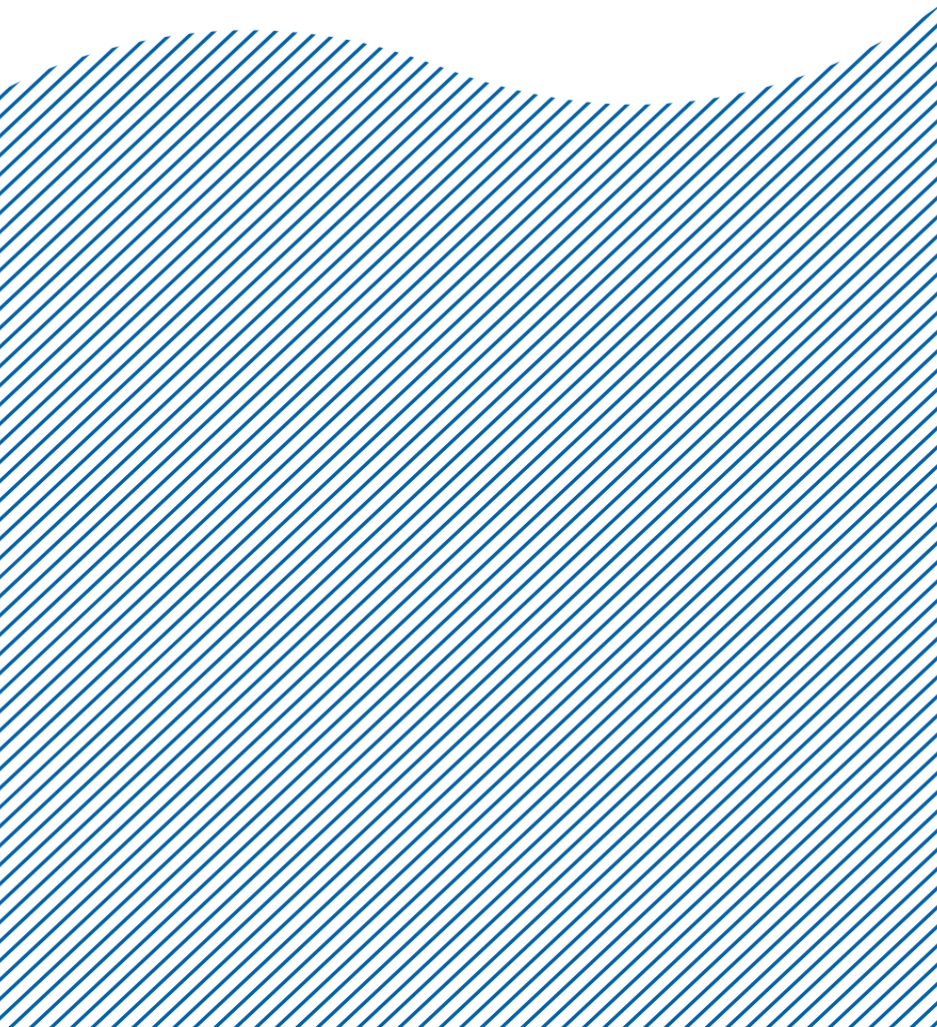


**Amadeus IT Holding, S.A.
y Sociedades
Dependientes**

**Informe de gestión
consolidado intermedio
del periodo de seis meses
terminado el 30 de junio
de 2015**



Índice

1	Resumen	3
2	Resumen de actividades	7
3	Presentación de la información financiera.....	12
4	Principales riesgos financieros y política de cobertura	13
5	Rendimiento operativo y financiero por negocio	15
6	Estados financieros consolidados	23
7	Otros datos financieros.....	30
8	Otra información adicional	32
9	Glosario de términos	40
10	Apéndice: Cuadros financieros.....	41

1 Resumen

1.1 Introducción

Datos principales del primer semestre, cerrado el 30 de junio de 2015

- En el negocio de distribución, el número de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentó un 10,0% hasta los 265,9 millones
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados aumentó un 7,8%, hasta un total de 354,2 millones
- Los ingresos crecieron un 14,2%, hasta los 1.976,8 millones de euros
- El EBITDA aumentó un 10,8%, hasta los 778,8 millones de euros
- El beneficio ajustado¹ aumentó un 10,3%, hasta los 419,6 millones de euros
- La deuda financiera neta a 30 de junio de 2015 (según la definición contenida en el contrato de financiación senior) se sitúa en 1.645,5 millones de euros (una ratio de deuda neta/EBITDA de los últimos doce meses de 1,19 veces)

Hemos seguido realizando progresos en 2015. Durante los seis primeros meses del año, los ingresos y el EBITDA crecieron un 14,2% y un 10,8%, respectivamente, lo que se traduce en un incremento del beneficio ajustado del 10,3%. Estos resultados se sustentan en la satisfactoria evolución de nuestros negocios de distribución y soluciones tecnológicas, en la contribución de las adquisiciones realizadas en 2014 y 2015 y en el efecto positivo que siguieron generando los tipos de cambio.

Durante el segundo trimestre de 2015, en el negocio de distribución renovamos satisfactoriamente o firmamos contratos de distribución con 7 aerolíneas, incluidas dos nuevas aerolíneas de bajo coste, garantizando así una oferta integral de producto aéreo a las agencias de viajes usuarias de Amadeus. Nuestros volúmenes de reservas aéreas siguieron aumentando gracias al incremento de 1,4 puntos porcentuales en nuestra cuota de mercado mundial, lo que amplió aún más nuestro alcance internacional. También continuamos beneficiándonos del crecimiento de nuestro mercado objetivo en Asia mediante nuestra expansión en Corea del Sur en 2014. Norteamérica fue la región más dinámica durante el trimestre, donde volvimos a registrar tasas de crecimiento de dos dígitos por el aumento de la cuota de mercado. Durante el periodo de los seis primeros meses de 2015, nuestra cuota de mercado mundial alcanzó el 42,2%, lo que supone un crecimiento interanual de 1,9 puntos porcentuales que se traduce en un crecimiento del volumen de reservas aéreas del 10,0% y en un incremento de los ingresos de distribución del 11,3%.

El sector de la distribución para aerolíneas prosigue su evolución y Amadeus está comprometido a apoyar los esfuerzos de sus aerolíneas asociadas para materializar todo su potencial de ingresos. En este sentido, las soluciones de comercialización (*merchandising*) constituyen un área de interés prioritaria hoy día para las aerolíneas. La solución Amadeus Ancillary Services sigue expandiéndose y actualmente hace posible que las aerolíneas comercialicen sus servicios complementarios en 105 mercados. La base de clientes para este tipo de tecnología puntera de Amadeus también sigue creciendo. Actualmente son 124 las aerolíneas clientes de esta solución, de las cuales 78 ya la han implantado. Además, Amadeus Fare Family Solution, que permite a las aerolíneas distribuir tarifas personalizadas, tiene hasta la fecha 20 clientes, de los cuales 13 ya han completado la implantación. Swiss International Air Lines se convirtió en la primera aerolínea en lanzar tarifas personalizadas del Grupo Lufthansa, tanto en sus canales directos como indirectos con esta solución.

1. Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las variaciones en el valor razonable de contratos de cobertura de tipos de interés y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes.

Por su parte, los ingresos del negocio de soluciones tecnológicas aumentaron un 22,3% en el primer semestre de 2015. Este crecimiento se debió al aumento del 7,8% de los pasajeros embarcados, parámetro operativo al que contribuyó positivamente la migración de Korean Air a finales de 2014 y la de All Nippon Airways (su negocio internacional), completada en el segundo trimestre de 2015. Migraciones previstas de gran envergadura, como las de Southwest (negocio doméstico), Japan Airlines, Thomas Cook, China Airlines y Swiss International Air Lines, seguirán impulsando el crecimiento. Todas nuestras actividades dentro del negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas (Airline IT) registraron una evolución positiva durante el semestre gracias al éxito de nuestros esfuerzos de venta incremental, que se tradujeron en nuevos clientes del módulo DCS y en las soluciones de comercio electrónico e independientes, así como al crecimiento orgánico general. Además, nuestras iniciativas de expansión en otros sectores verticales (soluciones tecnológicas para aeropuertos) o en otras áreas transversales (pagos) siguieron generando crecimiento.

Los ingresos y el EBITDA generalmente se ven afectados por las numerosas fluctuaciones de los tipos de cambio, debido a las diferentes exposiciones de nuestros ingresos y nuestra base de costes (véase apartado 4.1). En el primer semestre de 2015, el crecimiento de los ingresos y el EBITDA se vio favorecido por un efecto cambiario positivo que continuó la tendencia que apreciamos en el primer trimestre. Dado que los costes experimentaron un impacto negativo considerablemente mayor que el efecto cambiario positivo sobre los ingresos, las fluctuaciones de los tipos de cambio siguieron provocando la dilución de los márgenes en nuestros negocios.

También hemos realizado progresos constantes en todas nuestras nuevas iniciativas de negocio dentro del segmento de soluciones tecnológicas. En el área de soluciones tecnológicas para hoteles (Hotel IT), estamos avanzando en el desarrollo de un sistema de reservas de huéspedes (GRS) de última generación en colaboración con InterContinental Hotels Group (IHG). En otras áreas, como en las soluciones tecnológicas para aeropuertos, seguimos apreciando una dinámica positiva en el mercado. Más recientemente, Avinor Group, gestora de 46 aeropuertos en Noruega, firmó un acuerdo con Amadeus para implantar su plataforma en la nube Airport Common Use Service (ACUS), una plataforma avanzada de uso compartido (ACUS) que permite acceder a los sistemas de procesamiento de pasajeros y desplegarlos en cualquier punto cuando se necesite.

Seguimos focalizados en nuestro desarrollo de tecnología. En el primer semestre de 2015, nuestra inversión en I+D supuso el 15,6% de los ingresos y se destinó a impulsar el potencial de crecimiento a largo plazo de la compañía, fundamentalmente mediante las implantaciones en nuevos clientes, la evolución de productos, la expansión de la cartera de soluciones, las inversiones en nuevos negocios y la continuación de la retirada de TPF.

Durante el semestre, el flujo de caja libre aumentó un 8,4% y, a 30 de junio de 2015, la deuda financiera neta consolidada según contrato de financiación se situaba en 1.645,5 millones de euros, lo que supone 1,19 veces el EBITDA de los doce últimos meses.

En junio de 2015, nuestros accionistas aprobaron un dividendo bruto de 0,70 euros por acción con cargo al ejercicio 2014, lo que representa un porcentaje de distribución de beneficios del 50% y equivale a un dividendo total de 313,3 millones de euros, un 12% más que el año pasado. El 30 de enero de 2015 se abonó un dividendo a cuenta de 0,32 euros por acción y el dividendo complementario de 0,38 euros por acción se abonó el 30 de julio de 2015.

El 12 de mayo de 2015, completamos el programa de recompra de acciones que pusimos en marcha en diciembre de 2014. Invertimos un total de 320 millones de euros (comisiones incluidas) y recomparamos 8.759.444 acciones (un 1,957% del capital social). El 25 de junio de 2015, la Junta General Ordinaria de Accionistas aprobó la reducción del capital social mediante la amortización de las acciones recompradas.

Tras el cierre del segundo trimestre, concretamente el 1 de julio, anunciamos el acuerdo de la adquisición de Navitaire. Navitaire es un proveedor estadounidense de servicios de atención al pasaje que se centra en los segmentos de bajo coste e híbridos del sector aéreo. La incorporación de la cartera de productos y soluciones de Navitaire para aerolíneas de bajo coste complementará la oferta que propone Amadeus a su base de clientes, formada principalmente por aerolíneas tradicionales, lo que nos permitirá proporcionar servicios a un espectro más amplio de aerolíneas de forma más eficaz.

Posteriormente, el 21 de julio, anunciamos la adquisición de la empresa holandesa Itesso, un proveedor de soluciones para sistemas de gestión de hoteles. Gracias a su solución en la nube Itesso Enterprise Lodging System (Itesso ELS), Itesso se ha situado a la cabeza del sector en el desarrollo de una nueva generación de soluciones de gestión de establecimientos hoteleros (PMS). Esta tecnología es un elemento clave de nuestra estrategia en el área de las soluciones para hoteles (Hotel IT) y evaluamos numerosas opciones para ampliar nuestras capacidades en esta área. La nueva tecnología de Itesso destaca sobre el resto y, al ser un sistema PMS en la nube, puede integrarse totalmente con toda nuestra oferta. Con la adquisición de Itesso, aceleramos nuestra estrategia en el área de las soluciones tecnológicas para hoteles.

1.2 Información operativa y financiera resumida

Información financiera resumida <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
<u>Principales indicadores de negocio</u>			
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	42,2%	40,3%	1,9 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	265,9	241,8	10,0%
Reservas no aéreas (millones)	32,2	30,3	6,4%
Reservas totales (millones)	298,1	272,1	9,6%
Pasajeros embarcados (millones)	354,2	328,5	7,8%
<u>Resultados financieros</u>			
Ingresos de Distribución	1.415,1	1.271,5	11,3%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	561,7	459,4	22,3%
Ingresos ordinarios	1.976,8	1.730,9	14,2%
Contribución de Distribución	632,2	584,0	8,3%
Contribución de Soluciones tecnológicas	367,0	315,7	16,3%
Contribución	999,2	899,6	11,1%
EBITDA	778,8	702,6	10,8%
Margen de EBITDA (%)	39,4%	40,6%	(1,2 p.p.)
Beneficio ajustado¹	419,6	380,6	10,3%
Ganancias por acción ajustadas (euros)²	0,96	0,86	12,1%
<u>Flujos de efectivo</u>			
Inversiones en inmovilizado	251,7	198,4	26,9%
Flujos de caja libre ³	338,7	312,4	8,4%
	30/06/2015	31/12/2014	Variación (%)
<u>Endeudamiento⁴</u>			
Deuda financiera neta según contratos de financiación	1.645,5	1.738,5	(5,4%)
Deuda financiera neta según contratos de financiación/EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,19x	1,32x	

- Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las variaciones en el valor razonable de contratos de cobertura de tipos de interés y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes.
- Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo.
- Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos impuestos pagados menos comisiones financieras e intereses pagados.
- Basado en la definición contenida en las cláusulas del Contrato de Financiación Senior. La deuda financiera neta según contrato de financiación incluye la deuda relacionada con el programa de recompra de acciones anunciado el 11 de diciembre de 2014, por importe de 288,8 millones de euros a 31 de diciembre de 2014.

2 Resumen de actividades

2.1 Actividades más destacadas del primer semestre

A continuación figura una selección de los hitos que se han producido en las diferentes áreas de negocio durante el primer semestre de 2015:

Negocio de distribución

- Las aerolíneas que tienen contratos de distribución firmados con Amadeus representan más del 80% de las reservas aéreas realizadas a través de Amadeus en todo el mundo. Durante el semestre, se renovaron y se firmaron contratos de distribución con 17 aerolíneas de red, entre ellas Czech Airlines. También se firmaron contratos con dos aerolíneas de bajo coste, una de ellas Interjet. Las reservas de aerolíneas de bajo coste realizadas por las agencias de viajes a través de Amadeus aumentaron un 16% interanual durante el semestre. Hasta la fecha, muchas aerolíneas de bajo coste, entre ellas Ryanair, son socios de distribución de Amadeus.
- Las soluciones de comercialización (*merchandising*) captaron nuevos clientes. Actualmente, un total de 124 aerolíneas tienen contratada la solución Amadeus Airline Ancillary Services (de las cuales, 78 ya han realizado la implantación), lo que les permite distribuir sus servicios complementarios en más de 105 mercados en todo el mundo. Por su parte, la solución Amadeus Fare Family, que permite a las aerolíneas distribuir tarifas personalizadas, ha sido contratada hasta la fecha por 20 aerolíneas clientes, de las cuales 13 ya han finalizado la implantación.
- Swiss International Air Lines, la aerolínea nacional de Suiza que transporta más de 16 millones de pasajeros al año, se convirtió en la primera compañía en lanzar tarifas personalizadas del Grupo Lufthansa en sus canales directo e indirecto. Esta compañía utiliza Amadeus Fare Family Solution para incrementar las oportunidades de comercialización en diferentes canales y elevar la exposición de sus tarifas Light, Classic y Flex.
- Southwest Airlines reforzó su alianza con Amadeus mediante la firma de un acuerdo plurianual que permite a los usuarios de las herramientas de gestión de reservas corporativas (e-Travel Management de Amadeus y cytric, de i:FAO) acceder a las tarifas y al inventario de la aerolínea. En todo el mundo, más de 8.000 empresas utilizan Amadeus e-Travel Management y 3.600 empresas utilizan la solución cytric de i:FAO Group (empresa adquirida por Amadeus en 2014).
- CheapOair.com, destacada agencia de viajes de modelo híbrido (online/tradicional), se convirtió en el primer socio de distribución online que utiliza la tecnología de Amadeus para que los usuarios puedan reservar plazas de avión usando mapas de asientos que muestran los precios.
- Deutsche Bahn, una de las empresas de transporte y logística más importantes del mundo, con 4.300 millones de pasajeros transportados en 2014, renovó su acuerdo con Amadeus por tres años. Con el nuevo acuerdo, las agencias de viajes online de todo el mundo pueden acceder a toda la oferta de rutas y tarifas de Deutsche Bahn a través de Amadeus Rail Web Services, mientras que las agencias de viajes tradicionales y de viaje corporativo continuarán haciéndolo a través de Amadeus Rail Display y Amadeus eTravel Management, respectivamente. La plataforma para reservas de tren de Amadeus ofrece a las agencias online una solución completa para acceder a los trayectos de más de 10 proveedores líderes, entre ellos Deutsche Bahn.

Negocio de soluciones tecnológicas

Soluciones tecnológicas para aerolíneas

- El 1 de julio de 2015, Amadeus anunció un acuerdo para adquirir Navitaire, proveedor estadounidense de sistemas de gestión del pasaje, a Accenture por 830 millones de dólares. Navitaire, enfocada al segmento de las aerolíneas de bajo coste e híbridas y con una base de clientes de más de 50 compañías, proporciona soluciones que permiten a las aerolíneas generar ingresos y racionalizar costes en las áreas de reservas, ventas de servicios complementarios (*ancillary sales*), programas de fidelización de clientes, gestión y contabilidad de ingresos y *business intelligence*. La incorporación de la cartera de productos y soluciones de Navitaire para las aerolíneas de bajo coste complementará la oferta de Altéa para su base de clientes, formada principalmente por aerolíneas de red, lo que permitirá a Amadeus proporcionar servicios a un espectro más amplio de aerolíneas. La intención de Amadeus es comercializar las dos carteras de productos de forma separada y seguir invirtiendo en el desarrollo de las dos plataformas para mejorar los servicios y funcionalidades disponibles para todos los tipos de aerolíneas.
- China Airlines, la aerolínea de bandera y la de mayor tamaño de la República de China (Taiwán), junto con su filial, Mandarin Airlines, implantarán el paquete completo de soluciones Altéa. Este acuerdo supone el primer servicio tecnológico para aerolíneas que ofrece Amadeus en chino y convertirá a Altéa en el sistema de gestión del pasaje de referencia en Taiwán.
- Scandinavian Airlines (SAS) realizó la migración a Amadeus Altéa Revenue Management Suite, lo que significa haber sentado las bases del sistema de tarificación más preciso e inteligente para los paquetes y ofertas de las aerolíneas. Este hecho se enmarca en la alianza estratégica firmada en 2013, por la que los expertos en gestión de ingresos de SAS sumaron sus esfuerzos y conocimiento con los de Amadeus para crear un innovador Centro de Competencia. Amadeus Altéa Revenue Management Suite está diseñada específicamente para contrarrestar el efecto de reducción de precios que generan las prácticas tradicionales de gestión de ingresos, cuyos sistemas no alcanzan a entender adecuadamente a los viajeros que compran billetes de avión de precios reducidos.
- Al cierre del primer semestre, 132 aerolíneas en todo el mundo tenían contratados los módulos Altéa Reservation (gestión de ventas y reservas) y Altéa Inventory (gestión de inventario), 119 de las cuales tenían contratada la plataforma Altéa al completo. De las aerolíneas que los contrataron, 123 aerolíneas ya han migrado a Altéa Reservation y Altéa Inventory. Y de éstas, 100 tenían implantado todo el paquete Altéa. El servicio permite una integración más estrecha entre las aerolíneas asociadas que necesitan compartir información sobre disponibilidad, tarifas, clientes y reservas, y posibilita que el viajero tenga una experiencia homogénea entre los distintos socios de una alianza aérea.
- Lufthansa se convirtió en la primera aerolínea en contratar Altéa Corporate Recognition, una solución que permite identificar a los viajeros corporativos en el momento de la reserva. Realizando ofertas personalizadas en todas las etapas del trayecto, optimizando el gasto total y mejorando la experiencia de viaje, las aerolíneas pueden centrarse activamente en las necesidades de las empresas y ofrecer servicios como equipaje opcional y asientos preferentes. Este servicio se complementa con las soluciones actuales de fidelización y personalización de Amadeus: Loyalty Management Suite y Altéa Awards Suite.
- Amadeus Customer Experience Management, la solución de personalización *premium* de Amadeus, se lanzó en Bangkok. Esta solución integral de ámbito empresarial ayuda a las aerolíneas a gestionar y personalizar ofertas y servicios integrando un valioso conocimiento sobre el cliente y una lógica de personalización en todo el ciclo de vida de los viajes, desde las búsquedas previas a la compra hasta los servicios posteriores al viaje. Este servicio integrará completamente las aplicaciones de otros proveedores y las de Amadeus, incluidos Altéa Suite y Amadeus Merchandising Platform.

Soluciones tecnológicas para aeropuertos

- En esta línea de negocio, Amadeus aceleró su expansión en el mayor mercado de soluciones tecnológicas para aeropuertos del mundo, Norteamérica, mediante la adquisición de la empresa con sede en Florida Air-Transport IT Services Inc. (AirIT). Las soluciones de AirIT se emplean actualmente en 30 de los 50 aeropuertos de mayor tráfico de EE. UU. y tienen una sólida base de clientes formada por más de 115 aerolíneas y 120 aeropuertos de EE. UU., Canadá y el Caribe. Fuera de Norteamérica, Amadeus podrá complementar su oferta actual con la cartera PROPworks® de AirIT, usada actualmente en cuatro de los cinco aeropuertos de mayor tráfico de EE. UU.
- Avinor Group, que explota 46 aeropuertos en Noruega con más de 50 millones de pasajeros, firmó un acuerdo con Amadeus para implantar su plataforma en la nube Airport Common Use Service (ACUS), una solución avanzada de uso común que permite acceder a los sistemas de procesamiento de pasajeros y desplegarlos en cualquier punto cuando se necesite. Esta solución ofrecerá una capacidad de procesamiento de pasajeros económica, personalizada y flexible a los aeropuertos de Avinor en todo el país, inicialmente en ocho aeropuertos hasta llegar a un total de 46, lo que brindará a Avinor y a sus aerolíneas asociadas una importante reducción de los costes asociados a los servicios tecnológicos de uso compartido.
- Amadeus contribuyó a que el aeropuerto de Múnich redujera el tiempo de espera en sus pistas un 50% y los retrasos de los vuelos entrantes un 24%, además de mejorar un 22% el grado de cumplimiento de las franjas de vuelo, gracias a la adopción de Amadeus Airport Sequence Manager. Esta solución forma parte de Airport-Collaborative Decision Making Portal (A-CDM), la plataforma en la nube lanzada por Amadeus el año pasado. Este producto mejora la planificación de las salidas de vuelos y la capacidad de las pistas con el fin de reducir el impacto medioambiental y generar ventajas para todo el ecosistema aeroportuario.
- El acuerdo con el aeropuerto de Innsbruck estableció el primer entorno de uso compartido basado completamente en la nube en una infraestructura aeroportuaria. Amadeus le suministrará una amplia gama de sus soluciones para aeropuertos, entre ellas la plataforma de uso comunitario ACUS, el sistema de conciliación de equipajes (Airport Baggage Reconciliation System) y el sistema de verificación de pasajeros (Airport Passenger Verification). Gracias al lanzamiento de la plataforma ACUS el año pasado, el aeropuerto de Innsbruck se ha convertido en pionero en la aplicación de nuevas tecnologías en el ecosistema aeroportuario con su avance hacia la nueva generación de plataformas de uso compartido.

Tecnología para hoteles (Hotel IT)

- InterContinental Hotels Group PLC y Amadeus anunciaron una alianza para desarrollar un sistema de reservas de huéspedes de última generación que revolucionará los cimientos tecnológicos del sector hotelero mundial. Sobre la base de un nuevo "modelo comunitario" en la nube, similar al que Amadeus ha desarrollado para el sector aéreo, este sistema será toda una novedad en el mercado hotelero.

