



Resumen del primer trimestre de 2011

9 de mayo de 2011

Índice

1	Resumen.....	3
1.1	Introducción	3
1.2	Información financiera resumida	10
2	Estados financieros consolidados	11
2.1	Cuenta de resultados del Grupo.....	12
2.2	Estado de posición financiera (resumido).....	21
2.3	Flujos de efectivo del Grupo, incluyendo Opodo	25
3	Información por segmentos de negocio.....	27
3.1	Distribución	28
3.2	Soluciones tecnológicas.....	31
3.3	Conciliación con el EBITDA	35
4	Otros datos financieros	36
4.1	Beneficio del periodo ajustado	37
4.2	Ganancias por acción	37
5	Información para inversores	38
5.1	Capital suscrito. Estructura accionarial.....	39
5.2	Evolución de la acción en 2011.....	40

1 Resumen

1.1 Introducción

Datos más destacados del primer trimestre (periodo de tres meses cerrado el 31 de marzo de 2011)

- Las reservas aéreas totales a través de agencias de viajes crecieron un 4,5% (o en 4,7 millones) con respecto al primer trimestre de 2010, hasta los 108,6 millones de reservas.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados aumentó un 38,8% (un incremento de 26,3 millones) frente al primer trimestre de 2010, hasta un total de 94,0 millones de pasajeros.
- Los ingresos de operaciones continuadas crecieron un 2,8% hasta los 704,3 millones de euros, o un 4,8% en base comparable⁽¹⁾.
- El EBITDA de operaciones continuadas creció un 6,8%⁽²⁾, alcanzado los 291,4 millones de euros.
- El beneficio del periodo ajustado⁽³⁾ se incrementó hasta 144,0 millones de euros, un 11,7%⁽²⁾ más frente a los 128,9 millones de euros del mismo periodo de 2010.

Amadeus continuó creciendo en el primer trimestre de 2011 y mejoró sus resultados de explotación y financieros gracias a su liderazgo mundial en el negocio de distribución, donde registró incrementos de su cuota de mercado, y a la continua expansión de su negocio de soluciones tecnológicas. Esta mejora de los resultados se ha conseguido a pesar del crecimiento ligeramente más lento del sector mundial del viaje, que experimentó una desaceleración en Oriente Medio debido a la inestabilidad política de la región, y en Asia, a consecuencia del terremoto de Japón y la posterior amenaza nuclear en el país.

El volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes aumentó un 4,5% en el primer trimestre de 2011. Nuestro negocio de soluciones tecnológicas también mantuvo su tendencia positiva gracias al efecto de las migraciones realizadas recientemente. Como resultado de ello, en 2011 Amadeus ha registrado: un crecimiento del 4,8% en los ingresos⁽¹⁾, del 6,8% en el EBITDA⁽²⁾ y del 11,1% en el beneficio del periodo ajustado⁽³⁾.

La deuda financiera neta consolidada a 31 de marzo de 2011 era de 2.439,9 millones de euros (según la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior), cifra que sitúa el ratio deuda neta/EBITDA de los doce últimos meses en 2,3 veces, y que supone una reducción de 131,4 millones de euros respecto a diciembre de 2010, cuando era de 2.571,3 millones de euros.

1. En 2010 Amadeus vendió sus participaciones en el capital de Vacation.com y Hospitality Group. Por lo tanto, las cifras referentes al 2011 no incluyen ingresos procedentes de estas subsidiarias. Adicionalmente, la comparabilidad de los ingresos del primer trimestre de 2011 está afectada por un cambio en el tratamiento de ciertas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas (reservas de distribución directa), tal como se explica en la página 33, en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan netos de determinados costes. El crecimiento en ingresos del 4,8% excluye ambos efectos.
2. Ajustado para excluir los gastos extraordinarios relacionados con la OPV y la venta de Opodo, como se detalla en las páginas 12/13.
3. Excluido el efecto neto de impuestos de (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA); (ii) las variaciones en el valor razonable de los instrumentos financieros y las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas; (iii) el deterioro de inmovilizado, y (iv) otras partidas extraordinarias, incluidos los ingresos (gastos) procedentes de la venta de activos y participaciones accionariales, los créditos fiscales reconocidos en Opodo y las partidas extraordinarias relacionadas con la OPV y la venta de Opodo.

1.1.1 Actividades más destacadas

Nuestro equipo gestor sigue centrado en reforzar nuestra posición de liderazgo en todas nuestras líneas de actividad y, al mismo tiempo, ampliar el alcance de nuestro negocio, especialmente en el área de soluciones tecnológicas. Además, continuamos invirtiendo en nuestro negocio para reforzar nuestra posición de liderazgo y nuestra ventaja competitiva en el procesamiento de transacciones para el sector de viajes, a la vez que mantenemos nuestros márgenes de rentabilidad.

A continuación figura una selección de los hitos que se han producido en las diferentes áreas de negocio durante el primer trimestre de 2011:

Distribución

Aerolíneas

- Durante el primer trimestre de 2011, Amadeus firmó un acuerdo de distribución de contenido a largo plazo con Singapore Airlines, una de las líneas aéreas líder en Asia, así como nuevos contratos de distribución de contenido con otras nueve aerolíneas, incluida la compañía de bandera belga Brussels Airlines. Los acuerdos de distribución de contenido garantizan el acceso a una amplia gama de tarifas, horarios y disponibilidad a todas las agencias usuarias de Amadeus en todo el mundo.
- Amadeus siguió dedicando esfuerzos a ayudar a las aerolíneas en sus estrategias de comercialización de servicios complementarios (*ancillary services*) y hemos conseguido importantes avances en la contratación e implantación de Amadeus Airline Ancillary Services, una solución innovadora y personalizable que permite a las compañías aéreas vender estos servicios en todos los canales con un flujo de búsqueda, selección y reserva totalmente integrado y que cumple enteramente con los estándares tecnológicos de la industria. Actualmente, dos compañías aéreas están vendiendo servicios complementarios utilizando tecnología de Amadeus en su canal directo y a través de agencias de viajes; dos aerolíneas más están en programa de pruebas y otras ocho la han contratado para implantarla.
- La aerolínea europea de bajo coste **Germanwings** puso en marcha una nueva solución de distribución con tecnología de Amadeus para vender a través de agencias de viajes billetes e itinerarios compartidos con **Lufthansa**, su aerolínea matriz. Amadeus hace posible esta solución gracias a su plataforma tecnológica comunitaria (CITP, por sus siglas en inglés), que es compartida por las agencias de viajes y las aerolíneas para toda la gestión de tarifas, disponibilidades y registros de nombres de pasajeros (PNR). Amadeus suministra un componente de distribución que procesa todas las reservas de Germanwings que realizan las agencias de viajes y enlaza con el servidor de billetes de Lufthansa. Este modelo tecnológico es posible gracias al acuerdo firmado recientemente por Germanwings y Lufthansa, por el cual ésta última actuará como agente comercial y aerolínea de validación (o línea aérea emisora) para la aerolínea de bajo coste.
- Las reservas de aerolíneas de bajo coste a través de Sistema Amadeus siguieron creciendo de forma sostenida. El total de reservas de vuelos de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus aumentó un 16% en el primer

trimestre de 2011 frente al mismo periodo de 2010 y actualmente supone casi el 5% de las reservas aéreas totales.

- La aerolínea tailandesa de bajo coste **Nok Air** se convirtió en la primera compañía aérea de Asia-Pacífico que compra Amadeus Total Demand by airconomy, una nueva solución de recopilación y análisis de datos que ofrece a las aerolíneas, los aeropuertos y las agencias de viajes una visión completa y precisa de la demanda de mercado para cualquier ruta.

Otros proveedores de viajes

- La oferta de coches de alquiler a través de Amadeus siguió cosechando éxitos. La incorporación de la empresa alemana de alquiler de coches **Terstappen** elevó a 29 el número total de este tipo de proveedores cuya oferta está disponible para las agencias de viajes usuarias del sistema Amadeus. También se registró un fuerte volumen de contratación en el número de usuarios de Amadeus Cars Plus HTML, el motor de reserva de coches de alquiler con un interfaz gráfico fácil de usar. **Air Caraïbes**, junto con su socio exclusivo de alquiler de coches **Hertz Rent-a-car**, eligieron este servicio para el portal de la aerolínea. Amadeus Cars Plus HTML se ofrece como una solución orientada a los consumidores finales que tanto las agencias *online* como las aerolíneas pueden implantar en sus portales para ofrecer coches de alquiler a sus clientes.

Agencias de viajes

- **TUI Travel** extendió su acuerdo de distribución mundial con Amadeus por seis años más. La extensión del acuerdo engloba las operaciones de TUI Travel en 22 países e incluye la distribución de contenido de GDS y de paquetes vacacionales.
- Amadeus y American Express firmaron un nuevo acuerdo de distribución de cinco años de duración que cubre diferentes mercados en todo el mundo. Además, Amadeus firmó un acuerdo de un año con **Carlson Wagonlit Travel** para el suministro de Amadeus Hotel Platform. En el segmento de empresas, se han renovado una serie de contratos, entre los que se incluye **Swiss Re**, una reaseguradora líder mundial, amplió su contrato para el uso de Amadeus e-Travel Management por otros tres años.
- Amadeus y sus socios **Microsoft** y **American Express Global Business Travel** fueron galardonados con el premio *Travel Team of the Year* en el marco de la edición 2011 de los **Business Travel Awards**. Este premio reconoce el trabajo del grupo para abordar las dificultades a las que se enfrentaba el nuevo programa *online* para los viajes de empresa de Microsoft en Europa y crear una nueva forma de prestar servicios de viaje a los empleados de Microsoft.
- Dentro del mercado europeo, Amadeus firmó un acuerdo a largo plazo en los países escandinavos con **Vejle Rejser**, la mayor agencia de viajes de empresa en Dinamarca, que se convirtió en cliente de referencia de la cartera de productos de Amadeus. Vejle Rejser implantará Amadeus Sales Management Solution y Amadeus Management Information System para mejorar su eficiencia operativa y los informes sobre sus labores de gestión. En España, se renovó por cinco años el acuerdo con la división de agencias de viajes del **Grupo Globalia**, que integra marcas líderes como **Halcón Viajes** y **Viajes Ecuador**.
- La distribución de la oferta de los proveedores ferroviarios siguió siendo un área de crecimiento prioritaria y en febrero se firmó un acuerdo con **Rail Plus**, el distribuidor

internacional especializado en productos ferroviarios con oficinas en Australia y Nueva Zelanda. En virtud del acuerdo, el amplio catálogo de productos ferroviarios de Rail Plus se ha integrado en la solución líder para puntos de venta (*front office*) de Amadeus, Amadeus Selling Platform. El acuerdo conlleva el uso de la tecnología de pestañas inteligentes de Amadeus, que permite la integración total de contenidos de terceros en el registro de nombres de pasajero (PNR) de Amadeus, lo que optimiza procesos, reduce errores y mejora la productividad del agente de viajes.

