



Nota de prensa

Amadeus publica los resultados del ejercicio 2012

Sólido crecimiento en los dos negocios, distribución y soluciones tecnológicas

Datos destacados del ejercicio 2012 (periodo de 12 meses cerrado el 31 de diciembre de 2012), en tasa interanual:

- *Los ingresos crecieron un 7,5%¹ hasta los 2.910,3 millones de euros*
- *El ebitda aumentó un 6,6%¹ hasta los 1.107,7 millones de euros*
- *El beneficio ajustado² se incrementó un 18,0%, hasta alcanzar los 575,1 millones de euros*
- *El dividendo para el ejercicio 2012 crece un 35%, estableciéndose en 0,50 euros por acción (223,8 millones de euros)³, lo que representa un pay-out del 45% del beneficio de 2012⁴*
- *La deuda neta se redujo en 356,6 millones de euros, hasta 1,34 veces el ebitda de los últimos doce meses*
- *En el negocio de distribución, la cuota mundial en reservas aéreas efectuadas por agencias de viajes⁵ aumentó 0,9 puntos porcentuales, hasta el 38,6%*
- *En el negocio de soluciones tecnológicas, los pasajeros embarcados⁶ crecieron un 28,4%, hasta alcanzar los 563,8 millones*
- *La compañía avanzó en Norteamérica gracias a nuevos contratos estratégicos*

27 de febrero de 2013: Amadeus IT Holding, S.A. (Amadeus: "AMS.MC"), la sociedad dominante de Amadeus IT Group, S.A., proveedor tecnológico de referencia para el sector mundial del viaje, anuncia hoy sus resultados financieros y de explotación para el año 2012 (periodo de doce meses terminado el 31 de diciembre de 2012), con su correspondiente evolución interanual.

El beneficio ajustado de operaciones continuadas creció un 18,0% en el ejercicio 2012, hasta los 575,1 millones de euros. A este crecimiento contribuyó el alza de los ingresos, que incrementaron un 7,5% hasta los 2.910,3 millones de euros, y del ebitda, que aumentó un 6,6% hasta situarse en 1.107,7 millones de euros.

¹ Para facilitar la comparación, los ingresos asociados a la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines en el segundo trimestre de 2011, 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) en las cifras de 2011. Las cifras de crecimiento mostradas toman en consideración esta reclasificación. Ebitda ajustado para excluir partidas extraordinarias relacionadas con la OPV. A tipos de cambio constantes, es decir, ajustado por el impacto positivo de los tipos de cambio, los ingresos habrían crecido un 5,7% durante el ejercicio.

² 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 financieros y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas; y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales, la refinanciación de deuda, la resolución del contrato con United Airlines y la OPV.

³ En esta suma se incluye el dividendo a cuenta de 0,25 euros por acción anunciado el 13 de diciembre de 2012.

⁴ Beneficio de operaciones continuadas, excluidas partidas extraordinarias relacionadas con la OPV.

⁵ 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 otros tipos de productos de viaje procesadas por los GDS, tales como habitaciones de hotel, alquiler de coches o billetes de tren.

⁶ Pasajeros embarcados (PB): pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo nuestros módulos Altéa de gestión de ventas y reservas (Reservation) y gestión de inventario (Inventory). El número de PB es un parámetro fundamental en los ingresos transaccionales del negocio de soluciones tecnológicas de Amadeus.

La fuerte generación de caja de la compañía permitió reducir la deuda financiera neta consolidada, hasta situarla en 1.495,2 millones de euros a 31 de diciembre de 2012 (según la definición contenida en el Contrato de Financiación *Senior*). Esta cifra indica la reducción en 356,6 millones de euros de la deuda registrada a 31 de diciembre de 2011. De igual modo, representa un nivel de deuda equivalente a 1,34 veces el ebitda de los últimos doce meses, que está dentro del objetivo de apalancamiento que había establecido la compañía de alcanzar una ratio deuda neta/ebitda de entre 1,0 y 1,5 veces.

