



AMADEUS  
Your technology partner

SAT/SUN

	1	2	3	4



# 06

## Amadeus en 2012

## 6.1 Amadeus en 2012

### Introducción

A pesar del complejo entorno económico y las dificultades que vive el sector de los viajes, en líneas generales 2012 fue para Amadeus un año de éxitos, en el que la compañía ha seguido creciendo y consolidando su posición de liderazgo.

Este crecimiento cabe atribuirlo a la expansión de nuestras dos líneas de negocio. En distribución, nuestra cuota de mercado mundial en reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentó 0,9 puntos porcentuales con respecto a 2011, hasta el 38,6%, lo que contribuyó a incrementar los ingresos un 5,8%. En soluciones tecnológicas, el número de clientes que han migrado sus sistemas a Altéa aumentó hasta 109 aerolíneas y, por ello, los pasajeros embarcados crecieron un 28,4% y los ingresos un 13%.

La cartera de clientes de Amadeus evolucionó de forma considerable durante el año y se diversificó tanto por segmentos como por regiones. Los nuevos e importantes clientes conseguidos en Norteamérica, como **Expedia**, **Southwest Airlines** y **Kayak**, merecen una mención especial. También lo merece el hecho de que el número de aerolíneas que han contratado tanto Altéa Reservation como Altéa Inventory aumentó hasta 121, lo que eleva nuestras previsiones de pasajeros embarcados para 2015 hasta 800 millones, cifra que supone un incremento del 42% frente a 2012. En distribución, se renovaron muchos contratos con aerolíneas clave, pero también se firmaron nuevos contratos con aerolíneas de bajo coste. El aumento de la presencia de aerolíneas de bajo coste en el canal de las agencias de viajes es una prioridad para Amadeus y se han puesto en marcha varias iniciativas para incrementar el número de reservas de este tipo de aerolíneas a través de las agencias de viajes. Asimismo,

realizamos grandes avances en un área de crecimiento como las soluciones de comercialización y, más concretamente, para los servicios complementarios. Un total de 53 aerolíneas tienen contratada nuestra solución Amadeus Ancillary Services. Nuestra unidad de nuevos negocios siguió captando el considerable potencial de crecimiento que encierra el suministro de soluciones tecnológicas a empresas ferroviarias, hoteles y aeropuertos, donde se consiguieron importantes clientes.

Estos éxitos cabe atribuirlos directamente a nuestra propuesta comercial líder y, de nuevo, nuestra dedicación a la innovación fue una constante durante todo el año; así, lanzamos productos como Amadeus Featured Results y aumentamos la inversión total en I+D un 20%, hasta los 414 millones de euros.

### Información corporativa

#### Estructura de la deuda

A comienzos de año, el **Banco Europeo de Inversiones (BEI)**, el instrumento de financiación a largo plazo de la Unión Europea, concedió a Amadeus un préstamo de 200 millones de euros para financiar la investigación y el desarrollo de diversos proyectos en el área de soluciones tecnológicas entre 2012 y 2014.

En relación con la estructura de su deuda, Amadeus anunció la obtención de una línea de crédito renovable de 200 millones de euros a través de un *club deal* con once bancos y un vencimiento de 2,5 años desde la fecha de ejecución del acuerdo. Esta línea de financiación aportó más flexibilidad a la estructura financiera de Amadeus y aumentó la liquidez disponible. Aprovechando el fortalecimiento de su liquidez, Amadeus utilizó 350 millones de euros de efectivo

disponible para amortizar parcialmente un préstamo puente en vigor. El vencimiento de los 106 millones de euros restantes del préstamo puente se amplió hasta mayo de 2013.

Entretanto, la fuerte generación de flujos de tesorería durante el periodo contribuyó a reducir la deuda financiera neta hasta 1.495,2 millones de euros a 31 de diciembre de 2012 (según la definición contenida en el Contrato de Financiación Sénior). Esto constituye una reducción de 356,6 millones de euros frente a la cifra del 31 de diciembre de 2011 y representa 1,34 veces el EBITDA de los últimos doce meses, con lo que se sitúa cómodamente dentro de la horquilla de endeudamiento neto —entre 1,0 y 1,5 veces el EBITDA— establecida por la compañía.

### **Inclusión en los índices Dow Jones y revisión al alza de la calificación de S&P**

Amadeus debutó en el **Dow Jones Sustainability Index (DJSI)**, incorporándose a los subíndices DJSI-World y DJSI-Europe. De las 57 empresas invitadas a participar dentro del sector de los servicios auxiliares, al que pertenece Amadeus, sólo 12 terminaron siendo seleccionadas y Amadeus se clasificó como el líder del sector con una puntuación de 82 puntos. Amadeus consiguió las máximas puntuaciones en varias categorías, como la dimensión económica y social general del negocio y la política medioambiental/sistema de gestión, o parámetros de índole social como los indicadores de prácticas laborales y derechos humanos y la atracción y retención de talento. Las aspiraciones de Amadeus dentro del área de la Responsabilidad Social Corporativa y la sostenibilidad son mejorar de forma gradual y visible la contribución de la compañía a la sociedad.

El mayor grado de desapalancamiento, unido al fortalecimiento de nuestra posición de liquidez, así como unos sólidos resultados y perspectivas de negocio, dieron lugar a una mejora de la perspectiva de calificación crediticia de Standard & Poors, que pasó a ser positiva. Esta agencia de calificación declaró que Amadeus había “mejorado su desempeño financiero más allá de nuestras expectativas anteriores”.

### **Remuneración a los accionistas**

En la junta celebrada el 18 de octubre de 2012, el Consejo de Administración de Amadeus IT Holding, S.A. revisó la política de dividendos de la Sociedad, incrementando la propuesta de reparto (*pay-out*) hasta una horquilla del 40%-50% del beneficio consolidado del ejercicio (excluidas partidas extraordinarias), frente a la política anterior fijada en 2010 que contemplaba un *pay-out* del 30%-40%. La nueva política de dividendos, aplicable para el ejercicio 2012 y siguientes, también establece el pago de un dividendo a cuenta en función de los resultados de cada periodo financiero.

Por lo tanto, en 2013 el Consejo de Administración someterá a la aprobación de la Junta General Ordinaria de Accionistas un dividendo bruto de 0,50 euros por acción, incluyendo un dividendo a cuenta de 0,25 euros (brutos) por acción que ya fue abonado el 30 de enero de 2013. De acuerdo con esto, la distribución de beneficios propuesta para los resultados de 2012 y descrita en los estados financieros consolidados auditados de Amadeus IT Holding, S.A. y sus filiales establece el reparto de un total de 223,8 millones de euros en concepto de dividendo con cargo al ejercicio 2012, lo que supone un incremento del 35% frente al dividendo del año anterior.

## Nombramientos

A comienzos del verano, Amadeus confirmó su apuesta por la I+D con el nombramiento de Hervé Couturier como *Executive Vice President, Development*, y responsable del equipo de desarrollo de *software* de Amadeus, formado por más de 4.500 personas en 16 centros en todo el mundo. Anteriormente, Couturier fue vicepresidente ejecutivo de la división de tecnología de SAP y aporta 25 años de experiencia internacional en el desarrollo de *software* en puestos de dirección en empresas como IBM y Business Objects.

Amadeus también reforzó su dinámico negocio hotelero, formado por servicios tanto de distribución como tecnológicos, con el nombramiento del experimentado ejecutivo del sector Jeff Edwards. Anteriormente director de sistemas de información y vicepresidente ejecutivo de distribución de Wyndham Worldwide, Edwards se incorporó a Amadeus con la clara misión de expandir rápidamente la pujante división de hoteles.

