

**NOTA DE PRENSA
AMADEUS ESPAÑA**

Resultados operativos de actividad 2006

Amadeus España incrementa un 4,8% las reservas aéreas, hasta alcanzar los 34,5 millones

- *La compañía suma 413 nuevas agencias de viajes conectadas a su red de distribución, cerca de un 5% más, hasta las 9.084*
- *El 14,1% de las reservas aéreas fueron realizadas a través de agencias de viajes on line, un 85% más que el pasado año*

Madrid, 25 de enero de 2007-. Amadeus España (antes SAVIA Amadeus), líder en la distribución de productos turísticos en nuestro país y proveedor de tecnología para el sector del viaje, realizó un total de 35,6 millones de reservas en 2006, lo que representa un incremento del 5% respecto al año anterior. En cuanto al número de agencias de viajes conectadas a su red y usuarias del sistema de reservas, Amadeus España ha experimentado un crecimiento del 4,8%, situándose en 9.084 el total a cierre de 2006.

Paul de Villiers, director general de Amadeus España, explica: *“El respaldo casi absoluto que el mercado español ha vuelto a otorgar a nuestra compañía durante 2006, año en el que hemos superado nuestras previsiones, nos convierte en observadores privilegiados de la realidad turística nacional y nos permite elaborar un retrato sectorial bastante preciso. Tres son los datos más relevantes que se desprenden de las cifras obtenidas: se mantiene el crecimiento en el número de reservas, se consolida la relevancia de las agencias de viajes que operan a través de Internet y persiste el aumento del número de agencias de calle”*.

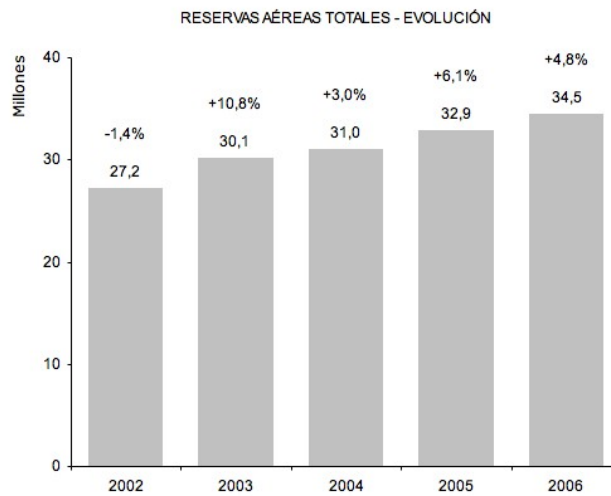
Desglose por tipo de reservas

	2005	2006	% variación
Total reservas	33.951.654	35.633.067	4,95 %
Reservas aéreas (incluyendo reservas efectuadas a través de agencias on line)	32.915.548	34.505.016	4,83 %
Reservas hoteleras	626.415	688.260	9,87%
Reservas de alquiler coches	409.691	437.876	6,88%

1 - Reservas aéreas: segmento tradicional y segmento online

El total de reservas aéreas –el principal producto turístico que se distribuye a través de GDS- realizadas fue de 34,5 millones, un 4,8% más con respecto a los 32,9 millones registrados el ejercicio precedente. Este dato sitúa en un 92,3% la cuota de mercado¹ de Amadeus España a cierre de 2006, lo que representa un incremento en 1.1 puntos porcentuales con respecto a la registrada en 2005 (un 91,2%).