En 2013, la propuesta de reparto de dividendo (*pay-out*) que se presentará a la Junta General Ordinaria de Accionistas será de 223,8 millones de euros (equivalente a 0,50 euros por acción). El 30 de enero de 2013 se abonó un dividendo a cuenta de 0,25 euros por acción y el dividendo complementario se abonará en julio de 2013, una vez que la junta lo apruebe. El dividendo total representa un porcentaje de reparto del 45% del beneficio de operaciones continuadas de 2012 (excluidas partidas extraordinarias relacionadas con la OPV). Esta proporción se fijó tras la revisión en octubre de 2012, por parte del Consejo de Administración, de la política de dividendo y que incrementó la propuesta de reparto hasta la horquilla del 40%-50% (aplicable para el ejercicio 2012 y siguientes), frente a la anterior del 30%-40%.

La sólida trayectoria de la compañía se sustentó en la positiva evolución interanual tanto del negocio de distribución, como del de soluciones tecnológicas. Los ingresos del negocio de distribución crecieron un 5,8%, hasta los 2.201,0 millones de euros; y el volumen de reservas aéreas realizadas por las agencias de viajes subió un 3,5%, hasta los 416,5 millones. Durante el año, Amadeus elevó en 0,9 puntos porcentuales su cuota del mercado mundial de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes, hasta situarse en el 38,6%, consolidando aún más su posición de liderazgo. En el negocio de soluciones tecnológicas, los ingresos crecieron un 13,0% hasta los 709,4 millones de euros, y el número de pasajeros embarcados ascendió un 28,4%, hasta los 563,8 millones, motivado fundamentalmente por el aumento del número de aerolíneas clientes migradas a la plataforma Altéa, que era de 109 a cierre del año. Teniendo en cuenta los contratos existentes, Amadeus estima que el número de pasajeros embarcados procesados a través de su plataforma Altéa superará los 800 millones en 2015⁷, lo que supondrá un aumento del 42% frente al número de pasajeros embarcados en 2012.

La evolución financiera durante el ejercicio también se vio respaldada por unos sólidos resultados registrados en el cuarto trimestre. Durante estos tres meses, el beneficio ajustado de operaciones continuadas se incrementó un 8,2% hasta los 93,8 millones de euros, los ingresos totales ascendieron un 4,6% hasta los 677,2 millones y el ebitda incrementó un 7,1% hasta los 217,9 millones de euros.

Luis Maroto, *President & CEO* de Amadeus, comentó acerca del ejercicio:

«A pesar de ser otro año cargado de dificultades macroeconómicas a nivel mundial, nuestro consolidado modelo de negocio y nuestra amplia diversificación geográfica nos ha permitido una vez más mantener una sólida trayectoria de crecimiento y aumentar nuestros ingresos un 7,5% interanual, hasta los 2.910,3 millones de euros, y el beneficio ajustado, un 18,0% hasta los 575,1 millones de euros».

«Esta progresión de nuestro éxito se fundamentó en el crecimiento de nuestras dos líneas de negocio: el área de distribución, con mayores volúmenes de reservas e ingresos, y el de soluciones tecnológicas, donde el número de pasajeros embarcados ascendió gracias a las migraciones de clientes a la plataforma Altéa».

«El año 2012 ha sido extraordinario en todo, con un sólido rendimiento financiero y la firma de importantes contratos, como los de Southwest y Expedia en Norteamérica».

«En 2013, nos centramos en seguir consolidando nuestra posición de liderazgo, desarrollando nuestra competitiva oferta, al tiempo que realizamos inversiones selectivas en áreas de crecimiento como las soluciones tecnológicas para aeropuertos, hoteles y compañías ferroviarias. Somos cautelosamente optimistas con respecto al año en curso y esperamos que los ingresos y la contribución sigan creciendo en nuestras dos líneas de negocio, apoyados en nuestra experiencia y teniendo en cuenta la resistencia de nuestro modelo de negocio».

⁷Cifra de pasajeros embarcados (PB) estimados para 2015 calculada aplicando las proyecciones de crecimiento del tráfico aéreo por regiones de la IATA a las últimas cifras de PB anuales, disponibles de fuentes públicas o internas (si ya se encuentran en la plataforma de Amadeus).