Pagos

- Elavon, un destacado proveedor de servicios internacionales de pago que trabaja con más de 50 de las principales aerolíneas del mundo y el procesador de pagos con tarjeta más importante dentro del sector del viaje, integrará sus soluciones de procesamiento de pagos en Amadeus Payments Platform. La plataforma de pagos de Amadeus es utilizada por más de 300 aerolíneas y garantiza un proceso de autorización rápido y sencillo integrado en la emisión y venta de billetes.

Otras noticias del primer semestre

- La Junta General Ordinaria de accionistas celebrada el 25 de junio de 2015 aprobó la reducción del capital social mediante la amortización de 8.759.444 acciones adquiridas por la compañía durante el periodo de recompra de acciones, que comenzó en diciembre del año pasado y concluyó en mayo de este año.

- En abril de 2015, el informe *Future Traveller Tribes 2030: understanding tomorrow's traveller*, encargado por Amadeus y elaborado por The Future Foundation, una consultora internacional especializada en tendencias de consumo, identificó los seis segmentos y perfiles diferentes de viajeros que previsiblemente emergerán en el sector y se convertirán en dominantes durante los próximos quince años. A esta publicación le siguió el lanzamiento, en junio, del informe *Future Traveller Tribes 2030: Building a more rewarding journey*, encargado por Amadeus y elaborado por Frost & Sullivan, que ofrece consejos prácticos a las aerolíneas y otros proveedores de viajes que deseen desarrollar estrategias para crear una experiencia de viaje más enriquecedora para los nuevos segmentos de viajeros.
- Norwegian Air Shuttle, UNICEF y Amadeus ampliaron su cooperación a largo plazo mediante el lanzamiento de un motor de donaciones suministrado gratuitamente por Amadeus y que permite a los viajeros sostener económicamente la labor de UNICEF en pro de la infancia cuando compran billetes en la página web de Norwegian Air Shuttle.

2.2 Principales proyectos de I+D en curso

Las principales inversiones en I+D acometidas en el primer semestre de 2015 correspondieron a:

- Esfuerzos de implantación de clientes:
 - Trabajo de desarrollo para migraciones en relación con las implantaciones de Altéa en 2015, como All Nippon Airways (el negocio de vuelos internacionales), que realizó la migración en el segundo trimestre, y Thomas Cook Group, programada para finales de año, así como para los próximos años (como Southwest, para su negocio de vuelos domésticos, Japan Airlines y Swiss International Air Lines). A ello se suman los costes de implantación relacionados con los nuevos clientes de Altéa Departure Control System y de las soluciones de comercio electrónico e independientes.
 - Implantación y desarrollo de nuestro nuevo módulo Revenue Accounting en nuestros clientes de lanzamiento British Airways y South African Airways (esta última compañía completó la implantación en el segundo trimestre de 2015).
 - Trabajos de implantación en relación con nuestra solución DCS para las empresas de *handling*.
 - Implantación de nuestra cartera de soluciones para aerolíneas, agencias de viajes y empresas en clientes, incluida la implantación de la solución Ticketless Access (reserva sin billete) en aerolíneas de bajo coste, la ampliación de nuestra base de clientes de productos de servicios complementarios, así como la migración de empresas a nuestra herramienta de autorreserva.
- Ampliación de la cartera de productos:
 - Soluciones para aerolíneas, como el nuevo Altéa Revenue Management Suite, cuya implantación con nuestro socio de lanzamiento Scandinavian Airlines (SAS) se anunció en junio de 2015, y soluciones para áreas como desarrollos XML de acuerdo con las normas NDC, disponibilidad y nuestro producto e-retail.
 - Soluciones para agencias de viajes, proveedores de gestión de viajes y empresas, como una plataforma de ventas de última generación, motores de búsqueda, personalización de *front office* y herramientas para dispositivos móviles.
 - Inversiones en nuestra Global Merchandising Platform, que incluyen la ampliación de las funciones de comercialización (*merchandising*), servicios complementarios (familias de tarifas) y mejoras en las soluciones de compra y reserva.
 - Regionalización, con el objetivo de adaptar mejor nuestra cartera de productos a las características de regiones específicas.

- Mayores recursos destinados a nuestras nuevas iniciativas (hoteles, trenes, tecnología para aeropuertos, pagos y *travel intelligence*) para ampliar nuestra cartera actual de soluciones:
 - Desarrollo de nuevos módulos de nuestro paquete de soluciones de gestión para aeropuertos, incluidos los contratados por los aeropuertos de Múnich y Copenhague.
 - Costes de desarrollo asociados con los acuerdos suscritos con IHG y BeneRail dentro de nuestros negocios de hoteles y trenes, respectivamente.
 - Mejora de la capacidad de distribución para los segmentos de hoteles y trenes.
 - Inversiones en las áreas de pagos y *travel intelligence*, donde seguimos trabajando con diferentes socios sectoriales.

- La retirada progresiva de TPF, que conlleva la migración paulatina de la plataforma de la compañía a tecnologías de última generación y sistemas abiertos, proyectos encaminados a optimizar los niveles de servicio y la fiabilidad y prestaciones de los sistemas, así como otras tecnologías transversales como Amadeus Collaborative Technology (un programa corporativo enfocado en el diseño de una nueva arquitectura de componentes de software que mejore la eficiencia y otorgue más flexibilidad).

3 Presentación de la información financiera

La información financiera mostrada en este informe ha sido preparada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y ha sido sometida a una revisión limitada por parte de los auditores.

Algunos importes y cifras incluidos en este informe han sido sujetos a ajustes por redondeo. Cualquier discrepancia que exista en las tablas entre los totales y las sumas de las partidas enumeradas es debida a dichos redondeos.

3.1 Adquisiciones completadas 2014

- **Adquisición de Newmarket**

El 5 de febrero de 2014, Amadeus adquirió el 100% de los derechos de voto de NMTI Holdings y su grupo de empresas ("Newmarket"). El importe en efectivo de la operación fue de 333,2 millones de euros. La operación se financió íntegramente con un nuevo préstamo bancario (este crédito se refinanció con una emisión de bonos en euros en diciembre de 2014). Los resultados de Newmarket se consolidaron en las cuentas de Amadeus desde el 5 de febrero de 2014.

En el cuarto trimestre de 2014, se llevó a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de Newmarket en las cuentas de Amadeus.

- **Adquisición de i:FAO**

El 23 de junio de 2014, Amadeus adquirió el 69,07% de los derechos de voto de i:FAO AG y su grupo de empresas ("i:FAO") a través de una oferta pública de adquisición, por un precio total en efectivo de 55,8 millones de euros. La operación se financió íntegramente en efectivo. Los resultados de i:FAO se consolidaron en la cuenta de pérdidas y ganancias de Amadeus desde el 1 de julio de 2014.

En el primer trimestre de 2015, se llevó a cabo el ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de i:FAO en las cuentas de Amadeus. Los costes extraordinarios de 1,6 millones de euros asociados a la transacción fueron reportados como costes indirectos en el informe de año completo de 2014.

- **Adquisición de UFIS**

Además, Amadeus compró el 100% de los derechos de voto de UFIS Airport Solutions AS y su grupo de empresas ("UFIS") el 24 de enero de 2014. El precio de la operación pagado en efectivo fue de 18,8 millones de euros. Los resultados de UFIS se consolidaron en las cuentas de Amadeus desde el 1 de febrero de 2014.

En el cuarto trimestre de 2014, se llevó a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de UFIS en las cuentas de Amadeus.

3.2 Adquisiciones completadas en el primer semestre de 2015

- **Adquisición de AirIT**

El 21 de abril de 2015, Amadeus adquirió el 100% de los derechos de voto de Air-Transport IT Services, Inc (AirIT). El precio de compra pagado en efectivo fue de 13,9 millones de dólares. Los resultados de AirIT se consolidaron en las cuentas de Amadeus desde el 30 de abril de 2015.

En el segundo semestre de 2015 se llevará a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de AirIT en las cuentas de Amadeus.

3.3 Hechos posteriores

- **Navitaire**

El 1 de julio de 2015, Amadeus anunció un acuerdo para adquirir Navitaire, un proveedor estadounidense de sistemas de gestión del pasaje que trabaja en el sector de las soluciones tecnológicas para aerolíneas, de manos de Accenture por 830 millones de dólares. Se prevé que la adquisición tenga un efecto reducido en los resultados financieros de 2015 de Amadeus, ya que la operación está sujeta a las aprobaciones reglamentarias habituales y está previsto que se complete durante el cuarto trimestre de 2015. La adquisición se financiará parcialmente mediante un nuevo préstamo sindicado de 500 millones de euros en el que participan doce bancos. Este crédito se concede por un plazo de cinco años (3 de julio de 2020) y tiene vencimientos en 2019 y 2020.

- **Itesso**

El 21 de julio de 2015, Amadeus anunció la adquisición de Itesso BV, un proveedor de sistemas de gestión de hoteles en la nube, para ampliar su oferta tecnológica para el sector hotelero. La compra se financió en efectivo. A la vista del tamaño del negocio adquirido, Itesso tendrá un efecto limitado en nuestra cuenta de resultados, si bien la adquisición tiene un efecto positivo inmediato sobre los beneficios.

4 Principales riesgos financieros y política de cobertura

4.1 Riesgo derivado de los tipos de cambio

La compañía presenta su información financiera en euros. Sin embargo, como consecuencia de su actividad y presencia internacional, Amadeus obtiene parte de sus resultados en monedas diferentes del euro y, por lo tanto, las fluctuaciones de los tipos de cambio influyen en dichos resultados. Asimismo, parte de nuestras entradas y salidas de tesorería están denominadas en monedas distintas del euro.

Nuestros ingresos se generan principalmente en euros o en dólares (esta segunda moneda representa entre el 25% y el 30% de nuestros ingresos totales). Los ingresos generados en divisas distintas del euro o el dólar no son significativos.

A su vez, entre el 35% y el 45% de nuestros costes de explotación² está denominado en muchas monedas diferentes del euro, incluido el dólar, que representa entre el 20% y el 25% de nuestros gastos de explotación. El resto de los gastos de explotación en divisas está denominado en diferentes monedas, las más importantes de las cuales son la libra esterlina, el dólar australiano, la corona sueca, el baht tailandés y la rupia india. Algunas monedas de esta cesta (como el dólar de Hong Kong, el rand sudafricano y el baht tailandés) suele fluctuar frente al euro de forma similar a como fluctúa el tipo de cambio dólar-euro, aunque el grado de correlación puede variar a lo largo del tiempo.

El objetivo de Amadeus es reducir la volatilidad de los flujos de efectivo netos denominados en divisas distintas del euro a causa de las fluctuaciones de los tipos de cambio. Nuestra estrategia de cobertura es la siguiente:

2. Incluye coste de los ingresos, retribuciones a empleados y otros gastos de explotación. No incluye depreciación y amortización.

- (i) La estrategia para nuestra exposición al dólar se basa en el uso de una cobertura natural, por la cual los flujos netos de tesorería generados en esta moneda se compensan con el pago de deuda e impuestos denominados en dólares. Formalizamos contratos de derivados cuando la cobertura natural no es suficiente para cubrir la exposición pendiente.
- (ii) También cubrimos varias monedas, como la libra esterlina, el dólar australiano y la corona sueca, para las que formalizamos derivados de tipos de cambio con bancos.

Cuando las coberturas en vigor se pueden acoger a la contabilidad de coberturas que recogen las NIIF, las ganancias y pérdidas se reconocen en el apartado de ingresos (en el epígrafe de ingresos no procedentes de reservas, dentro del negocio de distribución). Nuestros mecanismos de cobertura generalmente se acogen a la contabilidad de coberturas de las NIIF.

En los seis primeros meses de 2015, el crecimiento de los ingresos y el EBITDA se vieron afectados positivamente por la evolución de los tipos de cambio. Sin embargo, los impactos de las fluctuaciones de las divisas provocaron una dilución de los márgenes en los negocios de distribución y soluciones tecnológicas, así como en el EBITDA (ya que el impacto negativo en la base de costes fue superior al impacto positivo en los ingresos).

4.2 Riesgo derivado de los tipos de interés

Nuestro objetivo es reducir la volatilidad de los flujos netos de intereses pagaderos. Para conseguir este objetivo, Amadeus puede formalizar mecanismos de cobertura de tipos de interés (como *swaps* de tipos de interés, *caps* y *collars*) para cubrir la deuda a tipo variable.

A 30 de junio de 2015, el 19%³ de nuestra deuda financiera total según Contrato de Financiación Senior estaba sujeta a tipos de interés variables referenciados al Euríbor, o al Líbor en dólares. Con las coberturas que tenemos contratadas, este porcentaje se reduce hasta el 16%.

4.3 Riesgo relacionado con la evolución de las acciones propias

Amadeus cuenta con tres planes diferentes de remuneración a empleados que se liquidan mediante la entrega de acciones de la compañía.

De acuerdo con las normas de estos planes, cuando alcanzan su vencimiento, los beneficiarios reciben una cantidad de acciones de Amadeus que en el caso de los planes en vigor oscilará (dependiendo de la evolución de determinadas condiciones de desempeño) entre un máximo de 1.795.000 acciones y un mínimo de 310.000 acciones, aproximadamente. La intención de Amadeus es hacer uso de esta autocartera para liquidar estos planes a su vencimiento.

3. En este porcentaje se incluye la financiación a corto plazo que obtenemos a través de nuestro programa de pagarés europeos (ECP). El tipo de interés de estos pagarés es fijo, pero dado que tienen que refinanciarse con mucha frecuencia, consideramos que este tipo de financiación conlleva un riesgo de tipos de interés y, por lo tanto, lo incluimos en la categoría de deuda a tipo variable a efectos de gestión del riesgo.

5 Rendimiento operativo y financiero por negocio

EBITDA <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Ingresos de Distribución	1.415,1	1.271,5	11,3%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	561,7	459,4	22,3%
Ingresos ordinarios	1.976,8	1.730,9	14,2%
Contribución de Distribución	632,2	584,0	8,3%
<i>Margen de contribución de distribución (%)</i>	44,7%	45,9%	(1,3 p.p.)
Contribución de soluciones tecnológicas	367,0	315,7	16,3%
<i>Margen de contribución de soluciones tecnológicas (%)</i>	65,3%	68,7%	(3,4 p.p.)
Contribución total	999,2	899,6	11,1%
Costes indirectos netos	(220,4)	(197,0)	11,9%
EBITDA	778,8	702,6	10,8%
Margen de EBITDA (%)	39,4%	40,6%	(1,2 p.p.)

En el primer semestre del año, el crecimiento subyacente de nuestros negocios fue sólido y se apoyó sobre todo en un fuerte incremento de los volúmenes, derivado del crecimiento continuo de la cuota de mercado en distribución, así como en la mejora de nuestro precio medio, propiciada por la actividad de ventas incrementales en tecnología para aerolíneas y el elevado crecimiento de nuestras nuevas áreas de negocio, como tecnología para aeropuertos y pagos. Además, los ingresos se beneficiaron de un efecto cambiario positivo (véase el apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio) y también de la contribución de las adquisiciones realizadas en 2014 y 2015.

Así, los ingresos aumentaron un 14,2%, hasta 1.976,8 millones de euros, en el primer semestre de 2015. Este incremento se debió a los buenos resultados de nuestros dos negocios: (i) un crecimiento de 143,6 millones de euros (11,3%) en el negocio de distribución, y (ii) un incremento de 102,3 millones de euros (22,3%) en el negocio de soluciones tecnológicas.

Los costes del periodo crecieron más rápido que los ingresos, debido principalmente al acusado efecto de los tipos de cambio sobre los costes de explotación de todos nuestros negocios.

Por otra parte, el crecimiento de los costes en el negocio de distribución también se vio afectado por el perfil de los mercados en los que operamos y las agencias de viajes que generan nuestras reservas, y por la presión competitiva sobre los incentivos unitarios pagados. En soluciones tecnológicas, la mayor contribución de la actividad de servicios más la incorporación de las empresas adquiridas, que tienen márgenes más bajos, dieron lugar a una nueva reducción de los márgenes. Además, los nuevos negocios, como los pagos y las soluciones tecnológicas para aeropuertos, se encuentran en sus fases iniciales y están incrementando los ingresos, pero todavía no se benefician del apalancamiento operativo que brinda nuestro modelo comunitario, que crece con los volúmenes.

Por último, nuestra base de costes también se vio afectada negativamente por varias partidas puntuales y extraordinarias, como la provisión por posible riesgo de cobro en Venezuela o las mayores comisiones relacionadas con las operaciones corporativas.

En el primer semestre, el EBITDA según estados financieros ascendió a 778,8 millones de euros, lo que supone un incremento del 10,8% con respecto al primer semestre de 2014 y un margen de EBITDA del 39,4%. Como en el primer trimestre de 2015, la dilución del margen de EBITDA se debió principalmente al efecto de las divisas.

5.1 Negocio de distribución

Distribución <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene -Jun 2015	Ene -Jun 2014	Variación (%)
Principales indicadores de negocio			
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	42,2%	40,3%	1,9 p.p.
Reservas totales (millones)	298,1	272,1	9,6%
Resultados			
Ingresos ordinarios	1.415,1	1.271,5	11,3%
Costes operativos netos	(782,9)	(687,5)	13,9%
Contribución	632,2	584,0	8,3%
Como % de Ingresos	44,7%	45,9%	(1,3 p.p.)

Nuestro negocio de distribución siguió creciendo durante el primer semestre de 2015, gracias al aumento de los volúmenes de reservas, impulsados por el considerable incremento de la cuota de mercado y el crecimiento de los ingresos no procedentes de reservas, así como a la adquisición de I:FAO, sociedad consolidada en nuestra cuenta de resultados a partir del 1 de julio de 2014, y a los efectos cambiarios.

Como resultado de ello, los ingresos de distribución crecieron un 11,3% hasta alcanzar los 1.415,1 millones de euros en la primera mitad de 2015. La contribución aumentó un 8,3% en el periodo, hasta 632,2 millones de euros. Expresada como porcentaje de los ingresos, esta cifra supuso un 44,7% en el primer semestre de 2015 y se vio afectada negativamente por la evolución de los tipos de cambio (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

5.1.1 Evolución de los principales indicadores operativos de negocio

Durante el segundo trimestre de 2015, el volumen de reservas aéreas procesadas a través de agencias de viajes usuarias de Amadeus registró un incremento del 8,3%. Nuestra cuota de mercado mundial⁴ se situó en el 42,1% en el segundo trimestre, un incremento de 1,4 puntos porcentuales, gracias a la migración a la plataforma de Amadeus de las agencias de viajes conectadas anteriormente a Topas en Corea del Sur, así como

⁴ La industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes se define como el volumen total de reservas procesadas en agencias de viaje por los GDS globales o regionales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país (estos últimos, principalmente en China, Japón y Rusia). También se excluyen reservas de otros proveedores de la industria como reservas de hotel de coche o de ferrocarril. Desde finales del tercer trimestre de 2014, incluye las reservas procesadas por las agencias de viajes conectadas a la plataforma de Amadeus que anteriormente estaban conectadas al CRS Topas en Corea del Sur. Nuestra cuota de mercado se calcula como nuestro porcentaje estimado dentro de la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes, como se define en esta nota.

el incremento continuo de nuestra cuota de mercado en Norteamérica. Por su parte, la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes⁴ creció un 4,8% durante el trimestre.

En el primer semestre de 2015, nuestras reservas aéreas crecieron un 10,0% y nuestra cuota de mercado aumentó en 1,9 puntos porcentuales.

Principales indicadores de negocio	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Crecimiento de la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes	4,8%	0,7%		4,9%	2,6%	
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	42,1%	40,7%	1,4 p.p.	42,2%	40,3%	1,9 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	126,0	116,3	8,3%	265,9	241,8	10,0%
Reservas no aéreas (millones)	15,7	14,8	6,0%	32,2	30,3	6,4%
Reservas totales (millones)	141,7	131,1	8,1%	298,1	272,1	9,6%

Industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes

El volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes aumentó un 4,9% en el primer semestre de 2015, observándose unas tendencias similares en ambos trimestres. El crecimiento del mercado en Asia y Pacífico fue considerable y se benefició de la migración de las agencias de viajes surcoreanas desde Topas a Amadeus a finales del tercer trimestre de 2014 y de una positiva evolución subyacente. El resto de regiones evolucionó positivamente en el periodo, excepto Oriente Medio y África, donde los problemas geopolíticos siguen haciendo mella. En general, las regiones de Europa experimentaron un crecimiento moderado en el primer semestre, en parte debido a la atenuación de los efectos derivados de los problemas en Ucrania y Rusia. Latinoamérica experimentó una apreciable mejora en el segundo trimestre, gracias sobre todo a Argentina y Colombia, aunque Venezuela siguió registrando descensos.

Reservas de Amadeus

Nuestras reservas a través de agencias de viajes aumentaron un 8,3% en el segundo trimestre de 2015, lo que situó nuestro crecimiento en el primer semestre en el 10,0%, gracias al sólido incremento de 1,9 p.p. de nuestra cuota de mercado mundial (hasta el 42,2% a 30 de junio de 2015) y al crecimiento del sector. En concreto, nuestras reservas en Asia y Pacífico y Norteamérica se beneficiaron considerablemente de la incorporación de las reservas de las agencias de viajes de Corea del Sur y del incremento de la cuota de mercado en Norteamérica. Como resultado de ello, nuestra exposición relativa a estas regiones ha aumentado considerablemente. Nuestras reservas en Europa occidental y Latinoamérica siguieron creciendo, mientras que la región de centro, este y sur de Europa evolucionó positivamente en el segundo trimestre y generó un crecimiento del 2,1% en el primer semestre. Por último, en Oriente Medio y África, nuestras reservas descendieron durante el periodo, en sintonía con la contracción del sector.

Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes <i>Cifras en millones</i>	Ene-Jun 2015	% del Total	Ene-Jun 2014	% del Total	Variación (%)
Europa Occidental	105,1	39,5%	102,1	42,2%	3,0%
Norteamérica	45,1	17,0%	33,8	14,0%	33,3%
Asia y Pacífico	42,4	15,9%	33,0	13,7%	28,3%
Oriente Medio y África	32,5	12,2%	33,2	13,7%	(2,1%)
Europa Central, del Este y del Sur	24,1	9,1%	23,6	9,8%	2,1%
Sudamérica y América Central	16,7	6,3%	16,1	6,7%	3,9%
Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes	265,9	100,0%	241,8	100,0%	10,0%

En lo que respecta a la distribución de productos no aéreos, nuestras reservas aumentaron un 6,0% en el segundo trimestre de 2015 y un 6,4% en el primer semestre, debido fundamentalmente a la positiva evolución de las reservas de tren.

5.1.2 Ingresos ordinarios

Los ingresos del negocio de distribución crecieron un 11,9% en el segundo trimestre, situando el crecimiento del primer semestre de 2015 en el 11,3%. Este incremento se debió al crecimiento tanto de los ingresos procedentes de reservas como de los no procedentes de reservas.

El crecimiento de los ingresos por reservas se debió a los mayores volúmenes (crecimiento del 9,6% en las reservas totales), compensados parcialmente por (i) un descenso de los precios subyacentes debido a nuestro crecimiento en mercados que son menos rentables por el mayor peso de las reservas locales (Norteamérica, Corea del Sur), y (ii) la combinación de productos menos favorable en los volúmenes de reservas no aéreas, ya que la contribución de las reservas de tren —caracterizadas por una bajo precio unitario por reserva— a los volúmenes totales no aéreos aumentó durante el semestre con respecto al mismo periodo del año anterior.

Los ingresos no procedentes de reservas aumentaron durante el periodo, gracias a unos mayores ingresos por productos y servicios vendidos a agencias de viajes (como soluciones para empresas), por soluciones de búsqueda suministradas a metabuscadores, por ingresos de datos y publicidad de aerolíneas u otros operadores, y por la contribución de i:FAO.

La evolución de los tipos de cambio tuvo un efecto positivo sobre el crecimiento de los ingresos.

5.1.3 Contribución

La contribución del negocio de distribución fue de 632,2 millones de euros en el primer semestre de 2015, un 8,3% más que en el mismo periodo de 2014. El alza en la contribución de este negocio se derivó del efecto combinado del crecimiento del 11,3% de los ingresos, como se explica en la sección 5.1.2 anterior, y el aumento del 13,9% de nuestros costes de explotación netos. Este aumento de los costes de explotación es atribuible fundamentalmente a:

- Un efecto cambiario negativo, principalmente en los incentivos.
- Mayores costes por incentivos, a consecuencia del crecimiento de los volúmenes (las reservas aéreas procesadas por agencias de viajes aumentaron un 10,0% durante el periodo) y del incremento de los

incentivos unitarios pagados a agencias de viajes, según lo previsto, debido a la situación competitiva y a la composición de las agencias de viajes que efectuaron las reservas.

