



# Nota de prensa

## Amadeus presenta los resultados del primer trimestre de 2013

**Los negocios de distribución y soluciones tecnológicas mantienen su buena trayectoria de crecimiento**

**Datos destacados del primer trimestre de 2013 (periodo de tres meses cerrado el 31 de marzo de 2013):**

- *Los ingresos crecieron un 4,0% hasta los 795,0 millones de euros (4,7%, ajustado por tipo de cambio)*
- *El ebitda aumentó un 5,3%<sup>1</sup> hasta los 323,4 millones de euros (6,2%, ajustado por tipo de cambio)*
- *El beneficio ajustado<sup>2</sup> se incrementó un 5,0% hasta los 176,3 millones de euros*
- *La cuota mundial en reservas aéreas efectuadas por agencias de viajes<sup>3</sup> aumentó en 1,6 puntos porcentuales, hasta el 39,8%*
- *Los pasajeros embarcados<sup>4</sup> crecieron un 13,6%, hasta alcanzar los 131,7 millones*

**9 de mayo de 2013:** Amadeus IT Holding, S.A. (Amadeus: "AMS.MC"), la sociedad dominante de Amadeus IT Group, S.A., proveedor tecnológico de referencia para la industria mundial del viaje, anuncia hoy sus resultados financieros y de explotación para el primer trimestre de 2013 (periodo de tres meses cerrado el 31 de marzo de 2013).

El beneficio ajustado creció un 5,0% en el primer trimestre, hasta alcanzar los 176,3 millones de euros. A este crecimiento contribuyó el alza de los ingresos, que aumentaron un 4,0% (4,7%, ajustado por tipo de cambio), hasta los 795,0 millones de euros, y del ebitda, que incrementó un 5,3% (6,2%, ajustado por tipo de cambio), hasta situarse en 323,4 millones de euros.

A 31 de marzo de 2013, la deuda financiera neta consolidada (según la definición contenida en el Contrato de Financiación *Senior*) se situó en 1.440,8 millones de euros. Esta cifra indica la reducción en 54,4 millones de euros de la deuda registrada a 31 de diciembre de 2012. De igual modo, representa un nivel de deuda equivalente a 1,28 veces el ebitda de los últimos doce meses.

Tanto el negocio de distribución como el de soluciones tecnológicas mantuvieron su consistente crecimiento interanual. En el negocio de distribución, los ingresos crecieron un 2,4%, hasta los 612,2 millones de euros y

<sup>1</sup> Cifras ajustadas en 2012 para excluir gastos extraordinarios relacionados con la OPV.

<sup>2</sup> Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas de operaciones continuadas: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y las pérdidas por deterioro de inmovilizado; (ii) los cambios en el valor razonable de los instrumentos derivados y las diferencias positivas/(negativas) de cambio no operativas; y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales y la OPV.

<sup>3</sup> 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 los operadores regionales (principalmente en China, Japón, Corea del Sur y Rusia) ni las reservas de otro tipo de productos de viaje procesadas por GDS, tales como habitaciones de hotel, alquiler de coches o billetes de tren.

<sup>4</sup> Pasajeros embarcados: pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo nuestros módulos Altéa Reservation (gestión de ventas y reservas) y Altéa Inventory (gestión de inventario). El número de PB es un parámetro fundamental en los ingresos transaccionales del negocio de soluciones tecnológicas de Amadeus.

el volumen de reservas aéreas realizadas por las agencias de viajes subió un 2,9%, hasta los 119,3 millones, debido fundamentalmente al alza registrada en la cuota de mercado. Amadeus aumentó su cuota mundial de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes<sup>3</sup> en 1,6 puntos porcentuales, hasta alcanzar el 39,8%. En el negocio de soluciones tecnológicas, los ingresos crecieron un 9,8% hasta los 182,9 millones de euros, gracias a nuevas migraciones de aerolíneas a la plataforma Altéa, que se tradujeron en un aumento del 13,6% en el número de pasajeros embarcados<sup>4</sup>, hasta llegar a los 131,7 millones. Teniendo en cuenta los actuales contratos, Amadeus estima que el número de pasajeros embarcados<sup>5</sup> a través de su plataforma Altéa superará los 800 millones en 2015, lo que supondrá un aumento del 42% frente al número de pasajeros embarcados en 2012.

