

Los ingresos de Amadeus crecieron un 17,6% en 2005, hasta 2.418,3 millones de euros

El equilibrio entre el negocio tradicional y la diversificación beneficia los resultados

Los resultados financieros de Amadeus correspondientes al ejercicio anual cerrado el 31 de diciembre de 2005 revelan un crecimiento del 17,6% de los ingresos totales de la compañía al contabilizar 2.418,3 millones de euros y confirman el peso cada vez mayor de los servicios tecnológicos.

Las reservas totales crecieron un 4,2%, hasta alcanzar los 473,3 millones. Las reservas por Internet de todos los proveedores crecieron un 34,1% y suponen actualmente el 12% del total.

Amadeus mantiene su posición de liderazgo en reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes, con una cuota de mercado mundial del 29,24% al cierre del ejercicio. Esta cifra representa un aumento del 0,44% con respecto al año anterior.

"En 2005 hemos ampliado nuestro negocio tradicional y hemos alcanzado importantes hitos en nuestra estrategia de diversificación", señaló José Antonio Tazón, president y CEO de

Amadeus. "Dentro de nuestras actividades de distribución de viajes, nos hemos asegurado la distribución de las tarifas reducidas de las aerolíneas más importantes. De ellas, 57 han contratado nuestra modalidad de acceso Full Content Option. Con este producto, las agencias de viajes pueden acceder a las tarifas reducidas, los horarios y las plazas de última hora de estas compañías. Además, las agencias pueden ahora reservar habitaciones en 61.000 hoteles a través del Sistema Amadeus, 4.000 más que hace un año", añadió Tazón.

Según el presidente de Amadeus: "En el segmento de servicios tecnolo-



gía de la información para aerolíneas firmamos un importante contrato con Star Alliance por el que suministraremos una plataforma tecnológica comunitaria para sus miembros y lanzamos un paquete de soluciones para aerolíneas de bajo coste".

En cuanto al mercado hotelero, "las soluciones tecnológicas de Amadeus se utilizan actualmente en 6.500 establecimientos. Más del 99% de las agencias de viajes se conectan al Sistema Amadeus mediante protocolo de Internet y hemos instalado Amadeus Selling Platform en más de 200.000 terminales de venta de agencias de viajes".

"Estos logros se alcanzaron mientras afrontábamos la tercera mayor adquisición apalancada de la historia europea. Amadeus ya no es una sociedad cotizada y, por lo tanto, no está obligada a publicar sus resultados financieros. No obstante, en aras de la transparencia seguiremos emitiendo información actualizada sobre ingresos, reservas y cuota de mercado".

CRECE EL ONLINE

Las reservas por Internet crecieron un 34,1% y suponen actualmente el 12% del total.

ACTIVIDADES MÁS DESTACADAS DURANTE EL AÑO

Contenido de viajes

57 aerolíneas se acogieron a la modalidad de acceso Amadeus Full Content Option para poner a disposición de los clientes de Amadeus sus tarifas reducidas, todos sus horarios, y sus plazas de última hora. Amadeus incorporó 4.300 hoteles al sistema de reservas y se convirtió en el primer GDS que firmaba un acuerdo mundial en exclusiva con Holiday Autos.

Agencias de viajes

Firmó acuerdos con Big Travel/Flex Resor (Suecia), Carnival (Reino Unido), Wings Corporate Travel (Suráfrica),

lastminute.com y L'alianXa Travel Network. Amadeus instaló conexiones mediante protocolo de Internet en más del 99% de las agencias de viajes y su plataforma Amadeus Selling Platform, en más de 200.000 terminales de venta de agencias de viajes.

Hoteles

En febrero cerró la adquisición de Optims, el proveedor líder europeo de servicios de tecnología de la información para el sector hotelero.

Aerolíneas

Acordó suministrar a Star Alliance una plataforma tecnológica común,

Amadeus Altéa Customer Management Solution (CMS). British Airways, dba y Finnair migraron sus sistemas de gestión de inventarios a Amadeus Altéa Inventory (Plan). Amadeus lanzó un conjunto de soluciones tecnológicas para ayudar a las aerolíneas de bajo coste a mejorar su eficiencia operativa y, al mismo tiempo, reforzar el crecimiento de su negocio. En 2005 presentó la nueva Amadeus Ticket Changer, una herramienta de reemisión automática de billetes que permite a las aerolíneas reducir gastos. A finales de 2005, Amadeus había hecho posible el billete

electrónico con 109 aerolíneas. En soluciones para Internet, el valor total de las reservas por Internet de las más de 65 aerolíneas que utilizan Amadeus e-Retail Engine superó los 5.000 millones de euros.

Empresas

Amadeus e-Travel Management consiguió clientes como Kraft Foods, Nestlé, Siemens y Volvo.

Opodo

Incrementó su presencia geográfica a nueve mercados tras la adquisición de Quest Travel, Karavel, Eviaggi, Travellink y Vivacances, además del lanzamiento de Opodo España, y duplicó su facturación hasta los 1.000 millones de euros.