- Mayores comisiones de distribución, impulsadas por el crecimiento de los volúmenes de reservas en países donde operamos a través de terceros, como en Corea del Sur o la India.
- Un aumento del gasto de I+D dedicado a nuevos productos y soluciones para agencias de viajes, empresas y aerolíneas, como motores de búsquedas y reservas sofisticados, funciones avanzadas de comercialización y soluciones de personalización de front office, así como esfuerzos en relación con la conectividad XML, gran parte del cual se capitaliza.
- Un refuerzo de nuestro apoyo comercial, motivado por la consolidación de i:FAO, la expansión de nuestra cartera de productos (p. ej. nuevas soluciones para empresas y para grupos de gestión de viajes y dentro de los nuevos negocios), de nuestra base de clientes y de nuestro alcance geográfico, así como por los mayores costes derivados de las actividades de servicios (consultoría, formación).
- La constitución de ciertas provisiones por posibles riesgos de cobro en países en dificultades, principalmente Venezuela.
- La revisión anual de los salarios.

5.2 Negocio de soluciones tecnológicas

Soluciones tecnológicas <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
<u>Principales indicadores de negocio</u>			
Pasajeros embarcados (millones)	354,2	328,5	7,8%
<u>Resultados</u>			
Ingresos ordinarios	561,7	459,4	22,3%
Costes operativos netos	(194,7)	(143,7)	35,5%
Contribución	367,0	315,7	16,3%
Como % de Ingresos	65,3%	68,7%	(3,4 p.p.)

En el primer semestre de 2015, nuestro negocio de soluciones tecnológicas registró un crecimiento considerable. Durante el primer semestre del año, los ingresos crecieron un 22,3%, gracias al incremento de los ingresos transaccionales (impulsados, a su vez, por el aumento de los pasajeros embarcados y las actividades de venta incremental) y de los no transaccionales. Los ingresos se vieron favorecidos también por la contribución de nuestras adquisiciones (Newmarket, UFIS, AirIT) y la evolución de los tipos de cambio (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

La contribución aumentó un 16,3% hasta 367,0 millones de euros en el periodo. Expresada como porcentaje de los ingresos, esta cifra supuso un 65,3% en el primer semestre de 2015, un descenso relativo al año anterior, afectado de forma negativa por la evolución de los tipos de cambio.

5.2.1 Evolución de los principales indicadores operativos de negocio

En el segundo trimestre de 2015, el número total de pasajeros embarcados se situó en 188,9 millones, un 7,3% más que en el mismo periodo de 2014. El incremento del periodo se debió al impacto anual completo de

las migraciones a Altéa realizadas en 2014 (principalmente Korean Air), así como a All Nippon Airways (negocio de vuelos internacionales), que migró en el segundo trimestre de 2015, y al crecimiento orgánico.

Durante el primer semestre de 2015, el volumen de pasajeros embarcados alcanzó los 354,2 millones, lo que supone un incremento del 7,8% frente a la primera mitad de 2014, gracias a las mencionadas migraciones a la plataforma Altéa y al crecimiento orgánico (+1,9%).

Principales indicadores de negocio	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Pasajeros embarcados (millones)	188,9	175,9	7,3%	354,2	328,5	7,8%
Aerolíneas migradas (a 30 de junio) ¹				123	119	

1. Aerolíneas que migraron, como mínimo, al módulo de gestión de inventario de Altéa, además de utilizar el módulo de reservas.

A 30 de junio de 2015, el peso de Asia y Pacífico aumentó 3,9 p.p. frente al mismo periodo de 2014 hasta el 27,4% del total de nuestros pasajeros embarcados, impulsado por la contribución de las aerolíneas que migraron a la plataforma Altéa durante los últimos doce meses (sobre todo Korean Air y el negocio de vuelos internacionales de All Nippon Airways) y un fuerte crecimiento orgánico, compensado parcialmente en algunas compañías por el brote de MERS⁵ en Corea del Sur en mayo de 2015. Norteamérica también elevó su peso con la implantación en Southwest (el negocio de vuelos internacionales), Seaport y Cape Air el año pasado. Ambas regiones seguirán incrementando su peso durante los próximos años, con la migración de Japan Airlines y Southwest (el negocio de vuelos domésticos), entre otras. Latinoamérica registró una evolución muy positiva gracias a las nuevas migraciones y el crecimiento orgánico. A su vez, la región de Oriente Medio y África se vio afectada negativamente por la inestabilidad política y, en menor medida, por el efecto estacional del ramadán (más pronto este año). Las huelgas y los ajustes estratégicos en algunas compañías aéreas afectaron a la región de Europa occidental y Europa oriental se vio afectada por la absorción de una aerolínea por otra que no es cliente de Altéa.

Pasajeros embarcados de Amadeus <i>Cifras en millones</i>	Ene-Jun 2015	% del Total	Ene-Jun 2014	% del Total	Variación (%)
Europa Occidental	151,7	42,8%	151,4	46,1%	0,2%
Asia y Pacífico	97,0	27,4%	77,2	23,5%	25,7%
Oriente Medio y África	49,8	14,1%	49,5	15,1%	0,5%
Sudamérica y América Central	37,7	10,6%	34,1	10,4%	10,5%
Europa Central, del Este y del Sur	16,2	4,6%	16,3	5,0%	(0,4%)
Norteamérica	1,8	0,5%	0,0	0,0%	n.a.
Pasajeros embarcados totales	354,2	100,0%	328,5	100,0%	7,8%

5.2.2 Ingresos ordinarios

Nuestro negocio de soluciones tecnológicas prosiguió con su tendencia de crecimiento y experimentó un incremento del 20,7% en los ingresos en el segundo trimestre de 2015, con lo que el crecimiento en el primer semestre del año se sitúa en el 22,3%.

⁵ Síndrome respiratorio de Oriente Medio.

El crecimiento subyacente del negocio de soluciones tecnológicas se ha producido como resultado de la positiva evolución de todas las partidas de ingresos, en concreto:

- Mayores ingresos de Altéa, gracias al crecimiento de los volúmenes (aumento del 7,8% en los pasajeros embarcados) por las migraciones de clientes realizadas desde el año pasado y el crecimiento orgánico de nuestros clientes, así como por las actividades de venta incremental, que generaron crecimientos en los ingresos por soluciones de comercio electrónico e independientes.
- El crecimiento de los ingresos de nuestros nuevos negocios de tecnología para aeropuertos y pagos.
- El crecimiento de los ingresos por Servicios (por ejemplo, servicios a medida relacionados con comercio electrónico).
- Aumento de los ingresos por comisiones de implantación, debido principalmente a ingresos diferidos que comienzan a reconocerse cuando la implantación tiene lugar en el cliente.

El aumento de los ingresos también se debió a la aportación de Newmarket, UFIS y AirIT y a unos efectos cambiarios positivos.

5.2.3 Contribución

La contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas creció un 16,3% en el primer semestre de 2015, hasta los 367,0 millones de euros. Este incremento se debió al crecimiento del 22,3% de los ingresos, como se explica en la sección 5.2.2 anterior, y se vio compensado parcialmente por el aumento del 35,5% (51,0 millones de euros) registrado en los costes de explotación netos. El aumento de los costes de explotación se debió fundamentalmente a:

- Un efecto cambiario muy negativo.
- Un aumento de nuestra inversión en I+D relacionada con nuevas iniciativas (hoteles, trenes y *travel intelligence*), implantaciones en clientes e inversiones en la evolución y ampliación de la cartera de productos, parte de la cual se capitaliza. Sin embargo, la tasa de capitalización del periodo se ralentizó como consecuencia de la intensidad de la actividad de desarrollo, la composición de los proyectos emprendidos y las diferentes fases en que se encuentran los mismos.
- Un refuerzo del apoyo comercial, debido a la expansión de la oferta y a la intensa actividad comercial llevada a cabo durante el periodo, especialmente en las nuevas iniciativas.
- El peso creciente de nuestras nuevas iniciativas, la mayor parte de las cuales están en fase de desarrollo o todavía en una etapa muy inicial y, por tanto, pueden generar más costes que ingresos. A medida que los productos vayan entrando en la fase de comercialización, la tasa de capitalización tenderá a ralentizarse y los esfuerzos de comercialización a aumentar con el fin de que la aceleración de los ingresos se materialice. Además, estas nuevas iniciativas no presentan el apalancamiento operativo de nuestro negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, más maduro.
- Los costes relacionados con Servicios (una actividad con márgenes más bajos) también aumentaron durante el periodo con la ampliación progresiva de esta actividad.
- La consolidación de nuestras adquisiciones (Newmarket, UFIS y AirIT) con menores márgenes.
- La revisión anual de los salarios.

5.3 EBITDA

En el primer semestre de 2015, el EBITDA creció un 10,8% hasta 778,8 millones de euros, gracias a la positiva evolución de nuestros negocios de distribución y soluciones tecnológicas, así como a la contribución de nuestras

adquisiciones y un efecto cambiario positivo (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

La mejora del EBITDA se vio parcialmente reducida por el aumento de los costes indirectos netos, que crecieron un 11,9% en la primera mitad de 2015 frente a 2014, principalmente debido a:

- Un efecto cambiario negativo.
- Un aumento de los gastos relacionados con el desarrollo en las áreas transversales y nuestro centro de procesamiento de datos, orientados principalmente al refuerzo de la fiabilidad y seguridad del sistema, y a la optimización de su rendimiento. Además, la retirada progresiva de TPF (prácticamente finalizada), así como los gastos derivados del desarrollo de nuestra propia plataforma automatizada y de alta disponibilidad para la nube.
- El aumento de los empleados a tiempo completo en las funciones centrales para apoyar la expansión comercial (p. ej. nuevos negocios) y geográfica (Norteamérica), así como algunos gastos informáticos derivados de las implantaciones de nuevas soluciones internas, en parte para adaptarnos a las últimas tecnologías.
- Los costes jurídicos relacionados con nuestras operaciones corporativas y la refinanciación de los bonos, así como los costes de integración relacionados con las adquisiciones realizadas en el pasado.
- Menores subvenciones de I+D en el periodo con respecto al año anterior.
- La revisión anual de los salarios.

El EBITDA representó el 39,4% de los ingresos en el primer semestre de 2015. Como en el primer trimestre de 2015, la dilución del margen de EBITDA se debió al efecto de las divisas.

6 Estados financieros consolidados

Cuenta de resultados del Grupo

Cuenta de resultados del Grupo <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Ingresos ordinarios	987,4	863,3	14,4%	1.976,8	1.730,9	14,2%
Coste de los ingresos	(255,1)	(219,2)	16,4%	(526,6)	(445,9)	18,1%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(280,6)	(239,4)	17,2%	(549,6)	(464,1)	18,4%
Otros gastos de explotación	(60,4)	(52,0)	16,1%	(116,6)	(115,3)	1,1%
Depreciación y amortización	(96,5)	(79,5)	21,4%	(192,9)	(154,4)	24,9%
Beneficio de la explotación	294,8	273,3	7,9%	591,1	551,2	7,2%
Gastos financieros netos	(24,2)	(14,9)	62,0%	(25,4)	(32,6)	(21,8%)
Otros ingresos (gastos)	1,1	(1,0)	n.a.	0,3	(0,5)	n.a.
Beneficio antes de impuestos	271,8	257,3	5,6%	565,9	518,1	9,2%
Gasto por impuestos	(84,3)	(81,1)	3,9%	(175,4)	(163,2)	7,5%
Beneficio después de impuestos	187,5	176,3	6,4%	390,5	354,9	10,0%
Beneficios de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	1,5	0,9	71,5%	1,1	1,4	(22,4%)
Beneficio del periodo	189,0	177,1	6,7%	391,5	356,3	9,9%
Principales indicadores financieros						
EBITDA	389,1	351,3	10,8%	778,8	702,6	10,8%
Margen de EBITDA (%)	39,4%	40,7%	(1,3 p.p)	39,4%	40,6%	(1,2 p.p.)
Beneficio ajustado¹	209,7	189,2	10,8%	419,6	380,6	10,3%
Ganancias por acción ajustadas (euros)²	0,48	0,43	12,6%	0,96	0,86	12,1%

1. Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las variaciones en el valor razonable de contratos de cobertura de tipos de interés y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes.
2. Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo.

6.1 Ingresos ordinarios

Los ingresos durante el segundo trimestre de 2015 aumentaron un 14,4% hasta alcanzar los 987,4 millones de euros, desde los 863,3 millones de euros registrados en el segundo trimestre de 2014. En el primer semestre de 2015, los ingresos crecieron un 14,2%, hasta 1.976,8 millones de euros. El crecimiento de los ingresos se debió a los buenos resultados de nuestros dos negocios, y se vio favorecido también por la contribución de nuestras adquisiciones y la evolución de los tipos de cambio (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

Este aumento se debió a lo siguiente:

- El crecimiento del 11,9% (73,6 millones de euros) en nuestro negocio de distribución en el segundo trimestre de 2015, que se tradujo en un incremento del 11,3% en el primer semestre. El crecimiento subyacente se debió principalmente al aumento de los volúmenes de reservas, derivado del crecimiento de la cuota de mercado, y al incremento de los ingresos no procedentes de reservas.
- Un incremento del 20,7% (50,5 millones de euros) en nuestro negocio de soluciones tecnológicas en el segundo trimestre de 2015, hasta un crecimiento total del 22,3% en el primer semestre, gracias al crecimiento de (i) los ingresos transaccionales, a su vez impulsados principalmente por el aumento de los pasajeros embarcados y la actividad de ventas incrementales en relación con las soluciones de comercio electrónico, las soluciones independientes y los nuevos negocios, en particular tecnología para aeropuertos y pagos, y (ii) los ingresos no transaccionales. La consolidación de nuestras adquisiciones y la evolución de los tipos de cambio también contribuyeron positivamente a este crecimiento.

Ingresos ordinarios <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Ingresos de Distribución	693,4	619,8	11,9%	1.415,1	1.271,5	11,3%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	294,0	243,5	20,7%	561,7	459,4	22,3%
Ingresos ordinarios	987,4	863,3	14,4%	1.976,8	1.730,9	14,2%

6.2 Costes de explotación del Grupo

6.2.1 Coste de los ingresos

Estos costes comprenden fundamentalmente: (i) incentivos por reserva pagados a agencias de viajes, (ii) comisiones de distribución por reserva pagadas a las organizaciones comerciales de Amadeus en las que la compañía no tiene mayoría accionarial, (iii) comisiones de distribución pagadas a clientes de Amadeus Altéa por determinados tipos de reservas aéreas efectuadas a través de sus canales de venta directa, y (vi) gastos de transmisión de datos relacionados con el mantenimiento de nuestra red informática, incluidos cargos por conexión.

El coste de los ingresos aumento un 16,4%, desde 219,2 millones de euros en el segundo trimestre de 2014 hasta 255,1 millones de euros en el segundo trimestre de 2015, con lo que el crecimiento en el primer semestre del año ascendió al 18,1% (desde 445,9 millones de euros en el primer semestre de 2014 hasta 526,6 millones de euros en el primer semestre de 2015), debido al fuerte impacto negativo de los tipos de cambio durante el periodo (véase la explicación sobre la exposición a las fluctuaciones de los tipos de cambio en el apartado 4.1).

El incremento subyacente durante el periodo se debió principalmente a (i) los mayores volúmenes de reservas aéreas en el negocio de distribución (+10,0%); (ii) el aumento de las comisiones de distribución por el mayor peso dentro de nuestros volúmenes totales de algunos países donde Amadeus cuenta con ACO que no son filiales al 100% (distribución a través de terceros), especialmente en Corea del Sur y la India; y (iii) el incremento de nuestros incentivos unitarios medios, como resultado del perfil actual de nuestra base de clientes y las presiones competitivas.

6.2.2 Retribuciones a los empleados y gastos asimilados y otro gastos de explotación

Una gran proporción de los empleados de Amadeus son programadores. Amadeus también contrata a proveedores externos para apoyar su actividad de desarrollo, que complementan su personal indefinido. La relación entre personal indefinido y los proveedores externos dedicados a la I+D varía en función de las

necesidades de negocio y la cartera de proyectos, lo que repercute en la evolución de las partidas de "Retribuciones a empleados" y "Otros gastos de explotación" en la cuenta de resultados.

La partida global de gastos de explotación, incluidas las retribuciones a los empleados y otros gastos de explotación, aumentó un 17,0% en el segundo trimestre de 2015 frente al mismo trimestre de 2014, hasta los 341,0 millones de euros. En el primer semestre, la partida global de gastos de explotación ascendió a 666,3 millones de euros, lo que supone un incremento del 15,0% frente al mismo periodo de 2014.

Retribuciones a los empleados + Otros gastos de explotación <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Retribuciones a los empleados y asimilados+Otros gastos de explotación	(341,0)	(291,4)	17,0%	(666,3)	(579,4)	15,0%

Este crecimiento en la cifra agregada de estas partidas de costes se debió a los siguientes factores:

- Un incremento del 8% en el número medio de ETC (personal indefinido y externo), afectado por la consolidación de las adquisiciones realizadas en 2014 (Newmarket, UFIS y i:FAO) y 2015 (AirIT).
- La revisión anual de los salarios.
- Un efecto cambiario negativo.
- El aumento de los gastos informáticos de nuestro centro de procesamiento de datos en Erding, con el fin de alcanzar un nivel óptimo de rendimiento en los sistemas y adaptarlos a los crecientes volúmenes de transacciones que se procesan diariamente.
- El aumento de los gastos de consultoría, debido a nuestras operaciones corporativas y a la refinanciación de los bonos, así como a los costes de integración relacionados con nuestras adquisiciones anteriores.
- El aumento de los costes de viajes y los relacionados con edificios e instalaciones, por la expansión comercial y geográfica general.
- La constitución de ciertas provisiones por posibles riesgos de cobro en países en dificultades, principalmente Venezuela.

El crecimiento orgánico en el número medio de ETC se debió principalmente a:

- El aumento del personal de I+D, derivado de la inversión en la ampliación y evolución de la cartera de productos, los avances realizados en las nuevas iniciativas y los mayores recursos dedicados a las implantaciones de los contratos firmados y a los proyectos de optimización del sistema (más información en los apartados 2.2 y 7.1).
- El refuerzo de nuestra asistencia comercial, técnica y empresarial, a resultas de la ampliación de nuestra base de clientes, nuestro alcance geográfico (como Asia y Pacífico y Norteamérica) y nuestra cartera de productos (incluidas las nuevas iniciativas).

6.2.3 Depreciación y amortización

La depreciación y amortización (incluida la depreciación y amortización capitalizada) aumentó un 20,9% en el segundo trimestre de 2015 frente al mismo periodo de 2014 (23,9% en el primer semestre).

La depreciación y amortización ordinaria aumentó un 21,5% en el segundo trimestre de 2015 (23,5% en el primer semestre de 2015). Este aumento se debió fundamentalmente a una mayor amortización del inmovilizado inmaterial, a su vez principalmente ligada a la amortización de los gastos en desarrollo capitalizados en nuestro balance, a medida que el producto o contrato asociado comenzó a generar ingresos

durante los doce meses anteriores (por ejemplo, costes capitalizados anteriormente asociados a las migraciones de clientes implantados en los últimos doce meses, así como a algunos proyectos relacionados con el desarrollo de productos). El gasto por depreciación también fue más alto, debido sobre todo a (i) las incorporaciones al inmovilizado material, tales como equipos y aplicaciones de procesamiento de datos adquiridas para nuestro centro de datos en Erding (Alemania), y (ii) los contratos de arrendamiento financiero de edificios de oficinas en Niza (Francia), firmado en marzo de 2014, y Bad Homburg (Alemania), firmado en abril de 2015, así como los nuevos equipos asociados. Por último, la consolidación de las adquisiciones realizadas en 2014 y 2015 también contribuyó al aumento de la depreciación y amortización.

La amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) también aumentó en el primer semestre (+29,0%), debido a la consolidación de las empresas compradas en 2014: Newmarket, UFIS e i:FAO. (Más información sobre los ejercicios PPA en la sección 3).

Depreciación y Amortización <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Depreciación y amortización ordinaria	(74,1)	(60,9)	21,5%	(145,6)	(117,9)	23,5%
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(22,4)	(18,6)	20,3%	(47,2)	(36,6)	29,0%
Deterioro de inmovilizado	(0,1)	0,0	n.a.	(0,1)	0,0	n.a.
Depreciación y amortización	(96,5)	(79,5)	21,4%	(192,9)	(154,4)	24,9%
Depreciación y amortización capitalizados ¹	2,2	1,5	50,2%	5,2	3,0	74,9%
Depreciación y amortización después de capitalizaciones	(94,3)	(78,0)	20,9%	(187,7)	(151,5)	23,9%

1. Incluido en el epígrafe otros gastos de explotación de la cuenta de resultados del Grupo.

6.3 EBITDA y beneficio de explotación

El EBITDA creció un 10,8% en el segundo trimestre y en el primer semestre de 2015, y se situó en 778,8 millones de euros en el conjunto de los seis primeros meses. El crecimiento de los ingresos se debió a los buenos resultados subyacentes de nuestros negocios de distribución y soluciones tecnológicas, y se vio favorecido también por la contribución de nuestras adquisiciones en 2014-2015 y la evolución de los tipos de cambio (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

El margen de EBITDA del primer semestre de 2015 ascendió al 39,4% de los ingresos. Como en el primer trimestre de 2015, la dilución del margen de EBITDA se debió al efecto de las divisas.

El beneficio de explotación del segundo trimestre de 2015 aumentó un 7,9%, hasta alcanzar en el primer semestre 591,1 millones de euros, un 7,2% más que en el mismo periodo de 2014. Este incremento se debió al crecimiento del EBITDA, compensado por unos mayores cargos por depreciación y amortización.

La siguiente tabla muestra la conciliación entre el beneficio de explotación y el EBITDA.

EBITDA <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Beneficio de la explotación	294,8	273,3	7,9%	591,1	551,2	7,2%
Depreciación y amortización	96,5	79,5	21,4%	192,9	154,4	24,9%
Depreciación y amortización capitalizados	(2,2)	(1,5)	50,2%	(5,2)	(3,0)	74,9%
EBITDA	389,1	351,3	10,8%	778,8	702,6	10,8%
Margen de EBITDA (%)	39,4%	40,7%	(1,3 p.p.)	39,4%	40,6%	(1,2 p.p.)

6.4 Gastos financieros netos

Gastos financieros netos <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Ingresos financieros	0,7	0,4	73,4%	0,7	1,0	(24,9%)
Gastos por intereses	(15,0)	(16,6)	(9,7%)	(31,8)	(33,4)	(5,0%)
Otros gastos financieros	(1,0)	(0,7)	39,6%	(1,8)	(1,5)	16,4%
Diferencias positivas (negativas) de cambio	(9,0)	1,9	n.a.	7,3	1,4	n.a.
Gastos financieros netos	(24,2)	(14,9)	62,0%	(25,4)	(32,6)	(21,8%)

Los gastos financieros netos aumentaron un 62,0% en el segundo trimestre de 2015, aunque descendieron un 21,8% en el primer semestre, desde 32,6 millones de euros en el primer semestre de 2014 hasta 25,4 millones de euros en el mismo periodo de 2015.

Esta tendencia que se observa en el primer semestre se explica en gran medida por las ganancias cambiarias, debidas principalmente a la considerable apreciación del dólar frente al euro durante el primer semestre de 2015, que afectó a los activos y pasivos denominados en dólares en nuestro balance que no están ligados a las actividades de explotación de la compañía.

A su vez, debido a la refinanciación que llevamos a cabo en el primer trimestre de 2015 (una nueva línea de crédito de 1.000 millones; véase apartado 10.2 para ampliar la información), por la que extendemos los vencimientos anteriores y redujimos el coste medio de nuestra deuda, reconocimos las comisiones de financiación diferidas pendientes vinculadas a la anterior línea de crédito renovable, que se canceló en marzo de 2015 por importe de 1,6 millones de euros. Excluyendo este efecto, y debido al menor coste medio de la deuda, los gastos por intereses del primer semestre de 2015 descendieron un 9,8% con respecto a 2014.

6.5 Gastos por impuestos

El gasto por impuestos en el primer semestre de 2015 se situó en 175,4 millones de euros, frente a los 163,2 millones de euros del mismo periodo de 2014. El tipo impositivo del primer semestre de 2015 fue del 31,0%, inferior al 31,5% del mismo periodo de 2014. El descenso del tipo impositivo se debió principalmente al nuevo tipo (más bajo) del impuesto de sociedades en España.

6.6 Beneficio del periodo. Beneficio ajustado

6.6.1 Beneficio del periodo ajustado

Como resultado de lo expuesto, el beneficio del primer semestre de 2015 de acuerdo con los estados financieros ascendió a 391,5 millones de euros, un 9,9% más que los 356,3 millones de euros del mismo periodo de 2014.

