oficinas de venta de líneas aéreas pueden efectuar reservas en el 95 por ciento de los billetes de avión que se reservan en el mundo. El sistema permite acceder además a 54.100 hoteles, alrededor de 43 empresas de alquiler de vehículos con más de 30.000 oficinas, así como a otros grupos de proveedores, como los de ferry, tren, cruceros, touroperadores y compañías aseguradoras.

Amadeus es un proveedor líder de servicios de tecnología de la información (TI) para aerolíneas. Un total de 150 líneas aéreas utilizan Amadeus Altéa Sell como su sistema interno de ventas y reservas en sus oficinas, para ofrecer a los pasajeros un servicio integrado y de calidad a un coste óptimo.

Entre las soluciones para la gestión de clientes de última generación de Amadeus, destacan 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 comercio electrónico de Amadeus, es el líder mundial en tecnología para viajes *online* y en soluciones para la gestión de viajes de empresa. Ofrece servicios a agencias de viajes en 90 países y su tecnología está detrás de los *webs* de más de 300 empresas y más de 70 aerolíneas y hoteles.

Amadeus tiene su sede principal en Madrid (España) y cotiza en las bolsas de Madrid, París y Frankfurt. Los resultados del último ejercicio anual cerrado a 31 de diciembre de 2004 reflejaron ingresos de 2.056,7 millones de euros, con un beneficio neto de 208 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).

En todo el mundo, la compañía cuenta con 6.000 empleados de 95 nacionalidades.

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

⁵ Fuente: *Economist Intelligence Unit*

Cuenta de pérdidas y ganancias

Para el trimestre concluido el 31 de marzo de 2005

	Q1 2005	Q1 2004	% Crecimiento
<i>Cifras en millones de euros</i>			
Ingresos	593,2	538,0	10,3%
Gastos operativos ⁽¹⁾	433,3	365,2	18,7%
EBITDA	159,9	172,8	(7,5%)
Depreciación y Amortización	46,2	39,4	17,3%
Amortización operativa del Fondo de Comercio	-	6,6	-
EBIT	113,7	126,9	(10,4%)
Ingresos (Gastos) Financieros	2,5	(2,8)	(187,9%)
Otros ingresos no operativos	(0,2)	(0,0)	n/a
Beneficio antes de Impuestos	116,0	124,0	(6,5%)
Impuestos	44,7	48,4	(7,7%)
Beneficio después de Impuestos	71,4	75,7	(5,7%)
Asociados - resultados operativos	3,3	(1,6)	n/a
Asociados - Fondo de Comercio	-	(3,1)	n/a
Ganancias/(Pérdidas) de Participadas	3,3	(4,7)	(170,3%)
Beneficio Neto	74,7	69,9	6,8%
Beneficio Neto atribuible a:			
Intereses Minoritarios	(4,6)	(0,3)	n/a
Accionistas de la compañía	79,3	70,2	13,0%
EPS ⁽²⁾	0,14	0,12	16,7%
Margen de EBITDA	27,0%	32,1%	(5,2) p.p.
Margen de EBIT	19,2%	23,6%	(4,4) p.p.
Margen de Beneficio Neto	12,6%	13,2%	(0,6) p.p.
Tipo Impositivo	38,5%	39,0%	(1) p.p.

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

(2) Referido a beneficio neto atribuible a los accionistas de la compañía

Reservas

Para el trimestre concluido el 31 de marzo de 2005

<i>Cifras en miles</i>	Q1 2005	Q1 2004	% Crecimiento
<u>Reservas por Tipo</u>			
Aérea	106.362	104.393	1,9%
No aérea	8.286	8.061	2,8%
<u>Reservas por Región</u>			
Norteamérica	10.348	10.824	(4,4%)
Europa	76.356	75.972	0,5%
Resto del Mundo	27.944	25.658	8,9%
<u>Reservas por Canal de Distribución</u>			
Agencias de Viaje (Indirecto)	89.241	87.359	2,2%
Directo ⁽¹⁾	25.407	25.095	1,2%
<u>Tradicional vs E-Commerce</u>			
Tradicional	100.251	101.717	(1,4%)
E-Commerce	14.397	10.737	34,1%
Excl. reservas turísticas de Amadeus Germany	114.648	112.454	2,0%
 Reservas turísticas de Amadeus Germany	 10.200	 11.500	 (11,3%)
Total Reservas	124.848	123.954	0,7%

(1) Oficinas de Venta y webs de aerolíneas