



03

**Amadeus
en 2011**



3. Amadeus en 2011

3.1 Hechos destacados de 2011

Rozando la barrera de los 1.000 millones de transacciones de viaje facturables

Nuestro éxito sólo ha podido ser el resultado del crecimiento combinado y continuado de nuestros negocios de Distribución y de Soluciones Tecnológicas. En lo que se refiere a Distribución, nuestra cuota de mercado mundial por reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes¹² aumentó en 1,0 punto porcentual, mientras que las reservas totales (incluidas las no aéreas) aumentaron un 5%. En el caso del negocio de soluciones tecnológicas, los Pasajeros Embarcados (PB) aumentaron un 17,9%, hasta llegar a los 440 millones, y el número de aerolíneas clientes que efectuaron la migración a Altéa alcanzó los 100. Con la firma de nuevos contratos para Altéa se han elevado las previsiones de Pasajeros Embarcados para 2014 hasta los 735 millones¹³. Más adelante se ofrece información detallada en las secciones pertinentes.

Como resultado de nuestro crecimiento continuado en todas las líneas de negocio, es preciso destacar que el total de transacciones de viaje facturables y procesadas, que es uno de los principales indicadores del negocio en su globalidad, aumentó en un 11,5% hasta alcanzar los 948 millones, cifra muy próxima a la marca de los mil millones.

Creación de la división de nuevas líneas de negocio

La creación de una unidad dedicada a las nuevas líneas de negocio refleja el interés de Amadeus por la creación de nuevas alternativas de negocio. Nuestro compromiso de continuar el crecimiento y la consolidación de esta línea prioritaria del negocio se ha puesto de manifiesto con nombramientos estratégicos en tres de las principales líneas de negocio de la cartera de Nuevas líneas de negocio: aeropuertos, hoteles y servicios ferroviarios.

Venta de Opodo

En febrero, Amadeus anunció un acuerdo con **AXA Private Equity** y **Permira Funds** para la venta del 100% del capital de Opodo, sujeta a la aprobación de las autoridades competentes. Esta noticia se produjo tras varias comunicaciones en las que Amadeus informó de que estaba estudiando y evaluando opciones para Opodo. El valor de la compañía acordado por las partes ascendió a aproximadamente 450 millones de euros, cifra que representa 11,7 veces el ebitda de Opodo en 2010.

En mayo, la venta fue aprobada por la **Comisión Europea** en el marco de la nueva normativa europea de fusiones. El 30 de junio, Amadeus ingresó en efectivo el importe de la venta, que posteriormente utilizó para amortizar un préstamo puente de 400 millones de euros.

¹² Las cifras de cuota de mercado están basadas en las reservas aéreas procesadas por los GDS y, por lo tanto, no incluyen las reservas aéreas procesadas por las compañías que operan en un solo país (principalmente en China, Japón, Corea del Sur y Rusia) ni las reservas de otro tipo de productos de viaje procesadas por GDS, como habitaciones de hotel, coches de alquiler y billetes de tren.

¹³ Pasajeros Embarcados anuales estimados para 2014 calculados aplicando las proyecciones regionales de crecimiento de tráfico aéreo de la IATA a la última cifra anual de pasajeros disponible, basada en fuentes públicas o en información interna (en caso de que la aerolínea esté integrada en nuestra plataforma).

Refinanciación de la deuda

- En mayo, Amadeus anunció un acuerdo para refinanciar su deuda a través de una nueva línea de financiación sénior no garantizada, que se estructuró a través de un *club deal* por un total de 2.700 millones de euros. La operación se inscribe en la estrategia a largo plazo de Amadeus de reforzar su estructura financiera con el fin de incrementar la flexibilidad aumentando los periodos de vencimiento y mejorando las condiciones, además de reducir considerablemente el coste de amortización de la deuda.
- A principios de junio, Amadeus obtuvo la calificación *investment grade* de las agencias de calificación crediticia Standard & Poor's y Moody's.
- El nuevo paquete de financiación incluyó un préstamo puente de 400 millones de euros, que se amortizó íntegramente con los ingresos en efectivo de la venta de Opodo (véase arriba). También incluyó otro préstamo puente de 1.200 millones de euros.
- Este préstamo puente fue parcialmente amortizado en julio de 2011 con el dinero procedente de la emisión de bonos en euros a 5 años por valor de 750 millones de euros que se colocó con éxito en esa misma fecha. La fecha de vencimiento de esta emisión de bonos es el 15 de julio de 2016 y el cupón anual es del 4,875%. Esta emisión de bonos formó parte de la estrategia financiera de la compañía para diversificar las fuentes de financiación y ampliar los periodos de vencimiento.