Beneficio ajustado <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Beneficio del periodo reportado	189,0	177,1	6,7%	391,5	356,3	9,9%
Ajustes						
Impacto del PPA ¹	15,2	12,7	19,7%	32,1	24,9	28,8%
Resultados de tipo de cambio no operativos y ajustes al valor razonable ²	6,2	(1,3)	n.a.	(5,0)	(1,0)	n.a.
Partidas extraordinarias	(0,7)	0,7	n.a.	0,9	0,3	n.a.
Deterioro de inmovilizado	0,1	0,0	n.a.	0,1	0,0	n.a.
Beneficio del periodo ajustado	209,7	189,2	10,8%	419,6	380,6	10,3%

1. Efecto neto de los ajustes contables derivados de los ejercicios de asignación de precio de adquisición.
2. Efecto neto de las variaciones en el valor razonable de contratos de cobertura de tipos de interés y las diferencias positivas / (negativas) de cambio.

Tras realizar ajustes por (i) partidas no recurrentes y (ii) efectos contables derivados de ejercicios de asignación de precios de adquisición y otras partidas no operativas relacionadas con ajustes a precios de mercado, el beneficio ajustado aumentó un 10,8% en el segundo trimestre de 2015 frente al mismo periodo de 2014, y un 10,3% (hasta 419,6 millones de euros) en el primer semestre de 2015.

6.6.2 Ganancias por acción

Ganancias por acción	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	447,6	447,6		447,6	447,6	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(10,6)	(2,9)		(11,0)	(2,9)	
Número medio ponderado de acciones en circulación (millones)	437,0	444,6		436,5	444,6	
Ganancias por acción del periodo (euros)¹	0,43	0,40	8,4%	0,89	0,80	11,7%
Ganancias por acción ajustadas del periodo (euros)²	0,48	0,43	12,6%	0,96	0,86	12,1%

1. Ganancias por acción correspondientes al beneficio atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo.
2. Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo.

La tabla anterior muestra el beneficio por acción del periodo, basado en el beneficio atribuible a la sociedad dominante (después de deducir los intereses minoritarios), tanto de conformidad con los estados financieros como en base ajustada (beneficio ajustado, según se detalla más arriba). En el primer semestre de 2015, el beneficio por acción según los estados financieros creció un 11,7% y nuestro beneficio por acción ajustado aumentó un 12,1%.

El 11 de diciembre de 2014, el Consejo de Administración acordó poner en marcha un programa de recompra de acciones propias. El programa finalizó el 12 de mayo de 2015, al alcanzar la inversión máxima prevista de 320 millones de euros. Se compraron un total de 8.759.444 acciones propias, representativas del 1,957% del capital social. Reunida el 25 de junio de 2015, la Junta General Ordinaria de Accionistas aprobó la reducción del capital social mediante la amortización de las acciones recompradas, aunque la reducción del capital social únicamente será efectiva en la fecha de inscripción de la escritura de reducción del capital y la posterior cancelación de las acciones recompradas.

La inversión máxima en el marco del programa de recompra de acciones propias (320 millones de euros) se registró en el estado de posición financiera como una reducción del patrimonio, como si ya se hubiera realizado en la fecha del anuncio del programa, así como la correspondiente autocartera en el marco del programa.

7 Otros datos financieros

7.1 Inversión en I+D

En el segundo trimestre de 2015, la inversión en I+D (incluyendo tanto los gastos capitalizados como los no capitalizados) creció un 20,2% frente al mismo periodo de 2014, y un 18,2% en el primer semestre, periodo en el que se registra un impacto cambiario negativo, así como una reducción de las subvenciones al I+D. La inversión en I+D, expresada como porcentaje de los ingresos, se elevó al 15,6% en el primer semestre de 2015.

Este aumento de la inversión en I+D se explica por:

- Mayores inversiones en (i) iniciativas de ampliación y evolución de la cartera de productos en áreas como comercialización (*merchandising*), disponibilidad, adopción de NDC y conectividad XML, así como (ii) actividades de implantación en clientes relacionadas con los contratos de Altéa y las soluciones de comercio electrónico e independientes, y (iii) servicios (por ejemplo, servicios a medida relacionados con comercio electrónico).
- Mayores recursos dedicados a las nuevas iniciativas, concretamente (i) en el sector hotelero, incluidos los recursos asignados al acuerdo con IHG, (ii) en el sector ferroviario, donde se asignaron equipos a nuestros socios, como BeneRail, (iii) en *travel intelligence*, y (iv) inversiones adicionales en I+D derivadas de la consolidación de nuestras adquisiciones, principalmente Newmarket.
- Mayores esfuerzos dedicados a los proyectos relacionados con las prestaciones de los sistemas con el fin de elevar al máximo la fiabilidad y los niveles de servicio y seguridad para nuestra base de clientes, así como las inversiones continuas en la retirada progresiva de TPF, que conlleva la migración paulatina de la plataforma de la empresa a sistemas abiertos a través de tecnologías de última generación.

Es preciso señalar que una parte importante de nuestros gastos de investigación y desarrollo está vinculada a actividades susceptibles de capitalización. La intensidad de las actividades de desarrollo y las distintas fases en las que se encuentran los proyectos en curso tienen un efecto en el coeficiente de capitalización en cualquier trimestre, por lo que afectan al importe de gastos de explotación que se capitaliza en nuestro balance.

Inversión en investigación y desarrollo Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Inversión en I+D¹	163,4	135,9	20,2%	308,8	261,2	18,2%
Como % de los Ingresos ordinarios	16,5%	15,7%	0,8 p.p.	15,6%	15,1%	0,5 p.p.

1. Neto de incentivos fiscales a la investigación (RTC, en inglés).

7.2 Inversiones en inmovilizado

La tabla que figura debajo detalla la inversión en inmovilizado durante el periodo, tanto inmovilizado material como inmaterial. A tenor de la naturaleza de nuestras inversiones en inmovilizado material, las cifras pueden mostrar variaciones trimestrales dependiendo del momento en el que se realizaron determinadas inversiones. Lo mismo cabe afirmar de nuestras inversiones en relaciones contractuales, donde los pagos a agencias de viajes pueden producirse en diferentes periodos en función de los plazos de las negociaciones. A su vez, la inversión en I+D capitalizada puede fluctuar dependiendo del coeficiente de capitalización, en el que influye la intensidad de la actividad de desarrollo, el tipo de proyectos emprendidos y las diferentes fases en que se encuentran los proyectos en marcha.

La inversión en inmovilizado en el segundo trimestre de 2015 se situó en 114,7 millones de euros, cifra que supone un aumento del 19,7% frente al mismo periodo de 2014. En el conjunto del semestre, la inversión total en inmovilizado aumentó 53,3 millones de euros, un 26,9% más que en el mismo periodo de 2014. Expresada como porcentaje de los ingresos, la inversión en inmovilizado se situó en el 12,7% en el primer semestre de 2015.

El aumento de la inversión en inmovilizado es consecuencia de:

- Un incremento de 24,2 millones de euros en la inversión en inmovilizado material, debido sobre todo a (i) un aumento de las compras de equipos y programas informáticos para nuestro centro de procesamiento de datos con el fin de sostener el crecimiento de los volúmenes de transacciones procesadas y mejorar la agilidad, la flexibilidad y la seguridad del sistema, y (ii) compras de equipos para nuestras nuevas dependencias en Niza (Francia) y Bad Homburg (Alemania).
- Un incremento del 17,4% de la inversión en inmovilizado inmaterial, debido principalmente a: (i) las mayores capitalizaciones de software por el aumento de la inversión en I+D (como se detalla en el apartado 7.1), (ii) la consolidación de las adquisiciones de 2014, y (iii) los mayores incentivos por firma de contratos pagados durante el periodo. La inversión en inmovilizado inmaterial ascendió al 10,0% de los ingresos, un porcentaje similar al del primer semestre de 2014.

Es importante destacar que la mayor parte de nuestras inversiones no registraron ningún ingreso asociado durante esta fase (especialmente en nuestras nuevas iniciativas de diversificación), o bien se trata de inversiones en proyectos que generarán ingresos durante la vigencia de los contratos (una media de entre 10-15 años en soluciones tecnológicas para aerolíneas y entre 3-5 años en la línea de distribución), por lo que afectan a la inversión en inmovilizado expresada como porcentaje del ratio de ingresos a corto plazo. Lo que es más importante, una parte considerable de nuestras inversiones (en concreto, las relacionadas con las migraciones de nuestros clientes) es financiada por estos últimos, aunque no se reconocen como ingresos sino que se difieren en el balance. Por lo tanto, se trata de una inversión en inmovilizado que no tiene un impacto negativo a nivel de caja y en relación con la cual los ingresos por este concepto no se reconocen como tales, lo que hace que el ratio de inversión en inmovilizado sobre ingresos sea menos relevante.

Inversión en inmovilizado <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Inversión en Inmovilizado material	23,6	18,8	25,2%	54,8	30,7	78,8%
Inversión en Inmovilizado inmaterial	91,1	77,0	18,3%	196,9	167,7	17,4%
Inversiones en Inmovilizado	114,7	95,9	19,7%	251,7	198,4	26,9%
Como % de los Ingresos ordinarios	11,6%	11,1%	0,5 p.p.	12,7%	11,5%	1,3 p.p.

8 Otra información adicional

8.1 Notas explicativas a la cuenta de pérdidas y ganancias individual

La cuenta de pérdidas y ganancias individual de la sociedad emisora del primer semestre de 2015 y 2014, respectivamente, es la siguiente:

Cuenta de pérdidas y ganancias individual <i>Cifras en millones de euros</i>	30/06/2015	30/06/2014
	NO AUDITADO	NO AUDITADO
Prestación de servicios	0,7	0,7
Dividendos de empresas del Grupo	200,7	224,8
Ingresos financieros de empresas del Grupo	18,8	18,8
Importe neto de la cifra de negocios	220,2	244,3
Gastos de Explotación	(4,5)	(2,9)
Resultado de explotación	215,7	241,4
Gastos financieros	(19,0)	(19,1)
Resultado financiero	(19,0)	(19,1)
Resultado antes de impuestos	196,7	222,3
Impuesto sobre beneficios	1,1	0,7
Resultado del ejercicio	197,8	223,0

Las principales variaciones producidas durante el primer semestre de 2015 respecto al mismo periodo de 2014, son las siguientes:

- Los ingresos ordinarios recogen, principalmente, los dividendos recibidos en 2015 y 2014 de Amadeus IT Group, S.A., por importe de 200,7 y 224,8 millones de euros, respectivamente. Adicionalmente, en 2015 y 2014, los ingresos financieros de empresas del Grupo recogen los intereses devengados del préstamo concedido a Amadeus IT Group, S.A. por importe de 747,4 y 746,2 millones de euros en 2015 y 2014, respectivamente, con los fondos obtenidos del préstamo recibido por el mismo importe de Amadeus Capital Markets, S.A.
- El resultado financiero de 2015 y 2014 registra, principalmente, los gastos financieros asociados al préstamo concedido por Amadeus Capital Markets, S.A., quien a su vez obtuvo los fondos mediante la emisión de bonos de realizada el día 4 de julio de 2011 en el euromercado por importe de 750 millones de euros.
- El beneficio neto correspondiente al primer semestre de 2014 ha disminuido hasta 197,8 millones de euros, desde los 223,0 millones de euros del mismo periodo de 2014, principalmente por el menor dividendo recibido de Amadeus IT Group, S.A.

8.2 Principales factores de riesgo e incertidumbres

Existen riesgos e incertidumbres de diversa índole —relacionados tanto con nuestro negocio y la industria en la que operamos, como con los mercados financieros— que podrían afectar a nuestra situación financiera y resultados operativos durante la segunda mitad de 2015. Procedemos a describir los más importantes.

Además de utilizar algunos instrumentos de cobertura para gestionar nuestros riesgos de tipos de interés y de divisas (tal y como describimos más adelante), Amadeus continuamente evalúa y aplica una serie de procesos para identificar, controlar y gestionar los riesgos potenciales. Asimismo, diseña sistemas específicos con el fin de gestionar y mitigar dichos riesgos.

8.2.1 Riesgos vinculados a la coyuntura macroeconómica actual

Nuestro negocio y nuestras operaciones dependen del sector mundial de los viajes y el turismo, que es muy sensible a las condiciones y tendencias económicas generales. La economía mundial se ha visto muy afectada recientemente por la caída de los precios del petróleo y las acusadas fluctuaciones de los tipos de cambio. En paralelo, el crecimiento del tráfico aéreo ha sido muy positivo en lo que llevamos de 2015: Un aumento del 6,3%⁶ hasta mayo, ligeramente por encima del crecimiento registrado en todo el año 2014 (5,9%).

No obstante, el tráfico aéreo y el negocio de la distribución presentan una estacionalidad diferente (tal y como se explica en otro apartado), y éste no debería tomarse como el único factor que influye en el sector.

El informe de mediados de año de la IATA pronostica un crecimiento del tráfico del 6,7%⁷, por encima del crecimiento registrado entre enero y mayo (6,3%), teniendo en cuenta que el descenso de los precios del petróleo debería estimular la demanda de transporte aéreo y que la mejora de la confianza empresarial en algunas economías avanzadas debería dar un impulso a los viajes internacionales. Por regiones, Asia-Pacífico y Oriente Medio registran las mayores tasas de crecimiento (8,1% y 12,9%, respectivamente) y Norteamérica la más baja (3,0%), mientras se prevé que Europa y Latinoamérica crezcan entre un 5% y un 7%.

De acuerdo con los últimos datos publicados por el Fondo Monetario Internacional en abril de 2015⁸, se estima que el crecimiento mundial alcance el 3,5% en 2015 y se acelere hasta el 3,8% en 2016. En 2015, se prevé que continúe la sostenida recuperación económica de EE.UU. (3,1%), donde se mantienen las condiciones para que la economía siga creciendo con solidez. En la zona del euro se espera un crecimiento moderado (1,5%) debido al descenso de los precios del petróleo, los bajos tipos de interés y la depreciación del euro, que se espera que compensen el entorno de crisis y de relativa debilidad de la inversión privada. Por último, se espera una desaceleración del crecimiento de los mercados emergentes (4,3%), derivada de las nuevas revisiones a la baja de las perspectivas de los exportadores de petróleo, los efectos de la debilidad de los precios de las materias primas en Latinoamérica y la desaceleración general de China.

El sector en el que se desarrollan las actividades de Amadeus está expuesto al entorno macroeconómico, y cualquier variación significativa de las expectativas actuales podría repercutir en nuestros resultados. Sin embargo, tradicionalmente la compañía se ha caracterizado por su capacidad para elevar su cuota de mercado en el negocio de distribución (como ha quedado demostrado recientemente en Corea del Sur y Norteamérica) y para firmar nuevos contratos y ampliar su cartera de productos en el negocio de soluciones tecnológicas. Esta

⁶ Pasajeros/kilómetro transportados según el Análisis mensual de tráfico aéreo de la IATA (IATA Air Passenger Monthly Analysis) para el periodo comprendido entre diciembre de 2014 y mayo de 2015.

⁷ Cifra de pasajeros/kilómetro transportados indicada en la edición de junio de 2015 del informe de la IATA Resultados económicos de la industria aérea (IATA Airline Industry Economic Performance).

⁸ World Economic Outlook (abril de 2015).

capacidad, sumada a su exitoso modelo de negocio basado en el procesamiento de transacciones y a las recientes adquisiciones, debería seguir fortaleciendo la resistencia del negocio, generando crecimiento adicional y ampliando la visibilidad más allá del crecimiento generalizado de la industria del viaje.

8.2.2 Riesgo de ejecución vinculado a la migración de las aerolíneas a la plataforma Altéa de Amadeus

Una parte importante de nuestro crecimiento futuro está relacionada con algunos de nuestros contratos en vigor en el área de soluciones tecnológicas. En virtud de estos acuerdos, debemos realizar complejas labores para migrar a nuestros clientes a la plataforma Altéa. La ejecución satisfactoria de estas migraciones es de vital importancia. Contamos con un sólido historial de implantaciones, ya que hemos migrado con éxito a más de 120 aerolíneas en el pasado (incluidas algunas compañías grandes y complejas) y con un importante bagaje interno. Sin embargo, un fallo en un proceso de migración podría provocar la pérdida de clientes, lo que afectaría negativamente a nuestro crecimiento futuro.

8.3 Cuestiones Medioambientales

Las operaciones de Amadeus implican unos riesgos e impactos ambientales directos relativamente bajos en comparación con otras industrias. Sin embargo, con más de 13.000 empleados, operaciones en 195 países y operando en una industria de alto consumo energético, somos conscientes de nuestra responsabilidad de minimizar el impacto ambiental de la compañía y, al mismo tiempo, de ayudar a la industria de los viajes en sus esfuerzos hacia la sostenibilidad. Nuestra estrategia medioambiental está basada en tres pilares:

8.3.1 Minimizar el impacto ambiental de las operaciones de Amadeus

Nuestra estrategia medioambiental tiene en cuenta el impacto de nuestras operaciones y las inquietudes de los grupos de interés en la industria de los viajes, incluyendo clientes, socios, organismos reguladores y la sociedad en general.

Creemos que nuestra responsabilidad primera y más importante es abordar el impacto ambiental de nuestras operaciones. Afortunadamente, para la mayoría de los casos nos encontramos con un interés económico y ambiental común que facilita la acción en la reducción de consumo de recursos. Nuestro sistema de gestión medioambiental (en adelante EMS) incluye un planteamiento sistemático mediante el cual:

- Medimos el consumo de recursos
- Identificamos las mejores prácticas
- Implementamos acciones y
- Hacemos seguimiento de los resultados

Los elementos cubiertos por el EMS incluyen electricidad, papel, agua, residuos y emisiones de gases de efecto invernadero.

Además, nuestros numerosos emplazamientos alrededor del mundo tienen sus propias iniciativas entre una gama tan diversa de actividades como el uso compartido de vehículos, campañas de reciclaje, reducción del papel utilizado en la oficina a través del uso de una aplicación informática específica, etc.

8.3.2 Ayudar a nuestros clientes a mejorar su desempeño medioambiental

Un componente fundamental de la propuesta de valor de las soluciones de Amadeus se basa en aumentar la eficiencia en las operaciones de nuestros clientes. Estos aumentos de eficiencia implican una mayor productividad, reducción de costes, mejor uso de las infraestructuras y también ventajas ambientales.

A continuación describimos tres ejemplos de soluciones de Amadeus que contribuyen a mejorar el desempeño ambiental de nuestros clientes.

- **Amadeus Altéa Departure Control Flight Management**

A través de la asignación óptima del peso y herramientas de optimización, el módulo de Amadeus Altéa Departure Control System (DCS) Flight Management (FM) permite ahorrar una cantidad significativa de combustible y de emisiones de gases de efecto invernadero, en comparación con tecnologías menos sofisticadas actualmente en el mercado.

Los ahorros fueron medidos analizando una muestra de más de 40.000 vuelos de Finnair en los que aproximadamente en la mitad se utilizó la solución de Amadeus y en la otra mitad Finnair utilizaba su antiguo sistema. La comparación probó una mayor precisión de Altéa DCS en la estimación del peso del avión previo a la carga de combustible (EZFW) y por tanto en la estimación de la cantidad de combustible necesario para cada vuelo, lo que se traduce en ahorros significativos en costes, combustible y emisiones.

- **Amadeus Sequence Manager**

Amadeus Airport Sequence Manager es una solución que optimiza el proceso de salidas de vuelos. Esta solución se basa en sofisticados algoritmos de secuenciación para calcular el denominado Objetivo de Autorización de Puesta en Marcha (Target Start-Up Approval Time o TSAT) para cada salida. Ello permite al avión abandonar el punto de estacionamiento en el último momento, reduciendo así el consumo de combustible, los costes económicos y el impacto ambiental (tanto de emisiones de gases de efecto invernadero como otros efectos locales y de ruido), y haciendo posible una mejor asignación de los recursos. De este modo se logra optimizar la capacidad de las pistas en momentos de congestión o durante los procedimientos de deshielo en invierno. Como herramienta de colaboración, Amadeus Airport Sequence Manager crea un conocimiento compartido de la situación entre todas las organizaciones que trabajan en el aeropuerto.

Amadeus lanzó Airport Sequence Manager en colaboración con el aeropuerto de Munich, uno de los de mayor tránsito de Europa, con cerca de 400.000 movimientos de aeronaves al año.

- **Amadeus Airport Common Use Service (ACUS)**

En 2014, lanzamos al mercado la solución Airport Common Use Service, basada en la nube. Con ACUS, los aeropuertos pueden transferir las tareas de hosting y de desarrollo a Amadeus. Nuestra solución requiere pocos recursos informáticos de nuestros clientes y reduce la necesidad de costosos equipos de hardware a nivel local, así como servidores y centros de datos, además de su consiguiente mantenimiento. Esto genera ahorros en operaciones del aeropuerto y reduce la huella medioambiental. El consumo de energía es sustancialmente inferior, comparado con soluciones tradicionales.

8.3.3 Colaboración con grupos de interés en proyectos de sostenibilidad del sector

La sostenibilidad ambiental de nuestro sector es un objetivo común para todos los grupos de interés del sector. En el área medioambiental aprovechamos nuestra tecnología, conocimientos y red de negocio para realizar nuestra contribución a la sostenibilidad del sector.

Incluimos a continuación algunos ejemplos de nuestra participación con otros grupos de interés en la industria en relación con objetivos de sostenibilidad medioambiental.

- **Estándares de cálculo de carbono por pasajero para la aviación:**

El cálculo de emisiones por pasajero en la aviación civil es complicado por varias razones y debido a ello diferentes métodos de cálculo ofrecen estimaciones de emisiones considerablemente diferentes para el mismo itinerario. Es importante que un método de cálculo estándar cumpla al menos los requisitos de neutralidad, alcance global y legitimidad.

La Organización de Aviación Civil Internacional (OACI, agencia de las Naciones Unidas para la aviación civil) y Amadeus alcanzaron un acuerdo por el cual Amadeus utiliza la calculadora de carbono de la OACI para mostrar a nuestros clientes las estimaciones de emisiones de CO₂ en nuestras plataformas de distribución y de esta forma fomentar el uso de la calculadora de carbono de la OACI y facilitar la concienciación medioambiental en el sector.

- **Participación en proyectos comunes con los grupos de interés de la industria:**

Consideramos fundamental que los grupos de interés de la industria trabajen juntos y se pongan de acuerdo en estrategias y responsabilidades hacia la sostenibilidad. Desde Amadeus participamos en varios foros y proyectos específicos con asociaciones sectoriales como el Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC, por sus siglas en inglés) o la Organización Mundial de Turismo (OMT).

En relación a nuestras iniciativas de sostenibilidad, es importante para nosotros participar en índices externos que evalúen nuestro desempeño comparado con otras compañías, que nos ayuden a identificar áreas de mejora para el futuro y que nos ayuden a mejorar la transparencia y calidad de nuestra información no financiera. En septiembre de 2012 Amadeus entró en el Índice de Sostenibilidad Dow Jones (DJSI, por sus siglas en inglés) y obtuvo la puntuación más alta en nuestro sector. En 2013 Amadeus se mantuvo de nuevo en el DJSI y a principios de 2014 Amadeus fue incluido en el "Sustainability Year Book" y recibió el reconocimiento de "Bronze Class" en relación a nuestros esfuerzos dedicados a la sostenibilidad. Adicionalmente, en 2014 Amadeus fue incluido por primera vez en el Carbon Performance Leadership Index con una puntuación de 93 puntos en transparencia (el rango de puntuación va de 0 a 100) y una A en desempeño (el rango de puntuación va de E a A).

Por último, del análisis de riesgos y oportunidades para Amadeus derivados del cambio climático se desprende que nuestros principales riesgos son de tipo físico, regulatorio y reputacional; mientras que las oportunidades están ligadas a la posibilidad de lanzar nuevos productos y servicios al mercado y de mejorar nuestra ventajas competitivas.

8.4 Acciones propias

La conciliación del valor en libros de las "Acciones propias" a 30 de junio de 2014 y 31 de diciembre de 2013, es la siguiente:

	Acciones propias	Millones de euros
Saldo al 31 de diciembre de 2014	3.605.477	349,3
Adquisición	7.474.951	278,8
Retiro	(41.580)	(1,2)
Share buy-back programme	-	(277,6)
Saldo al 30 de junio de 2015	11.038.848	349,3

Durante el periodo, el Grupo ha adquirido 7.474.951 acciones de las que 7.443.033 fueron adquiridas bajo el Programa de Recompra de acciones propias. El importe a pagar de 288,7 millones de euros incluido bajo el epígrafe de "Otros pasivos financieros corrientes" a 31 de diciembre de 2014 fue repagado íntegramente durante el periodo.

Con fecha 12 de mayo de 2015 terminó el Programa de Recompra de acciones propias. El número total de acciones adquiridas bajo este programa fue de 8.759.444 por un importe bruto de 320 millones de euros. Estas acciones están sujetas a la reducción de capital que la Junta General de Accionistas acordó el 25 de junio de 2015. La reducción de capital será ejecutable en la fecha de inscripción de la escritura de reducción de capital y consiguiente anulación de las acciones propias amortizadas.