Información financiera resumida:

Información financiera resumida Cifras en millones de euros	Oct-Dic 2012 ⁽¹⁾	Oct-Dic 2011 ⁽¹⁾	Variación porcentual	Ejercicio 2012 ⁽¹⁾	Ejercicio 2011 ^(1,2)	Variación porcentual
Principales indicadores de negocio						
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	40,2%	39,2%	1,0 p.p.	38,6%	37,7%	0,9 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	96,8	94,7	2,2%	416,5	402,4	3,5%
Reservas no aéreas (millones)	14,6	15,0	(2,3%)	60,7	61,4	(1,1%)
Reservas totales (millones)	111,4	109,7	1,6%	477,2	463,8	2,9%
Pasajeros embarcados (millones)	143,4	111,6	28,5%	563,8	439,1	28,4%
Aerolíneas migradas (a 31 de diciembre)				109,0	100,0	
Resultados financieros						
Ingresos de Distribución	510,5	491,0	4,0%	2.201,0	2.079,4	5,8%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	166,8	156,6	6,5%	709,4	628,0	13,0%
Ingresos	677,2	647,6	4,6%	2.910,3	2.707,4	7,5%
Ebitda	217,9	203,4	7,1%	1.107,7	1.039,0	6,6%
Margen de ebitda (%)	32,2%	31,4%	0,8 p.p.	38,1%	38,4%	(0,3 p.p.)
Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas⁽³⁾	93,8	86,6	8,2%	575,1	487,2	18,0%
BPA ajustado de operaciones continuadas (euros)⁽⁴⁾	0,21	0,20	7,7%	1,30	1,09	18,7%
Flujos de efectivo						
Inversiones en inmovilizado	112,2	81,3	37,9%	348,9	312,7	11,6%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos ⁽⁵⁾	194,5	128,8	50,9%	860,1	810,5	6,1%
Endeudamiento⁽⁶⁾						
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación				1.495,2	1.851,8	(19,3%)
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / Ebitda según Contrato de Financiación				1,34x	1,75x	

1. Cifras ajustadas para excluir gastos extraordinarios relacionados con la OPV.
2. Para facilitar la comparación, los ingresos asociados a la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines en el segundo trimestre de 2011, así como ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, se han reclasificado de Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación, respectivamente, al epígrafe Otros ingresos (gastos) en las cifras de 2011.
3. Excluido el efecto neto de impuestos de: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA); (ii) los cambios en el valor razonable de 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, la refinanciación de deuda, la resolución del contrato con United Airlines (en 2011) y la OPV.
4. Beneficio por acción correspondiente al Beneficio ajustado del periodo de operaciones continuadas atribuible a la sociedad dominante. Calculado en base al número medio ponderado de acciones en circulación del periodo.
5. Calculado como el ebitda (incluyendo Opodo y los ingresos derivados de la resolución del contrato con United Airlines en 2011) menos la inversión en inmovilizado más las variaciones en el capital circulante.
6. Basado en la definición incluida en los contratos de financiación.

Actividades destacadas del cuarto trimestre de 2012

NEGOCIO DE DISTRIBUCIÓN

Aerolíneas

Durante el cuarto trimestre del año, Amadeus siguió reforzando su compromiso de garantizar el acceso a una completa gama de tarifas, horarios y disponibilidad a las agencias de viajes, firmando acuerdos de distribución de contenido con las aerolíneas **Aegean Airlines, Air France KLM, Cubana de Aviación, Gulf Air, Korean Air, Lao Central Airlines, Malaysian Airlines** y **Virgin Australia**. Alrededor del 80% de las reservas gestionadas a través del sistema Amadeus en todo el mundo se realizan en aerolíneas con las que tiene suscritos acuerdos de distribución de contenido.

También se firmaron contratos de distribución mundial con ocho nuevas líneas aéreas —**Air Asia Japan, Air Zimbabwe, Amazonas, Avia Traffic Company, Boutique Air, Equaflyght, Peruvian Airlines** y **Tradewind Aviation**— poniendo su oferta al alcance de agencias de viajes en todo el mundo a través de Amadeus. Además, a principios de año se anunció el contrato de distribución mundial con **Jetstar Japan**.

airberlin, la segunda aerolínea más grande de Alemania y una de las más principales en Europa, implantó la solución Amadeus Ancillary Services, afianzando así la posición de liderazgo de Amadeus en un área en expansión como es la comercialización de productos y servicios complementarios de las aerolíneas. Las agencias de viajes de 23 países pueden vender ahora este tipo de servicios de **airberlin**, como el equipaje adicional, preferencia de asiento y comida a bordo. **airberlin** utiliza Electronic Miscellaneous Document (EMD), el estándar de comunicación electrónica del sector (IATA) para vender los servicios complementarios.