- Amadeus completó el desarrollo de una nueva versión de Agent Track, una solución de reserva de tren para agencias de viajes con una interfaz gráfica de usuario fácil de usar que ofrece una vista unificada de las tarifas y la disponibilidad en una única pantalla y se integra en los sistemas de contabilidad y administración de la agencia.
- En el área de hoteles cabe destacar que dos de las mayores agencias de viaje corporativo clientes de Amadeus están utilizando varios módulos de Amadeus Hotels Winning Package. Estas nuevas soluciones ayudan a las grandes agencias de viaje corporativo a optimizar la integración, la gestión y la venta de productos hoteleros provenientes tanto del GDS como de otras fuentes.
- Se firmó también un acuerdo mundial con la empresa **conTgo**, un proveedor líder de servicios móviles integrados para el sector de los viajes y congresos, por el que Amadeus integrará los productos de conTgo en su oferta para empresas.

Soluciones tecnológicas

Soluciones tecnológicas para aerolíneas (Airline IT)

- Esta área de negocio continuó con su trayectoria de crecimiento en el número de aerolíneas que han contratado Amadeus Altéa Suite, la plataforma de gestión de clientes totalmente integrada de Amadeus. Así, una nueva aerolínea contrató los tres módulos Altéa Reservation, Altéa Inventory y Altéa Departure Control System (DCS), con lo que el número de líneas aéreas que han contratado Amadeus Altéa se eleva a 110. Amadeus Altéa Reservation hace posibles unas funciones de reservas totalmente integradas en todos los canales de venta compartiendo de forma exclusiva los servicios de reserva entre todas las aerolíneas y los usuarios de Amadeus. La solución Amadeus Altéa Inventory ofrece funciones de control de inventario, gestión de horarios, reacomodo de pasajeros y gestión de plazas, mientras que el módulo Amadeus Altéa Departure Control System ofrece funciones de facturación, emisión de tarjetas de embarque y carga y centrado de los aviones.
- Por otro lado, tres aerolíneas migraron con éxito sus sistemas a los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory. Además, un cliente actual de los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory completó su migración al módulo Altéa Departure Control System. **Air Canada**, la mayor aerolínea canadiense, firmó un contrato para seguir utilizando la tecnología de Amadeus en sus portales para clientes y agencias de viajes, y para las funciones de tarificación de sus centros de atención telefónica y sus oficinas en aeropuertos.
- Durante el primer trimestre de 2011, el negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas siguió cosechando éxitos en el suministro de otras soluciones; así, varios clientes contrataron diferentes productos dentro de la cartera de soluciones tecnológicas independientes. Dos aerolíneas firmaron para usar Amadeus Revenue Integrity y otras

dos implantaron este producto, un paquete de soluciones que permite a los sistemas de gestión de ingresos de las aerolíneas estimarlos con mayor exactitud y eliminar los costes de distribución de las reservas improductivas. Además, dos aerolíneas contrataron la solución Amadeus Ticket Changer y otras tres ya la implantaron. Esta solución hace posible calcular inmediatamente para cualquier cambio de billete la diferencia de precio en la divisa correspondiente y emitir instantáneamente el nuevo billete en cualquiera de los canales de distribución directa.

Soluciones tecnológicas para hoteles (Hotel IT)

- En el área de las soluciones tecnológicas para hoteles, la empresa **Dynamique Hôtels Management**, que posee y explota más de 150 hoteles, incluida la marca Balladins en Francia, se convirtió en el primer cliente en implantar íntegramente Amadeus Hotel Platform. Este producto de reciente lanzamiento es una solución centralizada que reúne funciones de central de reservas, gestión hotelera y distribución mundial en una única plataforma totalmente integrada. Al igual que Amadeus Altéa Suite, Amadeus Hotel Platform está disponible en la modalidad SaaS (*software as a service*).

Opodo

- En febrero Amadeus anunció que había alcanzado un acuerdo con **AXA Private Equity** y **Permira Funds** para la venta del 100% del capital de Opodo. La operación está sujeta a la aprobación de las autoridades competentes, aprobación que todavía no se ha recibido. Esta noticia se produjo después de varias comunicaciones en las que Amadeus anunció que estaba estudiando y evaluando diferentes opciones para Opodo. El valor de la compañía acordado por las partes asciende aproximadamente a 450 millones de euros, cifra que representa 11,7 veces el EBITDA 2010 de Opodo.

1.1.2 Glosario de términos

- ACH: Siglas en inglés de Airlines Clearing House (Cámara de Compensación de Aerolíneas)
- ACO: Amadeus Commercial Organisations
- APAC: Asia-Pacífico
- CESE: Siglas en inglés de *centro, este y sur de Europa*
- CINIIF: Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera
- EBITDA: Siglas en inglés de *Earnings before interest, tax, depreciation and amortization* (Beneficio de explotación más gastos por amortizaciones menos amortizaciones incluidas en capitalizaciones)
- ETC: Número equivalente a empleados a tiempo completo
- GDS: Global Distribution System, una red mundial informatizada de reservas que se utiliza como punto único de acceso para reservar pasajes aéreos, habitaciones de hotel y otros productos de viaje por parte de las agencias de viajes y las grandes empresas de gestión de viajes
- GUI: Siglas en inglés de *interfaz gráfica de usuario*
- IATA: Siglas en inglés de Asociación Internacional del Transporte Aéreo
- ICH: Siglas en inglés de International Clearing House (Cámara de Compensación Internacional)
- Industria de GDS : incluye la totalidad de las reservas aéreas procesadas por los GDS, excluyendo (i) las reservas aéreas procesadas por los operadores regionales (principalmente en China, Japón, Corea del Sur y Rusia) y (ii) las reservas de otros tipos de productos de viaje, tales como habitaciones de hotel, alquiler de coches y billetes de tren
- MEA: Siglas en inglés de *Oriente Medio y África*
- n.a.: No aplicable
- OPV: Oferta Pública de Venta
- PB: Siglas en inglés de Passengers Boarded, es decir, los pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo nuestros módulos Amadeus Altéa de reservas (Reservation) y gestión de inventario (Inventory)
- p.p.: Puntos porcentuales
- PPA: Siglas en inglés de *asignación del precio de adquisición* (ver página 20 para más información)
- RTC: Siglas en inglés de *crédito fiscal a la investigación*
- Reservas aéreas a través de agencias de viajes: reservas de billetes aéreos procesadas por las agencias de viajes que utilizan nuestra plataforma de distribución
- TPF: Siglas en inglés de *solución para el procesamiento de transacciones*, una licencia de solución tecnológica de IBM

1.1.3 Presentación de la información financiera

La información financiera mostrada en este informe ha sido preparada de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y no ha sido sometida a revisión por parte de los auditores.

A 31 de marzo de 2011, nuestra filial Opodo y sus entidades dependientes cumplen los requisitos para ser presentadas como grupo de activos mantenidos para la venta y, por lo tanto, se presentan como actividad interrumpida en la cuenta de resultados del Grupo y sus activos y pasivos como "mantenidos para la venta" en nuestro Estado de posición financiera.

Los importes monetarios o de otra naturaleza 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.

1.2 Información financiera resumida

Cifras en millones de euros

Resultados

	1T 2011 ⁽¹⁾	1T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Ingresos de Distribución	553,5	538,2	2,8%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	150,9	146,8	2,8%
Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	704,3	685,0	2,8%
Ingresos de Opodo	32,6	26,7	22,2%
Ajustes intragrupo	(8,0)	(6,4)	24,9%
Ingresos ordinarios incluyendo Opodo	728,9	705,3	3,3%
EBITDA de operaciones continuadas	291,4	272,8	6,8%
Margen de EBITDA (%)	41,4%	39,8%	1,6 p.p.
EBITDA incluyendo Opodo	300,3	280,3	7,1%
Margen de EBITDA (%)	41,2%	39,7%	1,5 p.p.
Beneficio del periodo ajustado⁽²⁾	144,0	128,9	11,7%
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁽³⁾	0,32	0,36	(8,7%)
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁽⁴⁾ (mismo número de acciones)	0,32	0,29	12,1%

Flujos de efectivo

Inversiones en inmovilizado	73,3	64,3	13,9%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos ⁽⁵⁾	220,2	298,6	(26,2%)
Conversión de efectivo (%) ⁽⁶⁾	73,3%	106,5%	(33,2 p.p.)