El coste histórico de las acciones propias retiradas (principalmente por la liquidación del PSP, RSP y Share Match Plan) se ha deducido del epígrafe "Prima de emisión" del estado de posición financiera resumido y consolidado.

8.5 Hechos posteriores

Con fecha 1 de julio de 2015, el Grupo, a través de su filial Amadeus IT Group, S.A., ha llegado a un acuerdo para la adquisición de Navitaire, filial controlada al 100% por Accenture por 830 millones de dólares americanos, con oficinas principales en Minneapolis, Salt Lake City y Filipinas, que tiene por actividad el proporcionar soluciones de tecnología y de negocios a la industria de las aerolíneas. El Grupo confía en cerrar la operación en el cuarto trimestre de 2015, una vez obtenidas las aprobaciones.

Con fecha 3 de julio de 2015, y en relación con la adquisición de Navitaire, Amadeus ha formalizado un préstamo de 500 millones de euros estructurado mediante un "club deal". El importe del préstamo se utilizará para la financiación parcial de la adquisición anteriormente referida, con vencimiento a 5 años, y amortizaciones en el año 2019 y 2020.

Con fecha 21 de julio de 2015, el Grupo ha adquirido indirectamente, a través de su sociedad dependiente Amadeus IT Group, S.A., el 100% de los derechos de voto en Itesso, B.V. y sus sociedades dependientes ("Itesso"), con oficinas principales en Breda (Países Bajos), que tiene por actividad proporcionar soluciones de tecnología en el sector de la industria hotelera.

El efectivo entregado y la contraprestación transferida en relación a dicha adquisición se detallan en la siguiente tabla:

	Itesso
Efectivo entregado	32,7
Contraprestación contingente	17,5
Contraprestación transferida	50,2

En la siguiente tabla se detallan los valores de activos y pasivos reconocidos a la fecha de compra para las principales clases de activos adquiridos y pasivos asumidos:

	Itesso
Inmovilizado inmaterial	0,1
Propiedades, planta y equipo	0,2
Otros activos financieros no corrientes	0,5
Total activo no corriente	0,8
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	2,3
Otros activos corrientes	0,4
Tesorería y otros activos equivalentes	0,7
Total activo corriente	3,4
Pasivo por impuesto diferido	0,0
Total pasivo no corriente	0,0
Acreedores comerciales	0,5
Ingresos diferidos corrientes	1,4
Otros pasivos corrientes	1,8
Total pasivo corriente	3,7
Valores reconocidos de los activos adquiridos y pasivos asumidos identificados	0,5
Efectivo entregado	32,7
Contraprestación contingente	17,5
Total del exceso de coste sobre los activos netos adquiridos	49,7

El valor razonable de los clientes por ventas y prestaciones de servicios derivados de la adquisición ha sido estimado de la siguiente forma:

	Itesso
Valor en libros bruto	4,5
Provisión por dudoso cobro	2,2
Valor razonable de los clientes por ventas y prestaciones de servicios	2,3

Las cantidades anteriormente indicadas corresponden a la contabilidad inicial de la adquisición de Itesso, que a fecha de publicación de estos estados financieros intermedios resumidos y consolidados es aún provisional. El Grupo va a determinar el valor razonable a fecha de adquisición de los activos adquiridos identificables y los pasivos asumidos, así como cualquier otro ajuste necesario a las cantidades provisionales, durante el periodo de medición cuando se obtenga la información. El Grupo no espera que el fondo de comercio sea deducible a efectos del impuesto de sociedades.

En el caso en el que Itesso hubiese consolidado desde el 1 de enero de 2015, los ingresos ordinarios y beneficio después de impuestos para el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2015 ascenderían a 4,3 millones de euros y 0,5 millones de euros respectivamente.

Estas cantidades se calculan sin ajustar los resultados para reflejar la amortización y depreciación que habría sido imputada asumiendo un ajuste del valor razonable de los activos intangibles, gastos por intereses de deuda del grupo después de la combinación de negocios, otros ajustes de homogeneización y cualquier efecto fiscal relacionado.

9 Glosario de términos

- “ACDM”: Siglas en inglés de “Airport Collaborative Decision Making”
- “ACUS”: Siglas en inglés de “Airport Common Use Service”
- “CRS”: Siglas en inglés de “Sistema Informatizado de Reservas”
- “DCS”: Siglas en inglés de “Departure Control System”
- “BCE”: Siglas de “Banco Central Europeo”
- “BEI”: Siglas de “Banco Europeo de Inversiones”
- “ECP”: emisión de papel comercial, siglas en inglés de “European Commercial Paper”
- “ETC”: Siglas de “Número de Empleados equivalentes a Tiempo Completo”
- “GDS”: Siglas en inglés “Global Distribution System”, una red mundial informatizada de reservas que se utiliza como punto único de acceso para la reserva de pasajes aéreos, habitaciones de hotel y otros productos de viaje por las agencias de viajes y las grandes empresas de gestión de viajes corporativos
- “IATA”: Siglas en inglés de “Asociación Internacional del Transporte Aéreo”
- “OPV”: Siglas de “Oferta Pública de Venta”
- “n.a.”: Siglas de “no aplica”
- “NDC”: Siglas de “New Distribution Capability”, según la definición de la IATA
- “p.p.”: “Puntos porcentuales”
- “PPA”: Siglas en inglés de asignación del precio de adquisición
- “RTC”: Siglas en inglés de incentivo fiscal a la investigación
- “TA”: Siglas en inglés de agencias de viajes
- “TPF”: Siglas en inglés de solución para el procesamiento de transacciones, una licencia de solución tecnológica de IBM
- “USD”: Siglas en inglés de Dólar estadounidense
- “XML”: Siglas en inglés de eXtensible Markup Language

10 Apéndice: Cuadros financieros

10.1 Estado de posición financiera (resumido)

Estado de posición financiera <i>Cifras en millones de euros</i>	30/06/2015	31/12/2014
Propiedades, planta y equipo	435,5	359,0
Inmovilizado inmaterial	2.482,5	2.352,9
Fondo de comercio	2.381,6	2.379,1
Otros activos no corrientes	147,3	150,7
Activo no corriente	5.446,9	5.241,7
Activo corriente	665,4	550,7
Tesorería y otros activos equivalentes	393,7	373,0
Total Activo	6.506,1	6.165,4
Fondos propios	2.131,1	1.867,4
Deuda a largo plazo	1.569,8	1.528,9
Otros pasivos a largo plazo	1.158,7	1.105,7
Pasivo no corriente	2.728,6	2.634,6
Deuda a corto plazo	491,2	294,7
Otros pasivos a corto plazo	1.155,2	1.368,6
Pasivo corriente	1.646,4	1.663,4
Total Pasivo y Fondos propios	6.506,1	6.165,4
Deuda financiera neta (según estados financieros)	1.667,3	1.450,6

10.2 Endeudamiento financiero

Endeudamiento <i>Cifras en millones de euros</i>	30/06/2015	31/12/2014
<u>Definición según contrato de financiación¹</u>		
Contrato de financiación senior (EUR)	0,0	74,4
Contrato de financiación senior (USD) ²	96,0	157,1
Emisión de Papel Comercial (ECP)	295,7	0,0
Bonos a largo plazo	1.150,0	1.150,0
Préstamo BEI	350,0	350,0
Otras deudas con instituciones financieras	49,8	46,5
Obligaciones por arrendamiento financiero	97,7	44,8
Programa de recompra de acciones propias	0,0	288,8
Deuda financiera ajustada	2.039,2	2.111,6
Tesorería y otros activos equivalentes, netos	(393,7)	(373,0)
Deuda financiera neta según contratos de financiación	1.645,5	1.738,5
Deuda financiera neta según contratos de financiación/ EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)³	1,19x	1,32x
<u>Conciliación con estados financieros</u>		
Deuda financiera neta (según estados financieros)	1.667,3	1.450,6
Intereses a pagar	(38,2)	(18,7)
Comisiones financieras diferidas	7,9	8,3
Ajuste préstamo BEI	8,5	9,6
Programa de recompra de acciones propias	0,0	288,8
Deuda financiera neta según contratos de financiación	1.645,5	1.738,5

- Basado en la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior.
- Los saldos pendientes denominados en dólares se han convertido a euros utilizando el tipo de cambio USD-EUR de 1,1189 y 1,2141 (tipo oficial publicado por el BCE el 30 de junio de 2015 y el 31 de diciembre de 2014, respectivamente).
- EBITDA según Contrato de Financiación de los últimos doce meses conforme a las definiciones incluidas en el Contrato de Financiación Senior.

Amadeus continuó reduciendo su deuda neta en el segundo trimestre de 2015, desde un coeficiente deuda neta/EBITDA de los doce últimos meses de 1,25x a 31 de marzo de 2015, hasta 1,19x a 30 de junio de 2015.

Durante el primer semestre de 2015, realizamos varias emisiones y disposiciones de efectivo:

- El 5 de marzo de 2015, formalizamos una nueva línea de crédito renovable de 1.000 millones de euros en dos tramos (de 500 millones de euros cada uno) en sustitución de la anterior línea de crédito renovable de 300 millones de euros, que se canceló en marzo de 2015; esta nueva línea de crédito se utilizará (i) como soporte para la refinanciación de la emisión de bonos por importe de 750 millones de euros que vencen el 15 de julio de 2016, y (ii) para atender necesidades de capital circulante y necesidades empresariales en general. A 30 de junio de 2015, no se había utilizado esta línea de crédito.
- Hemos hecho uso del programa de pagarés europeos multidivisa (ECP), creado en diciembre de 2014, por un importe de 295,7 millones de euros a 30 de junio de 2015.

Además de lo anterior, también tuvieron un efecto significativo en nuestra deuda financiera según el contrato de financiación los factores que figuran a continuación:

- Amadeus hizo una amortización voluntaria de 41,3 millones de euros del préstamo denominado en euros y devolvió 83,9 millones de euros del préstamo denominado en dólares. Debido a la evolución del tipo de cambio USD-EUR y de acuerdo con las condiciones estipuladas en el contrato de financiación sénior, Amadeus también abonó 22,4 millones de euros en el primer semestre de 2015.
- El incremento subyacente del valor en euros del tramo denominado en dólares del préstamo senior se debió a la considerable revalorización del dólar frente al euro a 30 de junio de 2015 frente al 31 de diciembre de 2014.
- Amadeus firmó un contrato de arrendamiento financiero por valor de 56,7 millones de euros para un nuevo edificio de oficinas en Bad Homburg (Alemania).

Conciliación con la deuda neta financiera de acuerdo con nuestros estados financieros

En virtud de las condiciones del contrato de financiación, la deuda financiera (i) no incluye los intereses devengados a pagar (38,2 millones de euros a 30 de junio de 2015), que se contabilizan como deuda en nuestros estados financieros, (ii) se calcula en función de su valor nominal, mientras que en nuestros estados financieros la deuda financiera se valora a coste amortizado, es decir, una vez deducidas las comisiones de financiación diferidas (que corresponden principalmente a comisiones pagadas por adelantado en relación con nuevos contratos de financiación y a que 30 de junio de 2015 ascienden a 7,9 millones de euros) y (iii) no incluye un ajuste por la diferencia entre el valor nominal del préstamo concedido por el BEI a un tipo de interés inferior al de mercado y su valor razonable (8,5 millones de euros a 30 de junio de 2015).

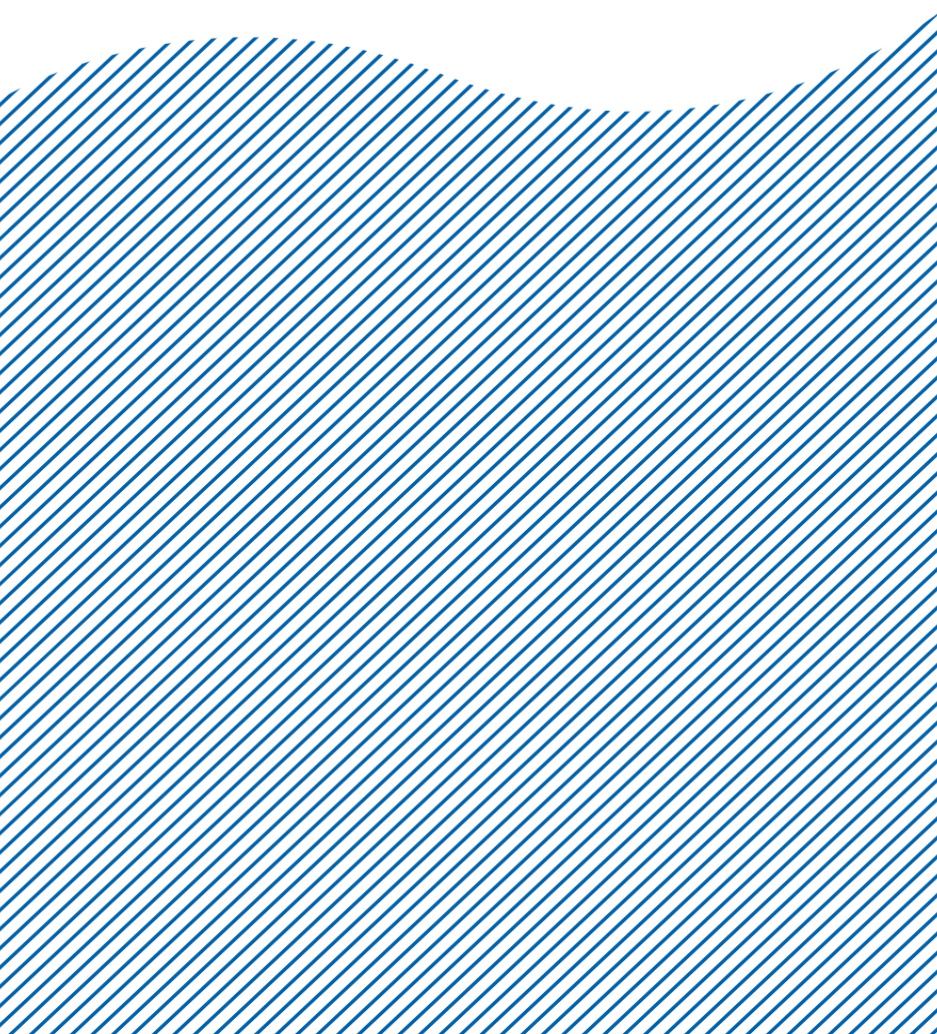
10.3 Flujos de efectivo del Grupo

Estado de flujos de efectivo consolidado <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
EBITDA	389,1	351,3	10,8%	778,8	702,6	10,8%
Cambios en el capital circulante	(66,8)	(38,0)	75,8%	(76,7)	(57,7)	32,9%
Inversiones en inmovilizado	(114,7)	(95,9)	19,7%	(251,7)	(198,4)	26,9%
Flujo de efectivo operativo antes de impuestos	207,6	217,4	(4,5%)	450,4	446,6	0,8%
Impuestos	(89,9)	(103,8)	(13,4%)	(100,9)	(121,7)	(17,1%)
Pagos por intereses y comisiones bancarias	(3,4)	(6,2)	(45,9%)	(10,8)	(12,5)	(13,4%)
Flujo de caja libre	114,3	107,4	6,5%	338,7	312,4	8,4%
Inversiones neta en sociedades	(12,8)	(41,1)	(68,9%)	(12,8)	(386,3)	n.a.
Flujos de efectivo de gastos extraordinarios	(3,7)	(9,3)	(60,6%)	0,8	(9,8)	n.a.
Devoluciones de deuda financiera	(67,8)	(174,7)	(61,2%)	125,4	157,5	(20,4%)
Pagos a accionistas	(89,6)	(7,2)	n.a.	(431,4)	(140,6)	n.a.
Variación de tesorería y otros activos equivalentes	(59,6)	(124,9)	(52,3%)	20,7	(66,7)	n.a.
Tesorería y otros activos equivalentes, netos¹						
Saldo inicial	453,0	548,8		372,8	490,6	
Saldo final	393,4	423,9		393,4	423,9	

1. Efectivo y equivalentes se presentan netos de descubiertos en cuentas bancarias.

**Amadeus IT Holding, S.A.
and Subsidiaries**

**Interim Consolidated
Directors' Report for the
six months period ended
June 30, 2015**



Index

1	Summary.....	3
2	Operating Review	6
3	Presentation of financial information	10
4	Main financial risks and hedging policy	11
5	Operating and financial performance by business.....	13
6	Consolidated financial statements	20
7	Other financial information.....	26
8	Other additional information.....	28
9	Key terms.....	36
10	Appendix: Financial tables	37

1 Summary

1.1 Introduction

Highlights for the first six months, ended June 30, 2015

- **In Distribution, our travel agency air bookings increased 10.0%, to 265.9 million**
- **In IT Solutions, our total Passengers Boarded increased 7.8%, to 354.2 million**
- **Revenue increased by 14.2%, to €1,976.8 million**
- **EBITDA increased by 10.8%, to €778.8 million**
- **Adjusted profit¹ increased by 10.3%, to €419.6 million**
- **Covenant net financial debt was €1,645.5 million (1.19 times to covenant last twelve months' EBITDA) at June 30, 2015**

We have continued to make positive progress in 2015. In the first six months of the year, Revenue and EBITDA increased by 14.2% and 10.8%, respectively, driving Adjusted Profit growth of 10.3%. These results were supported by the successful performances of our Distribution and IT Solutions businesses, by the contribution from our 2014/15 acquisitions and by a sustained positive foreign exchange impact.

In Distribution, we successfully renewed or signed content agreements with 7 airlines during the second quarter, including 2 new low-cost carriers, securing comprehensive content for our travel agency subscribers. Our air volumes continued expanding driven by a 1.4 p.p. global market share gain in the quarter, further widening our global reach. We continued to benefit from the enlargement of our addressable market in Asia through our expansion in South Korea in 2014. Additionally, North America was our fastest-growing region in the quarter, with a continued double-digit rate growth, supported by market share gains. Our global market share reached 42.2% over the first six months of 2015, representing a 1.9 p.p. market share increment over last year, supporting air volume growth for Amadeus of 10.0% and a Distribution Revenue increase of 11.3%.

The airline Distribution industry continues to evolve and Amadeus is committed to supporting its airline partners in realising their full revenue potential. Merchandising solutions represent a key area of focus for airlines. Our Amadeus Ancillary Services solution continues to expand and is enabling airlines to deploy ancillary services today in 105 markets. Our customer base for Amadeus' leading merchandising technology also continues to grow, now including 124 contracted airlines of which 78 have been implemented. Additionally, Amadeus' Fare Family Solution, which allows airlines to distribute branded fares, has attracted to date 20 airline customers of which 13 have been implemented. Swiss International Air Lines became the first airline to launch Lufthansa Group branded fares across both the direct and indirect channels.

In turn, our IT Solutions revenue expanded by 22.3% in the first half of the year. This growth was supported by PB growth of 7.8%, positively impacted by Korean Air's migration in the latter part of 2014 and the migration of All Nippon Airways (international business), completed in the second quarter of 2015. A number of large contracted migrations such as Southwest (domestic), Japan Airlines, Thomas Cook, China Airlines and Swiss International Air Lines will continue to support growth. All our activities within Airline IT had a positive evolution in the quarter, supported by successful upselling activity resulting in new customers for DCS, e-commerce and standalone solutions as well as by overall organic growth. Additionally, our efforts to expand into other verticals (airport IT) or into additional transversal areas (payments) continue to deliver growth.

1. Excluding after-tax impact of the following items: (i) accounting effects derived from PPA exercises and impairment losses, (ii) changes in fair value of interest rate hedging agreements and non-operating exchange gains (losses) and (iii) other non-recurring items.

Our Revenue and EBITDA generation is typically impacted by a high number of foreign exchange fluctuations given our revenue and cost base exposures (see section 4.1). In the first half of 2015, Revenue and EBITDA growth experienced a positive foreign exchange impact continuing the trend we saw in the first quarter. As costs experienced a significantly higher negative impact than the positive foreign exchange effect on revenues, foreign currency fluctuations have continued to drive margin dilution across our businesses.

We have also made steady progress in all our new business initiatives within the IT Solutions segment. In our Hotel IT area, we are advancing together with InterContinental Hotels Group (IHG) in the development of a new-generation Guest Reservation System. In other areas, such as Airport IT, we continued to see positive traction in the market. Most recently, the Avinor Group, operating 46 airports in Norway, has signed an agreement with Amadeus to adopt its cloud-based Airport Common Use Service (ACUS) platform, a next-generation common use solution which enables passenger processing systems to be accessed and deployed anywhere on demand.

We remain highly focused on technology. Our investment in R&D reached 15.6% of our revenue in the first half of 2015. It was dedicated to supporting Amadeus' growth potential in the long-term, primarily through new customer implementations, product evolution, portfolio expansion, investment in new businesses areas and further TPF decommissioning.

During the first half of 2015, our free cash flow grew 8.4% and consolidated covenant net financial debt as of June 30, 2015 was €1,645.5 million, representing 1.19 times last twelve months' EBITDA.

In June 2015, our shareholders approved a gross dividend of €0.70 per share for the results pertaining to year 2014, representing a 50% pay-out ratio, amounting to a total dividend of €313.3 million, which grew 12% over last year. An interim dividend of €0.32 per share was paid on January 30, 2015 and the complementary dividend of €0.38 per share was paid on July 30, 2015.

On May 12, 2015, we completed our share repurchase programme initiated in December 2014. We invested a total amount of €320m (including fees) and repurchased 8,759,444 shares (1.957% of share capital). The share capital reduction through the amortization of the repurchased shares was approved by the General Shareholders Meeting on June 25, 2015.

Post-closing of the second quarter, we were pleased to announce, on July 1, our agreement to acquire Navitaire. Navitaire is a US-based Passenger Service Systems provider, which focuses on the low-cost and hybrid-carrier segments of the airline industry. The addition of Navitaire's portfolio of products and solutions for the low-cost segment will complement Amadeus' offering for its largely full-service carrier customer base, providing Amadeus with the ability to serve a wider group of airlines more effectively.

Subsequently, on July 21, we announced our acquisition of Netherlands-based Itesso, a property management systems solutions provider. With its new cloud-native Itesso Enterprise Lodging System (Itesso ELS), Itesso is leading the industry toward a new generation of property management solutions. Property management technology is a critical component of our strategy in Hotel IT and we assessed numerous options to extend our capabilities in this area. Itesso's new technology stands out and as a cloud-native PMS it can be tightly integrated with our overall offering. Through Itesso's acquisition, we are accelerating our strategy in Hotel IT.

1.2 Summary of operating and financial information

Summary of KPI <i>Figures in million euros</i>	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
<u>Operating KPI</u>			
Air TA Market Share	42.2%	40.3%	1.9 p.p.
Air TA bookings (m)	265.9	241.8	10.0%
Non air bookings (m)	32.2	30.3	6.4%
Total bookings (m)	298.1	272.1	9.6%
Passengers Boarded (m)	354.2	328.5	7.8%
<u>Financial results</u>			
Distribution Revenue	1,415.1	1,271.5	11.3%
IT Solutions Revenue	561.7	459.4	22.3%
Revenue	1,976.8	1,730.9	14.2%
Distribution Contribution	632.2	584.0	8.3%
IT Solutions Contribution	367.0	315.7	16.3%
Contribution	999.2	899.6	11.1%
EBITDA	778.8	702.6	10.8%
EBITDA margin (%)	39.4%	40.6%	(1.2 p.p.)
Adjusted profit¹	419.6	380.6	10.3%
Adjusted EPS (euros)²	0.96	0.86	12.1%
<u>Cash flow</u>			
Capital expenditure	251.7	198.4	26.9%
Free cash-flow ³	338.7	312.4	8.4%
	30/06/2015	31/12/2014	% Change
<u>Indebtedness⁴</u>			
Covenant Net Financial Debt	1,645.5	1,738.5	(5.4%)
Covenant Net Financial Debt / LTM Covenant EBITDA	1.19x	1.32x	

1. Excluding after-tax impact of the following items: (i) accounting effects derived from PPA exercises and impairment losses, (ii) changes in fair value of interest rate hedging agreements and non-operating exchange gains (losses) and (iii) other non-recurring items.
2. EPS corresponding to the Adjusted profit attributable to the parent company. Calculated based on weighted average outstanding shares of the period.
3. Calculated as EBITDA less capital expenditure plus changes in our operating working capital less taxes paid less interests and financial fees paid.
4. Based on the definition included in the senior credit agreement covenants. Covenant net financial debt includes debt relating to the share buy-back programme announced on December 11, 2014 amounting to €288.8 million at December 31, 2014.

2 Operating Review

2.1 Key business highlights for the first half

The following section includes selected business highlights for the first half of 2015.