Salida de los fondos capital privado

En octubre, nuestros accionistas de capital riesgo, **Cinven** y **BC Partners**, completaron su proceso de salida de Amadeus. Se trataba de una operación esperada desde hacía tiempo por el mercado, sobre todo tras del éxito de nuestra OPV en abril de 2010 y de las graduales operaciones de desinversión de ambos accionistas, que fueron reduciendo su participación en la empresa de forma gradual durante 2010 y 2011.



Lanzamiento de soluciones y nuevos clientes

Los progresos en el desarrollo y lanzamiento de innovadoras soluciones para agencias de viajes orientadas hacia la experiencia del consumidor siguieron siendo una prioridad durante 2011. Amadeus siguió ampliando las fronteras de la tecnología para la venta de viajes en Internet y lanzó su herramienta de compra intuitiva, Extreme Search, adaptada para portales de viajes de todo el mundo tras completar una fase de pruebas con la agencia de viajes online líder en los países nórdicos European Travel Interactive (eTRAVELi). Extreme Search es una solución de búsqueda intuitiva que revoluciona la forma en que los consumidores buscan viajes en Internet permitiéndoles indagar por presupuesto, tipo de actividad o región, en lugar de utilizar los criterios habituales como origen y destino.

Amadeus One, la solución tecnológica de última generación diseñada específicamente para ayudar a las empresas estadounidenses de gestión de viajes de negocios a impulsar su productividad, también logró avances: fue elegida por **Omega World Travel**, la tercera mayor empresa de gestión de viajes de EE.UU. con ingresos anuales por ventas de más de 1.000 millones de dólares. **TS24**, el principal proveedor de servicios de gestión de viajes de empresa durante más de 15 años en 48 países, también optó por Amadeus One para continuar consolidando su enfoque de la gestión de viajes de empresa orientado al cliente.

En Norteamérica, Amadeus lanzó una nueva generación de Amadeus Selling Platform Connect, la primera plataforma de venta 100% basada en navegador que permite a las agencias de viajes gestionar sus negocios y prestar servicio a sus clientes en cualquier lugar y a cualquier hora. Las agencias de viajes pueden acceder a Amadeus Selling Platform Connect a través del navegador desde diferentes dispositivos, como ordenadores, portátiles y tabletas.

También en Norteamérica, la compañía lanzó Amadeus Partner Network, un exclusivo programa internacional que conecta a proveedores independientes de tecnología para viajes y a otros proveedores de servicios con Amadeus para que proporcionen soluciones tecnológicas innovadoras y revolucionarias a agencias de viajes en todo el mundo. Al final del año, Amadeus Partner Network contaba con 45 socios en todo el mundo, incluidos **Concur**, **ConTgo**, **Cornerstone**, **FlightStats** y **TravCom/BookingBuilder**. Los usuarios pueden visualizar un catálogo de



opciones y oportunidades que ha sido desarrollado, probado y validado en Amadeus, lo que da a las agencias de viajes la seguridad necesaria para llevar a cabo nuevas iniciativas tecnológicas que puedan impulsar el negocio y la eficiencia operativa.

- En Asia-Pacífico se lanzaron dos nuevas soluciones. Printmytrip proporciona itinerarios personalizados y una mayor comodidad para los viajeros, además de permitir personalizar presupuestos de viaje, itinerarios y billetes electrónicos según las necesidades del viajero. En Japón se lanzó la solución para la gestión *online* de viajes Business Travel Portal (ABTP), orientada a pequeñas y medianas agencias de viajes de negocios. Esta solución ayuda a las agencias a mejorar su servicio al cliente, al tiempo que permite a sus empresas clientes garantizar el cumplimiento de las políticas de viaje.
- Dos de las mayores empresas de gestión de viajes clientes de Amadeus comenzaron a utilizar varios módulos de Amadeus Hotels Winning Package. Esta nueva solución ayuda a las grandes agencias de viajes corporativos a optimizar la integración, la gestión y la venta de productos hoteleros provenientes tanto del GDS como de otras fuentes.