Endeudamiento⁽⁷⁾

	31-Mar 2011 ⁽¹⁾	31-Dic 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	2.439,9	2.571,3	(5,1%)
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)	2,35x	2,52x	

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV y la venta de Opodo

(2) Excluye el impacto después de impuestos de: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y deterioro de inmovilizado, (ii) la variación del valor razonable en instrumentos financieros y las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas, y (iii) partidas extraordinarias procedentes de la venta de activos e inversiones en inmovilizado y de créditos fiscales reconocidos en Opodo

(3) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio del periodo ajustado atribuible a propietarios de la dominante, calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del periodo. Ganancias por acción correspondientes a los primeros trimestres de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 362,8 millones de acciones, respectivamente

(4) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio del periodo ajustado atribuible a propietarios de la dominante, calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del primer trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones)

(5) Calculado como EBITDA incluyendo Opodo (excluyendo costes extraordinarios de la OPV y de la venta de Opodo) menos inversiones en inmovilizado más cambios en el capital circulante

(6) Representa los flujos de efectivo operativos antes de impuestos como porcentaje del EBITDA incluyendo Opodo del periodo

(7) Basado en la definición incluida en el Contrato de Financiación Senior

2 Estados financieros consolidados



2.1 Cuenta de resultados del Grupo

Cifras en millones de euros

	1T 2011 ⁽¹⁾	1T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Ingresos ordinarios	704,3	685,0	2,8%
Coste de los ingresos	(171,9)	(186,4)	(7,7%)
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(162,8)	(151,0)	7,8%
Depreciación y amortización	(60,4)	(79,0)	(23,5%)
Otros gastos de explotación	(77,1)	(74,1)	4,2%
Beneficio de la explotación	232,0	194,6	19,2%
Ingresos por intereses	1,7	0,9	95,2%
Gastos financieros	(60,6)	(59,4)	2,0%
Cambios en el valor razonable de instrumentos financieros	6,2	7,4	(16,1%)
Diferencias positivas (negativas) de cambio	3,9	(7,7)	n.a.
Gastos financieros netos	(48,8)	(58,9)	(17,0%)
Otros ingresos (gastos)	(2,4)	(1,1)	108,3%
Beneficio antes de impuestos	180,8	134,6	34,3%
Gasto por impuestos	(53,1)	(41,7)	27,1%
Beneficio después de impuestos	127,7	92,9	37,5%
Beneficios (pérdidas) de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	2,9	1,8	61,8%
Beneficio del periodo de operaciones continuadas	130,6	94,7	38,0%
Beneficio neto de operaciones interrumpidas	0,7	4,9	(86,0%)
Beneficio del periodo	131,3	99,6	31,8%

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV y la venta de Opodo

Costes extraordinarios relativos a la Oferta Pública de Venta y la venta de Opodo

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

El 8 de febrero de 2011, Amadeus anunció que había alcanzado un acuerdo con AXA Private Equity y Permira Funds para la venta del 100% del capital de Opodo, sujeto a la operación de las autoridades competentes. Como resultado de este proceso de venta, la compañía registró costes extraordinarios.

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

Resumen del primer trimestre de 2011

En la siguiente tabla se detallan los costes extraordinarios relativos a la OPV y la venta de Opodo que se han excluido de dichas cifras:

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011	1T 2010
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados ⁽¹⁾	(5,2)	(0,0)
Otros gastos de explotación ⁽²⁾	1,2	(3,5)
Impacto sobre Beneficio antes de impuestos	(4,0)	(3,5)
Gastos por impuestos	1,2	1,1
Impacto sobre Beneficio del periodo de operaciones continuadas	(2,8)	(2,4)
Beneficio neto de operaciones interrumpidas ⁽³⁾	(4,2)	0,0
Impacto sobre Beneficio del periodo	(7,1)	(2,4)

- (1) Los costes incluidos en "Retribuciones a los empleados y gastos asimilados" se refieren al coste asociado al plan de incentivos de carácter extraordinario (Value Sharing Plan) que entró en vigor al admitirse nuestras acciones a cotización en las bolsas españolas, y que se devengará a lo largo de los dos años siguientes al comienzo de su aplicación.
- (2) El ajuste positivo en "Otros gastos de explotación" corresponde a un exceso de provisiones por impuestos no deducibles registradas en 2010, reconocido en base a las liquidaciones tributarias definitivas (cerradas en el primer trimestre de 2011).
- (3) Los costes incluidos en el epígrafe "Beneficio neto de operaciones interrumpidas" se refieren a los costes incurridos en la venta de Opodo.

2.1.1 Ingresos ordinarios

Los ingresos de operaciones continuadas crecieron un 2,8%, desde 685,0 millones de euros en el primer trimestre de 2010 hasta 704,3 millones de euros en el primer trimestre de 2011.

En 2010 Amadeus vendió sus participaciones en el capital de Vacation.com y Hospitality Group. Excluyendo el efecto de estas ventas, nuestros ingresos de operaciones continuadas crecieron un 4,1%. Adicionalmente, la comparabilidad de los ingresos del primer trimestre de 2011 está afectada por un cambio en el tratamiento de ciertas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas (reservas de distribución directa), tal como se explica más adelante en este informe, en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan netos de determinados costes. El crecimiento en ingresos del 4,8% excluye ambos efectos.

Tabla 1

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011	1T 2010	Variación porcentual
Ingresos de Distribución	553,5	538,2	2,8%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	150,9	146,8	2,8%
Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	704,3	685,0	2,8%
<i>Excluyendo el impacto de la venta de Vacation.com y Hospitality:</i>			
Ingresos de Distribución	553,5	535,0	3,4%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	150,9	141,3	6,8%
Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	704,3	676,4	4,1%

Amadeus ha tenido contribuciones positivas de todas las líneas de negocio:

- Un crecimiento del 3,4% (18,5 millones de euros) en nuestro negocio de distribución, impulsado fundamentalmente por el incremento de la cuota de mercado y de los ingresos no relacionados con reservas.
- Un aumento del 6,8% (9,5 millones de euros) en nuestro negocio de soluciones tecnológicas, gracias al efecto de las migraciones (impacto trimestral completo de las migraciones realizadas en 2010) y al crecimiento orgánico. Excluyendo el efecto del nuevo tratamiento dado a ciertas reservas, los ingresos del negocio de soluciones tecnológicas hubieran crecido un 10%.

2.1.2 Gastos de explotación

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 (ACO) 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 disminuyó un 7,7% hasta 171,9 millones de euros en el primer trimestre de 2011, frente a los 186,4 millones de euros del mismo periodo de 2010. Expresado como porcentaje de los ingresos, el coste de los ingresos en el primer trimestre de 2011 se situó en el 24,4%, inferior al porcentaje registrado en el primer trimestre de 2010 (27,2%). Esto se debió fundamentalmente a varias partidas extraordinarias que afectaron positivamente a la comparación entre el primer trimestre de 2010 y el mismo periodo de 2011: (i) menor crecimiento del volumen de reservas en la región de Oriente Medio y el Norte de África —donde generalmente pagamos comisiones de distribución—, debido a la inestabilidad política durante el periodo en la región. Esta moderación del crecimiento en esta región ha afectado positivamente a nuestro coste unitario medio (calculado sobre el total de costes) en el primer trimestre de 2011; (ii) una base de

comparación alta en 2010, ya que el primer trimestre se vio afectado negativamente por impactos extraordinarios en la región de Oriente Medio y el Norte de África derivados de un cambio en las condiciones económicas de los acuerdos firmados con algunas de las ACO de la región; y (iii) un cambio en el tratamiento de determinadas reservas dentro del área de soluciones tecnológicas (relativas a la distribución directa), como se explica más adelante en este informe. Atendiendo a este cambio, los costes relativos a ese grupo de reservas (que se contabilizaron como coste de ingresos en 2010) se contabilizan como un menor ingreso. Este descenso se compensó en parte con el efecto en los costes variables del crecimiento de los volúmenes en el periodo.

Retribuciones a los empleados y gastos asimilados

Las retribuciones a los empleados y gastos asimilados aumentaron un 7,8%, de los 151,0 millones de euros del primer trimestre de 2010 a los 162,8 millones de euros del primer trimestre de 2011, ajustados por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV.

El aumento del 7,8% registrado en el primer trimestre es consecuencia de:

- Un incremento del 5% en el número medio de empleados ETC (excluyendo personal subcontratado) frente al mismo periodo de 2010, debido fundamentalmente a: (i) el impacto en el trimestre de determinados esfuerzos comerciales y de desarrollo tecnológico iniciados en 2010; (ii) nuevos proyectos de I+D; (iii) la expansión de Traveltainment.
- El impacto de la depreciación del euro frente a varias monedas durante el periodo (la devaluación del euro tuvo un impacto negativo sobre la base de costes de muchas ACO).
- La revisión del salario base en función de la inflación.
- La provisión de nuestro nuevo plan de incentivos ordinario para la alta dirección (Performance Share Plan, implantado después de la OPV).

Estos efectos negativos se vieron compensados parcialmente por una reducción de los costes de personal como resultado de la venta en 2010 de Vacation.com y Hospitality Group.

Depreciación y amortización

Las depreciaciones y amortizaciones disminuyeron un 23,5% hasta 60,4 millones de euros en el primer trimestre de 2011, frente a los 79,0 millones de euros del mismo periodo de 2010. Este descenso es fruto de las menores amortizaciones relacionadas con la asignación del coste de adquisición (PPA, por sus iniciales en inglés), como se indica en la siguiente tabla, ya que ciertos elementos de inmovilizado inmaterial incluidos en el PPA alcanzaron el final de su vida útil a finales de 2010.

La depreciación y amortización ordinaria aumentó un 11,4% en el primer trimestre de 2011 por el incremento en la amortización del inmovilizado inmaterial, ya que algunos gastos capitalizados en nuestro balance (por ejemplo, los relacionados con los esfuerzos de migración a Altéa) comenzaron a amortizarse en 2010 y durante el primer trimestre de 2011, una vez que comenzaron a generar ingresos.

Tabla 2

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011	1T 2010	Variación porcentual
Depreciación y amortización ordinaria	(42,6)	(38,3)	11,4%
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(17,8)	(40,7)	(56,4%)
Depreciación y amortización	(60,4)	(79,0)	(23,5%)
Depreciación y amortización capitalizados ⁽¹⁾	0,9	0,8	17,3%
Depreciación y amortización después de capitalizaciones	(59,4)	(78,2)	(24,0%)

(1) Incluida en la cuenta "Otros gastos de explotación" del Estado del resultado global

Otros gastos de explotación

Estos gastos crecieron durante el periodo un 4,2%, desde los 74,1 millones de euros del primer trimestre de 2010 hasta los 77,1 millones del primer trimestre de 2011. El aumento se debió principalmente al mayor esfuerzo realizado en I+D en el periodo (véase la tabla 3 más adelante) y al consiguiente aumento del número de empleados subcontratados en el periodo, así como al incremento de los servicios de consultoría y determinadas partidas extraordinarias, como provisiones por deudas de dudoso cobro e impuestos locales.