Distribution

- Airlines with which Amadeus has a content agreement represent over 80% of the airline bookings made through the Amadeus system worldwide. During the first half renewals or new signings of such content agreements were reached with 17 full-service carriers, including Czech Airlines. Contracts were also signed with two low-cost Carriers, including Interjet, and bookings through travel agencies using Amadeus increased 16% for this growth area year-on-year during the first half. Already many low-cost carriers, including Ryanair, have become Amadeus distribution partners.
- Merchandising solutions attracted further customers and currently a total of 124 airlines have agreements in place for Amadeus Airline Ancillary Services (of which 78 have already been implemented), which is supporting airlines to deploy ancillary services in 105 markets worldwide. Meanwhile, Amadeus Fare Family Solution, which allows airlines to distribute branded fares, has now attracted 20 airline customers to sign-up and already 13 of those have been implemented.
- Swiss International Air Lines, the national airline of Switzerland that carries over 16 million passengers a year, became the first airline to launch Lufthansa Group's branded fares across the direct and indirect channels. The airline uses the Amadeus Fare Families solution to increase multichannel merchandising opportunities and maximise exposure of its Light, Classic and Flex fares.
- Further extending its partnership with Amadeus, Southwest Airlines signed a multi-year global agreement to allow users of Amadeus' e-Travel Management and i:FAO's cytric corporate booking tools access to Southwest's fares and inventory. More than 8,000 corporations worldwide use Amadeus e-Travel Management and 3,600 corporations use i:FAO's cytric, offered by i:FAO Group (which Amadeus acquired in 2014).
- Leading hybrid (online/traditional) travel agency CheapOair.com became the first online distribution partner using Amadeus' technology to enable users to book paid airline seats using graphical seat map displays with prices.
- Deutsche Bahn, one of the leading transportation and logistics companies worldwide that carried 4.3 billion passengers in 2014, renewed its existing agreement with Amadeus for another three years. With this new agreement online travel agencies worldwide can now access Deutsche Bahn's full range of routes and fares via Amadeus Rail Web Services, whilst corporate and traditional travel agencies continue to do so via Amadeus Rail Display and Amadeus eTravel Management. Amadeus' rail platform provides online travel agencies with a one-stop-shop to market-leading rail content with over 10 providers including Deutsche Bahn.

IT Solutions

Airline IT

- On July 1, 2015, Amadeus announced an agreement to acquire Navitaire, a U.S.-based Passenger Service Systems provider, from Accenture for US\$830 million. Navitaire focuses on the low-cost and hybrid-carrier segments of the airline industry and has a global customer base of more than 50 operators; it provides revenue-generation and cost-streamlining solutions in the areas of reservations, ancillary sales, loyalty, revenue management, revenue accounting and business intelligence. The addition of Navitaire's portfolio of products and solutions for the low-cost segment will complement Amadeus' Altéa suite of offerings for its

largely full-service carrier customer base, giving the company the ability to serve a wider group of airlines. Amadeus intends to market and sell the two product portfolios separately and will continue to invest in both platforms, enhancing the services and functionality availability to all types of carriers.

- China Airlines, the largest airline and flag carrier of the Republic of China (Taiwan), along with its subsidiary, Mandarin Airlines, will adopt the full Amadeus Altéa suite of solutions. The deal is the first Amadeus offering of a Chinese language airline IT service and will make Altéa Taiwan's leading passenger service system.
- Scandinavian Airlines (SAS) migrated to Amadeus Altéa Revenue Management Suite, laying the foundation for the most accurate and intelligent pricing of airline packages and offers. This followed a strategic partnership established in 2013 that saw SAS' highly experienced revenue management experts join Amadeus to create a ground-breaking 'Centre of Competence'. The Amadeus Altéa Revenue Management Suite is specifically designed to counter the 'buy-down effect' generated by traditional revenue management practices, whereby systems cannot adequately understand travellers that buy low price flight tickets.
- As of the close of the first half, 132 airlines globally were contracted for both Altéa Reservation and Altéa Inventory, 119 of which were contracted to use the full Altéa Suite. Of the airlines contracted, 123 were already migrated to both Altéa Reservation and Altéa Inventory, and 100 of those were using the full Altéa Suite. The service facilitates closer integration between partner airlines that need to share availability, fares, customer and booking information, thus enabling a seamless customer experience across alliance members.
- Lufthansa became the first airline to select Altéa Corporate Recognition, which allows airlines to identify corporate travellers at the moment of reservation. By providing tailor-made offers across all stages of the journey and enhancing both total spend and improved travel experience, airlines can actively focus on the needs of corporates and offer services such as additional baggage and preferential seat options. This service is complemented by Amadeus' existing loyalty and personalisation solutions, Loyalty Management Suite and Altéa Awards Suite.
- Amadeus Customer Experience Management, the flagship Amadeus personalisation solution, was launched in Bangkok. This enterprise level, end-to-end solution helps airlines manage and personalise offers and services by integrating valuable customer knowledge and personalisation logic into the travel life cycle, all the way from pre-shopping inspiration to the post-travel servicing. The service will integrate completely both non-Amadeus applications and Amadeus applications, including the Altéa Suite and Amadeus Merchandising Platform.

Airport IT

- In the Airport IT business, Amadeus accelerated its expansion in the largest airport IT market globally, North America, through the acquisition of Florida-based based Air-Transport IT Services Inc. (AirIT). Currently 30 of the top 50 busiest airports in the US use Air IT's solutions, along with a strong customer base of more than 115 airlines and 120 airports in the US, Canada, and the Caribbean. Outside of North America, Amadeus will be able to complement its existing offering with the AirIT PROPworks® portfolio, which is already used by four of the five busiest airports in the United States.
- The Avinor Group, which operates 46 airports in Norway with over 50 million travellers, has signed an agreement with Amadeus to adopt its cloud-based Airport Common Use Service (ACUS) platform, a next-generation common use solution which enables passenger processing systems to be accessed and deployed anywhere on demand. The solution will offer cost-effective, customised and flexible passenger processing to Avinor's airports nationwide, initially in eight airports and leading up to a total of 46 – offering both Avinor and its airline partners a significant cost reduction for common use IT services.
- Amadeus contributed to Munich Airport reducing runway waiting time by 50% and inbound delays by 24%, whilst improving flight slot adherence by 22%, through the adoption of Amadeus Airport Sequence

Manager. The solution is part of the Amadeus cloud-based Airport-Collaborative Decision Making Portal (A-CDM) launched last year; it improves flight departure planning and runway capacity to reduce environmental impact and bring benefits to the whole airport ecosystem.

- An agreement with Innsbruck Airport saw the first complete cloud-based common use environment in an airport. Amadeus will deliver a range of new airport solutions, including ACUS, Airport Baggage Reconciliation System, and Airport Passenger Verification. Thanks to the launch of ACUS last year, Innsbruck is now pioneering the implementation of new technology in the airport ecosystem, moving towards the next generation of Common Use platforms.

Hotel IT

- In the Hotel IT sector, InterContinental Hotels Group PLC and Amadeus announced a partnership to develop a next-generation Guest Reservation System that will revolutionise the technological foundations of the global hospitality industry. Working on a new cloud-based 'Community Model' similar to the model Amadeus developed for the global airline industry, the system will be a first in the hotel sector.

Payments

- Elavon, a leading global payments provider that works with more than 50 of the world's leading airlines and the top global acquirer for the global travel industry, will integrate its payment processing solutions into the Amadeus Payments Platform, which is used by more than 300 airlines and ensures a fast and easy authorization process integrated into ticketing and selling.

Additional news from the first half

- At the Shareholders' General Meeting held on June 25, 2015 shareholders approved the reduction in share capital through the redemption of the 8,759,444 shares purchased by the company during the share buyback period, which began in December of last year and ended in May.
- In April 2015, Future Traveller Tribes 2030: understanding tomorrow's traveller – a report commissioned by Amadeus and written by global consumer trends consultancy The Future Foundation – identified the six different traveller personalities and segments the industry can expect to emerge and become prominent over the next fifteen years. This was followed-up in June by Future Traveller Tribes 2030: Building a more rewarding journey – commissioned by Amadeus and written by Frost & Sullivan – offering practical advice for airlines and other travel providers seeking to develop strategies to create a more rewarding journey for emerging traveller segments.
- Norwegian Air Shuttle, UNICEF, and Amadeus extended their long-term cooperation through the launch of an Amadeus donation engine, provided free of charge, that allows travellers to donate funds to UNICEF's work for children when purchasing tickets on Norwegian Air Shuttle's website.

2.2 Key ongoing R&D projects

R&D investment in the first half of 2015 relates primarily to:

- Customer implementation efforts:
 - Migration development work in relation to Altéa implementations in 2015, such as All Nippon Airways (the international passengers business) migrated in the second quarter and Thomas Cook Group scheduled for year-end, as well as to Altéa implementations in the coming years (such as Southwest –the domestic passengers business-, Japan Airlines and Swiss International Air Lines). Additionally,

implementation costs in relation to new customers adopting Altéa Departure Control System, e-commerce and standalone solutions.

- Implementation and development of our new Revenue Accounting module in our launch customer British Airways and in South African Airways, the latter having completed the implementation in the second quarter of 2015.
- Implementation efforts in relation to our DCS solution for ground handlers.
- Implementation of customers to our portfolio of solutions for airlines, travel agencies, and corporations, including the implementation of low cost carriers to ticketless access, the expansion of our customer base in ancillary services products, as well as the migration of corporations to our self-booking tool.

— Product portfolio expansion:

- For airlines, including the new Altéa Revenue Management Suite, whose implementation with our launch partner Scandinavian Airlines (SAS) was announced in June 2015, and solutions related to XML development in compliance with NDC standards, availability and e-retail.
- For travel agencies, travel management companies and corporations, such as a new generation selling platform, search engines, front-office customisation and mobile tools.
- Investment in our Global Merchandising Platform, including the expansion of merchandising capabilities, ancillary services (fare families) and enhanced shopping and booking solutions.
- Regionalisation investment, with the aim to better adapt part of our product portfolio to specific regions.

— Increased resources dedicated to our new initiatives (hotel, rail, airport IT, payments and travel intelligence) to expand our current portfolio of solutions:

- Development of new modules of our airport management solutions portfolio, including those contracted by Copenhagen and Munich airports.
- Development costs associated with our agreements with IHG and Bene Rail within the scopes of our hotel and rail businesses, respectively.
- Enhanced distribution capabilities for hotel and rail.
- Investment in payments and travel intelligence, where we continue to work with different industry partners.

— Ongoing TPF decommissioning, which implies the progressive migration of the company's platform to next-generation technologies and open systems, system performance projects aiming to optimise service levels and system reliability and performance, as well as other cross-area technologies such as the Amadeus Collaborative Technology (a corporate program aiming at building a new software components architecture that improves efficiency and provides greater flexibility).

3 Presentation of financial information

The consolidated financial information included in this document has been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS) and has been subject to a limited review by the auditors.

Certain amounts and figures included in this report have been subject to rounding adjustments. Any discrepancies in any tables between the totals and the sums of the amounts listed are due to rounding.

3.1 Acquisitions completed in 2014

- **Acquisition of Newmarket**

On February 5, 2014 Amadeus acquired, 100% of the voting rights of NMTI Holdings, Inc. and its group of companies ("Newmarket"). The cash paid was €333.2 million. The transaction was fully financed by a new bank loan facility (this facility was refinanced in December 2014 with a Euro denominated bond issuance). The Newmarket results were consolidated into Amadeus' books from February 5, 2014.

A purchase price allocation exercise in relation to the consolidation of Newmarket into Amadeus' books was carried out in the fourth quarter of 2014.

- **Acquisition of i:FAO**

On June 23, 2014 Amadeus acquired 69.07% of the voting rights of i:FAO AG and its group of companies ("i:FAO") through a public takeover offer, for a total consideration paid in cash of €55.8 million. The transaction was fully financed with cash. The i:FAO results were consolidated in our income statement from July 1, 2014.

The purchase price allocation exercise in relation to the consolidation of i:FAO into Amadeus' books was carried out in the first quarter of 2015. The extraordinary costs of €1.6 million associated with the acquisition prior to the transaction were reported as indirect costs as of year-end 2014.

- **Acquisition of UFIS**

In addition, Amadeus acquired 100% of the voting rights of UFIS Airport Solutions AS, and its group of companies ("UFIS") on January 24, 2014. The purchase consideration paid in cash was €18.8 million. The transaction was fully financed with cash. The UFIS results were consolidated into Amadeus' books from February 1, 2014.

A purchase price allocation exercise in relation to the consolidation of UFIS into Amadeus' books was carried out in the fourth quarter of 2014.

3.2 Acquisitions completed in H1 2015

- **Acquisition of AirIT**

On April 21, 2015, Amadeus acquired 100% of the voting rights of Air-Transport IT Services, Inc (AirIT). The purchase consideration paid in cash was US\$13.9 million. The transaction was fully financed with cash. The AirIT results were consolidated into Amadeus' books from April 30, 2015.

A purchase price allocation exercise in relation to the consolidation of AirIT into Amadeus' books will be carried out in the second half of 2015.

3.3 Subsequent events

- **Navitaire**

On July 1, 2015, Amadeus announced an agreement to acquire Navitaire, a U.S.-based Passenger Service Systems provider in the Airline IT space, from Accenture for US\$830 million. The acquisition is expected to have a limited impact on Amadeus' 2015 financial performance as the transaction is subject to customary regulatory approvals and is expected to close during the fourth quarter of 2015. The acquisition will be partially financed with a new bank loan facility of €500 million, structured as a "club deal" financing entered into with twelve banks. The facility has a five year term (July 3, 2020) with maturity dates in 2019 and 2020.

- **Itesso**

On July 21, 2015, Amadeus announced the acquisition of Itesso BV, a provider of cloud-based property management systems, to expand its technology offering to the hotel industry. The acquisition was funded with cash. Given the size of the acquired business, Itesso will have a limited impact on our P&L although the transaction is immediately accretive.

4 Main financial risks and hedging policy

4.1 Foreign exchange rate risk

Our reporting currency is the Euro. However, as a result of Amadeus' global activity and presence, part of our results are generated in currencies different from the Euro and therefore are impacted by foreign exchange fluctuations. Similarly, part of our cash inflows and outflows are denominated in non-Euro currencies.

Our revenue is mostly generated either in Euro or in US Dollar (the latter representing 25%-30% of our total revenue). Revenue generated in currencies other than Euro or US Dollar is negligible.

In turn, 35%-45% of our operating costs² are denominated in many currencies different from the Euro, including the USD which represents 20%-25% of our operating costs. The rest of the foreign currency operating expenses are denominated in a variety of currencies, GBP, AUD, SEK, THB and INR being the most significant. A number of the currencies in this basket (e.g. HKD, SAR and THB) tend to fluctuate vs. the Euro similarly to the US Dollar - Euro fluctuations, although the degree of this correlation may vary with time.

Amadeus' target is to reduce the volatility of the non-Euro denominated net cash flows due to foreign exchange fluctuations. Our hedge strategy is as follows:

- (i) The strategy for our exposure to the US Dollar is based on the use of a natural hedge of our net operating cash flow generated in this currency with the payments of our USD-denominated debt and taxes. We enter into derivative arrangements when the natural hedge is not sufficient to cover the outstanding exposure.
- (ii) We also hedge a number of currencies, including the GBP, AUD and SEK, for which we enter into foreign exchange derivatives with banks.

2. Including Cost of revenue, Personnel expenses and Other operating expenses. Excludes Depreciation and amortisation.

When the hedges in place qualify for hedge accounting under IFRS, profit and losses are recognised within the revenue caption (under the non-booking revenue line of Distribution). Our hedging arrangements typically qualify for hedge accounting under IFRS.

In the first six months of 2015, revenue and EBITDA growth were positively impacted by foreign exchange effects. However, impacts from currency fluctuations drove margin dilution in Distribution, IT Solutions and group EBITDA (as the negative impact on costs was higher than the positive impact on revenues).

4.2 Interest rate risk

Our target is to reduce the volatility of the net interest flows payable. In order to achieve this objective, Amadeus may enter into interest rate hedging agreements (interest rate swaps, Caps, Collars) to cover the floating rate debt.

At June 30, 2015, 19%³ of our total covenant financial debt was subject to floating interest rates, indexed to the EURIBOR or the USD LIBOR. With our hedging arrangements in place, this percentage is reduced to 16%.

4.3 Own shares price evolution risk

Amadeus has three different staff remuneration schemes which are settled with Amadeus' shares.

According to the rules of these plans, when they mature their beneficiaries will receive a number of Amadeus shares which for the outstanding plans will be (depending on the evolution of certain performance conditions) between a maximum of 1,795,000 shares and a minimum of 310,000 shares, approximately. It is Amadeus' intention to make use of its treasury shares to settle these plans at their maturity.

3. This percentage includes the short term financing that we obtain under our European Commercial Paper (ECP) Programme. The interest rate of this commercial paper is fixed, however, given that it has to be refinanced very frequently, we deem that this type of financing is subject to interest rate risk and therefore for risk management purposes we include it under the floating rate debt category.

5 Operating and financial performance by business

EBITDA <i>Figures in million euros</i>	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
Distribution revenue	1,415.1	1,271.5	11.3%
IT Solutions revenue	561.7	459.4	22.3%
Group Revenue	1,976.8	1,730.9	14.2%
Distribution contribution	632.2	584.0	8.3%
<i>Distribution contribution margin (%)</i>	44.7%	45.9%	(1.3 p.p.)
IT Solutions contribution	367.0	315.7	16.3%
<i>IT Solutions contribution margin (%)</i>	65.3%	68.7%	(3.4 p.p.)
Total Contribution	999.2	899.6	11.1%
Net indirect costs	(220.4)	(197.0)	11.9%
EBITDA	778.8	702.6	10.8%
EBITDA Margin (%)	39.4%	40.6%	(1.2 p.p.)

In the first half of the year we experienced strong underlying business growth, supported by robust volume increases, particularly, through continued market share gains in Distribution, as well as, yield expansion, driven by upselling activity in Airline IT and high growth in our new areas such as airport IT and payments. In addition, we benefited from positive foreign exchange effects on revenues (see section 4.1 for details on the exposure of our operating results to foreign exchange fluctuations) and also from the contribution of our 2014-15 acquisitions.

As such, Revenue increased 14.2%, to €1,976.8 million, in the first half of 2015. This increase was driven by solid performance of both our businesses: (i) growth of €143.6 million, or 11.3%, in our Distribution business, and (ii) an increase of €102.3 million, or 22.3%, in our IT Solutions business.

Our costs in the period grew at a faster pace than revenues, mainly driven by a sharp foreign exchange effect on operating costs, throughout our businesses.

Other than that, cost growth in Distribution has also been impacted by the mix of markets where we operate and travel agencies generating our bookings as well as competitive pressure on unit incentives paid. In IT Solutions, the increased contribution of the services activity, plus the incorporation of the companies we have acquired, that have lower margins, further produce margin reduction. In addition, the new businesses such as airport IT and payments are at initial stages, with growing revenues, but not yet profiting from the operational leverage that our community model brings as it scales with volumes.

Lastly, our cost base has also been negatively impacted by a number of one-off and extraordinary items, such as, some accruals for the receivables in Venezuela or higher fees related to M&A activity.

For the first half period, reported EBITDA amounted to €778.8 million representing a 10.8% increase vs. the first half of 2014 and an EBITDA margin of 39.4%. As in the first quarter of 2015, EBITDA margin dilution was driven mainly by foreign exchange impacts.

5.1 Distribution

Distribution <i>Figures in million euros</i>	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
<u>Operating KPI</u>			
Air TA market share	42.2%	40.3%	1.9 p.p.
Total bookings (m)	298.1	272.1	9.6%
<u>Financial results</u>			
Revenue	1,415.1	1,271.5	11.3%
Net operating costs	(782.9)	(687.5)	13.9%
Contribution	632.2	584.0	8.3%
As % of Revenue	44.7%	45.9%	(1.3 p.p.)

Our Distribution business continued delivering growth during the first half of 2015, driven by higher booking volumes, fuelled by strong market share gains and an increase in non-booking revenue, as well as by the acquisition of I:FAO, consolidated in our income statement from July 1, 2014 and foreign exchange impacts.

As a result, our Distribution revenue increased by 11.3% to €1,415.1 million in the first half of 2015. Contribution grew by 8.3% to reach €632.2 million in the period. As a percentage of revenue, this represented 44.7% in the first half of 2015, impacted negatively by foreign exchange effects (see section 4.1 for details on the exposure of our operating results to foreign exchange fluctuations).

5.1.1 Evolution of operating KPI

During the second quarter of 2015, the volume of air bookings processed through travel agencies connected to Amadeus increased by 8.3%. Our global market share⁴ increased by 1.4 p.p. in the second quarter and reached a global share of 42.1%, supported by the migration of the travel agencies previously connected to Topas in South Korea to the Amadeus platform, as well as our continued market share gains in North America. The air TA booking industry⁴, in turn, grew by 4.8% in the quarter.

For the first half of 2015, our air bookings grew by 10.0% and our market share gain was 1.9 p.p.

⁴ The air TA booking industry is defined as the total volume of travel agency air bookings processed by the global or regional CRS. Excludes air bookings made directly through in-house airline systems or single country operators, the latter primarily in China, Japan and Russia. Also excludes bookings of other types of travel products, such as hotel rooms, car rentals and train tickets. Since the end of the third quarter of 2014, it includes the bookings processed by the travel agencies connected to the Amadeus platform, which were previously connected to the local CRS Topas in South Korea. Our market share is calculated as our estimated share over the air TA booking industry, as defined in this note.

Operating KPI	Apr-Jun 2015	Apr-Jun 2014	% Change	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
Air TA booking Industry growth⁴	4.8%	0.7%		4.9%	2.6%	
Air TA market share⁴	42.1%	40.7%	1.4 p.p.	42.2%	40.3%	1.9 p.p.
Air TA bookings (m)	126.0	116.3	8.3%	265.9	241.8	10.0%
Non air bookings (m)	15.7	14.8	6.0%	32.2	30.3	6.4%
Total bookings (m)	141.7	131.1	8.1%	298.1	272.1	9.6%

Air TA booking Industry

Air travel agency bookings grew by 4.9% in the first half of 2015, with a similar trend in both quarters globally. The industry growth in Asia and Pacific was significant, benefitting from the migration of travel agencies from Topas in South Korea to Amadeus at the end of the third quarter of 2014 and supported by positive underlying evolution. All remaining regions have performed positively in the period, except the Middle East and Africa which was still significantly affected by geopolitical issues. European regions experienced a moderate growth overall in the first half, in part thanks to the softening of the impact from issues in Russia and Ukraine. Latin America, though still experiencing a decline in Venezuela, recovered nicely in the second quarter mainly thanks to Argentina and Colombia.

Amadeus bookings

Our air TA bookings increased by 8.3% in the second quarter of 2015, driving our first half growth to 10.0%, thanks to strong market share gains of 1.9 p.p. and industry growth, leading to a global market share of 42.2% as of June 30, 2015. In particular, our bookings in both Asia and Pacific and North America benefitted significantly from the addition of bookings from travel agencies in South Korea and market share gains in North America. As a result, our relative exposure to these regions has increased significantly. Our bookings in Western Europe and Latin America continued growing while Central, Eastern and Southern Europe has performed positively in the second quarter leading to a 2.1% growth in the first half. Finally, in Middle East and Africa, in line with the industry decline, our bookings have decreased in the period.

Amadeus Air TA Bookings <i>Figures in million</i>	Jan-Jun 2015	% of Total	Jan-Jun 2014	% of Total	% Change
Western Europe	105.1	39.5%	102.1	42.2%	3.0%
North America	45.1	17.0%	33.8	14.0%	33.3%
Asia & Pacific	42.4	15.9%	33.0	13.7%	28.3%
Middle East and Africa	32.5	12.2%	33.2	13.7%	(2.1%)
Central, Eastern and Southern Europe	24.1	9.1%	23.6	9.8%	2.1%
Latin America	16.7	6.3%	16.1	6.7%	3.9%
Total Air TA Bookings	265.9	100.0%	241.8	100.0%	10.0%

Regarding non-air distribution, bookings increased by 6.0% in the second quarter of 2015 and 6.4% in the first half of 2015, driven mainly by the positive performance of rail bookings.

5.1.2 Revenue

Revenue in the Distribution business grew 11.9% in the second quarter, leading to a 11.3% growth in the first half of 2015. This increase was driven by growth in both booking and non-booking revenue.

Booking revenue growth, was driven by volume growth (9.6% increase in total bookings), partly offset by (i) lower underlying pricing, resulting from our growth in lower-yield markets due to a higher weight of local bookings (North America, South Korea) and (ii) a negative product mix in the non-air volumes, as the contribution of rail bookings, with low unit booking fee, to the total non-air volumes increased in the first half vs. previous year.