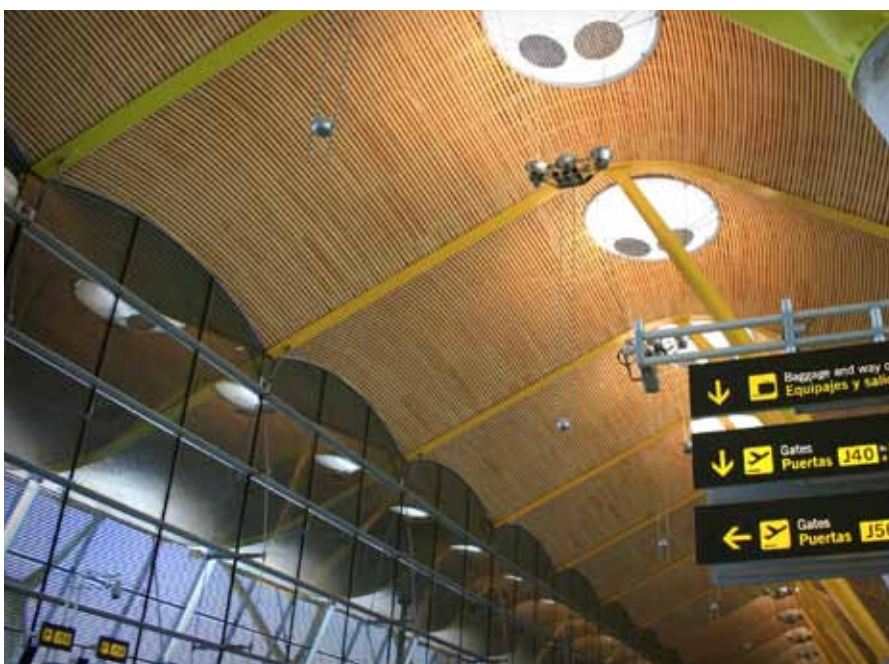
## Distribución

### Aerolíneas

Amadeus siguió afianzando su posición en el negocio de distribución y reforzando su oferta líder; así, la compañía firmó acuerdos de distribución con un importante número de aerolíneas, entre ellas **Air France KLM, Gulf Air, Korean Air, Malaysian Airlines, Virgin Australia, Emirates, Qantas** y **Delta Air Lines**. Muchos de estos contratos fueron renovaciones que se ampliaron para incorporar la venta de servicios complementarios a través de las agencias de viajes usuarias de Amadeus. Gracias a estos acuerdos de distribución, Amadeus sigue dando cumplida respuesta a su compromiso de garantizar el acceso a una amplia gama de tarifas, horarios y disponibilidad a las agencias de viajes clientes de Amadeus. Alrededor del 80% de las reservas gestionadas a través del sistema Amadeus en todo el mundo se realizan en aerolíneas con las que la compañía tiene suscritos acuerdos de distribución.

Además, se firmaron acuerdos de distribución mundial con 13 nuevas aerolíneas, entre ellas varios operadores de bajo coste que comenzaron a estar disponibles para las agencias de viajes de todo el mundo a través del sistema Amadeus.

Las aerolíneas de bajo coste siguieron siendo un área de crecimiento y oportunidades para Amadeus. Durante el año, se firmaron nuevos contratos de distribución con ocho compañías de bajo coste y trabajamos con un socio estratégico para ofrecer una conectividad mejorada y flujos de trabajo integrados con el fin de incrementar las reservas en este tipo de aerolíneas en el canal de las agencias de viajes. Las reservas en



Fotografía realizada por Carolina de Caso

aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus aumentaron un 14,6% durante el año.

En 2012, seguimos invirtiendo considerablemente en el área de la comercialización e hicimos especial hincapié en un área en expansión como los servicios complementarios, donde mantuvimos nuestra posición de liderazgo. En enero, la aerolínea de bandera Finnair implantó la solución Amadeus Ancillary Services para permitir a las agencias de viajes procesar servicios como la elección de asientos preferidos y el exceso de equipaje. Amadeus Ancillary Services es una solución integral basada en los estándares tecnológicos del sector que permite a una aerolínea vender sus servicios complementarios a través del canal de las agencias de viajes, así como a través de su propio centro de atención al cliente o su página *web*. En junio, **Air France** también implantó la solución y a ella se sumó **airberlin** y varias aerolíneas más durante el año. A cierre del periodo anual, un total de 53 aerolíneas tenían contratada esta solución. En concreto, 24 la habían contratado para ventas a través de los canales tanto directo como indirecto; y diez de ellas ya la habían implantado y la estaban utilizando.

### **Empresas ferroviarias**

Ampliar la diversidad y la amplitud de la oferta de trenes en el sistema Amadeus, sin dejar de mejorar la forma en que se reservan estos productos y las funciones disponibles, siguió siendo una prioridad para Amadeus, que consiguió muchos éxitos en esta importante área de crecimiento en 2012. **SNCF (Société Nationale des Chemins de Fer Français)** se convirtió en el cliente de lanzamiento de Amadeus Rail Agent Track, una solución de reserva de trenes de última generación para agencias de viajes

que les permite acceder a los horarios y plazas de las empresas ferroviarias a través de una única pantalla en la que se muestran las tarifas y la disponibilidad. Además, Amadeus y SNCF firmaron una ampliación de su acuerdo de distribución íntegra de tarifas por el cual los distribuidores de viajes pueden acceder a todas las tarifas, los orígenes, los destinos y los productos de SNCF.

También se anunció una alianza con **Trenitalia**, la división de transporte de FS Group, para distribuir la oferta de Trenitalia en todos los canales de Amadeus. Las agencias de viajes de Amadeus en todo el mundo pueden reservar ahora los trayectos en tren de alta velocidad de Trenitalia a través de los canales de venta actuales y el GDS de Amadeus. Las agencias de viajes que utilizan Amadeus Selling Platform disponen ahora de un método estandarizado para acceder a los servicios de Trenitalia y pueden realizar reservas a través de FlyByRail Track (herramienta de búsqueda para avión y tren) y Amadeus Rail Agent Track.

**SJ Swedish Rail**, el mayor operador ferroviario de Suecia, amplió la duración y el alcance de su contrato de distribución y alianza comercial con Amadeus, de modo que ahora su oferta también está disponible a través de canales adicionales integrados en Amadeus Global Rail Sales Platform, el servicio de distribución especializado en trenes. Por primera vez, el contenido de SJ será distribuido a través de agencias tradicionales y *online* utilizando las soluciones Agent Track y Web Services Track, además de seguir disponible en Amadeus e-Travel Management, que distribuye la oferta a través de las empresas y de las agencias de viajes de negocios.



### Hoteles

En esta área se lanzó Hotel Optimisation Package, un completo paquete de servicios y tecnologías para grandes agencias y empresas de gestión de viajes corporativos con el objetivo de aumentar su competitividad, facilitar un acceso eficiente a todo el contenido hotelero relevante y ahorrar tiempo a los asesores de viaje. La cartera de soluciones Amadeus Hotel Optimisation Package se articula en dos áreas: Profit Optimisation, para ayudar a las grandes agencias y empresas de gestión de viajes a ahorrar tiempo y a tener más control sobre los programas hoteleros globales, y Content Optimisation, que convierte a Amadeus en una “ventanilla única” para el producto hotelero. **GSM Travel Management** fue uno de los primeros clientes en trabajar en colaboración con Amadeus con LinkHotel, una solución perteneciente a Amadeus Hotel Optimisation Package que busca activamente los hoteles más pequeños o independientes y los incorpora a la plataforma para ofrecer el tipo de productos que con frecuencia necesitan los clientes de las empresas de gestión de viajes.