Estos resultados financieros se publican tras el anuncio, la semana pasada, de la concesión del segundo préstamo a Amadeus por parte del Banco Europeo de Inversiones (BEI). El préstamo *senior* no garantizado de 150 millones de euros tiene un vencimiento a nueve años y será utilizado por Amadeus para financiar proyectos de investigación y desarrollo en su negocio de distribución entre 2013 y 2015. Este préstamo se suma al anterior, por valor de 200 millones de euros, que el BEI concedió a Amadeus en mayo del pasado año.

Luis Maroto, *President & CEO* de Amadeus, señaló:

*«Los mercados en los que operamos siguen presentando grandes dificultades, pero nuestro sólido modelo de negocio y nuestra incomparable cartera de productos nos permiten seguir avanzando. Nuestro modelo de ingresos recurrentes por procesamiento de transacciones ha demostrado una gran resistencia y nuestra base de clientes internacional sigue siendo una de nuestras fortalezas.*

*El crecimiento se fundamenta en que tanto el negocio de distribución como el de soluciones tecnológicas mantuvieron su continuado crecimiento de los ingresos, que a su vez fue impulsado por un rendimiento operativo igual de sólido, tanto en cifras absolutas como en crecimiento de mercado o captación de cuota. Como resultado de esto, durante el primer trimestre nuestro ebitda aumentó un 5,3%, alcanzando los 323,4 millones de euros, y nuestro beneficio ajustado creció un 5,0% hasta los 176,3 millones de euros.*

*Seguimos siendo moderadamente optimistas respecto al resto del año en curso y creemos que estamos en una buena posición para beneficiarnos de la posible recuperación macroeconómica, algo que permitiría que los ingresos y la contribución crecieran en ambas líneas de negocio».*

---

<sup>5</sup> Pasajeros Embarcados anuales estimados para 2015 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).

## Información financiera resumida:

Información financiera resumida Cifras en millones de euros	Ene-Mar 2013	Ene-Mar 2012 <sup>1</sup>	Variación (%)
<b>Principales indicadores de negocio</b>			
<b>Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes</b>	<b>39,8%</b>	<b>38,2%</b>	<b>1,6 p.p.</b>
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	119,3	115,9	2,9%
Reservas no aéreas (millones)	15,5	16,4	(5,5%)
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>134,8</b>	<b>132,3</b>	<b>1,9%</b>
<b>Pasajeros embarcados (millones)</b>	<b>131,7</b>	<b>115,9</b>	<b>13,6%</b>
<b>Aerolíneas migradas (a 31 de marzo)</b>	<b>107</b>	<b>107</b>	
<b>Resultados financieros</b>			
Ingresos de Distribución	612,2	597,6	2,4%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	182,9	166,6	9,8%
<b>Ingresos</b>	<b>795,0</b>	<b>764,1</b>	<b>4,0%</b>
<b>Ebitda</b>	<b>323,4</b>	<b>307,2</b>	<b>5,3%</b>
Margen de ebitda (%)	40,7%	40,2%	0,5 p.p.
<b>Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas<sup>(2)</sup></b>	<b>176,3</b>	<b>167,9</b>	<b>5,0%</b>
<b>BPA ajustado de operaciones continuadas (euros)<sup>(3)</sup></b>	<b>0,40</b>	<b>0,38</b>	<b>5,4%</b>
<b>Flujos de efectivo</b>			
Inversiones en inmovilizado	101,9	73,0	39,5%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos <sup>(4)</sup>	194,6	195,2	(0,3%)
	<b>31-mar-2013</b>	<b>31-dic-2012</b>	<b>Variación (%)</b>
<b>Endeudamiento<sup>(5)</sup></b>			
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación</b>	<b>1.440,8</b>	<b>1.495,2</b>	<b>(3,6%)</b>
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / Ebitda según Contrato de Financiación	1,28x	1,34x	

1 Cifras ajustadas para excluir gastos extraordinarios relacionados con la OPV.

2 Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y las pérdidas por deterioro de inmovilizado; (ii) los cambios en el valor razonable de los instrumentos financieros y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas; y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales.