Estos efectos negativos se compensaron parcialmente con una reducción en otros gastos de explotación como resultado de la venta en 2010 de Vacation.com y Hospitality Group.

Inversión en I+D

En el primer trimestre de 2011, la inversión total en I+D (incluyendo tanto los gastos capitalizados como los no capitalizados) creció en 16,4 millones de euros o un 23,9%, excluidos los costes extraordinarios relativos a la OPV, frente al mismo periodo de 2010. Expresados como porcentaje de los ingresos excluyendo a Opodo, los costes de I+D crecieron un 12,1% en el primer trimestre de 2011, cifra sustancialmente inferior al 16,7% del último trimestre de 2010 y ligeramente por debajo de la media del ejercicio 2010, situada en el 12,6%.

Este incremento de la inversión en I+D es consecuencia del mayor esfuerzo inversor llevado a cabo en este periodo, debido a ciertos proyectos nuevos y a iniciativas emprendidas en 2010. Los principales esfuerzos de I+D son los siguientes:

- La expansión de la cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas (nuevos módulos de Altéa o nuevos productos/funciones, como Revenue Management, Revenue Accounting, Dynamic Website Manager, soluciones de pago y de comercio electrónico para aerolíneas).
- Los esfuerzos de migración relacionados con Altéa (clientes que migran a Departure Control System en 2011 o a Amadeus Inventory en 2012), así como otros esfuerzos de implementación (Amadeus Hotel Platform para nuestro socio de lanzamiento, diseño de portales de comercio electrónico).

Resumen del primer trimestre de 2011

- Las inversiones efectuadas en el negocio de distribución, centradas en aplicaciones tecnológicas para (i) agencias de viajes (por ejemplo, soluciones de compra y reserva, comercialización, perfil del viajero o productos de *front office*), (ii) aerolíneas (disponibilidad, horarios, servicios complementarios), (iii) tren (sistemas de distribución mejorados) y (iv) empresas (Amadeus e-Travel Management, interfaces de venta para viajeros de empresa).
- Los esfuerzos de adaptación de parte de nuestra cartera de productos a las características de regiones concretas (por ejemplo, una solución de venta específica para las necesidades de las empresas de gestión de viajes en los EE.UU.).
- Los esfuerzos de desarrollo en el área de tecnología para hoteles (Amadeus Hotel Platform).
- La retirada progresiva de TPF.

Tabla 3

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011⁽¹⁾	1T 2010	Variación porcentual
Inversión en I+D⁽²⁾	85,1	68,7	23,9%
Como % de Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	12,1%	10,0%	2,1 p.p.

(1) Las cifras del primer trimestre de 2011 han sido ajustadas para excluir costes extraordinarios relacionados con la OPV por importe de 0,6 millones de euros

(2) Neto de incentivos a la investigación

2.1.3 Beneficio de explotación

El beneficio de explotación en el primer trimestre de 2011 se incrementó en 37,4 millones de euros (un 19,2%), excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV. El incremento registrado en el primer trimestre de 2011 es fruto del crecimiento de los ingresos en nuestras diferentes líneas de negocio, la reducción de los costes variables y los menores gastos por depreciación y amortización, como se explica más arriba.

EBITDA

El EBITDA de operaciones continuadas (excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV) ascendió a 291,4 millones de euros, lo que supone un incremento del 6,8% con respecto al primer trimestre de 2010.

Expresado como porcentaje de los ingresos, el margen de EBITDA (de operaciones continuadas) aumentó hasta el 41,4% en el primer trimestre de 2011, frente al 39,8% del mismo periodo de 2010, gracias a (i) la expansión de márgenes registrada durante el trimestre en el negocio de distribución, como resultado de varias partidas extraordinarias, y en el de soluciones tecnológicas; y (ii) el efecto positivo de la venta de nuestras filiales Vacation.com y Hospitality Group en 2010.

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

Resumen del primer trimestre de 2011

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011 ⁽¹⁾	1T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Beneficio de la explotación	232,0	194,6	19,2%
Depreciación y amortización	60,4	79,0	(23,5%)
Depreciación y amortización capitalizados	(0,9)	(0,8)	17,3%
EBITDA de operaciones continuadas	291,4	272,8	6,8%
Margen de EBITDA (%)	41,4%	39,8%	1,6 p.p.

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV y la venta de Opodo

2.1.4 Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos del periodo se redujeron un 17,0%, desde 58,9 millones de euros en el primer trimestre de 2010 hasta 48,8 millones en el primer trimestre de 2011. Este descenso se explica fundamentalmente por la positiva contribución en 2011 de las ganancias en diferencias de cambio en relación con nuestra deuda denominada en dólares frente al mismo periodo de 2010, cuando se registraron pérdidas por ese mismo concepto. La menor cuantía de la deuda pendiente a 31 de marzo de 2011 tras las amortizaciones realizadas en 2010 y 2011 se vio parcialmente compensada por el incremento del coste medio (mayor diferencial) pagado según el Contrato de Financiación Senior como consecuencia de la refinanciación de la deuda llevada a cabo antes de la OPV.

2.1.5 Impuesto de sociedades

El importe del impuesto de sociedades para el primer trimestre de 2011 ascendió a 53,1 millones de euros (excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV). Excluyendo el impacto de los costes relacionados con la OPV y la asignación del precio de adquisición (PPA), el tipo impositivo efectivo para el periodo se situó en el 29,5%.

2.1.6 Beneficios (pérdidas) de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente

Los beneficios de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente ascendieron a 2,9 millones de euros en el primer trimestre de 2011. Las mayores contribuciones a estos resultados positivos fueron varias ACO que no están participadas al 100% y que se consolidaron mediante el método de puesta en equivalencia.

2.1.7 Beneficio de operaciones continuadas en el periodo

Como resultado de lo expuesto, el beneficio de operaciones continuadas en el primer trimestre de 2011, ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV, fue de 130,6 millones de euros, un 38,0% más que el beneficio de 94,7 millones de euros del mismo periodo de 2010.

2.1.8 Beneficio de operaciones interrumpidas en el periodo

A 31 de marzo de 2011, nuestra filial Opodo y sus sociedades dependientes cumplen los requisitos para ser presentadas como grupo de activos mantenidos para la venta. Por lo tanto, sus activos y pasivos se clasificación como "mantenidos para la venta" en nuestro estado de posición financiera y sus resultados como "beneficio de operaciones interrumpidas" en la cuenta de resultados del Grupo.

Las magnitudes financieras más importantes de Opodo en los primeros trimestres de 2010 y 2011 se indican en la siguiente tabla:

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011 ⁽¹⁾	1T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Principales indicadores de negocio			
Ventas brutas	487,2	435,1	12,0%
Resultados			
Ingresos ordinarios	32,6	26,7	22,2%
Costes operativos	(23,8)	(19,2)	23,7%
EBITDA	8,9	7,5	18,3%
Margen de EBITDA (%)	27,2%	28,1%	(0,9 p.p.)

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV y la venta de Opodo

Las ventas brutas de Opodo se incrementaron un 12,0% en el primer trimestre de 2011, debido fundamentalmente al sólido crecimiento del mercado de viajes en Internet. Los ingresos crecieron un 22,2%, desde 26,7 millones de euros en el primer trimestre de 2010 hasta 32,6 millones en el primer trimestre de 2011. Este crecimiento de los ingresos se debe fundamentalmente al aumento de las ventas brutas y a la mejora del margen de ingresos sobre ventas.

Los costes de explotación crecieron un 23,7% en el periodo, ligeramente por encima del crecimiento de los ingresos. El EBITDA aumentó un 18,3% hasta 8,9 millones de euros en el primer trimestre de 2011. El margen de EBITDA disminuyó desde el 28,1% del primer trimestre de 2010 hasta el 27,2% del mismo periodo de 2011.

La tabla que figura a continuación muestra el beneficio de Opodo durante el periodo (incluido como "Beneficio neto de operaciones interrumpidas" en la cuenta de resultados del Grupo).

Resumen del primer trimestre de 2011

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011⁽¹⁾	1T 2010⁽¹⁾	Variación porcentual
EBITDA	8,9	7,5	18,3%
Depreciación y amortización	0,0	(0,2)	(113,9%)
Beneficio de la explotación	8,9	7,3	21,6%
Gastos financieros netos	(0,4)	(0,1)	530,8%
Otros gastos	(2,4)	(0,1)	2.189,9%
Beneficio antes de impuestos	6,1	7,2	(15,3%)
Gasto por impuestos	(5,4)	(2,2)	143,2%
Beneficio neto de operaciones interrumpidas	0,7	4,9	(86,0%)

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV y la venta de Opodo

Los 2,4 millones de euros registrados en el epígrafe "Otros gastos" corresponden al coste de una opción para adquirir una empresa que el equipo directivo de Opodo decidió no ejercer.

El incremento del impuesto de sociedades en el periodo se debe principalmente a un ajuste en los impuestos anticipados debido a un cambio en el tipo aplicable, que fue menor del previsto inicialmente. Estos impuestos anticipados se contabilizaron en 2010 atendiendo a la expectativa de la rentabilidad futura del negocio.

2.1.9 Beneficio del periodo

El beneficio del primer trimestre de 2011, ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV y la venta de Opodo, fue de 131,3 millones de euros, un 31,8% más que el beneficio de 99,6 millones de euros registrado en el mismo periodo de 2010.