Non-booking revenue, increased in the period, supported by higher revenue from products and services sold to travel agencies (such as solutions for corporations), search solutions provided to metasearch engines, data and advertising revenue from airlines or third-party operators, as well as the contribution of i:FAO.

Revenue growth was also positively impacted by the foreign exchange effects.

5.1.3 Contribution

The contribution of our Distribution business amounted to €632.2 million in the first half of 2015, an increase of 8.3% vs. the same period in 2014. The increase in the contribution of the business was the result of the combination of 11.3% revenue growth, as explained in section 5.1.2 above, and an increase of 13.9% in our net operating costs. The increase in operating costs was mainly attributable to:

- A negative foreign exchange impact, particularly on incentives.
- Higher incentive costs, driven by higher volumes (air TA bookings increased by 10.0% in the period) as well as an increase in the unit incentive fee paid to travel agencies, as expected, due to the competitive situation and the mix of travel agencies generating our bookings.
- Higher distribution fees, driven by volume growth in countries where we operate through third party distributors, such as South Korea or India.
- An increase in R&D expenditure devoted to new products and solutions for travel agencies, corporations and airlines, including sophisticated booking and search engines, enhanced merchandising capabilities, and front-office customisation solutions as well as XML-connectivity efforts, most of which is subject to capitalisation.
- An increase in our commercial support, driven by the consolidation of i:FAO, the expansion of our product portfolio (e.g. new solutions for corporations and travel management companies and within the new businesses), customer base and geographic reach as well as higher costs linked to services activities (consulting, training).
- Certain provisions reflecting potential collection risks in countries in difficulties, mainly Venezuela.
- The annual salary reviews.

5.2 IT Solutions

IT Solutions Figures in million euros	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
Operating KPI			
Passengers Boarded (PB) (m)	354.2	328.5	7.8%
Financial results			
Revenue	561.7	459.4	22.3%
Net operating costs	(194.7)	(143.7)	35.5%
Contribution	367.0	315.7	16.3%
As % of Revenue	65.3%	68.7%	(3.4 p.p.)

Our IT Solutions business posted significant growth in the first half of 2015. Revenue grew by 22.3% in the first half of the year, supported by the increase in both transactional revenue, in turn mainly fuelled by growth in PB volumes and upsell activity, as well as non-transactional revenue. Revenue was also positively impacted by the contribution from our acquisitions (Newmarket, UFIS, AirIT) and foreign exchange fluctuations (see section 4.1 for details on the exposure of our operating results to foreign exchange fluctuations).

Contribution increased by 16.3%, to €367.0 million in the period. As a percentage of revenue, this represented 65.3% in the first half of 2015, a decrease relative to prior year, impacted negatively by foreign exchange effects.

5.2.1 Evolution of operating KPI

Total number of passengers boarded increased by 7.3% to 188.9 million in the second quarter of 2015 vs. the second quarter of 2014. The increase in the period was driven by the full year impact of the Altéa migrations implemented in 2014 (mainly Korean Air) as well as All Nippon Airways (the international passengers business) migrated in the second quarter of 2015 and organic growth.

During the first half of 2015, the volume of passengers boarded reached 354.2 million, 7.8% higher than the first half of 2014, fuelled by the above mentioned Altéa migrations and organic growth (+1.9%).

Operating KPI	Apr-Jun 2015	Apr-Jun 2014	% Change	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
Passengers Boarded (PB) (m)	188.9	175.9	7.3%	354.2	328.5	7.8%
Airlines migrated (as of June 30) ¹				123	119	

1. Airlines migrated to at least the Altéa Inventory module, in addition to the Reservations module.

As of June 30, 2015, the weight of Asia and Pacific increased by 3.9 p.p. vs. the same period in 2014 to reach 27.4% of our total PB, driven by the contribution of airlines which migrated to the Altéa platform in the last twelve months (mainly Korean Air and All Nippon Airways - the international passengers business) as well as strong organic growth partly offset for some carriers by the MERS⁵ outbreak in South Korea in May 2015. North America has also increased its share as we implemented Southwest (the international passengers business),

⁵ Middle East Respiratory Syndrome

Seaport and Cape Air last year. Both regions will continue raising their weight in the coming years with the migration of Japan Airlines and Southwest (the domestic passengers business), among others. Latin America has performed very well thanks to new migrations and organic growth. In turn, Middle East and Africa has been negatively impacted by political instability and to a lesser extent by the seasonality of the Ramadan (earlier this year). Certain strikes and adjustments in strategy of some carriers have affected Western Europe and Eastern Europe was impacted by a specific airline absorbed by a non-Altéa customer.

Amadeus PB Figures in million	Jan-Jun 2015	% of Total	Jan-Jun 2014	% of Total	% Change
Western Europe	151.7	42.8%	151.4	46.1%	0.2%
Asia & Pacific	97.0	27.4%	77.2	23.5%	25.7%
Middle East and Africa	49.8	14.1%	49.5	15.1%	0.5%
Latin America	37.7	10.6%	34.1	10.4%	10.5%
Central, Eastern and Southern Europe	16.2	4.6%	16.3	5.0%	(0.4%)
North America	1.8	0.5%	0.0	0.0%	n.m.
Total PB	354.2	100.0%	328.5	100.0%	7.8%

5.2.2 Revenue

Our IT Solutions business continued its growth trend, with a 20.7% increase in revenue during the second quarter of 2015, reaching 22.3 % growth in the first half of the year.

The underlying growth in IT Solutions has been the result of the positive performance of all revenue lines, in particular:

- Altéa revenue increase, driven by volume growth (Altéa PB growth of 7.8%) resulting from customer migrations carried out since last year and the organic growth of our existing customer base as well as upselling activity which generated growth in the e-commerce and standalone revenue lines.
- Revenue growth from our airport IT and payments new businesses.
- Growth in revenue from Services (for example bespoke services related to e-commerce)
- Increase in revenue from implementation fees, mostly driven by deferred revenues which start to be recognised after the customer implementation takes place.

Revenue increase was also supported by the contribution from Newmarket, UFIS and AirIT and a positive foreign exchange impact.

5.2.3 Contribution

The contribution of our IT Solutions business increased by 16.3%, to €367.0 million in the first half of 2015. This increase was driven by a 22.3% revenue increase, as explained in section 5.2.2 above, partially offset by an increase of €51.0 million or 35.5% in net operating costs. The increase in operating costs was mainly due to:

- A highly negative foreign exchange impact.
- An increase in our R&D expenditure in new initiatives (hotel, rail and travel intelligence), customer implementations and investment in portfolio evolution and expansion, part of which is subject to capitalisation. However, the capitalisation ratio in the period slowed down, impacted by the intensity of the development activity, the mix of projects undertaken, and the different stages in which the ongoing projects are placed.

- An increase in commercial support driven by the expansion of the offering and the intense commercial activity undertaken during the period, particularly for the new initiatives.
- An increasing weight of our new initiatives, most of which are in development mode or still at an early stage and may generate costs at a faster pace than revenues. As some products enter into commercialization phase, the capitalisation ratio will tend to slow down while the commercial efforts increase in order for the revenue ramp-up to materialize. In addition, these new initiatives do not have the operational leverage of our more mature Airline IT business.
- Costs related to Services, a lower margin activity, have also increased in the period as we expand progressively this activity.
- The consolidation of our acquisitions (Newmarket, UFIS and AirIT) with lower margins.
- The annual salary reviews.

5.3 EBITDA

In the first half of 2015, our EBITDA grew by 10.8%, to €778.8 million, driven by the positive underlying performance of our Distribution and IT Solutions businesses, as well as by the contribution from our acquisitions and a positive foreign exchange impact (see section 4.1 for details on the exposure of our operating results to foreign exchange fluctuations).

EBITDA growth was partially offset by higher net indirect costs, which grew by 11.9% in the first half of 2015 vs. 2014, mainly due to:

- A negative foreign exchange impact.
- An increase in expenses related to cross-area development and our data centre, mainly focused on maximising our system reliability and security, whilst achieving optimal levels of system performance. In addition, continued TPF decommissioning, nearly finalized, as well as expenses related to the development of our own highly available, self-service, automated cloud platform.
- Additional FTEs in the corporate function to support our business expansion (e.g. new initiatives), and geographical expansion (e.g. North America) as well as some computing expenses driven by new internal solutions implementations in part to adapt to latest technologies.
- Legal costs linked to our M&A activity and bonds' refinancing, as well as integration costs related to the past acquisitions.
- Reduced R&D subsidies vs. prior year in the period.
- The annual salary reviews.

EBITDA represented 39.4% of revenue in the first half of 2015. As in the first quarter of 2015, EBITDA margin dilution was driven by foreign exchange impacts.

6 Consolidated financial statements

Group income statement

Income Statement <i>Figures in million euros</i>	Apr-Jun 2015	Apr-Jun 2014	% Change	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
Revenue	987.4	863.3	14.4%	1,976.8	1,730.9	14.2%
Cost of revenue	(255.1)	(219.2)	16.4%	(526.6)	(445.9)	18.1%
Personnel and related expenses	(280.6)	(239.4)	17.2%	(549.6)	(464.1)	18.4%
Other operating expenses	(60.4)	(52.0)	16.1%	(116.6)	(115.3)	1.1%
Depreciation and amortisation	(96.5)	(79.5)	21.4%	(192.9)	(154.4)	24.9%
Operating income	294.8	273.3	7.9%	591.1	551.2	7.2%
Net financial expense	(24.2)	(14.9)	62.0%	(25.4)	(32.6)	(21.8%)
Other income (expense)	1.1	(1.0)	n.m.	0.3	(0.5)	n.m.
Profit before income taxes	271.8	257.3	5.6%	565.9	518.1	9.2%
Income taxes	(84.3)	(81.1)	3.9%	(175.4)	(163.2)	7.5%
Profit after taxes	187.5	176.3	6.4%	390.5	354.9	10.0%
Share in profit from associates and JVs	1.5	0.9	71.5%	1.1	1.4	(22.4%)
Profit for the period	189.0	177.1	6.7%	391.5	356.3	9.9%
Key financial metrics						
EBITDA	389.1	351.3	10.8%	778.8	702.6	10.8%
EBITDA margin (%)	39.4%	40.7%	(1.3 p.p.)	39.4%	40.6%	(1.2 p.p.)
Adjusted profit¹	209.7	189.2	10.8%	419.6	380.6	10.3%
Adjusted EPS (euros)²	0.48	0.43	12.6%	0.96	0.86	12.1%

1. Excluding after-tax impact of the following items: (i) accounting effects derived from PPA exercises and impairment losses, (ii) changes in fair value of interest rate hedging agreements and non-operating exchange gains (losses) and (iii) other non-recurring items.
2. EPS corresponding to the Adjusted profit attributable to the parent company. Calculated based on weighted average outstanding shares of the period.

6.1 Revenue

Revenue in the second quarter of 2015 increased by 14.4%, from €863.3 million in the second quarter of 2014 to €987.4 million. For the first half of 2015, revenue increased 14.2%, to €1,976.8 million. Revenue growth was driven by the strong performance of both our businesses as well as positively impacted by the contribution from our acquisitions and foreign exchange effects (see section 4.1 for details on the exposure of our operating results to foreign exchange fluctuations).

Revenue increase was driven by:

- Growth of €73.6 million, or 11.9%, in our Distribution business in the second quarter of 2015, leading to a 11.3% increase for the first half period. The underlying growth was mainly driven by higher booking volumes, fuelled by market share gains and an increase in non-booking revenue.

- An increase of €50.5 million, or 20.7%, in our IT Solutions business in the second quarter of 2015, leading to a 22.3% increase for the first half period, driven by the increase in both (i) transactional revenue, in turn mainly fuelled by growth in PB volumes and upsell activity relating to e-commerce, standalone and new businesses revenue growth particularly from airports and payments, as well as (ii) non-transactional revenue. The consolidation of our acquisitions and foreign exchange impacts also contributed positively to the growth.

Revenue Figures in million euros	Apr-Jun 2015	Apr-Jun 2014	% Change	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
Distribution	693.4	619.8	11.9%	1,415.1	1,271.5	11.3%
IT Solutions	294.0	243.5	20.7%	561.7	459.4	22.3%
Revenue	987.4	863.3	14.4%	1,976.8	1,730.9	14.2%

6.2 Group operating costs

6.2.1 Cost of revenue

These costs are mainly related to: (i) incentive fees per booking paid to travel agencies, (ii) distribution fees per booking paid to those local commercial organisations which are not majority owned by Amadeus, (iii) distribution fees paid to Amadeus Altéa customers for certain types of air bookings made through their direct sales channels, and (iv) data communication expenses relating to the maintenance of our computer network, including connection charges.

Cost of revenue increased by 16.4%, from €219.2 million in the second quarter of 2014 to €255.1 million in the second quarter of 2015, driving growth for the first half of the year to 18.1% (from €445.9 million in the first half of 2014 to €526.6 million in the first half of 2015), highly negatively impacted by foreign exchange impact in the period (see explanation about exposure to foreign exchange fluctuations in section 4.1).

The underlying increase in the period was mainly due to (i) higher air booking volumes in the Distribution business (+10.0%), (ii) growth in distribution fees, driven by the higher weight over our total volumes of some of the countries where Amadeus has non-fully owned ACOs (third party distribution), in particular South Korea and India, and (iii) an increase in our average unit incentive, driven by client mix and competitive pressure.

6.2.2 Personnel and related expenses and other operating expenses

A large proportion of Amadeus' employees are software developers. Amadeus also hires contractors to support its development activity, complementing the permanent staff. The overall ratio of permanent staff vs. contractors devoted to R&D fluctuates depending on business needs and project mix, therefore impacting the evolution of both "Personnel expenses" and "Other operating expenses" captions in our income statement.

Our combined operating expenses cost line, including both Personnel expenses and Other operating expenses, increased by 17.0% in the second quarter of 2015 vs. the same quarter of 2014, reaching €341.0 million. For the first half period, the combined operating expenses amounted to €666.3 million, an increase of 15.0% vs. the same period of 2014.

Personnel expenses + Other operating expenses <i>Figures in million euros</i>	Apr-Jun 2015	Apr-Jun 2014	% Change	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
Personnel expenses + Other operating expenses	(341.0)	(291.4)	17.0%	(666.3)	(579.4)	15.0%

The growth in these cost lines in aggregate resulted from the combination of:

- An increase of 8% in average FTEs (permanent staff and contractors), impacted by the consolidation of the acquisitions made in 2014 (Newmarket, UFIS and i:FAO) and 2015 (AirIT).
- The annual salary reviews.
- A negative foreign exchange impact.
- Growth in computing expenses for our data centre in Erding in order to achieve optimal levels of system performance and adapt to the growing transaction levels processed on a daily basis.
- An increase in consultancy costs driven by our M&A activity and bonds' refinancing as well as integration costs related to our past acquisitions.
- Higher travel and building & facilities costs driven by the overall business and geographical expansion.
- Certain provisions reflecting potential collection risks in countries in difficulties, mainly Venezuela.

The organic growth in average FTEs was mainly driven by:

- Higher headcount in R&D, driven by investment in portfolio expansion and product evolution, the progress achieved in the new initiatives and increased resources devoted to the implementation of our contracted pipeline and system performance projects (see further detail in sections 2.2 and 7.1).
- Reinforcement of our commercial, technical and corporate support, driven by the expansion of our customer base, geographical reach (such as Asia and Pacific and North America) and product portfolio (including the new initiatives).

6.2.3 Depreciation and Amortisation

Depreciation and amortisation (including capitalised D&A) increased by 20.9% in the second quarter of 2015 vs. the same period in 2014, or 23.9% in the first half period.

Ordinary D&A increased by 21.5% in the second quarter of 2015, leading to a 23.5% growth in the first half of 2015. This increase is mainly driven by higher amortisation of intangible assets, in turn mostly linked to the amortisation of capitalised development expenses on our balance sheet, as the associated product / contract started generating revenues during the prior twelve months (for example, previously capitalised costs related to migration of customers which have been implemented in the last twelve months, as well as to certain projects related to product development). Depreciation expense was also higher in the period, mostly driven by (i) additions to PP&E, including data processing hardware and software acquired for our data processing centre in Erding (Germany), (ii) finance lease agreements for office buildings in Nice (France) signed in March 2014 and Bad Homburg (Germany) in April 2015 as well as their associated new equipment. Finally, the consolidation of the acquisitions made in 2014 and 2015 also contributed to D&A growth.

Amortisation derived from PPA also increased in the first half (+29.0%) due to the consolidation of the acquired companies in 2014: Newmarket, UFIS and i:FAO. (See further explanation on the PPA exercises in section 3).

Depreciation and Amortisation Figures in million euros	Apr-Jun 2015	Apr-Jun 2014	% Change	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
Ordinary depreciation and amortisation	(74.1)	(60.9)	21.5%	(145.6)	(117.9)	23.5%
Amortisation derived from PPA	(22.4)	(18.6)	20.3%	(47.2)	(36.6)	29.0%
Impairments	(0.1)	0.0	n.m.	(0.1)	0.0	n.m.
Depreciation and amortisation	(96.5)	(79.5)	21.4%	(192.9)	(154.4)	24.9%
Capitalised depreciation and amortisation ¹	2.2	1.5	50.2%	5.2	3.0	74.9%
Depreciation and amortisation post- capitalisations	(94.3)	(78.0)	20.9%	(187.7)	(151.5)	23.9%

1. Included within the other operating expenses caption in the Group Income Statement.

6.3 EBITDA and Operating income

EBITDA grew 10.8% both in the second quarter and in the first half of 2015, reaching an EBITDA for the first half period of €778.8 million. The growth was achieved thanks to the positive underlying performance of our Distribution and IT Solutions businesses as well as positively impacted by the contribution from the 2014-15 acquisitions and foreign exchange effects (see section 4.1 for details on the exposure of our operating results to foreign exchange fluctuations).

EBITDA margin in the first half of 2015 represented 39.4% of revenues. As in the first quarter of 2015, EBITDA margin dilution was driven by foreign exchange impacts.

Operating Income for the second quarter of 2015 increased by 7.9%, driving our Operating Income in the first half to €591.1 million, 7.2% higher than that of 2014. The increase is a result of EBITDA growth offset by higher D&A charges.

The table below shows the reconciliation between Operating income and EBITDA.

EBITDA Figures in million euros	Apr-Jun 2015	Apr-Jun 2014	% Change	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
Operating income	294.8	273.3	7.9%	591.1	551.2	7.2%
Depreciation and amortisation	96.5	79.5	21.4%	192.9	154.4	24.9%
Capitalised depreciation and amortisation	(2.2)	(1.5)	50.2%	(5.2)	(3.0)	74.9%
EBITDA	389.1	351.3	10.8%	778.8	702.6	10.8%
EBITDA margin (%)	39.4%	40.7%	(1.3 p.p.)	39.4%	40.6%	(1.2 p.p.)

6.4 Net financial expense

Net financial expense Figures in million euros	Apr-Jun 2015	Apr-Jun 2014	% Change	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
Financial income	0.7	0.4	73.4%	0.7	1.0	(24.9%)
Interest expense	(15.0)	(16.6)	(9.7%)	(31.8)	(33.4)	(5.0%)
Other financial expenses	(1.0)	(0.7)	39.6%	(1.8)	(1.5)	16.4%
Exchange gains (losses)	(9.0)	1.9	n.m.	7.3	1.4	n.m.
Net financial expense	(24.2)	(14.9)	62.0%	(25.4)	(32.6)	(21.8%)

Net financial expense increased by 62.0% in the second quarter of 2015, though decreased by 21.8% in the first half, from €32.6 million in the first half of 2014 to €25.4 million in the same period of 2015.

This trend in the first half was largely explained by exchange gains, mainly a consequence of the significant appreciation of the US Dollar vs. the Euro in the first half of 2015, impacting our USD-denominated assets and liabilities on our balance sheet which are not linked to the operating activity of the company.

In turn, due to the refinancing we undertook in the first quarter of 2015 (a new revolving credit facility of €1.000 million, see appendix 10.2 for further information), extending previous maturities and decreasing our average cost of debt, we recognised outstanding deferred financing fees amounting to €1.6 million linked to the previous revolving credit facility which was cancelled in March 2015. Excluding this impact, and driven by a lower average cost of debt, interest expense in the first half of 2015 declined by 9.8% vs. 2014.

6.5 Income taxes

Income taxes for the first half of 2015 amounted to €175.4 million, vs. €163.2 million for the same period in 2014. The income tax rate for the first half of 2015 was 31.0%, lower than the 31.5% income tax rate in the same period of 2014. The reduction in the income tax rate was mainly due to the new (lower) corporate tax rate in Spain.

6.6 Profit for the period. Adjusted profit

6.6.1 Adjusted profit

As a result of the above, reported profit in the first half of 2015 amounted to €391.5 million, an increase of 9.9% vs. the reported profit of €356.3 million in the first half of 2014.

Adjusted profit <i>Figures in million euros</i>	Apr- Jun 2015	Apr- Jun 2014	% Change	Jan- Jun 2015	Jan- Jun 2014	% Change
Reported profit	189.0	177.1	6.7%	391.5	356.3	9.9%
Adjustments						
Impact of PPA ¹	15.2	12.7	19.7%	32.1	24.9	28.8%
Non-operating FX results and mark-to-market ²	6.2	(1.3)	n.m.	(5.0)	(1.0)	n.m.
Non-recurring items	(0.7)	0.7	n.m.	0.9	0.3	n.m.
Impairments	0.1	0.0	n.m.	0.1	0.0	n.m.
Adjusted profit	209.7	189.2	10.8%	419.6	380.6	10.3%

1. After tax impact of accounting effects derived from purchase price allocation exercises.
2. After tax impact of changes in fair value of interest rate hedging agreements and non-operating exchange gains (losses).

After adjusting for (i) non-recurring items and (ii) accounting effects related to the purchase price exercises and other non-operating mark-to-market items, adjusted profit increased by 10.8% in the second quarter of 2015 vs. the same period in 2014, and by 10.3% (to €419.6 million) in the first half of 2015.

6.6.2 Earnings per share (EPS)

Earnings per share	Apr-Jun 2015	Apr-Jun 2014	% Change	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
Weighted average issued shares (m)	447.6	447.6		447.6	447.6	
Weighted average treasury shares (m)	(10.6)	(2.9)		(11.0)	(2.9)	
Outstanding shares (m)	437.0	444.6		436.5	444.6	
EPS (euros)¹	0.43	0.40	8.4%	0.89	0.80	11.7%
Adjusted EPS (euros)²	0.48	0.43	12.6%	0.96	0.86	12.1%

1. EPS corresponding to the Profit attributable to the parent company. Calculated based on weighted average outstanding shares of the period.
2. EPS corresponding to the Adjusted profit attributable to the parent company. Calculated based on weighted average outstanding shares of the period.

The table above shows EPS for the period, based on the profit attributable to the parent company (after minority interests), both on a reported basis and on an adjusted basis (adjusted profit as detailed above). In the first half of 2015, our reported EPS grew by 11.7% and our adjusted EPS by 12.1 %.

On December 11, 2014 the Board of Directors agreed to undertake a share buy-back programme. The programme was completed on May 12, 2015 as the maximum planned investment of €320 million was reached. A total of 8,759,444 own shares were acquired, representing 1.957% of share capital. The share capital reduction through the amortization of the repurchased shares was approved by the General Shareholders Meeting on June 25, 2015 though the capital reduction will only be effective on the capital reduction deed registration date and subsequent cancellation of the repurchased shares.

The maximum investment under the share buy-back programme (€320 million) was recognised in the statement of financial position as a reduction of equity, as if it had already been carried out on the date of the announcement of the programme, as well as the corresponding treasury shares under the programme.

7 Other financial information

7.1 R&D investment

R&D investment (including both capitalised and non-capitalised expenses) increased by 20.2% in the second quarter of 2015 vs. the same period in 2014, and by 18.2% in the first half, impacted by negative foreign exchange effects as well as by reduced R&D subsidies. As a percentage of revenue, R&D investment amounted to 15.6% in the first half of 2015.

The increase in R&D is explained by:

- Higher investment in (i) portfolio expansion and product evolution initiatives, such as merchandising, availability, adoption of NDC and XML connectivity, as well as (ii) customer implementation activity related to the contracted pipeline in Altéa, standalone and e-commerce solutions, and (iii) services (for example bespoke services related to e-commerce).
- Increased resources devoted to the new initiatives, in particular (i) hotel, including resources dedicated to our agreement with IHG, (ii) rail, with teams dedicated to our partners, such as Bene Rail, (iii) and travel intelligence, and (iv) additional R&D investment from the consolidation of our acquisitions, mainly Newmarket.
- Increased efforts on system performance projects to sustain the highest possible reliability, service and security levels to our client base as well as the ongoing investment in TPF decommissioning, which implies the progressive migration of the company's platform to open systems through next-generation technologies.