Se anunció una alianza estratégica con **Hotel Reservation Services (HRS)** para distribuir su oferta a través de Amadeus. HRS es el portal de producto hotelero líder mundial para los clientes corporativos y el acuerdo fue un hito en la estrategia de HRS, ya que fue la primera vez que este portal hotelero ponía su contenido a disposición de un sistema de distribución mundial. A través de esta alianza estratégica, el área hotelera de Amadeus dio un gran paso adelante en el marco de su iniciativa Multisource para integrar y distribuir productos hoteleros de diferentes fuentes. Con la integración de HRS, el número total de hoteles disponibles a través del sistema Amadeus supera los 250.000.

### Agencias de viajes

Nuestra estrategia en Norteamérica siguió generando resultados significativos y se produjeron muchas noticias importantes. En abril de 2012 se firmó con **Expedia** un acuerdo plurianual de tecnología y distribución de contenido de viajes para el mercado norteamericano. En virtud de esta alianza, la agencia de viajes *online* contará con la tecnología de búsqueda de tarifas aéreas de Amadeus,

entre otros productos, y tendrá acceso a la oferta de productos y servicios de proveedores de todo el mundo disponible en el GDS. El lanzamiento de Expedia en Amadeus durante el verano de 2012 se cerró prácticamente sin ninguna incidencia. Desde entonces, Expedia ha incrementado constantemente el volumen de reservas realizadas con el sistema Amadeus. Amadeus ha prestado sus servicios a Expedia, la agencia de viajes más grande del mundo por volumen de ventas de billetes aéreos, en más de 15 países desde 2005.

Otro hecho destacado en esta región fue que **KAYAK**, el buscador de viajes líder estadounidense, firmó un acuerdo plurianual con Amadeus que reforzó la alianza estratégica internacional ya existente entre ambas compañías y amplía el uso de la tecnología de búsqueda de tarifas y disponibilidad de vuelos de Amadeus. El innovador metabuscador estadounidense **Hipmunk** también seleccionó las soluciones tecnológicas avanzadas de Amadeus para ofrecer servicios globales de búsqueda y reserva de tarifas reducidas y garantizar a sus usuarios la máxima velocidad y la mejor experiencia *online*. Hipmunk utilizará las soluciones Amadeus Meta Pricer, Amadeus Master Pricer y Amadeus Web Services. También en el mercado norteamericano, **Routehappy** seleccionó a Amadeus como el proveedor de su información sobre precios y disponibilidad de vuelos. Routehappy permite a los usuarios encontrar vuelos basándose en factores como la calidad del avión, los servicios durante el vuelo y las últimas calificaciones otorgadas por pasajeros reales a las compañías aéreas.

Avanzar en el desarrollo de las mejores soluciones tecnológicas para agencias de viajes siguió siendo uno de los pilares de la actividad de Amadeus.

En la conferencia PhoCusWright Travel Innovation celebrada el mes de noviembre, la compañía presentó Amadeus Featured Results™, la primera solución de búsqueda que mejora la experiencia de compra del viajero simplificando las consultas de vuelos y mostrando los resultados más relevantes de forma innovadora. Esta tecnología aúna datos de inteligencia de negocio con algoritmos de búsqueda para ofrecer de forma instantánea las cuatro recomendaciones de vuelo más destacadas por pertinencia, precio, rapidez y popularidad. **Vayama**, agencia de viajes virtual integrada en **Travix International B.V.**, una de las empresas de viajes en Internet más grandes, se convirtió en nuestro primer cliente de prueba e implantó la versión beta.

En otras regiones del mundo, seguimos consolidando nuestra posición de liderazgo con acuerdos como el firmado con la multinacional especializada en la gestión de viajes y gastos corporativos **FCm Travel Solutions**, que renovó su acuerdo de distribución mundial de contenido por cinco años. En virtud de este acuerdo, el contenido de Amadeus seguirá estando disponible en la red de socios de FCm a través de la plataforma de venta Amadeus Selling Platform y de la solución AeTM. También se amplió el contrato con **STA Travel**, una organización multinacional que procesa seis millones de pasajeros al año en 29 mercados y que está especializada en estudiantes y jóvenes. A finales de año, **Cleartrip**, uno de los portales de viajes más importantes de la India, firmó un acuerdo tecnológico plurianual por el que Amadeus le suministrará soluciones de búsqueda de tarifas y acceso a contenidos de viaje internacionales a través del sistema de reservas.



## Soluciones tecnológicas

### Soluciones tecnológicas para aerolíneas – Amadeus Altéa

El crecimiento prosiguió en esta área de negocio gracias a la contratación por parte de numerosas aerolíneas del paquete completo Altéa (Amadeus Altéa Suite), la plataforma de gestión de pasajeros (PSS) totalmente integrada para compañías aéreas que incluye los módulos Altéa Reservation, Altéa Inventory y Altéa Departure Control System.

**EVA Airways**, la segunda mayor aerolínea internacional de Taiwán, seleccionó el paquete completo Amadeus Altéa Suite para gestionar sus clientes, así como los pasajeros internacionales de su filial **UNI Airways**. La compañía fue aceptada recientemente como miembro de **Star Alliance**, la alianza aérea de la que Amadeus es el proveedor de plataformas tecnológicas preferente. El acuerdo a largo plazo con Amadeus supondrá para EVA Airways y UNI Airways incorporarse a la **plataforma tecnológica comunitaria de Star Alliance** —utilizada ya por el 64% de sus miembros—, que ofrece funciones mejoradas de gestión de clientes tanto para entornos comerciales como aeroportuarios. **Garuda Indonesia**, la aerolínea nacional del país, también anunció que transformará sus procesos de gestión del pasaje mediante la adopción del paquete Amadeus Altéa Suite para procesar sus reservas nacionales e internacionales y sus operaciones de control de salidas.

En abril se produjo un acontecimiento especialmente relevante, cuando **Southwest Airlines**, la mayor aerolínea de EE.UU. por pasajeros nacionales embarcados, catalogada sistemáticamente por el Departamento

de Transporte de EE.UU. como la mejor compañía por su servicio al cliente, firmó un contrato para que su servicio de vuelos internacionales se apoye en el módulo Altéa Reservation de Amadeus. Aunque este acuerdo se centra en la parte del negocio internacional de Southwest, que estará en marcha en 2014, el contrato también incluía la opción de que Southwest migre la operativa de reservas de su negocio nacional a Amadeus en un futuro.

Durante el año también contrataron el paquete completo Altéa compañías como **Czech Airlines** —la aerolínea de bandera de la República Checa—, **Equatorial Congo Airlines**, **Izair**, **Air Côte d'Ivoire** y **Air Greenland**. Tanto **Mongolian Airlines Group** como **Ural Airlines** anunciaron la firma de acuerdos para contratar el paquete completo Altéa, más el motor de reservas *online* Amadeus e-Retail.

En lo que a ventas incrementales se refiere, varios clientes actuales de Altéa (**Aigle Azur**, **Bulgaria Air**, **Trans Air Congo**, **AeroSvit - Ukrainian Airlines**, **Egyptair** y su filial **Air Sinai**) completaron el paquete Altéa contratando Altéa Departure Control System.