3 Beneficio por acción correspondiente al Beneficio ajustado del periodo atribuible a la sociedad dominante. Las ganancias ajustadas por acción del primer trimestre de 2013 y del primer trimestre de 2012 están calculadas sobre el número medio ponderado de acciones en circulación del periodo (444,0 y 445,5 millones de acciones, respectivamente).

4 Calculado como el ebitda menos la inversión en inmovilizado más las variaciones en el capital circulante.

5 Basado en la definición contenida en el contrato de financiación.

## Actividades más destacadas del primer trimestre de 2013

### NEGOCIO DE DISTRIBUCIÓN

#### Aerolíneas

Se firmaron contratos de distribución de contenido con varias aerolíneas, como **Alitalia, British Airways, China Airlines, Estonian Air, Iberia, Iberia Express, Insel Air e Insel Air Aruba, LOT Polish Airlines y Mandarin Airlines**. Estos acuerdos garantizan el acceso a una amplia gama de tarifas, horarios y disponibilidad a las agencias usuarias del sistema Amadeus en todo el mundo. Actualmente, el 80% de las reservas procesadas a través de Amadeus a nivel mundial se realizan en aerolíneas que tienen suscritos acuerdos de distribución con la compañía.

También se firmaron nuevos acuerdos de distribución mundial con **Al Masria, Pegasus Asia, Seaborne y Silver Airways**. Estas aerolíneas comenzaron a distribuir su oferta entre las agencias de viajes de todo el mundo a través de Amadeus.

Las reservas de aerolíneas de bajo coste siguieron registrando un crecimiento considerable. Durante el primer trimestre, el total de reservas de vuelos de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus aumentó un 22% en tasa interanual.

Amadeus también siguió consolidando su posición de liderazgo en la creciente área de soluciones de comercialización. Al final del trimestre, un total de 67 aerolíneas tenían contratada Amadeus Ancillary Services, una solución integral basada en los estándares tecnológicos del sector que permite a las aerolíneas vender sus servicios complementarios a través del canal indirecto de las agencias de viajes, así como a través de canales directos como su propio centro de atención al cliente o su página *web*. De estas aerolíneas, 24 la han elegido en concreto para la comercialización a través del sistema Amadeus (canal indirecto), y 14 de ellas ya la tienen implantada y la están utilizando. La última aerolínea en implantar la solución fue **Aegean** para vender servicios opcionales como la selección de asiento, el equipaje adicional y el equipaje deportivo. La aerolínea utiliza Electronic Miscellaneous Document (EMD), el estándar de comunicación electrónica del sector para vender los servicios complementarios. Esta tecnología mejora los servicios relacionados con la emisión de billetes y permite a las aerolíneas comercializar una amplia gama de este tipo de servicios. Actualmente, las agencias de viajes utilizan la tecnología de Amadeus para vender servicios complementarios de aerolíneas en 40 países.

#### Empresas ferroviarias y otros servicios

**Thalys**, la compañía ferroviaria internacional de alta velocidad que conecta París y Bruselas con Alemania y los Países Bajos, eligió a Amadeus para ampliar su distribución a través del canal de las agencias de viajes. Empezando por el mercado alemán, su oferta de tren estará disponible junto al de las aerolíneas para determinadas rutas en la pantalla neutral de Amadeus que utilizan agentes de viajes y empresas. En concreto, las agencias usuarias de la plataforma de venta de Amadeus –conocida como Amadeus Selling Platform– y los usuarios de la herramienta de autorreserva para viajes corporativos –Amadeus e-Travel Management–, tendrán acceso a todo el abanico de tarifas de Thalys, incluidas las tarifas negociadas, horarios y disponibilidades, para comparar de forma efectiva los trayectos de tren de alta velocidad con los aéreos en determinadas rutas.

**Cabforce**, el motor de búsqueda *online* de la red de reserva de taxis de tarifa plana, se alió con Amadeus para ofrecer trayectos a aeropuertos y reservas de taxis a agencias de viajes, empresas de gestión de viajes corporativos y compañías usuarias de Amadeus e-Travel Management y Amadeus Selling Platform Connect. Esta solución conjunta —que puede añadir servicios de taxi a millones de itinerarios de viaje— estará disponible muy pronto en el Reino Unido y Finlandia.