It should be noted that a significant part of our research and development costs are linked to activities which are subject to capitalisation. The intensity of the development activity and the different stages in the ongoing projects have an effect on the capitalisation ratio in any given quarter, therefore impacting the level of operating expenses that are capitalised on our balance sheet.

R&D investment Figures in million euros	Apr-Jun 2015	Apr-Jun 2014	% Change	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
R&D investment ¹	163.4	135.9	20.2%	308.8	261.2	18.2%
R&D as of % of Revenue	16.5%	15.7%	0.8 p.p.	15.6%	15.1%	0.5 p.p.

1. Net of Research Tax Credit.

7.2 Capital expenditure

The table below details the capital expenditure in the period, both in property, plant and equipment ("PP&E") and intangible assets. Based on the nature of our investments in PP&E, the figures may show variations on a quarterly basis, depending on the timing of certain investments. The same applies to our investments in contractual relationships where payments to travel agencies may take place in different periods, based on the timing of the negotiations. In turn, our capitalised R&D investment may fluctuate depending on the level of capitalisation ratio, which is impacted by the intensity of the development activity, the mix of projects undertaken and the different stages in which the ongoing projects are.

Capex in the second quarter of 2015 amounted to € 114.7 million, 19.7% higher than in the second quarter of 2014. For the six month period, capex increased by €53.3 million or 26.9% vs. the same period in 2014. As a percentage of revenue, capex represented 12.7% in the first half of 2015.

The growth in capex was the result of:

- An increase of €24.2 million in capex in PP&E, mainly as a result of (i) an increase in hardware and software purchases for our data centre to support a higher transaction processing activity and enhance system agility, flexibility and security, and (ii) purchase of equipment for our new buildings in Nice (France) and Bad Homburg (Germany).
- A 17.4% growth in capex in intangible assets, mostly driven by: (i) higher software capitalisations, due to higher R&D investment (as detailed in section 7.1), (ii) the consolidation of the acquisitions of 2014 and (iii) higher signing bonuses in the period. Capex in intangible assets represented 10.0% of revenue, broadly in line with the first half of 2014.

It is important to note that most of our investments do not have any revenue associated at this stage (particularly for our new diversification initiatives), or are investments for projects that will produce the revenues during the life of the contracts, on average 10 to 15 years in airline IT and 3 to 5 in Distribution, therefore affecting the capex as a percentage of revenue ratio in the short term. More importantly, a large part of our investments (those related to the migration of our clients) is paid by the customer, although not recognised as revenue but deferred in the balance sheet. It is therefore capex which does not have a negative cash impact and where revenue does not get recognised as such, making the ratio of capex to revenue less relevant.

Capital Expenditure <i>Figures in million euros</i>	Apr-Jun 2015	Apr-Jun 2014	% Change	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
Capital Expenditure in PP&E	23.6	18.8	25.2%	54.8	30.7	78.8%
Capital Expenditure in intangible assets	91.1	77.0	18.3%	196.9	167.7	17.4%
Capital Expenditure	114.7	95.9	19.7%	251.7	198.4	26.9%
As % of Revenue	11.6%	11.1%	0.5 p.p.	12.7%	11.5%	1.3 p.p.

8 Other additional information

8.1 Explanatory notes to the stand-alone statement of income

The stand-alone statement of income of the issuing Entity for the six-month period ended June 30, 2015 and 2014, respectively, is as follows:

Stand-alone Statement of Income <i>Figures in million euros</i>	30/06/2015	30/06/2014
	UNAUDITED	UNAUDITED
Services rendered	0.7	0.7
Dividends received from Group companies	200.7	224.8
Financial Income from Group companies	18.8	18.8
Net trade revenue	220.2	244.3
Operating Expenses	(4.5)	(2.9)
Operating Profit / (Loss)	215.7	241.4
Financial expenses	(19.0)	(19.1)
Financial Profit / (Loss)	(19.0)	(19.1)
Profit / (Loss) before Tax	196.7	222.3
Corporate Income Tax	1.1	0.7
Net Profit / (Loss)	197.8	223.0

The main variations for the first half of 2015 in comparison with the same period of 2014, are as follows:

- Net trade revenues include, mainly, the dividends received from Amadeus IT Group, S.A., amounting to €200.7 million and €224.8 million in 2015 and 2014, respectively. Additionally, in 2015 and 2014, the financial income from Group Companies corresponds to the accrued interests of the loan given to Amadeus IT Group, S.A., amounting to €747.4 million and €746.2 million in 2015 and 2014, respectively, with the funds obtained by the loan received by the same amount, from Amadeus Capital Markets, S.A.
- The financial result in 2015 and 2014 mainly registers the financial expenses of the loan received from Amadeus Capital Markets, S.A.; this entity handed over to the Company the funds obtained by the issuance of bonds in the Euro market on July 4, 2011 amounting to €750 million.
- The net profit has decreased to €197.8 million in 2015, from €223.0 million in the same period of 2014, mainly due to the lower dividend received from Amadeus IT Group, S.A.

8.2 Key risk factors and uncertainties

There are a number of risks and uncertainties of diverse nature, both related to our business and the industry in which we operate, as well as to the financial markets, which could affect our financial condition and our results of operations in the second half of 2015. The most significant are described below.

In addition to a number of hedging instruments to manage our interest rate and exchange rate related risks (as described below), Amadeus continuously evaluates and puts in place a number of processes towards the identification, control and management of potential risks, and designs specific systems in order to manage and mitigate such risks.

8.2.1 Risks related to the current macro-economic environment

Our business and operations are dependent on the worldwide travel and tourism industry, which is highly sensitive to general economic conditions and trends. The global economy has been recently very impacted by decline in oil prices and large exchange rate movements. In parallel the air traffic industry growth has been very positive in 2015 so far: 6.3%⁶ up to May 2015, slightly above the full year growth reported in 2014 (5.9%).

That said, air traffic and the distribution business have different seasonality (as explained in another part of this report) and should not be taken as the only affecting factor.

IATA's mid-year report forecasts a 6.7% growth in traffic⁷, accelerating vs. the May YTD growth (6.3%) as the decline in oil prices should help support passenger demand and improved business confidence in some advanced economies could support international travel. By regions, Asia-Pacific and the Middle East show the highest growth levels (8.1% and 12.9% respectively), North America the lowest (3.0%), and Europe and Latin America are expected to grow in the 5-7% range.

According to the latest update provided by the International Monetary Fund in April 2015⁸, global growth is expected to reach 3.5% in 2015 and to further pick up to 3.8% in 2016. The solid recovery is expected to continue in the United States (3.1%) in 2015 as conditions remain in place for a robust performance. In the euro area, growth is expected to be moderate (1.5%) as lower oil prices, lower interest rates and euro depreciation are expected to offset the relatively weak private investment and crisis legacies. Finally growth in emerging markets is expected to slow down (4.3%), due to reviewed downward expectations for oil exporters, softening of commodity prices for Latin America and general slowdown in China.

The industry in which we operate is exposed to the macro-economic environment; and any significant variation on the current expectation could have an impact on our performance. Nevertheless, Amadeus has had a positive track record in gaining market share in the distribution business, as demonstrated recently in South Korea and North America, and signing new contracts and expanding its product portfolio in the IT Solutions business. These capabilities together with its successful transactional business model and the recent acquisitions should continue to provide resiliency, bring additional growth, and extend visibility beyond the overall industry growth.

⁶ Revenue Passenger Kilometers reported in IATA Air Passenger Monthly Analysis – December 2014, May 2015

⁷ Revenue Passenger Kilometers reported in IATA Airline Industry Economic Performance - June 2015

⁸ World Economic Outlook (April 2015)

8.2.2 Execution risk related to the migration of airlines onto the Amadeus Altéa platform

An important part of our future growth is linked to a number of existing contracts within the IT Solutions business. Under these contracts, we have to undertake complex work in order to migrate our clients onto the Amadeus Altéa platform. Successful execution of these migration processes is key. We have a strong implementation track record, having successfully migrated over 120 airlines in the past (including some large and complex carriers), and we have significant in-house expertise. However, failure to deliver could lead to potentially losing customers, which could negatively impact our future growth.

8.3 Environmental Matters

Amadeus' operations involve relatively low environmental risks and impacts compared with other industries. Nonetheless, with a workforce of more than 13,000 people, presence in 195 countries and operating in a high-energy intensity industry, we acknowledge our responsibility to minimize the company's environmental impact and at the same time make our contribution to the sustainability of the travel industry.

Our environmental strategy is made up of three pillars:

8.3.1 Minimising the environmental impact of Amadeus' operations

Our environmental strategy addresses the impact of our operations and the concerns of stakeholders in the travel industry, including customers, employees, partners, regulatory bodies and the society in general.

We believe our first responsibility is to address the environmental impact of our operations. Fortunately, for most cases we find a common economic and environmental interest that facilitates action in reducing resource consumption and environmental impact. Amadeus Environmental Management System includes a systematic approach by which we:

- Measure resource consumption
- Identify best practices
- Implement actions and
- Follow up results

The items covered by the EMS include energy use, paper consumption, water use, waste generated and greenhouse gas emissions.

Additionally, our numerous sites across the world take their own environmental initiatives that range from activities as diverse as car-pooling for commuting, recycling campaigns, reduce paper used in office through the use of specific software, etc.

8.3.2 Helping our customers improve their environmental performance

A principal component of Amadeus' value proposition is primarily based on increasing operational efficiencies for our customers through our IT solutions. Often, the increased efficiencies mean more productivity, reduced costs, better use of infrastructure and environmental benefits.

In the following paragraphs we describe three examples of Amadeus solutions that contribute to improve the environmental performance of our customers.

- **Amadeus Altéa Departure Control Flight Management**

Thanks to optimization tools, Amadeus Altéa Departure Control System (DCS) Flight Management (FM) allows customers saving a significant amount of fuel and greenhouse gas emissions, compared with less sophisticated technologies currently in the market.

The savings achieved were measured analysing a sample of more than 40,000 flights from Finnair, of which approximately half were using Amadeus solution and the other half the previous system used by Finnair. The analysis proved a higher precision from Altéa DCS when estimating the estimated zero fuel weight of the aircraft (EZFW) which translates into improvements in the estimation of the fuel needed for each flight, resulting in significant savings in costs, fuel and emissions.

- **Amadeus Sequence Manager**

Airport Sequence Manager optimises the flight departure process. The solution relies on sophisticated sequencing algorithms to calculate the Target Start-Up Approval Time (TSAT) for each departing flight. This allows the aircraft to leave the stand at the last possible moment, reducing fuel burn, economic costs and environmental impact, and it enables better allocation of resources. Runway capacity can therefore be optimised at times of congestion, or de-icing processes taken into account during winter season. As a collaborative tool, Amadeus Airport Sequence Manager creates a shared situational awareness among all airport partners.

Amadeus launched Airport Sequence Manager in collaboration with Munich Airport – one of the busiest European airports, with nearly 400,000 aircraft movements per year.

- **Amadeus Common Use Service**

In 2014, we launched Amadeus' cloud-based Airport Common Use Service (ACUS). With ACUS, airports are able to transfer hosting and development responsibilities to Amadeus. Our full, thin client solution and application virtualisation approach reduce the requirement for costly on-site hardware equipment, servers and local data centres, as well as IT maintenance. This generates substantial operational savings for the airport and reduces the overall environmental footprint. Energy consumption is substantially lower compared to traditional common use solutions.

8.3.3 Cooperation with industry stakeholders in sustainability projects in our sector

The environmental sustainability in our sector is a common objective for all industry stakeholders. In the environmental area we take advantage of our technology, expertise and network to make our contribution towards industry sustainability.

We include below some examples of our participation with other stakeholders in the industry in relation to environmental sustainability objectives.

- **Industry standards for carbon calculation per passenger in aviation**

The calculation of emissions per passenger in aviation is complicated for various reasons and for this reason different calculation methodologies offer considerably different emissions estimations for the same itinerary. It is important that a standard calculation methodology complies with neutrality, global reach and legitimacy requirements.

The International Civil Aviation Organisation (ICAO) and Amadeus reached an agreement by which Amadeus uses ICAO's carbon calculator to show our customers the CO2 estimations in our distribution platforms; and by

doing this we promote the use of ICAO's carbon calculator and help raising environmental awareness in the sector.

- **Participation in common projects with industry stakeholders**

It's fundamental that industry stakeholders work together and agree on strategies and responsibilities towards sustainability. From Amadeus we participate in various forums and specific projects with trade associations like the World Travel and Tourism Council or United Nations World Tourism Organisation (UNWTO).

Regarding our sustainability efforts it's important for us to receive feedback from external sustainability indexes, in order to understand how we perform as compared to other companies, to identify areas of focus for the future and to improve the quality and transparency of our non-financial reporting. In September 2012 Amadeus entered the Dow Jones Sustainability Index (DJSI) and achieved the highest score in our sector. In the environmental area, Amadeus reached 90 points out of a total maximum of 100. In addition, in 2013 Amadeus remained again in the DJSI and early in 2014 Amadeus was included in the Sustainability Year Book and received the Bronze Class Sustainability award. Finally, Amadeus in 2014 was for the first time included in the Carbon Performance Leadership Index with a score of 93 on disclosure (range 0-100) and A in performance (range E-A).

Finally, the Amadeus risk and opportunity analysis regarding climate change depicts that our main risks are physical, regulatory and reputational risks. On the other hand our opportunities are linked to the possibility of launching new products and services and improving our competitive positioning.

8.4 Treasury Shares

Reconciliation of the carrying amounts of the "Treasury shares" as of June 30, 2015 and December 31, 2014, is as follows:

	Treasury Shares	€ million
Balance at December 31, 2014	3,605,477	349.3
Acquisition	7,474,951	278.8
Retirement	(41,580)	(1.2)
Share buy-back programme	-	(277.6)
Balance at June 30, 2015	11,038,848	349.3

During the period, the Group acquired 7,474,951 shares from which 7,443,033 were acquired under the Share Buy-back and Redemption Programme. The outstanding payment amounting to €288.7 million included in the "Other current financial liabilities" caption as of December 31, 2014, was fully repaid during the period.

On May 12, 2015, the Share Buy-back and Redemption Programme has been terminated. The total number of shares acquired under this programme was 8,759,444 shares, by a gross amount of €320 million. These shares are subjected to the reduction in share capital agreed by the General Shareholders' Meeting on June 25, 2015. The Capital reduction will be executed once registered at the Commercial Registry.

The historical cost for treasury shares retired (primarily for the settlement of the PSP and RSP) is deducted from the "Additional paid-in capital" caption of the consolidated and condensed statement of financial position.

8.5 Subsequent Events

On July 1, 2015, the Group has agreed to acquire, through its subsidiary Amadeus IT Group, S.A., Navitaire, a wholly owned subsidiary of Accenture for US\$830 million. Navitaire business, with main offices in Minneapolis, Salt Lake City and Philippines, provides technology and business solutions to the airline industry. This acquisition is subject to regulatory approval and the Group expects to complete the transaction in the fourth quarter of 2015.

On July 3, 2015, in relation with the acquisition of Navitaire, Amadeus has executed a €500 million Facility Agreement structured as a "club deal" financing. Amounts borrowed under the facility agreement will be applied towards the partial financing of the aforementioned acquisition. The facility has a five year term with maturity dates in 2019 and 2020.

On July 21, 2015, the Group has acquired, indirectly through its subsidiary Amadeus IT Group, S.A., 100% of the voting rights of Itesso, B.V. and its group of companies ("Itesso"). Itesso is based in Breda, The Netherlands, and offers cloud-based property management systems, expanding Amadeus technology offering to the hotel industry.

The acquisition date fair value of the consideration transferred in relation to this acquisition is set forth in the table below:

	Itesso
Cash paid	32.7
Contingent consideration at fair value	17.5
Consideration transferred	50.2

The carrying amounts recognised as of the acquisition date for each major class of assets acquired and liabilities assumed, is:

	Itesso
Intangible assets	0.1
Property, plant and equipment	0.2
Other non-current financial assets	0.5
Total non-current assets	0.8
Trade accounts receivable	2.3
Other current assets	0.4
Cash and cash equivalents	0.7
Total current assets	3.4
Deferred tax liabilities	0.0
Total non-current liabilities	0.0
Trade accounts payables	0.5
Deferred revenue current	1.4
Other current liabilities	1.8
Total current liabilities	3.7
Recognized amounts of identifiable assets acquired and liabilities assumed	0.5
Cash paid	32.7
Contingent consideration	17.5
Excess purchase price	49.7

The fair value of trade receivables acquired has been estimated as follows:

	Itesso
Gross carrying amount	4.5
Allowance for doubtful accounts	2.2
Fair value of receivables	2.3

The amounts provided above correspond to the initial accounting for the acquisition of Itesso, which as of the date of issue of our consolidated and condensed interim financial statements is still provisional. The Group will determine the acquisition-date fair value of identifiable assets acquired and the liabilities assumed, as well as

any other necessary adjustment to the provisional amounts, over the measurement period as information is obtained. The Group does not expect that the goodwill will be deductible for income tax purposes.

The amounts of Revenue and Profit for the period that Itesso would have contributed to the Group for the six months period ended June 30, 2015, is €4.3 million and €0.5 million, respectively.

These amounts are calculated without adjusting the results to reflect additional depreciation and amortization that would have been charged assuming a fair value adjustment to intangible assets, interest expense for the debt levels of the Group after the business combinations, other homogenization adjustments, and any related tax effects.

9 Key terms

- "ACDM": refers to "Airport Collaborative Decision Making"
- "ACUS": refers to "Airport Common Use Service"
- "CRS": refers to "Computerised Reservation System"
- "DCS": refers to "Departure Control System"
- "EPS": refers to "Earnings Per Share"
- "EIB": refers to "European Investment Bank"
- "FTE": refers to "Full-Time Equivalent" employee
- "FX": "Foreign Exchange"
- "GDS": refers to a "Global Distribution System", i.e. a worldwide computerised reservation system (CRS) used as a single point of access for reserving airline seats, hotel rooms and other travel-related items by travel agencies and large travel management corporations
- "IPO": refers to "Initial Public Offering"
- "JV": refers to "Joint Venture"
- "KPI": refers to "Key Performance Indicators"
- "LCC": refers to "Low-Cost Carriers"
- "LTM": refers to "Last Twelve Months"
- "n.a.": refers to "not available"
- "NDC": refers to "New Distribution Capability" as defined by IATA
- "n.m.": refers to "not meaningful"
- "PB": refers to "Passengers Boarded", i.e. actual passengers boarded onto flights operated by airlines using at least our Amadeus Altéa Reservation and Inventory modules
- "p.p.": refers to "percentage point"
- "PPA": refers to "Purchase Price Allocation"
- "PP&E": refers to "Property, Plant and Equipment"
- "RTC": refers to "Research Tax Credit"
- "TA": refers to "Travel Agencies"
- "TPF": refers to "Transaction Processing Facility", a software license from IBM
- "USD": refers to "United States Dollar"
- "XML": refers to "eXtensible Markup Language"

10 Appendix: Financial tables

10.1 Statement of financial position (condensed)

Statement of Financial Position <i>Figures in million euros</i>	30/06/2015	31/12/2014
Property, plant and equipment	435.5	359.0
Intangible assets	2,482.5	2,352.9
Goodwill	2,381.6	2,379.1
Other non-current assets	147.3	150.7
Non-current assets	5,446.9	5,241.7
Current assets	665.4	550.7
Cash and equivalents	393.7	373.0
Total assets	6,506.1	6,165.4
Equity	2,131.1	1,867.4
Non-current debt	1,569.8	1,528.9
Other non-current liabilities	1,158.7	1,105.7
Non-current liabilities	2,728.6	2,634.6
Current debt	491.2	294.7
Other current liabilities	1,155.2	1,368.6
Current liabilities	1,646.4	1,663.4
Total liabilities and equity	6,506.1	6,165.4
Net financial debt (as per financial statements)	1,667.3	1,450.6

10.2 Financial indebtedness

Indebtedness Figures in million euros	30/06/2015	31/12/2014
<u>Covenants definition¹</u>		
Senior Loan (EUR)	0.0	74.4
Senior Loan (USD) ²	96.0	157.1
European Commercial Paper	295.7	0.0
Long term bonds	1,150.0	1,150.0
EIB loan	350.0	350.0
Other debt with financial institutions	49.8	46.5
Obligations under finance leases	97.7	44.8
Share buy-back programme	0.0	288.8
Covenant Financial Debt	2,039.2	2,111.6
Cash and cash equivalents	(393.7)	(373.0)
Covenant Net Financial Debt	1,645.5	1,738.5
Covenant Net Financial Debt / LTM Covenant EBITDA³	1.19x	1.32x
<u>Reconciliation with financial statements</u>		
Net financial debt (as per financial statements)	1,667.3	1,450.6
Interest payable	(38.2)	(18.7)
Deferred financing fees	7.9	8.3
EIB loan adjustment	8.5	9.6
Share buy-back programme	0.0	288.8
Covenant Net Financial Debt	1,645.5	1,738.5

1. Based on the definition included in the senior credit agreement.
2. The outstanding balances denominated in USD have been translated into EUR using the USD / EUR exchange rate of 1.1189 and 1.2141 (official rate published by the ECB June 30, 2015 and Dec 31, 2014, respectively).
3. LTM covenant EBITDA as defined in the senior credit agreement.

Amadeus continued deleveraging in the second quarter of 2015, from 1.25x net debt / LTM EBITDA as of March 31, 2015 to 1.19x as of June 30, 2015.

During the first half of 2015, we made several issuances and drawings:

- (i) On March 5, 2015, we issued a new €1,000 million Dual Tranche (each tranche amounting to €500 million) revolving credit facility, substituting the previous €300 million revolving credit facility which was cancelled in March 2015, to be used as (i) a back-stop facility for the refinancing of the €750 million notes maturing on July 15, 2016, and (ii) working capital requirements and general corporate purposes. As of June 30, 2015 this facility was unused.
- (ii) We have used the Multi-Currency European Commercial Paper (ECP) programme, set up in December 2014, by an amount of €295.7 million as of June 30, 2015.

In addition to the above, the following effects also had a significant impact on our covenant financial debt in the period:

- Amadeus made a voluntary repayment of €41.3 million from the EUR-denominated loan facility, and repaid €83.9 million from the USD-denominated loan facility. Due to the USD/EUR exchange rate

evolution and in accordance with the conditions agreed in the senior credit agreement, Amadeus also paid €22.4 million in the first half of 2015.

- The underlying increase in Euro value in the USD-denominated tranche of the senior loan was due to the appreciation of the USD vs. the Euro at June 30, 2015 vs. December 31, 2014.
- Amadeus entered into a €56.7 million finance lease agreement for a new office building in Bad Homburg (Germany).

Reconciliation with net financial debt as per our financial statements

Under the covenant terms, Covenant Financial Debt (i) does not include the accrued interest payable (€38.2 million at June 30, 2015) which is treated as debt in our financial statements, (ii) is calculated based on its nominal value, while in our financial statements our financial debt is measured at amortised cost, i.e., after deducting the deferred financing fees (that correspond mainly to fees paid upfront in connection with the set-up of new credit agreements and amount to €7.9 million at June 30, 2015), and (iii) does not include an adjustment for the difference between the nominal value of the loan granted by the EIB at below-market interest rate and its fair value (€8.5 million at June 30, 2015).

10.3 Group cash flow

Consolidated Statement of Cash Flows <i>Figures in million euros</i>	Apr-Jun 2015	Apr-Jun 2014	% Change	Jan-Jun 2015	Jan-Jun 2014	% Change
EBITDA	389.1	351.3	10.8%	778.8	702.6	10.8%
Change in working capital	(66.8)	(38.0)	75.8%	(76.7)	(57.7)	32.9%
Capital expenditure	(114.7)	(95.9)	19.7%	(251.7)	(198.4)	26.9%
Pre-tax operating cash-flow	207.6	217.4	(4.5%)	450.4	446.6	0.8%
Taxes	(89.9)	(103.8)	(13.4%)	(100.9)	(121.7)	(17.1%)
Interest and financial fees paid	(3.4)	(6.2)	(45.9%)	(10.8)	(12.5)	(13.4%)
Free cash-flow	114.3	107.4	6.5%	338.7	312.4	8.4%
Equity investment	(12.8)	(41.1)	(68.9%)	(12.8)	(386.3)	n.m.
Cash-flow from extraordinary items	(3.7)	(9.3)	(60.6%)	0.8	(9.8)	n.m.
Debt payment	(67.8)	(174.7)	(61.2%)	125.4	157.5	(20.4%)
Cash to shareholders	(89.6)	(7.2)	n.m.	(431.4)	(140.6)	n.m.
Change in cash	(59.6)	(124.9)	(52.3%)	20.7	(66.7)	n.m.
Cash and cash equivalents, net¹						
Opening balance	453.0	548.8		372.8	490.6	
Closing balance	393.4	423.9		393.4	423.9	

1. Cash and cash equivalents are presented net of overdraft bank accounts.