Al cierre del año, un total de 121 aerolíneas tenían contratados los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory, 104 de las cuales habían seleccionado el paquete íntegro Amadeus Altéa Suite; un aumento con respecto a las 92 que lo tenían contratado a finales de 2011. Teniendo en cuenta estos acuerdos, Amadeus calcula que el número de pasajeros embarcados a través de su plataforma Altéa superará los 800 millones en 2015, lo que supondrá un incremento de casi el 42% frente a los 564 millones de pasajeros embarcados en 2012 y una tasa de crecimiento anual compuesto de casi el 12,5%.



Fotografía realizada por Carolina de Caso

Además de estos éxitos comerciales, seguimos obteniendo buenos resultados en la implantación de los clientes con contrato. Durante el año se realizaron numerosas migraciones exitosas a la plataforma Altéa, como las de **Cathay Airlines** y su filial **Dragonair**, la de **Scandinavian Airlines** y a finales de año las de **Singapore Airlines** y su filial **SilkAir**.

El área de soluciones tecnológicas siguió migrando a clientes actuales de Altéa al módulo de control de salidas, entre ellas **TACA** y muchas de las compañías integradas en su grupo empresarial, **Saudi Arabia**, **airberlin**, **Royal Brunei**, **Qatar Airways** o **Egyptair**.

### Soluciones tecnológicas para aerolíneas – Soluciones tecnológicas independientes

Amadeus siguió ampliando su cartera de soluciones tecnológicas con el lanzamiento de la solución Passenger Revenue Accounting y el anuncio de un contrato con **British Airways**, que se convirtió en la primera aerolínea en adoptar este nuevo producto. La solución Revenue Accounting es un sistema *web* fácil de usar que ha sido concebido para ayudar a las aerolíneas a incrementar los ingresos, reducir los costes de explotación y tomar decisiones de gestión de ingresos con más rapidez y precisión, acercando así la contabilidad de ingresos a las funciones operativas. Además, esta nueva solución transforma la contabilidad de ingresos, que deja de ser una tarea que consume muchos recursos humanos para convertirse en una función estratégica flexible. Ya en octubre, **Saudi Arabian Airlines** también anunció la contratación de Amadeus Passenger Revenue Accounting y se convertirá, a comienzos de 2013, en la primera aerolínea en implantarla.

También se firmaron otros contratos para la cartera de soluciones tecnológicas independientes. Entre ellos, destaca la contratación de Amadeus Ticket Changer por **bmi**, **EVA Airways**, **Iberia Express** y **Ural Airlines**, mientras que **airberlin**, que ya era cliente de Amadeus Ticket Changer, contrató el módulo adicional Amadeus Ticket Changer Refund. Amadeus Ticket Changer simplifica el proceso de reemisión de billetes combinando el avanzado motor Amadeus Fares and Pricing con unas potentes funciones de emisión de billetes a través de múltiples canales. **Qatar Airways** también contrató la solución Amadeus Affinity Shopper, que permite a las aerolíneas mejorar su cuota de mercado en el segmento de ocio. Entretanto, **TAP Portugal** contrató Flex Pricer, solución para los portales de las aerolíneas que simplifica la experiencia del usuario y ayuda a mejorar la rentabilidad, y Award Shopper, que permite canjear millas o puntos a través de la *web*. **Air China** implantó dos nuevas soluciones tecnológicas avanzadas de la cartera Amadeus e-Commerce: Amadeus Mobile Solution y German Rail Booking.

Dentro de la cartera de soluciones tecnológicas independientes, otras 24 aerolíneas contrataron el estándar de comunicaciones electrónicas EMD. Este formato mejora los servicios relacionados con la emisión de billetes, así como la distribución de una amplia gama de productos de aerolíneas que ayudan a personalizar la oferta de viaje, mediante servicios complementarios como el equipaje adicional.

A comienzos de año, Amadeus desarrolló el primer enlace EMD del mundo para itinerarios compartidos (*interlining*). Este desarrollo permite a las aerolíneas de lanzamiento **Finnair** y **Egyptair** (esta última, miembro de Star Alliance)

aumentar sus ingresos facilitando la venta de servicios complementarios en itinerarios compartidos. El uso de comunicaciones electrónicas en formato EMD entre ambas aerolíneas implica que sus clientes ya pueden comprar servicios complementarios en vuelos compartidos por las dos compañías. Al cierre del año, un total de 82 compañías aéreas, incluyendo compañías subalojadas, habían contratado la solución EMD Server de Amadeus y aproximadamente el 20% de las reservas aéreas efectuadas a través del sistema Amadeus proceden de acuerdos de *interlining*.

### Tecnología para aeropuertos

Durante el año seguimos aprovechando importantes oportunidades más allá de la tecnología para aerolíneas, ya que nuestra cartera de nuevos negocios amplió tanto su oferta como su base de clientes. 2012 ha sido un año especialmente positivo para el segmento de soluciones tecnológicas para aeropuertos, que anunció nuevos clientes del módulo Amadeus Altéa Departure Control System for Ground Handlers. Entre ellos, Swissport International, el mayor proveedor de servicios de asistencia en tierra (*handling*) en el sector de la aviación, y SATS, destacado proveedor de servicios de inspección y soluciones de catering en Asia y primer cliente de esta solución de Amadeus en la región. Además, Aviation Handling Services y Billund Airport en Dinamarca; Egyptian Aviation Services (EAS), la empresa de *handling* líder en Egipto; Groundforce Portugal; Groupe Europe Handling; Sky Handling Partner y SEA Handling, la empresa de *handling* líder en Italia y con sede en Milán, también firmaron este año. Actualmente, el número de acuerdos con empresas de servicios de asistencia en tierra asciende a 21. Amadeus Altéa Departure

Control System for Ground Handlers permite a las aerolíneas clientes de las empresas de *handling* beneficiarse de las capacidades tecnológicas de vanguardia de los módulos Altéa DCS Customer Management y Altéa DCS Flight Management, con independencia de si la aerolínea utiliza Altéa. Por otro lado, la solución Altéa Reservation Desktop (ARD) with **Map Handling** se lanzó en el aeropuerto de Niza y el servicio se está desplegando actualmente en otros nueve aeropuertos.

### Soluciones tecnológicas para hoteles

El negocio de soluciones tecnológicas para hoteles (Hotel IT) —también perteneciente al área de nuevos negocios— siguió cosechando éxitos: **Accor**, una de las mayores empresas hoteleras del mundo y líder del mercado en Europa, amplió su alianza de diez años con Amadeus. Este nuevo acuerdo se traducirá en unas mayores tasas de adopción de Amadeus Revenue Management. Amadeus Revenue Management es una solución *web* que hace recomendaciones inteligentes sobre tarifas e inventarios para elevar al máximo los ingresos y la rentabilidad empresarial.