## Agencias de viajes y plataformas de distribución de viajes en Internet

Asia-Pacífico siguió siendo una región de crecimiento clave para Amadeus. **Travel Expert Limited**, la red minorista de distribución de viajes más destacada y de mayor tamaño de Hong Kong, implantó con éxito un paquete de soluciones de Amadeus en más de 60 establecimientos, lo que la convierte en la mayor implementación de un sistema de distribución mundial en este estado. Asimismo, se firmó un acuerdo de distribución íntegra de contenido con **Travel Boutique Online India**, el consolidador de viajes para el segmento corporativo más destacado de Asia, que facilitará a las agencias funciones de búsqueda, reserva y venta inigualables dentro de una gama de productos hoteleros.

## SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

El crecimiento prosiguió durante el trimestre en esta área, destacando la contratación por parte de **SriLankan Airlines**, la aerolínea nacional de Sri Lanka, del paquete completo Altéa, la plataforma integrada de gestión de pasajeros para líneas aéreas que incluye los módulos Altéa Reservation, Altéa Inventory y Altéa Departure Control System. Según el acuerdo —el primero de este tipo que firma Amadeus en el subcontinente indio—, tanto SriLankan Airlines como su aerolínea asociada Mihin Lanka habrán migrado a la plataforma completa Altéa a finales de 2014.

Teniendo en cuenta los contratos actuales, 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%.

Por otra parte, la cartera de soluciones tecnológicas independientes también siguió captando nuevos clientes como resultado de iniciativas exitosas de venta incremental. Se firmaron contratos con nuevas aerolíneas para el uso del estándar de mensajería electrónica EMD, como fue el caso de **Adria Airways** y **SATA Group**. El EMD 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. **Kenya Airways**, **Libyan Airlines** y **Qatar Airways** contrataron Amadeus Ticket Changer (ATC), herramienta que simplifica el proceso de reemisión de billetes gracias a la combinación del avanzado motor de búsqueda Amadeus Fares and Pricing con una funcionalidad de emisión de billetes multicanal. Amadeus firmó otros contratos para la utilización de otras soluciones tecnológicas independientes, como Revenue Integrity y Mobile Solutions.

Dentro de nuestro creciente negocio de tecnología para aeropuertos, Amadeus rubricó dos nuevos acuerdos de contratación de su plataforma específica para empresas de servicios de asistencia en tierra (*handling*) —conocida como Amadeus Altéa Departure Control System (DCS) for Ground Handlers—. El primero de ellos, con **BAGS Ground Service**, que se convirtió en la segunda empresa de *handling* de Asia que se beneficiará de las funciones de Altéa DCS. El segundo, con **Aerogate Munich**, un proveedor europeo de servicios de *handling* que trabaja con aerolíneas como AirBerlin e Iberia en el aeropuerto de Múnich. Asimismo, Amadeus firmó un acuerdo con Map Handling - AMC Group para realizar pruebas con Amadeus Airport Contract and Billing, un sistema integral de gestión y control de los procesos administrativos relacionados con servicios de asistencia en tierra. Esta tecnología garantiza que las empresas de *handling* mejoren los servicios de seguimiento, informes y facturación que ofrecen a las aerolíneas.

En el área de soluciones tecnológicas para hoteles, una cadena europea de tamaño medio inició la puesta en marcha de una plataforma integrada de comercio electrónico para entornos *web* y móviles, tras los recientes desarrollos aportados por Amadeus para el mercado hotelero mundial. Esta solución —disponible en varios idiomas para portales en numerosos mercados— ofrece a los hoteles y a las cadenas hoteleras servicios de motor de reservas escalable, optimización del uso para aumentar las tasas de conversión *online*, alojamiento informático en la nube, gestión dinámica de portales e inteligencia de negocio.