2.2 Estado de posición financiera (resumido)

<i>Cifras en millones de euros</i>	31-Mar 2011	31-Dic 2010
<i>Inmovilizado material</i>	275,6	282,8
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	1.657,4	1.641,5
<i>Fondo de comercio</i>	2.070,6	2.070,7
<i>Otros activos no corrientes</i>	132,3	132,7
Activo no corriente	4.136,0	4.127,7
Activos mantenidos para la venta	277,3	273,6
Activo corriente	435,7	394,9
Tesorería y otros activos equivalentes	584,1	535,1
Total Activo	5.433,1	5.331,4
Fondos propios	914,4	767,3
<i>Deuda a largo plazo</i>	2.813,7	2.893,9
<i>Otros pasivos a largo plazo</i>	664,4	632,5
Pasivo no corriente	3.478,1	3.526,4
Pasivos relacionados con activos mantenidos para la venta	138,9	95,1
<i>Deuda a corto plazo</i>	164,5	193,5
<i>Otros pasivos a corto plazo</i>	737,2	749,1
Pasivo corriente	901,7	942,6
Total Pasivo y Fondos propios	5.433,1	5.331,4
Deuda financiera neta⁽¹⁾	2.372,0	2.536,4

(1) Incluye 22,0 millones de euros y 15,8 millones de euros de caja registrada bajo del epígrafe "Activos mantenidos para la venta" al 31 de marzo de 2011 y al 31 de diciembre de 2010, respectivamente

2.2.1 Inmovilizado material

Este epígrafe comprende principalmente terrenos y construcciones, equipos y aplicaciones de procesamiento de datos y otro inmovilizado material como instalaciones en edificios, mobiliario y accesorios, y elementos varios.

El importe total de la inversión en inmovilizado material en el primer trimestre de 2011 ascendió a 10,3 millones de euros, un 7,1% menos que en el mismo periodo en 2010, como se describe en la tabla 4, más adelante. El descenso en la inversión en inmovilizado material en 2011 responde principalmente a diferencias en el momento en que se efectuaron pagos relacionados con la adquisición de determinados elementos de inmovilizado material. Este efecto se vio parcialmente compensado por una mayor inversión en inmuebles (mayores necesidades de espacio) en relación con determinadas ACO regionales clave y oficinas centrales.

2.2.2 Inmovilizado inmaterial

Este epígrafe comprende principalmente (i) el coste neto de adquisición o desarrollo y (ii) el exceso del precio de adquisición asignado a los siguientes activos:

- Patentes, marcas y licencias: coste neto de adquisición de marcas comerciales (por medio de combinaciones de negocios o de adquisiciones individuales), así como el coste neto de adquisición de licencias de software desarrolladas por terceros para las soluciones de distribución y tecnológicas de la compañía.
- Tecnología y contenidos: coste neto de adquisición de software y contenidos de viaje por medio de adquisiciones a través de combinaciones de negocios o adquisiciones individuales o generado internamente (aplicaciones informáticas desarrolladas por el Grupo, incluida la tecnología de desarrollo del negocio de soluciones tecnológicas). Amadeus obtiene los contenidos de viaje a través de su relación con proveedores de viajes.
- Relaciones contractuales: coste neto de las relaciones contractuales con agencias de viajes y usuarios finales, adquiridas mediante combinaciones de negocios, así como costes capitalizables relacionados con incentivos a agencias de viajes, que pueden contabilizarse como activo.

Tras la adquisición de Amadeus IT Group S.A. (la empresa cotizada anteriormente) por parte de Amadeus IT Holding, S.A. (la empresa actualmente cotizada, conocida anteriormente como WAM Acquisition, S.A.) en 2005, el exceso del precio de adquisición derivado de la combinación de negocios entre ellas se asignó parcialmente (el ejercicio de asignación de precio de adquisición o PPA) a inmovilizado inmaterial. El inmovilizado inmaterial identificado a los efectos de nuestro ejercicio de asignación del precio de adquisición en 2005 se amortiza linealmente durante la vida útil de cada activo y el gasto por amortización se recoge en nuestra cuenta de pérdidas y ganancias. Durante el primer trimestre de 2011, el gasto por amortización atribuible al PPA ascendió a 17,8 millones de euros.

Las inversiones en inmovilizado inmaterial del primer trimestre de 2011 ascendieron a 63,0 millones de euros, un 18,2% más que en el mismo periodo de 2010, como se describe en la tabla 4 que figura a continuación.

INVERSIÓN EN INMOVILIZADO

La inversión en inmovilizado en el primer trimestre de 2011 ascendió a 73,3 millones de euros, un 10,4% de los ingresos excluido Opodo. Esta cifra supone un incremento del 13,9% frente al mismo periodo de 2011. Este incremento se derivó del aumento del 18,2% en la inversión en inmovilizado inmaterial, a su vez debido a las mayores capitalizaciones durante el periodo (tanto directas como indirectas, como se describe en este documento) como consecuencia del aumento de la inversión en I+D.

Tabla 4

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011	1T 2010	Variación porcentual
Inversiones en Inmovilizado material	10,3	11,1	(7,1%)
Inversiones en Inmovilizado inmaterial	63,0	53,3	18,2%
Inversiones en Inmovilizado	73,3	64,3	13,9%
Como % de Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	10,4%	9,4%	1,0 p.p.

2.2.3 Fondo de comercio

El fondo de comercio hace referencia principalmente al importe de 2.070,6 millones de euros sin asignar correspondiente al exceso del precio de adquisición derivado de la combinación de negocios entre Amadeus IT Holding, S.A. (la empresa actualmente cotizada, conocida anteriormente como WAM Acquisition, S.A.) y Amadeus IT Group S.A. (la empresa cotizada anteriormente) tras la adquisición de Amadeus IT Group por Amadeus IT Holding, S.A. en 2005.

2.2.4 Fondos propios. Capital suscrito

A 31 de marzo de 2011, el capital suscrito de la Sociedad estaba representado por 447.581.950 acciones con un valor nominal de 0,001 euros cada una. Este capital se amplió como consecuencia de la admisión a cotización de la compañía en las bolsas españolas el 29 de abril de 2010.

2.2.5 Endeudamiento financiero

Como muestra la tabla 5 que figura a continuación, la deuda financiera neta de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación actuales («deuda financiera neta según Contrato de Financiación Senior») ascendía a 2.439,9 millones de euros a 31 de marzo de 2011, cifra que supone una reducción de 131,4 millones de euros con respecto a la deuda financiera neta según el Contrato de Financiación Senior a 31 de diciembre de 2010. Esta reducción se debe principalmente al efecto neto de lo siguiente:

- El flujo de caja libre generado durante el periodo.
- El efecto de la evolución del tipo de cambio EUR-USD sobre la parte de nuestra deuda denominada en dólares.

Mecanismos de cobertura.

A 31 de marzo de 2011, el 97% 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. Para limitar la exposición a los movimientos en los tipos de interés, utilizamos varios mecanismos de cobertura en virtud de los cuales el 85% de nuestra deuda financiera bruta según Contrato de Financiación Senior cuenta con intereses básicos fijos hasta julio de 2011, a un tipo medio del 4,34% sobre la deuda denominada en euros y del 4,98% sobre la deuda denominada en dólares estadounidenses. A 31 de marzo de 2011, habíamos firmado contratos a plazo en virtud de los cuales hemos fijado el tipo de interés en el 2,0% para aproximadamente el 27% de nuestra deuda en euros para el periodo

Resumen del primer trimestre de 2011

comprendido entre julio de 2011 y julio de 2014; y el tipo de interés para aproximadamente el 97% de nuestra deuda en dólares, para el mismo periodo, a un tipo medio del 1,2%.

Tabla 5

<i>Cifras en millones de euros</i>	31-Mar 2011	31-Dic 2010
<u>Definición según Contrato de Financiación⁽¹⁾</u>		
Contrato de Financiación Senior (EUR)	2.503,1	2.546,4
Contrato de Financiación Senior (USD) ⁽²⁾	402,9	441,0
Otras deudas con instituciones financieras	5,2	5,9
Obligaciones por arrendamiento financiero	74,0	75,2
Garantías	60,7	53,8
Deuda Financiera Ajustada	3.046,0	3.122,2
Tesorería y otros activos equivalentes, netos ⁽³⁾	(606,1)	(551,0)
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	2.439,9	2.571,3
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)⁽⁴⁾	2,35x	2,52x
<u>Conciliación con estados financieros</u>		
Deuda Financiera Neta (según estados financieros)⁽⁴⁾	2.372,0	2.536,4
Intereses a pagar	(32,3)	(62,4)
Garantías	60,7	53,8
Gastos financieros diferidos	39,4	43,5
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	2.439,9	2.571,3

(1) Basado en la definición incluida en el Contrato de Financiación Senior

(2) Los saldos de cierre denominados en USD han sido convertidos a euros usando el tipo de cambio USD / EUR de 1,4207 y 1,3362 (tipo de cambio oficial publicado por el BCE a 31/03/2011 y a 31/12/2010, respectivamente)

(3) Incluye 22,0 millones de euros y 15,8 millones de euros de caja registrada bajo del epígrafe "Activos mantenidos para la venta" al 31 de marzo de 2011 y al 31 de diciembre de 2010, respectivamente

(4) EBITDA de Covenant de los últimos 12 meses según la definición incluida en el Contrato de Financiación Senior

Conciliación con estados financieros

De acuerdo con las condiciones del Contrato de Financiación Senior, nuestra deuda financiera no incluye los intereses devengados a pagar (32,3 millones de euros a 31 de marzo de 2011), que se contabilizan como deuda en nuestros estados financieros. Por otro lado, la deuda financiera según Contrato de Financiación Senior incluye las garantías constituidas a favor de terceros (por un importe de 60,7 millones de euros a 31 de marzo de 2011), que se contabilizan como compromisos fuera de balance en virtud de las NIIF (y, por lo tanto, no se incluyen como deuda en nuestros estados financieros). Por último, la deuda financiera según Contrato de Financiación Senior se calcula en función de su valor nominal, mientras que a los efectos de las NIIF, nuestra deuda financiera se valora a coste amortizado, es decir, después de deducir las comisiones de financiación diferidas (fundamentalmente las comisiones pagadas por adelantado en relación con el Contrato de Financiación Senior).