## Informes y estudios

Elaborar estudios de mercado esclarecedores e informes pioneros son dos actividades indisolublemente ligadas a la posición de Amadeus como líder en tecnología para viajes. Durante 2012, se elaboraron varios informes que siguieron estimulando y dando forma al debate en la industria del viaje en todo el mundo. A continuación figuran las ideas más destacadas de estos informes, disponibles en la página web de Amadeus:

- *Open for business* recoge argumentos a favor de que el sector de los viajes adopte el *software* de código fuente abierto para beneficiarse de una mayor innovación, responder más rápido a los cambios en la industria y los consumidores, y reducir los costes. El informe esboza cómo los sistemas abiertos podrían liberar al sector de su dependencia del *software* con licencia y ofrecer a las empresas de viajes una ventaja competitiva mayor.
- *The Amadeus Review of Ancillary Revenue Results for 2011* fue elaborado por Amadeus e **IdeaWorksCompany**, la consultora líder en el área de los ingresos por servicios complementarios de las líneas aéreas. Este estudio se basó en la información financiera registrada por 50 aerolíneas que desglosan sus actividades en el área de los servicios complementarios y su finalidad era identificar los ingresos por servicios complementarios de las aerolíneas, que crecieron hasta los 18.200 millones de euros en 2011. Esta cifra supuso un crecimiento de los ingresos por servicios complementarios del 66% en dos años desde 2009.
- A finales de año, Amadeus e IdeaWorksCompany también publicaron *The Amadeus Worldwide*

*Estimate of Ancillary Revenue*, que pronosticó que los ingresos por servicios complementarios alcanzarían los 36.100 millones de dólares en todo el mundo en 2012. En esta ocasión, el informe se basó en una lista mucho mayor formada por 176 aerolíneas y su finalidad era ofrecer una previsión verdaderamente internacional de los ingresos por servicios complementarios de las aerolíneas mundiales en 2012.

- *From chaos to collaboration* (Del caos a la colaboración) analiza cómo las tecnologías transformativas, junto con los cambios en los valores y tendencias sociales, traerán una nueva era de «viaje colaborativo» durante la próxima década y en adelante.
- *Empowering Inspiration – the future of travel search* (Impulsar la inspiración: el futuro de la búsqueda de viajes). Amadeus encargó al referente mundial en materia de estudios **PhoCusWright Inc.** que analizara los comportamientos de compra en Internet y las motivaciones futuras de los viajeros que marcan tendencias.
- *Back on Track* insta a la industria ferroviaria internacional a adoptar un enfoque común para los sistemas tecnológicos orientados a clientes con el objetivo de abordar los múltiples retos del sector, como el aumento del volumen de pasajeros, las crecientes presiones financieras y las mayores expectativas de los consumidores.
- *Reinventing the Airport Ecosystem* (La reinención del concepto de aeropuerto) identifica las frustraciones de los consumidores en relación con su actual experiencia aeroportuaria y describe cómo los aeropuertos se reinventarán de cara a 2025, con nuevos modelos operativos que impulsarán los ingresos más allá de las fuentes tradicionales.



### Premios

En diciembre, Amadeus fue reconocida una vez más como la empresa europea del sector del viaje que más invierte en I+D. El compromiso de Amadeus se vio reflejado en el *2012 EU Industrial R&D Investment Scorecard*, el informe anual de la **Comisión Europea** que analiza las 1.000 empresas europeas más grandes por inversión en I+D y las clasifica por su inversión total.

### Otras noticias del periodo

En China, Amadeus acogió con satisfacción la publicación del reglamento sobre Sistemas Informatizados de Reservas (CRS, por sus siglas en inglés) de la Agencia de Aviación Civil de China. Esta normativa se espera que abra la puerta a tecnologías mejoradas de distribución mundial de reservas en el mercado chino que beneficiarán considerablemente al sector de los viajes y a los consumidores del país. El reglamento entró en vigor el 1 de octubre de 2012 y da a las aerolíneas extranjeras la opción de utilizar sistemas de distribución mundial para distribuir sus tarifas aéreas a través de agencias de viajes en China.

Con el fin de responder mejor a las crecientes expectativas de estudios y análisis sobre el sector del viaje, en febrero Amadeus compró **airconomy**, una pequeña consultora estratégica internacional con sede en Fráncfort que suministra datos precisos y completos sobre la demanda de pasajeros aéreos. **airconomy** funcionará como un centro independiente para la concepción y el desarrollo de ideas para nuevos productos de análisis de mercado.

## 6.2. Resumen financiero. Análisis de los resultados

En el año 2012, Amadeus cumplió sus objetivos y registró un crecimiento rentable en sus dos divisiones de negocio. El alza de los ingresos se situó en el 7,5%, sustentada en la progresión de las dos líneas de actividad. El EBITDA aumentó un 6,6%, lo que condujo a un crecimiento del beneficio ajustado de operaciones continuadas del 18,0%, apoyado por la reducción del gasto financiero.

Sin duda, 2012 fue un ejercicio muy positivo para Amadeus, a pesar del contexto macroeconómico internacional tan complejo y de los bajos niveles de actividad empresarial y confianza de los consumidores. Una vez más, la compañía se benefició de su eficaz modelo de negocio, que le confiere gran resistencia y genera economías de escala. Además, nuestra continua inversión en I+D y una propuesta de valor diferenciada nos permitieron ganar cuota de mercado, captando nuevos clientes para la plataforma tanto en el negocio de distribución, como en el de soluciones tecnológicas.

En cuanto al negocio de distribución, los ingresos aumentaron en 2012 un 5,8% interanual a pesar del limitado crecimiento registrado por la industria, que se vio afectada negativamente por la debilidad del entorno macroeconómico, especialmente en la segunda mitad del año. Al crecimiento de los ingresos contribuyeron el alza de la cuota de mercado (+0,9 p.p.) y la mejora del precio medio, así como el impacto positivo de la conversión a euros de los flujos en dólares estadounidenses. La compañía amplió todos los contratos de distribución con aerolíneas —destacando las renovaciones con Qantas, Delta y Air France-KLM— y aumentó el contenido disponible para nuestras agencias de viajes clientes con la incorporación de ocho nuevas aerolíneas de bajo coste al sistema. Además, firmó

contratos importantes con agencias de viajes, incluida Expedia, la mayor agencia de viajes *online* de Norteamérica.

El negocio de soluciones tecnológicas también registró resultados sólidos, anotándose un incremento de los ingresos del 13,0% por el excepcional aumento del 28,4% en el número de pasajeros embarcados procesados a través de la tecnología de Amadeus. Asimismo, se amplió la cartera de productos Altéa con el lanzamiento del nuevo módulo Revenue Accounting. Al mismo tiempo, se rubricaron diez nuevos contratos para el uso de Altéa, reforzando así la base de clientes.

La innovación ocupa el epicentro de nuestra estrategia, motivo por el que en 2012 aumentó la inversión en I+D en un 20,2%, destinando a esta actividad el 14,2% de nuestros ingresos. La mayor parte de las inversiones se centran en la implantación de soluciones, el desarrollo de productos, la ampliación de la cartera y la explotación de nuevas oportunidades que puedan traducirse en una expansión de nuestro mercado potencial.

A 31 de diciembre de 2012, nuestra deuda financiera neta consolidada era de 1.495,2 millones de euros (según la definición contenida en el Contrato de Financiación Sénior), que representa un ratio deuda neta/EBITDA de los últimos doce meses de 1,34x. La cifra indica una reducción considerable de 356,7 millones de euros respecto a la deuda neta de 1.851,8 millones de euros registrada a 31 de diciembre de 2011 (un ratio deuda neta/EBITDA de los últimos doce meses de 1,75x). También reforzamos nuestra estructura financiera con un préstamo con el Banco Europeo de Inversiones (BEI) y una nueva línea de crédito.

En octubre de 2012, tras alcanzar el límite superior de la horquilla establecida

como objetivo de estructura de capital (ratio deuda neta/EBITDA de 1,0-1,5x), el Consejo de Administración revisó la política de dividendos y aumentó el porcentaje de distribución al 40%-50% del beneficio consolidado (excluidas partidas extraordinarias), respecto al anterior reparto del 30%-40%.

