

Carta del *President & CEO*



Luis Maroto, *President & CEO*

“En Amadeus, nuestra motivación es proporcionar un excelente servicio a nuestros clientes, comprendiendo sus necesidades y ofreciéndoles soluciones que les permitan alcanzar el éxito”

“La visión de Amadeus es ser el mayor proveedor de soluciones tecnológicas que faciliten el éxito de nuestros clientes en el sector de los viajes y el turismo”

“La innovación y la excelencia son la esencia de todo lo que hacemos”

Estimados accionistas,

A pesar de los desafíos que representa el contexto económico mundial, de la incertidumbre geopolítica en Oriente Medio y de las secuelas de las diversas catástrofes naturales que golpearon al planeta, me complace informarles de que Amadeus registró un fuerte crecimiento en el año 2011, con cifras récord en términos comparables de ingresos, EBITDA y beneficio ajustado. Hoy, nuestros accionistas se benefician del sólido modelo de negocio de Amadeus, sostenible a largo plazo e impulsado por el crecimiento de dos de los sectores más atractivos que existen: los viajes y la tecnología.

El éxito empresarial de Amadeus descansa sobre tres grandes pilares: nuestro modelo basado en el procesamiento de transacciones, las fuertes sinergias entre nuestras dos líneas de negocio (distribución y soluciones tecnológicas) y nuestra extensa presencia mundial en más de 195 países, que nos permite llegar a una amplia gama de clientes y beneficiarnos de una exposición de negocio adecuadamente diversificada. Esta atractiva combinación proporciona una gran visibilidad, unos ingresos resistentes y una sólida generación de caja.

En 2011, los ingresos comparables aumentaron un 5,8% frente al ejercicio 2010, hasta superar los 2.700 millones de euros; además, nuestro positivo rendimiento operativo se tradujo en el incremento de un 6,4% en nuestro EBITDA, que alcanzó los 1.039 millones de euros.

Gracias al flujo de caja libre generado por todos nuestros negocios (487 millones de euros en 2011), así como al efectivo procedente de la venta de Opodo, Amadeus continuó fortaleciendo su estructura financiera, lo cual permite al Grupo disfrutar de una sólida situación

financiera. La deuda financiera neta consolidada a 31 de diciembre de 2011 fue de 1.852 millones de euros, lo que representa una tasa de endeudamiento de 1,75 veces el EBITDA de los últimos doce meses, es decir, una reducción de 719 millones de euros frente al 31 de diciembre de 2010. Asimismo, llevamos a cabo una refinanciación de nuestra deuda a través de una nueva línea de financiación senior no garantizada, lo que aportó una mayor flexibilidad gracias a la ampliación de los plazos de vencimiento y la mejora de los términos y condiciones. Aumentamos la diversificación de nuestras fuentes de financiación mediante la emisión de 750 millones de euros en bonos a cinco años denominados en euros. Como resultado, conseguimos una importante reducción de los costes de amortización de nuestra deuda. Además, Amadeus obtuvo la calificación de grado de inversión de las agencias de calificación crediticia Standard & Poor's y Moody's.

La combinación de nuestro sólido rendimiento operativo con el ahorro de costes se tradujo en el crecimiento de un 21% de nuestro beneficio ajustado de operaciones continuadas, hasta un total de 487 millones de euros.

La remuneración de los accionistas es importante para Amadeus y en 2011 los dividendos repartidos a nuestros accionistas aumentaron un 23%. El reparto de dividendos fue del 36% del beneficio de operaciones continuadas del ejercicio anual (excluidas partidas extraordinarias relacionadas con la OPV), lo que representa un dividendo total de 165,6 millones de euros (0,37 euros por acción). El 30 de enero de 2012 Amadeus abonó un dividendo a cuenta de 0,175 euros por acción y el dividendo complementario se pagará en julio de 2012.