Amadeus Ancillary Services es una solución integral basada en los estándares tecnológicos 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. 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.

Las aerolíneas de bajo coste siguieron siendo un área de crecimiento para Amadeus. Las reservas en *low cost* realizadas por agencias de viajes a través del sistema Amadeus aumentaron un 14,9% en el cuarto trimestre, en línea con el 14,6% registrado durante el año.

Empresas ferroviarias

SJ Swedish Rail, el mayor operador ferroviario de Suecia, amplió la duración y el alcance de su contrato de distribución y alianza comercial por el que 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 negocio. La firma de este contrato se realizó tras la consecución, durante 2012, de otros acuerdos con otras importantes compañías ferroviarias como Trenitalia, SNCF, Lyria y Thalys.

Agencias de viajes y plataformas de distribución de viajes en Internet

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. La integración de Expedia en el sistema Amadeus durante el verano de 2012 fue un éxito y, desde entonces, el portal ha incrementado constantemente el volumen de reservas realizadas con el sistema.

La provisión de soluciones tecnológicas pioneras o de referencia para agentes de viajes siguió siendo epicentro 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 búsquedas de vuelos y mostrando los resultados más relevantes de forma innovadora. Esta tecnología aúna funciones de inteligencia de negocio con los algoritmos de búsqueda, ofreciendo de forma instantánea las cuatro recomendaciones de vuelo más destacadas por precio, rapidez, popularidad y promociones asociadas. **Vayama**, agencia de viajes virtual integrada en **Travix International B.V.**, una de las mayores compañías de viajes por Internet, se convirtió en el primer cliente piloto en implantar la versión beta de la solución.

En el segmento de viajes de negocio, Amadeus lanzó una nueva interfaz de usuario y una aplicación móvil de reserva para Amadeus e-Travel Management, la solución específica para la reserva *online* de viajes de empresa. La aplicación móvil mejora la eficiencia y la continuidad del servicio para los viajeros en itinerancia. Gracias a una nueva configuración del flujo de trabajo y un aspecto visual mejorado, Amadeus e-Travel Management facilita a las empresas elevar las tasas de adopción por parte de los empleados. Utilizada por más de 6.000 empresas en 59 mercados, esta herramienta de autorreserva ayuda a las empresas a reducir costes y conseguir un control total de todos los aspectos del proceso del viaje corporativo.

Amadeus firmó un acuerdo mundial de comercialización con **Charter Solutions International**, proveedor estadounidense de tecnología móvil, para ofrecer a grandes compañías y agencias de viajes de negocio soluciones que permitan gestionar el seguimiento y las comunicaciones con los viajeros en caso de incidencia o situación de crisis durante el viaje. La herramienta de Charter Solutions recibe el nombre comercial Amadeus Mobile Messenger y Amadeus da cobertura para su distribución e implantación a nivel mundial. Esta solución representa una exclusiva forma de gestionar el seguimiento y las comunicaciones con los viajeros en situaciones especiales a través de dispositivos inteligentes iPhone, BlackBerry, Android o Windows Phone.

En el mercado norteamericano, Amadeus lanzó Travel Seeker HD, una aplicación gratuita para iPad (ya disponible en APP Store) que proporciona sugerencias e información sobre vuelos con un simple toque en la pantalla. Además, **Routehappy** eligió a Amadeus como proveedor tecnológico para la tarificación e información sobre disponibilidad de vuelos. Routehappy facilita a los usuarios la búsqueda de vuelos atendiendo a factores como las cualidades del avión, el confort durante el trayecto o las últimas calificaciones de las aerolíneas realizadas por los propios viajeros.

Lufthansa City Center, red de franquicias integrada por más de 650 agencias de viajes independientes en todo el mundo, renovó su acuerdo plurianual de marketing para promocionar el contenido de viajes y las soluciones tecnológicas de Amadeus entre sus miembros.