2.3 Flujos de efectivo del Grupo, incluyendo Opodo

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011 ⁽¹⁾	1T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
EBITDA de operaciones continuadas	291,4	272,8	6,8%
EBITDA de Opodo	8,9	7,5	18,3%
Cambios en el capital circulante	(6,8)	82,6	n.a.
Inversiones en inmovilizado	(73,3)	(64,3)	13,9%
Flujo de efectivo operativo antes de impuestos	220,2	298,6	(26,2%)
Impuestos	(14,1)	(20,6)	(31,5%)
Inversiones en empresas asociadas y entidades controladas	(1,5)	(2,6)	(42,5%)
Flujos de efectivo no operativos	(2,0)	0,9	n.a.
Flujos de efectivo de gastos extraordinarios	(2,3)	(20,0)	(88,3%)
Flujo de efectivo	200,3	256,2	(21,8%)
Cobros (pagos) por intereses y comisiones bancarias	(85,3)	(92,2)	(7,4%)
Disposiciones (devoluciones) de deuda financiera	(59,7)	(82,7)	(27,8%)
Pagos/Cobros de accionistas	(0,1)	0,0	n.a.
Variación de tesorería y otros activos equivalentes	55,2	81,4	(32,2%)
Tesorería y otros activos equivalentes, netos⁽²⁾			
Saldo inicial	550,7	810,7	(32,1%)
Saldo final	605,9	892,1	(32,1%)

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV y la venta de Opodo

(2) Efectivo y equivalentes se presentan netos de descubiertos en cuentas bancarias e incluyen la caja registrada bajo el epígrafe "Activos mantenidos para la venta" en el Estado de posición financiera

2.3.1 Cambios en el capital circulante

Amadeus suele tener un capital circulante (es decir, entradas de tesorería) negativo, ya que la compañía recibe pagos procedentes de la mayoría de las aerolíneas (más del 80% de los cobros del Grupo) a través de IATA, ICH y ACH, con un periodo medio de cobro ligeramente superior a un mes, mientras que la media de los pagos a proveedores se realiza a un plazo mucho mayor.

Las salidas de tesorería como resultado de las variaciones en el capital circulante durante el primer trimestre de 2011 se sitúan en 6,8 millones de euros. Las salidas de tesorería en el primer trimestre de 2011 son consecuencia principalmente de pagos a agencias de viajes devengados en 2010, así como a los siguientes hechos: (i) un menor uso del *factoring*, (ii) un mayor volumen de cuentas a cobrar debido a la mayor actividad del periodo, y (iii) una mayor base de comparación, motivada por varios efectos extraordinarios registrados en el primer trimestre de 2010.

2.3.2 Inversiones en inmovilizado

Las inversiones en inmovilizado aumentaron en 8,9 millones de euros durante el primer trimestre de 2011 como resultado de las mayores inversiones en inmovilizado inmaterial durante el periodo.

2.3.3 Flujo de efectivo operativo antes de impuestos

El flujo de efectivo operativo antes de impuestos en el primer trimestre de 2011 ha sido de 220,2 millones de euros (excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV), 78,3 millones de euros menos que en el primer trimestre de 2010, debido a la contribución negativa del capital circulante al flujo de efectivo y, en menor medida, a la mayor inversión en inmovilizado inmaterial, como se explica anteriormente. Estos efectos negativos se compensaron parcialmente por el incremento de 20,0 millones de euros en el EBITDA incluyendo a Opodo.

2.3.4 Impuestos

Los impuestos pagados en el primer trimestre de 2011 se situaron en 14,1 millones de euros, frente a los 20,6 millones de euros del mismo periodo de 2010. Este descenso se debió fundamentalmente al impacto positivo de determinados costes extraordinarios de la OPV devengados en 2010, que son fiscalmente deducibles en 2011 y reducen los impuestos que se pagan durante el año.

2.3.5 Inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente

Las inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente se redujeron en el primer trimestre de 2011, comparado con el mismo periodo de 2010, ya que en el primer trimestre de 2010 se realizó la adquisición de Pixell.

2.3.6 Flujo de efectivo de gastos extraordinarios

Los pagos de gastos extraordinarios en el primer trimestre de 2011 se refieren principalmente a pagos pendientes relacionados con la OPV. Los pagos del primer trimestre de 2010 están relacionados fundamentalmente con el pago de unos costes de 17,3 millones de euros en relación con las modificaciones introducidas en nuestras líneas de financiación senior a los efectos de la Oferta Pública de Venta de acciones.

2.3.7 Cobros / (pagos) por intereses y comisiones bancarias

Los pagos de intereses sobre la deuda disminuyeron un 7,4% en el primer trimestre de 2011 debido a la menor cuantía de deuda pendiente tras las amortizaciones de 2010 y 2011. Este descenso se compensó parcialmente con un aumento en el coste medio (mayor diferencial) pagado según el Contrato de Financiación Senior como consecuencia de la refinanciación de la deuda realizada antes de la OPV.

3 Información por segmentos de negocio



3.1 Distribución

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011 ⁽¹⁾	1T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Principales indicadores de negocio			
Cambio en la industria de GDS	1,6%	9,6%	
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	37,4%	36,5%	0,8 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	108,6	103,9	4,5%
Reservas no aéreas (millones)	16,1	15,7	2,7%
Reservas totales (millones)	124,7	119,5	4,3%
Resultados			
Ingresos ordinarios	553,5	538,2	2,8%
Costes de explotación	(291,9)	(291,9)	0,0%
Capitalizaciones directas	11,5	7,0	63,5%
Costes operativos netos	(280,4)	(284,9)	(1,6%)
Contribución	273,0	253,4	7,8%
Como % de Ingresos	49,3%	47,1%	2,3 p.p.

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV

La oferta básica del negocio de Distribución consiste en una plataforma que opera a nivel mundial y que conecta a proveedores de viajes (tales como aerolíneas, hoteles, compañías ferroviarias, compañías de cruceros y ferry, empresas de alquiler de coches, touroperadores y compañías aseguradoras) con agencias de viajes *online* y tradicionales, para la realización de reservas y facilitar la distribución de productos y servicios de viajes, en lo que se denomina el “canal indirecto”. Además, como parte de su negocio de Distribución, Amadeus ofrece soluciones de TI a las agencias de viaje, como funciones de comercio electrónico y de *mid* y *back-office*.

El negocio de Distribución siguió creciendo en el primer trimestre de 2011, impulsado por el incremento de la cuota de mercado y a pesar del crecimiento moderado observado en las regiones de Oriente Medio y Asia-Pacífico. El margen de contribución en el primer trimestre de 2011 aumentó hasta el 49,3% debido al incremento de los ingresos y la reducción de la base de costes (netos de capitalizaciones).

3.1.1 Evolución de los principales indicadores de negocio

En el primer trimestre de 2011, el volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes conectadas a Amadeus aumentó un 4,5% como resultado del crecimiento registrado en la industria de GDS (1,6%) y en la cuota de mercado de la compañía (0,8 puntos porcentuales).

Industria de GDS

Las reservas totales a través de GDS crecieron un 1,6% en el primer trimestre de 2011. Este ascenso es considerablemente menor si se compara con el registrado en trimestres anteriores debido a (i) la mayor base de comparación (el sector de los GDS experimentó un fuerte crecimiento del 9.6% en el primer trimestre de 2010); (ii) el peor comportamiento relativo de los EE.UU.; (iii) la desaceleración del sector en Oriente Medio debido a la inestabilidad política en la región; (iv) el descenso de los volúmenes en determinados países asiáticos como consecuencia del terremoto de Japón y la posterior amenaza nuclear en el país.

Estos factores negativos se vieron parcialmente compensados por el mejor comportamiento relativo de Latinoamérica y del centro, este y sur de Europa.

Amadeus

Las reservas aéreas a través de agencias de viajes crecieron un 4,5% en el primer trimestre de 2011. Como se muestra en la tabla 6, las reservas en Europa occidental siguen representando el mayor porcentaje de las reservas aéreas totales (50,2%), mientras que los mercados emergentes acaparan una gran parte del resto.

Tabla 6

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011	% de Reservas aéreas totales a través de AA.VV.	1T 2010	% de Reservas aéreas totales a través de AA.VV.	Variación porcentual
Europa Occidental	54,5	50,2%	52,5	50,5%	3,9%
Europa Central, del Este y del Sur	10,1	9,3%	9,6	9,3%	5,0%
Oriente Medio y África	12,0	11,0%	11,6	11,2%	3,1%
Norteamérica	10,6	9,8%	10,0	9,6%	6,5%
Sudamérica y América Central	6,8	6,2%	6,2	5,9%	9,8%
Asia y Pacífico	14,6	13,4%	14,0	13,5%	4,0%
Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes	108,6	100,0%	103,9	100,0%	4,5%

Durante el primer trimestre de 2011, nuestra cuota de mercado mundial de reservas aéreas a través de agencias de viajes experimentó un crecimiento de 0,8 puntos porcentuales con respecto al 31 de marzo de 2010, por lo que nuestra cuota de mercado mundial se sitúa en el 37,4%. Las tendencias negativas observadas en el sector de los GDS han tenido un impacto más moderado en nuestros volúmenes dada nuestra menor exposición a los EE.UU., donde el negocio evolucionó de forma positiva, y el mejor comportamiento relativo de algunos de nuestros mercados clave de Asia, como la India o Australia.

En lo que respecta a la distribución del producto no aéreo, nuestras reservas en el primer trimestre de 2011 aumentaron hasta 16,1 millones, frente a 15,7 millones del mismo periodo de 2010, debido fundamentalmente al incremento de las reservas de hoteles y paquetes vacacionales, así como de coches de alquiler. Las reservas de tren durante el periodo registraron un ligero descenso interanual.