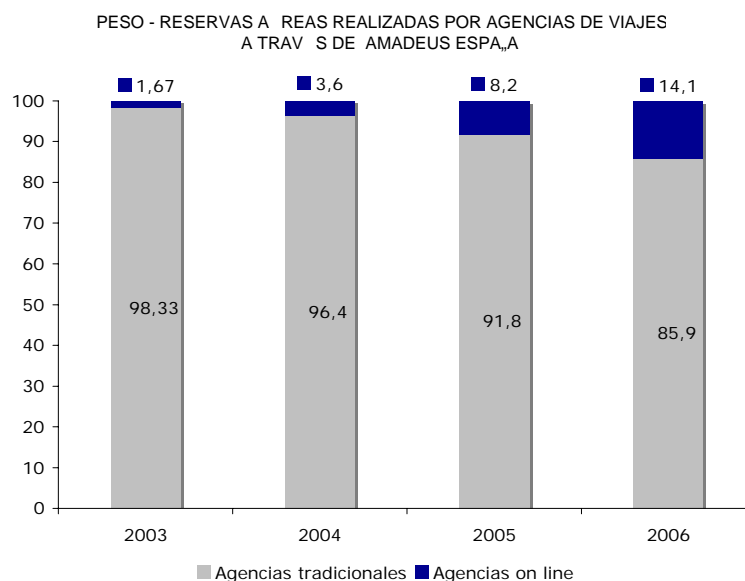
¹ Cuota de mercado en reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes. Fuente de la industria: MIDT (Marketing Information Data Tapes).



Del total de 34,5 millones de reservas aéreas, 14,1% fueron online. Esta cifra representa las efectuadas a través de las agencias online que utilizan la tecnología Amadeus en España; entre las que figuran, como modelos netamente online, los líderes: eDreams, lastminute, Rumbo, TerminalA y Viajar.com y, como portales de agencias tradicionales: Elcorteingles.es, Viajesiberia.com y Marsans.es, entre otros. A la vista de los datos, el peso del segmento online continúa aumentando de forma significativa, si se compara con los pesos del 3,6% y 8,2% que representó en los dos ejercicios precedentes.

En cifras absolutas, las reservas aéreas online registradas en 2006 fueron 4.875.997, lo que supone un crecimiento del 85%. Este porcentaje refleja una leve ralentización del ritmo de crecimiento si se compara con los niveles registrados en los dos últimos años, cuando se superó el 130% interanual.

A cierre del año, la cuota de mercado de Amadeus España en reservas aéreas online fue del 83,22%². *“Gracias a los acuerdos alcanzados este último año con clientes líderes del sector, como los firmados con Terminal A y Viajar.com, nuestra cuota de mercado online supera en la actualidad el 83%”,* explica Paul de Villiers.



² Cuota de Mercado en reservas aéreas realizadas por agencias de viajes online. Fuente de la industria: MIDT (Marketing Information Data Tapes).

Por otro lado, Amadeus España informa de que el 89% de los billetes aéreos emitidos en 2006 fueron billetes electrónicos, una cifra superior a la media europea que se sitúa en el 70%. *“Nuestra apuesta por los avances tecnológicos nos convierten en el distribuidor que ofrece la mayor cobertura de emisión de e-ticketing en nuestro país, disponible a través del sistema de reservas en España con 78 aerolíneas de todo el mundo”*, puntualiza de Villiers.

2 - Reservas de hotel, coche y otros

En 2006, Amadeus España procesó a través del sistema 688.260 reservas de hotel y 437.876 de coche, lo que representa unos incrementos del 9,8% y de un 6,8% respectivamente.

A propósito de estos datos, Paul de Villiers explica: *“El comportamiento de las reservas hoteleras y de alquiler de coches ha sido positivo y se relaciona directamente con los importantes avances logrados por Amadeus en ambos segmentos”*. En este sentido, el directivo afirma que los acuerdos alcanzados por Amadeus con cadenas hoteleras para que participen en el programa BAR (mejor tarifa disponible) ha *“reforzado la confianza del agente de viajes para reservar hoteles a través del sistema de reservas”*. Por estos acuerdos, los proveedores hoteleros se comprometen a volcar en el sistema las mismas tarifas que las disponibles a través de sus propios canales de distribución, como su página web o su central de reservas. Esto evita al agente tener que consultar en otras fuentes, como portales, centrales de reservas o en los propios hoteles, para obtener y comparar precios, de modo que agiliza y mejora el servicio al cliente final. Amadeus cuenta actualmente con acuerdos con más de 60 cadenas hoteleras adscritas a este programa, entre las que figuran NH, Sercotelhoteles, Accor, AC Hoteles, Barceló Hoteles y Keytel.