En Reino Unido, la compañía siguió consolidando su posición con nuevos contratos. **Virgin Holidays**, líder del país en viajes vacacionales de larga distancia, firmó un nuevo acuerdo tecnológico de gran alcance para utilizar las últimas novedades en tecnología de tarifas y reserva. De este modo, Virgin Holidays migra sus procesos de reservas *online* y telefónicas a Amadeus, además de integrar nuevas soluciones de tarifas y reserva. **Lowcosttravelgroup.com**, uno de los portales de viajes más dinámicos y de más rápido crecimiento, se asoció con Amadeus para el suministro de un abanico de soluciones de referencia en el sector, como Amadeus Web Services y Amadeus Master Pricer, que están diseñadas para que las consultas de tarifas y reservas se conviertan en ventas *online* reales. La creciente base de clientes de Lowcosttravelgroup.com se extiende por más de 10 países.

SOLUCIONES TECNOLÓGICAS

El crecimiento prosiguió en esta área de negocio gracias a la contratación por parte de **Air Côte d'Ivoire** y **Air Greenland** del paquete completo Amadeus Altéa Suite, el sistema de gestión de pasajeros para líneas

aéreas totalmente integrado que incluye los módulos Altéa Reservation, Altéa Inventory y Altéa Departure Control System.

Además, **Aigle Azur**, **Bulgaria Air** y **Trans Air Congo** completaron el paquete Altéa al contratar el módulo Amadeus Altéa Departure Control System.

Al cierre del año, un total de 121 aerolíneas tenían contratado 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%.

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 Electronic Miscellaneous Document (EMD), como fue el caso de **airBaltic**, **Rossiya** y **XL Airways France**. 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. 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*.

También se captaron nuevos clientes en el segmento de soluciones tecnológicas para aeropuertos, para el uso del módulo Amadeus Altéa Departure Control System for Ground Handlers. Entre ellos, **Swissport International**, el mayor proveedor de servicios de asistencia en tierra 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. Actualmente, el número de acuerdos con empresas de servicios de asistencia en tierra (*handling*) 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 Departure Control—Customer Management y Altéa Departure Control—Flight Management, con independencia de si la aerolínea utiliza Altéa.

Otras noticias del trimestre

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 Scoreboard*, 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.

UNICEF y Amadeus rubricaron un acuerdo a nivel mundial con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los niños. La alianza aspira a establecer las bases para lograr una mayor colaboración utilizando tecnología innovadora e implicar al sector mundial del viaje en la evolución del desarrollo social.

– 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 y el procesamiento de transacciones para el sector mundial de los viajes y el turismo.

Entre los grupos de clientes de la compañía, destacan **proveedores de viajes** (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).

Amadeus cuenta con sedes en Madrid (oficinas centrales), Niza (desarrollo) y Erding (operaciones, centro de procesamiento de datos) y delegaciones regionales en Miami, Buenos Aires, Bangkok y Dubái. En lo que a mercados se refiere, Amadeus mantiene relaciones con clientes a través de 73 organizaciones comerciales (ACO, Amadeus Commercial Organisations) que cubren 195 países.

Amadeus cotiza en las bolsas de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia bajo el símbolo AMS.MC. Asimismo, la compañía forma parte del IBEX 35, el STOXX Europe 600 Index y el Dow Jones Sustainability Index (DJSI).

En el ejercicio anual cerrado el 31 de diciembre de 2012, la compañía registró unos ingresos en base comparable de 2.910,3 millones de euros y un ebitda de 1.107,7 millones de euros. El Grupo Amadeus cuenta con alrededor de 10.000 empleados en todo el mundo y en sus oficinas centrales están representadas 123 nacionalidades.

Si desea más información sobre Amadeus, visite www.amadeus.com

Para visitar el área de Relaciones con Inversores de Amadeus, visite www.investors.amadeus.com

Datos de contacto:

Amadeus

Malek Nejjaï

Tel.: +34 91 582 0160

Fax: +34 91 582 0188

mediarelations@amadeus.com

Grupo Albión (Madrid)

Alejandra Moore Mayorga

Sofía García

Leticia Fajardo

Tel.: +34 91 531 23 88

Fax: +34 91 521 81 87

sgarcia@grupoalbion.net

amoore@grupoalbion.net

lfajardo@grupoalbion.net