

Carta del *President & CEO*



Luis Maroto, *President & CEO*

“La diversidad, creatividad y experiencia de nuestro equipo hacen única a Amadeus y son rasgos esenciales que nos permiten ofrecer tecnología y servicios de primer nivel mundial a nuestros clientes”

“Nuestro continuado éxito financiero responde a la mejora de los resultados de nuestras dos líneas de negocio”

Estimados accionistas:

La evolución financiera del sector del viaje está estrechamente ligada a la de la economía mundial y, aunque en los últimos meses de 2012 comenzamos a ver los primeros indicadores positivos en nuestra industria, el entorno macroeconómico fue complejo durante la mayor parte del periodo anual.

El modelo de negocio de Amadeus ha demostrado una vez más ser resistente y lo suficientemente robusto como para soportar las presiones derivadas de la debilidad económica. La combinación de nuestro modelo de negocio basado en el procesamiento de transacciones, las marcadas sinergias entre nuestras dos líneas de negocio (distribución y soluciones tecnológicas) y nuestro alcance mundial, que abarca más de 195 países, se tradujo en unos ingresos sólidos.

Tengo el placer de informar de que en 2012, Amadeus logró un fuerte crecimiento en sus áreas de negocio que ha dado lugar a unos resultados financieros récord, con un incremento del beneficio ajustado del 18,0%, hasta alcanzar los 575,1 millones de euros. Esta evolución se estribó en los ingresos, que crecieron un 7,5% interanual hasta los 2.910 millones de euros.

Durante el año, Amadeus también siguió reforzando su estructura financiera. Generamos un elevado flujo de caja libre en todos nuestros negocios (576 millones de euros) y, dentro de la diversificación continua de nuestras fuentes de financiación, incorporamos un préstamo del Banco Europeo de Inversiones para apoyar nuestras actividades de I+D.

Nuestra deuda financiera consolidada a 31 de diciembre de 2012 era de 1.495,2 millones, cifra equivalente a 1,34 veces el EBITDA de los doce últimos meses y a una reducción de 356,6 millones de euros. Este ratio se sitúa cómodamente dentro de la

horquilla de endeudamiento neto entre 1,0 y 1,5 veces el EBITDA establecida por la compañía. El Grupo entra en 2013 con una posición financiera saneada que nos dota de la fortaleza y la flexibilidad necesarias para impulsar el crecimiento futuro.

En 2012, el dividendo para nuestros accionistas aumentó un 35%. El reparto representó el 45% del beneficio del ejercicio (excluidas partidas extraordinarias relacionadas con la OPV), lo que representa un dividendo total de 223,8 millones de euros (0,50 euros por acción). El 30 de enero de 2013, Amadeus abonó un dividendo a cuenta de 0,25 euros por acción y el dividendo complementario se pagará en julio de 2013. Esto se produjo después de que el Consejo de Administración aprobara en octubre de 2012 una nueva política de dividendos por la que se incrementa la propuesta de reparto (*pay-out*) hasta una horquilla del 40%-50% del beneficio (aplicable al ejercicio 2012 y siguientes), frente a la política anterior que contemplaba un *pay-out* del 30%-40%.

Nuestro continuado éxito financiero responde a la mejora de los resultados de nuestras dos líneas de negocio: distribución y soluciones tecnológicas.

Durante 2012, el negocio de distribución procesó más de 447 millones de reservas, un 2,9% más que el año anterior. La compañía aumentó su cuota de mercado mundial en reservas aéreas realizadas por agencias de viajes casi un punto porcentual, hasta el 38,6%. A lo largo del ejercicio, seguimos firmando contratos que serán claves para garantizar el crecimiento futuro de la cuota de mercado. En el periodo anual, Amadeus firmó importantes acuerdos con Expedia, Kayak y Hipmunk que esperamos que impulsen nuestra expansión en el estratégico mercado estadounidense. Además, cerramos operaciones destacadas con Travix en

Europa y ClearMyTrip en la región de Asia-Pacífico. También renovamos todos los contratos de distribución que vencían en 2012, como los de Qantas, Delta Airlines, Korean Airlines y Air France-KLM, entre otros. Nuestro avance en el mercado de las compañías de bajo coste también prosiguió con la incorporación de ocho nuevas aerolíneas a nuestra plataforma.