Por otro lado, de Villiers justifica el incremento de reservas de coches con la *“consolidación en el sistema de reservas del proveedor National ATESA y en el lanzamiento del bono electrónico en el último cuatrimestre. Este último proyecto ha sido una de nuestras grandes apuestas y ya esta en marcha con los cuatro principales proveedores del mercado español: Avis, Europcar, Hertz y National ATESA”*. El bono electrónico para el alquiler de coches es el equivalente al billete electrónico de una reserva aérea.

Durante 2006, las agencias de viajes españolas emitieron 6.363.833 billetes de RENFE a través del sistema Amadeus, lo que representa un incremento del 7% respecto al año anterior.

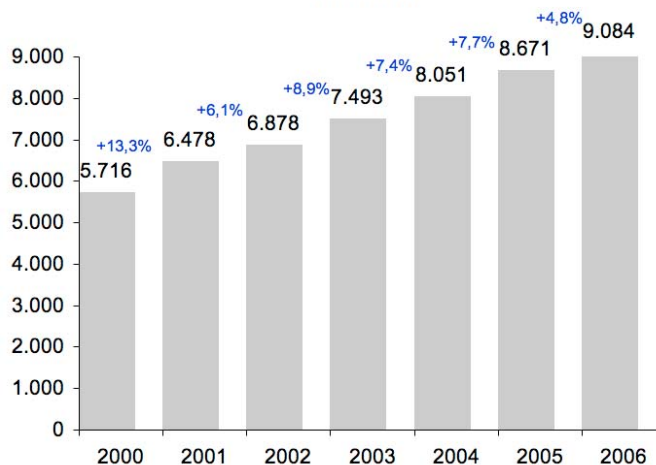
3- Agencias de viajes

A lo largo de 2006, se conectaron a la red de distribución de Amadeus España 413 nuevas agencias de viajes, un 4,8% más, hasta alcanzar las 9.084 agencias. *“Nosotros crecemos de forma paralela a las agencias, ayudándoles en el desarrollo de su negocio”*, matiza el directivo, explicando que estas más de 400 agencias usuarias del sistema de reservas corresponden a nuevas aperturas y que las cifras reflejan la situación satisfactoria de la intermediación.

“Aunque pudiera parecer paradójico después de mencionar el aumento de las ventas de viajes a través de Internet, destaca el aumento constante del número de agencias de calle, que suman ya cerca de 9.100 oficinas, casi un 5% más que el pasado año. Algunas de las causas que explican este hecho, sólo replicado en Europa occidental por Italia, son el boom inmobiliario y de la construcción, el crecimiento de las redes de franquicias o el valor de la asesoría personal que representa un agente de viajes para el viajero español”, afirma de Villiers.

El siguiente gráfico ilustra la evolución desde 2000 del número de agencias que utilizan la tecnología de Amadeus España, representativo de la evolución del sector. No obstante, en el crecimiento del 4,8% en agencias se aprecia una leve ralentización de los niveles de crecimiento de los últimos años.

AGENCIAS DE VIAJES USUARIAS AMADEUS EN ESPAÑA - EVOLUCIÓN



Detalle de agencias de viajes y terminales de venta conectados a la red de Amadeus España

	2005	2006	% Variación
Agencias de viajes (puntos de venta)	8.671	9.084	4,76%
Terminales	25.874	27.875	7,73%

A 31 de diciembre de 2006, Amadeus España contaba con cerca de 28.000 terminales de venta conectados a su red de comunicaciones, un 7,73% más con respecto al año anterior.