El logro de estos resultados se sustenta en varios factores. La posición de liderazgo de Amadeus en el negocio de distribución, donde hemos ganado cuota de mercado de forma constante cada año, es el resultado de una propuesta de valor diferenciada basada en la funcionalidad, la atención al cliente y la excelente calidad de nuestra tecnología. Respecto a nuestra división de soluciones tecnológicas, hemos seguido ganando clientes para Amadeus Altéa Platform, nuestro sistema de gestión del pasaje para aerolíneas. Además, hemos realizado avances importantes en otras líneas de negocio en las que vemos un gran potencial de crecimiento, como la tecnología para aeropuertos, las empresas ferroviarias y los hoteles.

Todo lo anterior fue posible gracias a nuestra inversión en I+D: en 2011, seguimos invirtiendo para reforzar nuestra posición de liderazgo tecnológico y nuestra sostenible ventaja competitiva en el procesamiento de transacciones para el sector de los viajes, manteniendo así nuestro historial de crecimiento. En 2011, invertimos el 12,7% de nuestros ingresos en I+D (344 millones de euros), lo que representa un aumento del 5,7% respecto a 2010.

En cuanto a nuestro negocio de distribución, en 2011 procesamos más de 464 millones de reservas a través de nuestro sistema, lo que supone un aumento de un 5% comparado con el año anterior. Amadeus aumentó un 1% su cuota del mercado mundial de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viaje, consolidando su posición como el principal sistema de distribución mundial, con un 37,7% del mercado. Los ingresos comparables del negocio de distribución aumentaron un 5,2%, hasta alcanzar casi los 2.100 millones de euros. Hemos

seguido invirtiendo en hacer nuestra plataforma de distribución atractiva para nuestras más de 91.000 agencias de viaje usuarias, tanto asegurando contenido relevante como evolucionando productos y funcionalidades.

El negocio de soluciones tecnológicas continuó con su crecimiento récord con un aumento del 7,8% en ingresos comparables durante 2011. El número de pasajeros embarcados creció un 17,9% durante el año, desde los 372 millones de euros hasta los 439 millones, lo cual fue sustentado por el número de clientes migrados a Altéa, que ascendió hasta los 100. Además, los nuevos contratos de Altéa firmados con destacadas aerolíneas, elevaron nuestras previsiones de pasajeros embarcados para 2014 hasta los 735 millones.

Asimismo, me gustaría destacar otros cuatro hitos importantes alcanzados durante el transcurso de 2011.

En febrero, alcanzamos un acuerdo con AXA Private Equity y Permira Funds —propietarios de e-Dreams y GoVoyages— para la venta del 100% del capital social de Opodó.

En abril, firmamos contratos con Topas y Korean Air, permitiéndonos operar nuestro negocio de distribución por primera vez en Corea y convirtiéndolo a Korean Air en nuestro mayor cliente en Asia-Pacífico después de Qantas. Estos acuerdos demuestran cómo Amadeus es capaz de aprovechar las sinergias que generan sus dos líneas de negocio: la distribución y las soluciones tecnológicas.

En noviembre, nuestros antiguos accionistas, los fondos de capital riesgo BC Partners y Cinven, vendieron sus participaciones en Amadeus. Es gracias a su apoyo y al de nuestros clientes y accionistas que Amadeus es hoy el

proveedor de soluciones tecnológicas de referencia en el sector de los viajes y el turismo.

La innovación y la excelencia son la esencia de todo lo que hacemos. En diciembre, Amadeus fue reconocida una vez más como una de las empresas más destacadas por inversión en Investigación y Desarrollo por la Comisión Europea, clasificándose como la mayor empresa europea por inversión total en I+D, tanto en la categoría de servicios informáticos, como en la de viajes y turismo.

En Amadeus, trabajamos para proporcionar un servicio excelente a nuestros clientes, comprendiendo sus necesidades y ofreciendo soluciones que les permiten alcanzar el éxito. Estamos orgullosos de contar con el activo más importante para una compañía como la nuestra: nuestros empleados, cuyo talento, compromiso y entusiasmo son la clave de nuestro éxito. Es este extraordinario nivel de pericia y dedicación el que continuará creando valor de manera sostenible para nuestros clientes y accionistas, así como para la sociedad en su conjunto.



Luis Maroto
President & CEO