Soluciones tecnológicas para aerolíneas - Altéa

- Amadeus continuó con su excelente trayectoria de crecimiento en el número de aerolíneas que han contratado Amadeus Altéa Suite, la plataforma de gestión de clientes totalmente integrada de Amadeus¹⁴. Se firmaron once nuevos contratos y se amplió el alcance del contrato con **airberlin**. Amadeus siguió dedicando los recursos necesarios y realizando las inversiones requeridas para adaptar su plataforma a las necesidades y requisitos de estos nuevos socios, que irán migrando a la plataforma durante los próximos años. Atendiendo a los contratos firmados a cierre del ejercicio, Amadeus estima que el número de Pasajeros Embarcados a través de su plataforma Altéa superará los 735 millones en 2014¹⁵, lo que representaría alrededor de 1,7 veces los 439 millones de Pasajeros Embarcados procesados en 2011.
- En total, se completaron con éxito 20 migraciones: un total de diez aerolíneas migraron con éxito sus sistemas a los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory, mientras que otras diez lo hicieron al módulo Altéa Departure Control, incluido el grupo de aerolíneas latinoamericano **AviancaTaca**.

¹⁴ La solución Amadeus Altéa Inventory ofrece funciones de control de inventario, gestión de horarios, reacomodo de pasajeros y gestión de plazas, mientras que el módulo Amadeus Altéa Departure Control System ofrece funciones de facturación, emisión de tarjetas, embarque, gestión de equipajes y carga y centrado de los aviones.

¹⁵ Pasajeros Embarcados anuales estimados para 2014 calculados aplicando las proyecciones regionales de crecimiento de tráfico aéreo de IATA a la última cifra anual de pasajeros disponible, basada en fuentes públicas o en información interna (en caso de estar la aerolínea integrada en nuestra plataforma).

Reconocimientos

- › Una vez más, el compromiso de Amadeus con la innovación quedó patente en su destacada posición como líder europeo en I+D en numerosas clasificaciones. Amadeus mantuvo la primera posición de su sector en el 2011 *EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, un informe anual publicado por la **Comisión Europea**. Este estudio anual analiza las 1.000 empresas europeas más grandes que invirtieron en I+D en 2010 y las clasifica por su inversión total.
- › Por segundo año consecutivo, Amadeus fue elegida *Proveedor tecnológico* más admirado en la edición 2011 de los **Readers' Choice Awards de The Beat**, una publicación líder del sector de los viajes. Amadeus figuró entre los ganadores seleccionados en seis categorías por los lectores de The Beat, que constituyen una audiencia de más de 6.000 personas de más de 250 empresas de todo el mundo.
- › Amadeus Asia-Pacífico ganó el prestigioso premio *2011 Airline IT Solutions Provider of the Year Award* concedido por **Frost & Sullivan**, que reconoce la innovación en el sector aeroespacial y de defensa.
- › Por tercer año consecutivo, Amadeus recibió el premio *Best Technology Provider* en el Reino Unido en la ceremonia de los **Travel Weekly Globe Awards**.
- › Amadeus y sus socios **Microsoft** y **American Express Global Business Travel** fueron galardonados con el premio *Travel Team of the Year* en la edición 2011 de los **Business Travel Awards**. Este premio supone el reconocimiento a los esfuerzos realizados para resolver los retos que tuvo que afrontar Microsoft con su nueva iniciativa de viajes *online* en Europa, y para crear un nuevo concepto de oferta de servicios de viajes para los usuarios de Microsoft que también son usuarios de viajes.

3.2 Evolución de las divisiones de negocio

Amadeus es una empresa comprometida con la generación de valor para todos sus grupos de interés. Nuestro compromiso de crecer y mantener los niveles de rentabilidad se refleja en los resultados del ejercicio 2011:

- > El beneficio ajustado aumentó un 20,7%, hasta los 487,2 millones de euros.
- > Los ingresos en base comparable se incrementaron un 4,4%, hasta los 2.707,4 millones de euros. Un 77% de los ingresos procedieron del negocio de distribución, mientras que el 23% restante del negocio de soluciones tecnológicas.
- > El EBITDA aumentó un 6,4%, hasta situarse en 1.039 millones de euros.
- > El total de transacciones facturables procesadas aumentó un 11,5%, hasta alcanzar los 947,6 millones.
- > El dividendo total con cargo al ejercicio, que se abona en 2012, asciende a 165,6 millones de euros, lo que supone un 36% del beneficio de 2011.

Valor económico distribuido

Entendemos por «valor económico distribuido» el valor monetario directo o riqueza generados para todos los grupos de interés de la empresa. El valor económico distribuido de Amadeus en 2011 fue de 2.032.000 euros.

Cifras en miles de euros	2010	2011
Valor económico distribuido		
Costes operativos	987.449	986.047
Pagos a proveedores de capital	169.085	223.488
Salarios y beneficios sociales para los empleados	952.043	699.579
Pagos a la administración (impuestos)	71.462	123.255
Valor económico total	2.180.039	2.032.369