### **Clasificación de Opodo como «operaciones interrumpidas»**

El 30 de junio de 2011, el Grupo completó la venta de Opodo y sus filiales. En 2011, Opodo se presentó como actividad interrumpida en la cuenta de resultados del Grupo. Como resultado de esta venta, el Grupo obtuvo una plusvalía de 270,9 millones de euros. Esta plusvalía, así como los costes extraordinarios relacionados con la venta, se presentan como “beneficio de operaciones interrumpidas”.

### **Costes extraordinarios relativos a la Oferta Pública de Venta de 2010**

El 29 de abril de 2010, Amadeus comenzó a cotizar en las bolsas españolas. La empresa incurrió en gastos extraordinarios asociados a la oferta que han afectado a las cifras de 2010, 2011 y 2012.

Con ánimo de facilitar la comparación con periodos anteriores, las cifras de 2010, 2011 y 2012 reflejadas en este informe han sido ajustadas para excluir dichos costes.

### **Pago extraordinario de United Airlines por la rescisión del contrato de Altéa**

El 6 de mayo de 2011, Amadeus anunció que había acordado con United Airlines la rescisión de un contrato por el cual la aerolínea iba a migrar a la plataforma

Altéa Suite en 2013. United Airlines acordó realizar un pago extraordinario de 75,0 millones de dólares a Amadeus en compensación por la cancelación del contrato de servicios tecnológicos. El pago se hizo efectivo en el segundo trimestre de 2011 y se contabilizó (en euros, por importe de 51,7 millones) en el epígrafe de “Ingresos ordinarios” en la cuenta de resultados totales consolidada dentro de los estados financieros.

Para facilitar la comparación con periodos anteriores, este ingreso, así como ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, se reclasificaron de Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación, respectivamente, al epígrafe Otros ingresos (gastos) de la cuenta de resultados del Grupo contenida en este informe.

## 6.3 Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada

Cifras en millones de euros	2008	2009	2009 <sup>(1)(2)</sup>	2010 <sup>(2)</sup>	2011 <sup>(2)</sup>	2012
<b>Cuenta de resultados del Grupo resumida</b>						
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.505</b>	<b>2.461</b>	<b>2.348</b>	<b>2.594</b>	<b>2.707</b>	<b>2.910</b>
Var. %	(2,8%)	(1,7%)	n.a.	10,5%	4,4%	7,5%
Coste de los ingresos	(627)	(592)	(601)	(653)	(678)	(747)
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(598)	(606)	(588)	(640)	(681)	(764)
Depreciación y amortización	(318)	(347)	(346)	(342)	(242)	(273)
Otros gastos de explotación	(405)	(368)	(294)	(321)	(306)	(287)
<b>Beneficio de explotación</b>	<b>557</b>	<b>550</b>	<b>519</b>	<b>637</b>	<b>800</b>	<b>839</b>
Var. %	19,1%	(1,4%)	n.a.	22,8%	25,6%	4,8%
Gastos financieros netos	(375)	(177)	(176)	(219)	(169)	(93)
Otros ingresos (gastos)	54	(1)	(1)	2	55	(17)
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>237</b>	<b>372</b>	<b>342</b>	<b>421</b>	<b>686</b>	<b>729</b>
Var. %	8,4%	57,1%	n.a.	23,1%	63,1%	6,2%
Impuesto de sociedades	(60)	(102)	(93)	(122)	(219)	(231)
<b>Beneficio después de impuestos</b>	<b>177</b>	<b>270</b>	<b>249</b>	<b>299</b>	<b>468</b>	<b>497</b>
Beneficios (pérdidas) de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	7	3	3	6	(2)	4
<b>Beneficio de operaciones continuadas en el periodo</b>	<b>184</b>	<b>272</b>	<b>251</b>	<b>305</b>	<b>466</b>	<b>502</b>
Var. %	(8,9%)	47,9%	n.a.	21,2%	52,9%	7,6%
Beneficio de operaciones interrumpidas	n.a.	n.a.	17	79	277	0
<b>Beneficio del ejercicio</b>	<b>184</b>	<b>272</b>	<b>269</b>	<b>384</b>	<b>742</b>	<b>502</b>
Var. %	(8,9%)	47,8%	n.a.	42,8%	93,4%	(32,4%)
<b>Otros datos financieros</b>						
<b>EBITDA de operaciones continuadas</b>	<b>871</b>	<b>871</b>	<b>863</b>	<b>976</b>	<b>1.039</b>	<b>1.108</b>
Margen de EBITDA (%)	34,8%	35,4%	36,8%	37,6%	38,4%	38,1%
<b>Beneficio ajustado anual de operaciones continuadas</b>	<b>323</b>	<b>350</b>	<b>344</b>	<b>403</b>	<b>487</b>	<b>575</b>
Var. %	14,8%	8,3%	n.a.	17,4%	20,7%	18,0%

(1) Cifras de 2009 ajustadas suponiendo la aplicación de CINIIF 18 durante el año.

(2) El 30 de junio de 2011, el Grupo completó la venta de Opodo Ltd y de sus sociedades dependientes. Opodo se presenta como operación interrumpida desde 2009 para facilitar la comparación entre 2009 y 2012.

En 2012, los ingresos de operaciones continuadas aumentaron un 7,5%, hasta alcanzar los 2.910,3 millones de euros.

El resultado de explotación aumentó un 4,8% durante el año, mientras que el EBITDA se incrementó un 6,6% hasta alcanzar los 1.108 millones de euros, lo que representa un margen del 38,1% (38,4% en 2011).

El beneficio ajustado del ejercicio aumentó hasta los 575,1 millones de euros, lo que supone un aumento del 18,0% respecto a los 487,2 millones de euros de 2011.

### Ingresos ordinarios

Los ingresos se situaron en 2.910,4 millones de euros en 2012, lo que supone un crecimiento del 7,5% frente a los ingresos de 2011. El crecimiento subyacente estuvo impulsado por nuestras dos líneas de negocio:

- > En nuestro negocio de distribución, los ingresos crecieron en 121,6 millones de euros en 2012, lo que representa un aumento de un 5,8% frente al año anterior por el efecto combinado del crecimiento de la industria de GDS y el incremento de nuestra cuota de mercado, que se tradujeron en un fuerte crecimiento del volumen de reservas, así como el aumento de los ingresos no procedentes de reservas.
- > En nuestro negocio de soluciones tecnológicas, los ingresos crecieron un 13,0% (81,4 millones de euros) por el efecto combinado del incremento de los ingresos transaccionales de TI (por migraciones y crecimiento orgánico de los clientes) y de los ingresos no transaccionales.

Ambas líneas de negocio se vieron beneficiadas por el tipo de cambio. Excluyendo el impacto del tipo de cambio, los ingresos totales habrían registrado un crecimiento anual del 5,7%.



Fotografía realizada por Deepti Gupta

Cifras en millones de euros	2011	2012	Var. %
<b>Desglose de los ingresos</b>			
Ingresos de distribución	2.079,4	2.201,0	5,8%
Ingresos de soluciones tecnológicas	628,0	709,4	13,0%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.707,4</b>	<b>2.910,4</b>	<b>7,5%</b>



## Resultado de la explotación

El resultado de explotación en 2012, excluyendo el efecto de los costes extraordinarios de la OPV, ascendió a 838,8 millones de euros, lo que supone un incremento del 4,8% (38,5 millones de euros) frente a 2011. Esta alza se vio impulsada por el crecimiento de los ingresos en los negocios de distribución y soluciones tecnológicas, y fue parcialmente compensada por un incremento en los gastos de explotación y unos mayores gastos de depreciación y amortización y deterioro del inmovilizado.