3.1.2 Ingresos

Los ingresos del negocio de distribución crecieron un 2,8% en el primer trimestre de 2011, hasta un total de 553,5 millones de euros. Excluido el impacto de la venta de Vacation.com en 2010, los ingresos de distribución crecieron un 3,4% (18,5 millones de euros).

Este incremento se debe principalmente al crecimiento de las reservas aéreas y no aéreas, como se indica más arriba, y al crecimiento de nuestros ingresos no relacionados con reservas, compensado parcialmente por unos menores ingresos unitarios por reserva, ya esperados, en el trimestre comparado con el primer trimestre de 2010. Los precios unitarios del trimestre fueron inferiores a los de 2010 debido al impacto de los diferentes momentos en que entraron en vigor los acuerdos con las aerolíneas a lo largo del año, hecho que afecta considerablemente las comparaciones entre trimestres; como resultado de ello, el primer trimestre de 2010 fue especialmente bueno en cuanto a precios medios implícitos — muy por encima de los precios unitarios medios anuales— y, por tanto, representa una base de comparación alta.

3.1.3 Contribución

La contribución de nuestro negocio de distribución se calcula después de deducir de los ingresos aquellos costes de explotación directamente imputables al negocio (costes variables, fundamentalmente relacionados con comisiones de distribución e incentivos y costes de desarrollo de productos, marketing y comerciales atribuibles directamente a cada línea de negocio).

La contribución del negocio de distribución creció un 7,8% interanual hasta 273,0 millones de euros en el primer trimestre de 2011. Expresada como porcentaje de los ingresos, la contribución se sitúa en el 49,3%, frente al 47,1% del primer trimestre de 2010. Cabe destacar que los márgenes de 2011 se han visto positivamente afectados por la venta de Vacation.com, cuyo margen de contribución era mucho más pequeño que el de nuestro negocio principal.

Este incremento del 7,8% en el margen de contribución se debe fundamentalmente al crecimiento del 2,8% de los ingresos de distribución durante el periodo y a la reducción del 1,6% en los costes del negocio de Distribución (neto de capitalizaciones). Este descenso en los costes de explotación netos responde fundamentalmente a:

- La reducción de los costes variables (principalmente incentivos y comisiones de distribución), a pesar del incremento de los volúmenes de reservas, debido sobre todo a varias partidas extraordinarias que afectaron positivamente a la comparación entre el primer trimestre de 2010 y el mismo periodo de 2011: (i) una ralentización del crecimiento de las comisiones de distribución frente a los volúmenes totales, ya que corresponden fundamentalmente a ACO no participadas al 100% en la región de Oriente Próximo y Norte de África, afectada por importantes conflictos; y (ii) una mayor base de comparación en 2010, ya que el primer trimestre se vio afectado negativamente por partidas extraordinarias en la región de Oriente Próximo y Norte de África por un cambio en las condiciones económicas de los acuerdos firmados con algunas de las ACO locales.

Resumen del primer trimestre de 2011

- Varias medidas de control de costes implantadas a la vista de la desaceleración del sector como resultado de los diferentes acontecimientos geopolíticos.
- El efecto de la venta de Vacation.com en 2010.

Estos efectos positivos se vieron compensados parcialmente por:

- El impacto de determinadas iniciativas comerciales emprendidas durante 2010, así como la expansión continua de Traveltainment.
- Los esfuerzos de desarrollo tecnológico (nuevos productos y aplicaciones para aerolíneas, agencias de viajes y empresas, entre otros) que se emprendieron en 2010 y que han continuado en el primer trimestre de 2011.
- El considerable impacto de la depreciación del euro frente a varias monedas durante el periodo (la devaluación del euro tuvo un efecto negativo sobre la base de costes en muchas ACO, tanto en costes fijos como variables).
- La provisión de nuestro nuevo plan de incentivos ordinario para la alta dirección (Performance Share Plan, implantado después de la OPV) desde julio de 2010.

3.2 Soluciones tecnológicas

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011 ⁽¹⁾	1T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
<u>Principales indicadores de negocio</u>			
Pasajeros embarcados (millones)	94,0	67,7	38,8%
Aerolíneas migradas (a 31 de Marzo)	97	70	
<u>Resultados</u>			
Ingresos ordinarios	150,9	146,8	2,8%
Costes de explotación	(65,8)	(66,3)	(0,7%)
Capitalizaciones directas	22,6	22,3	1,3%
Costes operativos netos	(43,3)	(44,0)	(1,7%)
Contribución	107,6	102,8	4,7%
Como % de Ingresos	71,3%	70,0%	1,3 p.p.

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV

A través del negocio de soluciones tecnológicas, Amadeus suministra una completa cartera de productos que automatizan procesos de negocio estratégicos, como las reservas, la gestión de inventario y otros procesos operativos de los proveedores de viajes (sobre todo aerolíneas), además de ofrecer tecnologías de distribución directa.

Resumen del primer trimestre de 2011

Durante el primer trimestre de 2011, nuestro negocio de soluciones tecnológicas mantuvo su tendencia de crecimiento. Los ingresos de esta línea de negocio crecieron un 6,8% (ajustados para tener en cuenta el efecto de la venta de Hospitality Group en 2010) y el margen de contribución aumentó hasta el 71,3%.

Este crecimiento en los ingresos y la contribución se debió al incremento en los ingresos transaccionales por soluciones tecnológicas, gracias al efecto de las migraciones que tuvieron lugar en 2010 y en el primer trimestre de 2011 (tales como las migraciones de Saudi Arabian Airlines en abril de 2010 o Air France-KLM en junio de 2010), y al crecimiento orgánico continuado, todo ello combinado con el apalancamiento operativo del negocio. Al mismo tiempo, hemos seguido invirtiendo considerablemente en el negocio para preparar las migraciones de 2011 y de los próximos años y para continuar mejorando nuestra cartera de productos y el negocio de tecnologías para el sector no aéreo.

3.2.1 Evolución de los principales indicadores de negocio

El número total de pasajeros embarcados en el primer trimestre de 2011 creció hasta los 94,0 millones (un 38,8% más), gracias al impacto de las migraciones y, en menor medida, al crecimiento orgánico de los clientes actuales. Ajustado por aerolíneas comparables en ambos periodos, el crecimiento en los pasajeros embarcados habría sido del 6,0%, como resultado del crecimiento orgánico en el tráfico de las aerolíneas clientes.

3.2.2 Ingresos

Los ingresos por soluciones tecnológicas aumentaron un 6,8% en el primer trimestre de 2011 excluido el impacto de la venta de Hospitality Group en 2010 (2,8% según estados financieros), debido al crecimiento experimentado en el apartado de ingresos transaccionales.

Ingresos transaccionales

Los **ingresos transaccionales de TI** aumentaron considerablemente en 2011 como resultado del crecimiento en todas las áreas de actividad en esta línea de negocio:

- Altéa: crecimiento muy fuerte impulsado por el aumento de los pasajeros embarcados o (PB) (como se describe más arriba).
- Comercio electrónico: aumento en el volumen de registros electrónicos de nombres de pasajeros (PNR) gracias al crecimiento orgánico, compensado parcialmente por algunas presiones sobre los precios unitarios.
- Las soluciones tecnológicas independientes, fundamentalmente para automatización de cambio de billetes, *revenue integrity* para aerolíneas, servicios de mensajería y tarificación, debido al crecimiento orgánico de los clientes actuales, las comisiones adicionales por implantación de nuevas aplicaciones y nuevas migraciones de clientes.

Con respecto a los **ingresos de distribución directa**, registramos un descenso continuado en los ingresos procedentes de reservas de nuestros clientes del módulo de reservas, tal como preveíamos, dada la migración de algunos de estos usuarios a al menos el módulo Inventory de Altéa Suite (como Air France-KLM y LOT Polish Airlines). Cuando migran al módulo Altéa Inventory, a estos clientes pasa a cobrarseles una comisión por PB y los

Resumen del primer trimestre de 2011

ingresos se computan en el apartado de ingresos transaccionales de TI en lugar de en el de distribución directa.

Además, los ingresos por distribución directa descendieron debido al cambio en el tratamiento de determinadas reservas realizadas dentro de los grupos aéreos.

Cuando una aerolínea, usuaria de la tecnología Altéa, actuando como distribuidor, vende una reserva de otra aerolínea, Amadeus cobra una comisión por reserva ("Otras reservas de aerolíneas") a la compañía aérea cuya reserva se ha vendido y paga una comisión de distribución por reserva a la compañía aérea que vendió la reserva. Los ingresos que Amadeus genera a partir de las comisiones cobradas sobre estas reservas se contabilizan como ingresos por distribución directa y las comisiones de distribución pagadas por estas reservas se contabilizan como costes dentro de los costes de explotación del negocio.

Por otra parte, las reservas de distribución directa ("Reservas propias") son reservas realizadas por una aerolínea que utiliza sólo el módulo de reservas de Altéa (usuaria del sistema o System User) en su propio canal directo. Los ingresos generados a partir de estas reservas, cobrados por reserva, también se contabilizan como ingresos de distribución directa, pero netos de la comisión de distribución generada por la aerolínea. En el caso de las aerolíneas pertenecientes a determinados grupos, todas las reservas se consideran como "Reservas propias" y, por lo tanto, se contabilizan netas de costes de distribución.

En 2011, registramos como "Reservas propias" determinadas reservas que se consideraron como "Otras reservas de aerolíneas" en 2010 y que, por lo tanto, tienen unos ingresos netos más bajos, que no son comparables con el mismo periodo de 2010.

Ingresos no transaccionales

Los ingresos no transaccionales disminuyeron debido a la reducción de los ingresos procedentes de nuestro producto Property Management System tras la venta de nuestra participación accionarial en Hospitality Group en septiembre de 2010 y, en menor medida, por los menores ingresos procedentes de migraciones y otros servicios.

3.2.3 Contribución

La contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas se calcula después de deducir de los ingresos aquellos costes de explotación que pueden imputarse directamente a esta área del negocio (costes variables, incluidos ciertas comisiones de distribución, y costes de desarrollo de productos, marketing y comerciales atribuibles directamente a cada línea de negocio).

La contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas creció en 4,8 millones de euros (un 4,7%), hasta alcanzar los 107,6 millones de euros en el primer trimestre de 2011. Expresado como porcentaje de los ingresos, el margen de contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas aumentó, pasando del 70,0% en el primer trimestre de 2010 al 71,3% en el primer trimestre de 2011.

El incremento del 4,7% en la contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas durante el primer trimestre de 2011 cabe atribuirlo al crecimiento del 2,8% en los ingresos de

Resumen del primer trimestre de 2011

esta línea de negocio en dicho periodo, así como al descenso del 1,7% en los costes de explotación netos, impulsado por el descenso del 0,7% en los costes de explotación totales. Este descenso de los costes de explotación se debe fundamentalmente a:

- La reducción en los costes variables por el cambio en el tratamiento de determinadas reservas de "Otras reservas de aerolíneas" a "Reservas propias", como se explica más arriba.
- Varias medidas de control de costes implantadas a la vista de la desaceleración del sector como resultado de los diferentes acontecimientos geopolíticos.
- El efecto de la venta de Hospitality Group en 2010.

Estos efectos positivos se vieron compensados parcialmente por:

- Un incremento de la inversión en I+D asociada a nuevos proyectos de ampliación de la cartera de productos (como Revenue Management, Revenue Accounting o Dynamic Webstore Manager) y a la actividad de migraciones a Altéa, tanto por las nuevas implementaciones como por las próximas migraciones a los módulos Altéa Inventory y Altéa Departure Control System de las aerolíneas que ya los han contratado.
- Un incremento de los esfuerzos comerciales en relación con la gestión de clientes y productos, y con la diversificación geográfica de la atención local a las líneas aéreas (fundamentalmente en las regiones de APAC, MEA y los EE.UU.).
- El impacto negativo de la depreciación del euro frente a varias monedas durante el periodo (la devaluación del euro tuvo un efecto negativo sobre la base de costes en muchas ACO).
- La provisión desde julio de 2010 de nuestro nuevo plan de incentivos ordinario para la alta dirección (Performance Share Plan, implantado después de la OPV).

3.3 Conciliación con el EBITDA

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011 ⁽¹⁾	1T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Contribución	380,6	356,1	6,9%
Distribución	273,0	253,4	7,8%
Soluciones tecnológicas	107,6	102,8	4,7%
Costes fijos indirectos	(106,6)	(96,4)	10,6%
Capitalizaciones indirectas y RTCs ⁽²⁾	17,4	13,0	33,2%
Costes fijos indirectos netos	(89,2)	(83,3)	7,0%
Como % de Ingresos	12,7%	12,2%	0,5 p.p.
EBITDA de operaciones continuadas	291,4	272,8	6,8%
Margen de EBITDA (%)	41,4%	39,8%	1,6 p.p.

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV

(2) Incluye incentivos a la investigación

4 Otros datos financieros



4.1 Beneficio del periodo ajustado

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011 ⁽¹⁾	1T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Beneficio del periodo	130,6	94,7	38,0%
Ajustes			
Impacto del PPA ⁽²⁾	12,2	28,1	(56,4%)
Ajustes al valor razonable ⁽³⁾	(7,1)	0,2	n.a.
Partidas extraordinarias ⁽⁴⁾	1,7	0,8	108,3%
Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas	137,4	123,7	11,1%
Beneficio del periodo ajustado de operaciones interrumpidas (Opodo) ⁽⁵⁾	6,6	5,1	27,9%
Beneficio del periodo ajustado	144,0	128,9	11,7%
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁽⁶⁾	0,32	0,36	(8,7%)
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁽⁷⁾ (mismo número de acciones)	0,32	0,29	12,1%

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV y la venta de Opodo

(2) Impacto neto de impuestos de la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)

(3) Impacto neto de impuestos de la variación del valor razonable en instrumentos financieros y las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas de operaciones continuadas

(4) Impacto neto de impuestos de partidas extraordinarias procedentes de la venta de activos e inversiones en inmovilizado de operaciones continuadas

(5) Beneficio del periodo de operaciones interrumpidas ajustado para excluir el impacto neto de impuestos de (i) diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas, (ii) partidas extraordinarias procedentes de la venta de activos e inversiones en inmovilizado y (iii) partidas extraordinarias procedentes del reconocimiento de créditos fiscales

(6) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio del periodo ajustado atribuible a propietarios de la dominante, calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del periodo. Ganancias por acción correspondientes a los primeros trimestres de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 362,8 millones de acciones, respectivamente

(7) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio del periodo ajustado atribuible a propietarios de la dominante, calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del primer trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones)

4.2 Ganancias por acción

<i>Cifras en millones de euros</i>	1T 2011 ⁽¹⁾	1T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	447,6	364,9	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(2,1)	(2,1)	
Número medio ponderado de acciones (millones)	445,5	362,8	
Ganancias por acción (euros)⁽²⁾	0,30	0,27	7,7%
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁽³⁾	0,32	0,36	(8,7%)
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁽⁴⁾ (mismo número de acciones)	0,32	0,29	12,1%

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV y la venta de Opodo

(2) Ganancia por acción correspondiente al Beneficio de periodo atribuible a propietarios de la dominante (ajustado para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV y la venta de Opodo)

(3) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio del periodo ajustado atribuible a propietarios de la dominante, calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del periodo. Ganancias por acción correspondientes a los primeros trimestres de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 362,8 millones de acciones, respectivamente

(4) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio del periodo ajustado atribuible a propietarios de la dominante, calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del primer trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones)

5 Información para inversores



5.1 Capital suscrito. Estructura accionarial

A 31 de marzo de 2011, el capital social de Amadeus era de 447.581,95 euros, representado por 447.581.950 acciones con un valor nominal de 0,001 euros cada una.

La estructura accionarial a 31 de marzo de 2011 se describe a continuación en la tabla 7:

Tabla 7

<u>Accionistas</u>	<u>Acciones</u>	<u>% Participación</u>
Amadecin, S.à r.l (Cinven)	58.190.565	13,00%
Idomeneo, S.à r.l (BC Partners)	58.190.566	13,00%
Société Air France	68.146.869	15,22%
Iberia Líneas Aéreas de España, S.A.	33.562.331	7,50%
Lufthansa Commercial Holding, GmbH	34.073.439	7,61%
Accionistas minoritarios / Acciones en cotización ⁽¹⁾	193.324.420	43,20%
Autocartera ⁽²⁾	2.093.760	0,47%
Total	447.581.950	100,00%

(1) Incluye 4.027.072 acciones propiedad de la Dirección y miembros del Consejo
 (2) Los derechos de voto están suspendidos mientras estén en posesión de la compañía

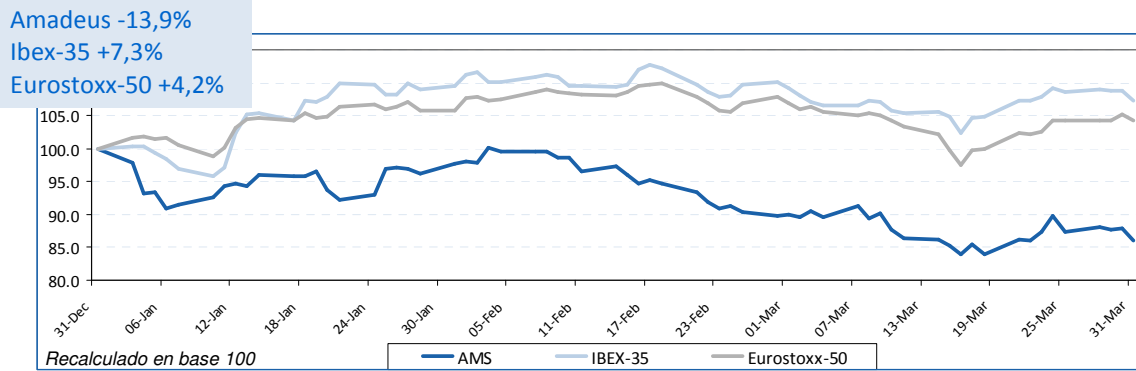
El 8 de abril de 2011, Amadecin, S.a.r.l. e Idomeneo, S.a.r.l. vendieron respectivamente una participación del 5,0% en la sociedad a inversores institucionales mediante una colocación acelerada en el mercado secundario. La estructura accionarial tras dicha oferta se describe en la tabla 8:

Tabla 8

<u>Accionistas</u>	<u>Acciones</u>	<u>% Participación</u>
Amadecin, S.à r.l (Cinven)	35.811.468	8,00%
Idomeneo, S.à r.l (BC Partners)	35.811.469	8,00%
Société Air France	68.146.869	15,22%
Iberia Líneas Aéreas de España, S.A.	33.562.331	7,50%
Lufthansa Commercial Holding, GmbH	34.073.439	7,61%
Accionistas minoritarios / Acciones en cotización ⁽¹⁾	238.082.614	53,20%
Autocartera ⁽²⁾	2.093.760	0,47%
Total	447.581.950	100,00%

(1) Incluye 4.027.072 acciones propiedad de la Dirección y miembros del Consejo
 (2) Los derechos de voto están suspendidos mientras estén en posesión de la compañía

5.2 Evolución de la acción en 2011



Amadeus

Número de acciones cotizadas	447.581.950
Cotización a 31 de marzo de 2011 (en euros)	13,5
Cotización máxima en 2011 (en €)	15,7
Cotización mínima en 2011 (en €)	13,2
Capitalización bursátil (en millones de euros)	6.042
Cotización media ponderada en 2011 (en euros)	14,5
Volumen medio diario en 2011 (# acciones)	2.540.513

*Excluidas aplicaciones

Datos de contacto

Si desea más información, póngase en contacto con:

Ana de Pro

Chief Financial Officer

ana.depro@amadeus.com

Elena Ávila

Head of Investor Relations

elena.avila@amadeus.com

Web: www.amadeus.com

Cláusula de exención de responsabilidad

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