Estrategia de negocio 2007

La estrategia de Amadeus España para el presente ejercicio 2007 se centra principalmente en los siguientes objetivos:

- **Que la totalidad de agencias de viajes estén utilizando Amadeus Selling Platform para finales de 2007.** Esta herramienta de trabajo, dotada con tecnología de última generación, sustituye a la tradicional aplicación de reservas de Amadeus y permite al agente de viajes tener integrados, en una sola pantalla, todos los contenidos sobre productos y servicios de viaje con un diseño gráfico intuitivo y de fácil manejo. *“Va a representar un cambio muy significativo en la forma diaria de trabajar del agente de viajes, contribuyendo a que las agencias den el mayor salto tecnológico de los últimos años”*, explica de Villiers. Actualmente ya se utiliza en 11.000 terminales de venta de agencias y la acogida por parte de los agentes está siendo *“excelente”*, pues comprueban la mejora del proceso de venta, la reducción del tiempo y de tareas asociadas y la mejora del servicio al cliente. *“Su utilización también incrementará el número de reservas hoteleras y de coches a través del GDS”*, puntualiza el directivo.
- **Reforzar la tecnificación y capacidad de la red de comunicaciones de Amadeus España.** A esta red están conectadas las más de 9.000 agencias y 27.000 terminales de venta y es la que soporta toda la circulación y transacción de datos sobre reservas. *“Nuestro objetivo es dotar a la red de una mayor escalabilidad para poder ofrecer a nuestros clientes la solución que mejor se ajuste a sus necesidades, garantizando la máxima fiabilidad, estabilidad y seguridad”*, explica.
- **El refuerzo de los servicios de atención al cliente.** Con el fin de mejorar la atención telefónica a las agencias de viajes, se prevé incrementar el personal del call centre o Help Desk. Al mismo tiempo, se va a trabajar en la creación de nuevos canales de comunicación que supongan una vía alternativa a la telefónica para consultar las dudas relativas al uso del sistema de reservas Amadeus, así como para otro tipo de consultas.

- **Ampliación de los servicios de formación.** Las agencias siguen creciendo y las necesidades de formación en el manejo del sistema de reservas no cesan. Amadeus España tiene en marcha un programa de apertura de aulas de formación en siete delegaciones para dar cobertura a las diferentes zonas geográficas. De igual modo, se continuará impulsando la formación a través de la plataforma de *e-learning*, desde la que se impartieron en 2006 más de 2.000 cursos.

Previsiones 2007

Con respecto a previsiones operativas de negocio de Amadeus España para 2007, de Villiers explica: “A la vista de los resultados registrados al cierre del pasado año y atendiendo a la evolución del mercado español en su conjunto, estimamos un crecimiento moderado en reservas en torno al 2%”.

“En relación al segmento online, a la luz de lo que ha sucedido en otros países más experimentados que el nuestro en lo relativo al comercio electrónico, parece lógico pensar que continúe aumentando su peso en el mercado, pero que lo haga a un ritmo menor que en años precedentes. Así, la previsión que manejamos es que a finales de 2007 el 18% de todas nuestras transacciones provengan de agencias online”.

Notas a redactores

Amadeus España

Amadeus España, filial de Amadeus en España y Portugal, es líder en distribución de reservas turísticas y en provisión de tecnología para el sector del viaje. Su actividad principal es la comercialización y adaptación local del Sistema Amadeus y sus productos, el desarrollo y distribución de productos y servicios locales, así como la asistencia y provisión a las agencias de viajes en infraestructura tecnológica, formación, consultoría y servicio al cliente.

En el año 2006, Amadeus España generó más de 35,6 millones de reservas. Actualmente cuenta con 9.084 agencias de viajes o puntos de venta y 27.875 terminales conectados a su red de comunicaciones.

Amadeus España es Premio Príncipe Felipe a la Excelencia Empresarial en la categoría de Empresa Turística.

Para más información póngase en contacto con:

Amadeus España
Natalia Huidobro
Tel: 91 329 86 43
Fax: 91 329 86 19
Email: nhuidobro@es.amadeus.com

Grupo Albión
Sofía García/Loli Santamaría
Tel: 91 531 23 88
Fax: 91 521 81 87
Email:
sgarcia@grupoalbion.net
lsantamaria@grupoalbion.net