- El coste de los ingresos ascendió a 747,2 millones de euros, un 10,2% más que en 2011. Este aumento fue impulsado principalmente por el alza de los volúmenes, el incremento de los incentivos medios unitarios y de las comisiones de distribución —debido al actual entorno competitivo— y a la composición del negocio (la tasa de crecimiento varió según las diversas regiones o los diferentes tipos de agencias de viajes). Además, esta línea de costes sufrió el impacto negativo del tipo de cambio (conversión de las diferentes divisas a euros). Excluyendo este impacto negativo, este epígrafe habría crecido un 7,4% durante el año. Expresado como porcentaje de los ingresos, el coste de los ingresos en 2012 se situó en el 25,7%, ligeramente superior al porcentaje registrado en 2011 (25,1%).
- Las retribuciones a los empleados y gastos asimilados ascendieron a 763,9 millones de euros, un 12,2% más que en 2011 (ajustado excluyendo los gastos extraordinarios relacionados con la OPV).

El aumento del 12,2% en los gastos de personal y asimilados en 2012 se debió a:

- Un crecimiento del 9% en la media de los ETC (empleados equivalentes a tiempo completo), como resultado del aumento de la actividad comercial y de desarrollo y de la contratación con carácter indefinido de aproximadamente 500 personas anteriormente en régimen de subcontratación en nuestro centro de desarrollo de Bangalore (y el consiguiente trasvase de los costes de explotación de “Otros gastos de explotación” a “Retribuciones a los empleados y gastos asimilados”).
- La revisión del salario base en función de las condiciones del mercado en todo el mundo (aproximadamente entre +3% y +4%).
- El efecto de la depreciación del euro frente a varias monedas (la devaluación del euro tuvo un efecto negativo en la base de costes de muchos mercados) (se tradujo en una tasa de crecimiento aproximadamente 2 p.p. más alta).
- Otros elementos extraordinarios, como una mayor incidencia de nuestro plan de incentivos (un rendimiento de la empresa mejor de lo esperado), y también el refuerzo de nuestro equipo gestor con la contratación de destacados profesionales del sector en varias áreas.
- La depreciación y amortización aumentó un 12,9% en 2012 debido a un mayor gasto por amortización dentro de la partida de amortización ordinaria. El aumento de la amortización de activos intangibles

está ligado a la amortización de gastos capitalizados en nuestro balance una vez que el producto o contrato asociado comienza a generar ingresos. Además, registramos algunas pérdidas por deterioro de valor durante el último trimestre del año, en relación con una lista reducida de proyectos en los que una revisión de la inversión realizada arrojó unas cantidades recuperables menores de lo esperado, o en relación con productos desarrollados para aerolíneas que quebraron durante el año.

- La partida de otros gastos de explotación descendió un 6,2% o 18,9 millones de euros debido fundamentalmente a la contratación con carácter indefinido de personal anteriormente subcontratado.

En términos netos, las partidas de gastos de personal y otros gastos de explotación aumentaron un 6,5% en 2012.

### EBITDA

El EBITDA creció un 6,6%, pasando de 1.039,0 millones de euros en 2011 a 1.107,7 millones en 2012.

Expresado como un porcentaje de los ingresos, el margen de EBITDA en 2012 se situó en el 38,1%, lo que supone un ligero descenso desde el 38,4% registrado en 2011, como resultado del impacto negativo de los tipos de cambio. Excluyendo dicho impacto, el margen de EBITDA se habría situado en un 38,4%, en línea con el año anterior.

### Gastos financieros netos

En 2012, los gastos financieros netos disminuyeron un 29,2%, (38,5 millones de euros) frente a los gastos financieros netos excluyendo costes extraordinarios

en 2011 hasta 93 millones de euros. Este descenso se explica por (i) el menor importe de la deuda bruta media pendiente de pago, tras las amortizaciones de deuda de 2011 y 2012, y (ii) el menor tipo de interés medio del nuevo paquete de financiación (Contrato de Financiación Sénior no garantizado firmado en mayo de 2011, emisión de bonos en julio de 2011 y préstamo del BEI en mayo de 2012). Este considerable descenso se vio parcialmente compensado por las diferencias positivas de cambio registradas en 2011, así como por los importantes beneficios por cambios en el valor razonable de instrumentos financieros también en 2011 (frente a la contribución neutra de ambas partidas en 2012).

### Beneficio del ejercicio

El beneficio de operaciones continuadas en 2012 ascendió a 501,6 millones de euros, un incremento de un 7,6% respecto al beneficio registrado en 2011.

Tras realizar ajustes por (i) partidas no recurrentes y (ii) cargos contables derivados de la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y otras partidas relacionadas con ajustes a precio de mercado, el beneficio ajustado del periodo (de operaciones continuadas) aumentó un 18,0% en 2012, hasta los 575,1 millones de euros.



Fotografía realizada por Carolina de Caso

## 6.4 Estado de posición financiera consolidado resumido

Cifras en millones de euros	31 dic. 2008	31 dic. 2009	31 dic. 2010	31 dic. 2011	31 dic. 2012
<b>Activo</b>					
Inmovilizado material	346	314	283	282	299
Inmovilizado inmaterial	1.802	1.681	1.642	1.778	1.879
Fondo de comercio	2.240	2.239	2.071	2.071	2.065
Total otro activo no corriente	107	104	133	114	140
<b>Total activo no corriente</b>	<b>4.495</b>	<b>4.338</b>	<b>4.128</b>	<b>4.245</b>	<b>4.384</b>
Activo corriente	376	397	395	406	372
Efectivo y equivalentes de efectivo	617	811	535	393	400
<b>Total activo corriente</b>	<b>993</b>	<b>1.208</b>	<b>930</b>	<b>799</b>	<b>772</b>
Activo no corriente clasificado como mantenido para la venta	17	17	274	0	0
<b>Activo total</b>	<b>5.505</b>	<b>5.563</b>	<b>5.331</b>	<b>5.044</b>	<b>5.155</b>
<b>Pasivos y fondos propios</b>					
Fondos propios totales	(539)	(278)	767	1.266	1.531
<b>Total pasivo no corriente</b>	<b>5.023</b>	<b>4.817</b>	<b>3.526</b>	<b>2.760</b>	<b>2.412</b>
<b>Total pasivo corriente</b>	<b>1.018</b>	<b>1.021</b>	<b>943</b>	<b>1.018</b>	<b>1.212</b>
Pasivos relacionados con activos no corrientes clasificados como mantenidos para la venta	3	3	95	0	0
<b>Pasivo total</b>	<b>5.505</b>	<b>5.563</b>	<b>5.331</b>	<b>5.044</b>	<b>5.155</b>

### Inmovilizado material

Este epígrafe comprende principalmente terrenos y construcciones, equipos y aplicaciones de procesamiento de datos y otro inmovilizado material como instalaciones en edificios, mobiliario y accesorios, y elementos varios. La cantidad invertida en inmovilizado material durante 2012 ascendió a 55,8 millones de euros, lo que representa un incremento de un 26,0% con respecto a 2011.

### Inmovilizado inmaterial

Este capítulo comprende principalmente (i) el coste neto de adquisición o desarrollo y (ii) el exceso del precio de adquisición asignado a patentes, marcas comerciales y licencias, tecnología y contenidos, y relaciones contractuales. Tras la adquisición de Amadeus IT Group S.A. (la empresa cotizada anteriormente) por parte de Amadeus IT Holding, S.A. (la empresa actualmente cotizada, anteriormente conocida como WAM Acquisition, S.A.) en 2005, el exceso del precio de adquisición derivado de la combinación de negocios entre ellas se asignó parcialmente (ejercicio de asignación del precio de adquisición o PPA) al inmovilizado inmaterial. El inmovilizado inmaterial identificado a los efectos de nuestro ejercicio de asignación del precio de adquisición en 2005 se amortiza linealmente durante la vida útil de cada activo y el cargo por amortización se recoge en nuestra cuenta de pérdidas y ganancias. Durante el ejercicio 2012, el gasto por amortización atribuible al PPA ascendió a 71,0 millones de euros.