## OTRAS NOTICIAS DEL TRIMESTRE

La elaboración de estudios reveladores e informes pioneros es una actividad indisolublemente ligada a la posición de Amadeus como referente en tecnología para viajes. Durante el primer trimestre se publicaron diversos trabajos que estimularon y dieron forma al debate en la industria mundial del viaje:

- *The Rail Journey to 2020* (El viaje en tren en 2020) prevé que el tráfico ferroviario de larga distancia en Europa crecerá en torno al 21% hasta superar los 1.360 millones de pasajeros en 2020. También analiza seis factores que influirán de forma determinante en el crecimiento de la larga distancia en tren y aborda el potencial de negocio de este mercado. Para realizar el estudio, se consultaron más de 100 fuentes de empresas ferroviarias, entes públicos y organismos reguladores, y un equipo de investigación de Amadeus construyó modelos predictivos fundamentados en información de fuentes certificadas.
- *Shaping the future of travel in Asia Pacific: the big four travel effects* (Dibujando el futuro de los viajes en Asia-Pacífico: cuatro grandes tendencias) destaca las cuatro tendencias clave que impulsarán cambios significativos en el sector del viaje de Asia-Pacífico hasta 2030. Cambios geopolíticos, sociales y tecnológicos tendrán una influencia fundamental en la región e implicaciones para los viajeros, los proveedores de servicios de viajes y el sector en general. Elaborado por la firma de estudios de mercado y consultoría **Frost & Sullivan** bajo encargo de Amadeus, el estudio se basó en encuestas a 1.531 empresas y turistas en los siete mercados principales de la región, además de 13 entrevistas en profundidad a directivos de la industria.

– FIN –

### Cláusula de exención de responsabilidad

*Este informe financiero puede contener afirmaciones que no constituyen hechos históricos, como por ejemplo afirmaciones sobre crecimientos futuros previstos de los ingresos o el beneficio. Todas las afirmaciones de carácter prospectivo de este documento están basadas en la información de que dispone Amadeus en la fecha de su redacción. Las afirmaciones de carácter prospectivo entrañan riesgos e incertidumbres que pueden hacer que las circunstancias o los resultados reales difieran sustancialmente de los referidos en dichas afirmaciones. La compañía no se compromete a actualizar o revisar las afirmaciones de carácter prospectivo como resultado de nuevas informaciones, acontecimientos futuros u otros motivos. Se advierte a los lectores del riesgo que asumen en la toma de decisiones basada en afirmaciones de carácter prospectivo.*

### Notas a redactores

**Amadeus** es una compañía de referencia en la provisión de soluciones tecnológicas avanzadas para la industria de los viajes a nivel mundial. Entre los grupos de clientes de la compañía, destacan **proveedores** (aerolíneas, hoteles, compañías ferroviarias, líneas de ferry, etc.), **distribuidores de productos turísticos** (agencias y portales de viajes) y **compradores o usuarios de viajes** (empresas y viajeros particulares).

El grupo Amadeus cuenta con alrededor de 10.000 empleados en todo el mundo, distribuidos en sus sedes de Madrid (oficinas centrales), Niza (desarrollo) y Erding (operaciones), así como 73 organizaciones locales comerciales (ACO, Amadeus Commercial Organisations).

Amadeus aplica un **modelo de negocio basado en el procesamiento de transacciones**. En el ejercicio anual cerrado el 31 de diciembre de 2012, la compañía registró unos ingresos de 2.910,3 millones de euros y un ebitda de 1.107,7 millones de euros.

Amadeus cotiza en la Bolsa de Madrid bajo el símbolo AMS.MC y forma parte del índice IBEX 35.

Si desea más información sobre Amadeus, visite [www.amadeus.com](http://www.amadeus.com)

### Datos de contacto:

**Amadeus**  
Malek Nejjaï  
Tel.: +34 91 582 0160  
Fax: +34 91 582 0188  
[mediarelations@amadeus.com](mailto:mediarelations@amadeus.com)

**Grupo Albión (Madrid)**  
Alejandra Moore Mayorga - [amoore@grupoalbion.net](mailto:amoore@grupoalbion.net)  
Sofía García - [sgarcia@grupoalbion.net](mailto:sgarcia@grupoalbion.net)  
Leticia Fajardo - [lfajardo@grupoalbion.net](mailto:lfajardo@grupoalbion.net)  
Tel.: +34 91 531 23 8