Gracias a una propuesta de valor basada en una atención al cliente excelente y la mejor tecnología, también firmamos varios acuerdos en los segmentos de hoteles y trenes durante el año.

La inversión que hace Amadeus en el desarrollo constante de herramientas innovadoras ha reforzado nuestra posición como el sistema de distribución de referencia, capaz de ofrecer los contenidos más amplios, más integrados y más pertinentes.

En soluciones tecnológicas, el crecimiento prosiguió con la incorporación de 10 nuevos clientes de la plataforma Altéa, entre los cuales cabe destacar un importante logro en el mercado estadounidense, donde firmamos con nuestro primer cliente: Southwest, para su negocio internacional. En lo que a implantaciones se refiere, seguimos migrando aerolíneas a nuestra plataforma de gestión de pasajeros. En 2012, los pasajeros embarcados aumentaron un 28,4%, pasando de 439,1 millones a 563,8 millones, impulsados por el volumen de clientes migrados a Altéa, que se elevó hasta 109 aerolíneas.

En su calidad de proveedor de referencia de soluciones tecnológicas para el sector de los viajes y el turismo, Amadeus lleva a cabo importantes actividades de I+D. Nuestros esfuerzos en esta área se centran especialmente en el desarrollo de recursos de procesamiento de transacciones de altas prestaciones en condiciones

de fiabilidad exigentes; motores de búsqueda de viajes con elevada capacidad de respuesta; y aplicaciones multicanal de atención al cliente (pantallas de agentes de viajes, *web*, terminales, dispositivos móviles, tabletas).

Entre los ejemplos de nuestros éxitos en materia de innovación en 2012, cabe citar la solución Revenue Accounting para aerolíneas, que contó con British Airways y Saudi Arabian Airlines como primeros clientes. También lanzamos Amadeus Featured Results®, una solución que mejora la experiencia de compra de productos vacacionales haciendo que las búsquedas de viajes en Internet sean más simples y relevantes para el usuario final.

La innovación ha sido y seguirá siendo uno de los vectores clave del éxito futuro de Amadeus. En 2012, seguimos reforzando nuestra sostenible ventaja competitiva invirtiendo el 14,2% de nuestros ingresos en I+D, un total de 414,1 millones de euros. Estos esfuerzos se han visto reconocidos en la edición 2012 del *EU Industrial R&D Investment Scorecard*, que analiza las primeras 1.000 empresas europeas por inversión en I+D y en el que Amadeus se alzó de nuevo con la primera posición como la mayor inversora en I+D en el sector de los viajes y el turismo.

Además, la inclusión de Amadeus en el Dow Jones Sustainability Index como líder del sector refleja nuestro compromiso con el desarrollo de unas actividades empresariales socialmente responsables y sostenibles que en última instancia generen recompensas a largo plazo para los inversores, los clientes, los proveedores y los empleados.

La diversidad, creatividad y experiencia de nuestro equipo hacen única a Amadeus y son rasgos esenciales que nos permiten ofrecer tecnología de primer nivel mundial y un servicio

excelente a nuestros clientes. Juntos, todos los que formamos Amadeus nos esforzamos por ofrecer un crecimiento rentable y sostenible a nuestros grupos de interés, sin dejar de hacer por ello una contribución positiva a la sociedad.

Me gustaría aprovechar esta oportunidad para rendir tributo a la dedicación de todos y cada uno de nuestros empleados. Su esfuerzo, profesionalidad, compromiso y entusiasmo son los que han hecho posible nuestro éxito en 2012.

También me gustaría dar las gracias a nuestros accionistas, clientes y proveedores por la confianza que han depositado en Amadeus. Sin descuidar nuestros esfuerzos para ser merecedores una vez más de esa confianza en 2013, estoy seguro de que podremos seguir generando nuevos logros.



Luis Maroto
President & CEO

“En Amadeus, nos esforzamos por ofrecer un crecimiento rentable y sostenible”

“La innovación es uno de los vectores clave del éxito de Amadeus”