Las inversiones en inmovilizado inmaterial de 2012 ascendieron a 293,1 millones de euros, un incremento del 9,2% frente a 2011.

### Fondo de comercio

El fondo de comercio hace referencia principalmente a un importe de 2.065,4 millones de euros sin asignar correspondiente al exceso del precio de adquisición derivado de la combinación de negocios entre Amadeus IT Holding, S.A. (la empresa actualmente cotizada, conocida anteriormente como WAM Acquisition, S.A.) y Amadeus IT Group S.A. (la empresa cotizada anteriormente) tras la adquisición de Amadeus IT Group por Amadeus IT Holding, S.A. en 2005.



Fotografía realizada por el equipo Employee & Brand Engagement

## Endeudamiento financiero

La deuda financiera neta, según las condiciones de los contratos de financiación vigentes, ascendía a 1.495,2 millones de euros a 31 de diciembre de 2012, cifra que supone una reducción de 356,7 millones de euros con respecto al 31 de diciembre de 2011, gracias al flujo de caja libre generado durante el periodo y como resultado de (i) el pago del dividendo de 2011 por un importe total de 164,5 millones de euros; y (ii) la compra de acciones propias para cubrir futuras entregas de acciones a los

empleados en el marco de los planes de incentivos basados en acciones para el equipo directivo.

Durante el periodo, se produjeron los siguientes cambios en la estructura de capital:

- La amortización parcial de la financiación bancaria (tramo A del crédito sénior), como se acordó en el contrato de financiación sénior.
- Amortización parcial del préstamo puente (tramo B del crédito sénior) por importe de 350 millones de euros.

- El Banco Europeo de Inversiones (BEI) concedió a Amadeus un préstamo de 200 millones de euros para financiar actividades de I+D.
- Una nueva línea de crédito por importe de 200 millones de euros, de la que no se había realizado ninguna disposición a 31 de diciembre de 2012.
- Cancelación del contrato de arrendamiento financiero (*lease*) relacionado con el edificio que alberga nuestro centro de datos y su refinanciación a través de un nuevo préstamo hipotecario (valor nominal de 62 millones de euros).

## Mecanismos de cobertura

Según la actual estructura de deuda, el 45% de nuestra deuda financiera está sujeta a tipos de interés variables referenciados al Euribor o al Libor en dólares, mientras que el 55% de nuestra deuda tiene un coste fijo y, por lo tanto, no está sujeto al riesgo de tipo de interés. No obstante, utilizamos mecanismos de cobertura para limitar nuestra exposición a las variaciones en los tipos de interés. En virtud de estos mecanismos, el 92% de nuestra deuda bruta denominada en euros sujeta a tipos de interés variables tiene fijado su tipo de interés en un tipo medio del 1,9% hasta junio de 2014, mientras que el 82% de nuestra deuda bruta denominada en dólares sujeta a tipos de interés variables tiene fijado su tipo de interés en un tipo medio del 1,2% para el mismo periodo. En total, en dicho periodo el 94% de nuestra deuda financiera total tendrá tipos de interés fijos.

Cifras en millones de euros	31 dic. 2011	31 dic. 2012
<b>Endeudamiento financiero basado en la definición contenida en el Contrato de Financiación Sénior<sup>(1)</sup></b>		
Préstamo sénior (EUR)	951,9	490,8
Préstamo sénior (USD) <sup>(2)</sup>	442,3	361,5
Bonos a largo plazo	750,0	750,0
Préstamo del BEI	0,0	200,0
Otras deudas con entidades financieras	9,8	72,7
Obligaciones por arrendamiento financiero	77,5	20,1
Garantías	13,6	0,0
<b>Deuda financiera según Contrato de Financiación</b>	<b>2.245,0</b>	<b>1.895,0</b>
Tesorería y otros activos equivalentes <sup>(2)</sup>	(393,2)	(399,9)
<b>Deuda financiera neta según Contrato de Financiación</b>	<b>1.851,8</b>	<b>1.495,2</b>
<b>Deuda financiera neta según Contrato de Financiación/EBITDA según Contrato de Financiación de los últimos doce meses</b>	<b>1,75x</b>	<b>1,34x</b>

(1) Basado en la definición contenida en el Contrato de Financiación Sénior.

(2) Los saldos pendientes denominados en dólares se han convertido a euros utilizando el tipo de cambio USD-EUR de 1,2939 y 1,3194 (tipo oficial publicado por el BCE el 31 de diciembre de 2011 y el 31 de diciembre de 2012, respectivamente).

(3) EBITDA según Contrato de Financiación de los últimos doce meses conforme a las definiciones incluidas en el Contrato de Financiación Sénior.

## 6.5 información por segmentos de negocio. Conciliación con el EBITDA

Cifras en millones de euros	2008	2009	2009 <sup>(1)(2)</sup>	2010 <sup>(2)</sup>	2011 <sup>(2)</sup>	2012
<b>Información por segmentos de negocio. Conciliación con el EBITDA</b>						
<b>Desglose de los ingresos</b>	<b>2.431</b>	<b>2.384</b>	<b>2.347</b>	<b>2.594</b>	<b>2.707</b>	<b>2.910</b>
Var. %	1,6%	(1,9%)	n.a.	10,5%	4,4%	7,5%
Ingresos de distribución	1.931	1.836	1.836	1.992	2.079	2.201
Var. %	(0,3%)	(4,9%)	n.a.	8,5%	4,4%	5,8%
Ingresos de soluciones tecnológicas	500	548	511	601	628	709
Var. %	9,6%	9,6%	n.a.	17,7%	4,4%	13,0%
<b>Contribución</b>	<b>1.242</b>	<b>1.222</b>	<b>1.209</b>	<b>1.336</b>	<b>1.406</b>	<b>1.494</b>
Var. %	(0,2%)	(1,6%)	n.a.	10,5%	5,3%	6,2%
Contribución del negocio de distribución	907	873	873	926	950	975
Var. %	(2,9%)	(3,8%)	n.a.	6,1%	2,6%	2,5%
Margen de contribución (%)	47,0%	47,5%	47,5%	46,5%	45,7%	44,3%
Contribución del negocio de soluciones tecnológicas	335	350	336	410	456	519
Var. %	7,9%	4,5%	n.a.	21,8%	11,3%	13,9%
Margen de contribución (%)	67,0%	63,8%	65,8%	68,1%	72,6%	73,2%
Costes indirectos netos	(371)	(351)	(346)	(359)	(367)	(386)
Var. %	(2,3%)	(5,3%)	n.a.	3,8%	2,2%	5,1%
<b>EBITDA</b>	<b>871</b>	<b>871</b>	<b>863</b>	<b>976</b>	<b>1.039</b>	<b>1.108</b>
Var. %	0,7%	0,0%	n.a.	13,2%	6,4%	6,6%
Margen de EBITDA (%)	35,8%	36,5%	36,8%	37,6%	38,4%	38,1%

(1) Cifras de 2009 ajustadas suponiendo la aplicación de CINIIF 18 durante el año.

(2) Excluyendo Opodo.