



# Resumen del ejercicio 2011

24 de febrero de 2011

## Índice

1	Resumen.....	3
1.1	Introducción .....	3
1.2	Actividades más destacadas en el cuarto trimestre.....	4
1.3	Proyectos clave de I+D en marcha.....	8
1.4	Presentación de la información financiera.....	10
1.5	Magnitudes financieras y operativas más importantes .....	12
2	Estados financieros consolidados .....	13
2.1	Cuenta de resultados del Grupo.....	14
2.2	Estado de posición financiera (resumido).....	21
2.3	Flujos de efectivo del Grupo, incluyendo Opodo .....	27
3	Información por segmentos de negocio.....	29
3.1	Negocio de distribución .....	30
3.2	Negocio de soluciones tecnológicas.....	34
3.3	Conciliación con el EBITDA .....	38
4	Otros datos financieros .....	40
4.1	Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas .....	41
4.2	Ganancias por acción de operaciones continuadas (BPA) .....	41
5	Información para inversores .....	43
5.1	Capital suscrito. Estructura accionarial.....	44
5.2	Evolución de la acción en 2011.....	44
5.3	Pago de dividendo .....	45
6	Presentación de la información financiera .....	46
7	Glosario de términos .....	49
8	Anexo. Responsabilidad Social Corporativa en Amadeus .....	50

# 1 Resumen

## 1.1 Introducción

### Datos principales del ejercicio 2011 (cerrado el 31 de diciembre de 2011)

- **Las reservas aéreas totales a través de agencias de viajes crecieron un 5,2% con respecto a 2010, hasta los 402,4 millones.**
- **En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados aumentó un 17,9% frente a 2010, hasta un total de 439,1 millones.**
- **Los ingresos crecieron un 4,4% hasta los 2.707,4 millones de euros, o un 5,8% en base comparable<sup>1</sup>.**
- **El EBITDA creció un 6,4%<sup>2</sup> hasta 1.039,0 millones de euros; el margen se situó en el 38,4%, frente al 37,6% del ejercicio 2010.**
- **El beneficio ajustado<sup>3</sup> de operaciones continuadas del ejercicio se incrementó hasta 487,2 millones de euros, un 20,7% más frente a los 403,5 millones de 2010.**
- **El dividendo total del ejercicio 2011 se sitúa en 0,37 euros (brutos) por acción, un 23,3% más que en 2010.**

En 2011 Amadeus registró un crecimiento del 5,8%<sup>1</sup> en los ingresos, del 6,4%<sup>2</sup> en el EBITDA y del 20,7% en el beneficio ajustado<sup>3</sup> del ejercicio.

A pesar de los altos niveles de incertidumbre y de las grandes dificultades del entorno macroeconómico y financiero mundial, el ejercicio 2011 ha sido positivo para Amadeus. Una vez más, Amadeus ha mostrado crecimiento en ingresos, gracias a la positiva evolución del tráfico aéreo y al considerable aumento de su cuota de mercado en sus dos líneas de negocio, así como ha ampliado sus márgenes. La resistencia de este modelo de negocio se hace evidente a través de estos resultados positivos en el cuarto trimestre del año.

Gracias al crecimiento continuado del sector de los GDS y a un importante aumento de la cuota de mercado de 1,0 p.p., y a pesar del efecto negativo de la conversión a euros de los flujos en dólares estadounidenses, los ingresos del negocio de distribución han crecido un 5,2%<sup>1</sup>. Hemos ampliado todos los contratos de distribución con aerolíneas que habían alcanzado su periodo de renovación, destacando, sobre todo, en EE.UU. Hemos mantenido nuestro crecimiento en el negocio de soluciones tecnológicas e incrementado los ingresos un 7,8%<sup>1</sup>, a pesar de que durante el periodo no ha habido ninguna migración importante a nuestra plataforma Altéa. También hemos incorporando nuevos clientes a la cartera de

<sup>1</sup> En 2010 Amadeus vendió sus participaciones en el capital de Vacation.com y Hospitality Group. Por lo tanto, las cifras de 2011 no incluyen ingresos de estas dos filiales. Adicionalmente, la comparabilidad de los ingresos del primer trimestre de 2011 se vio 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 el informe financiero del primer trimestre, en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan netos de determinados costes. Por último, en el segundo trimestre de 2011 recibimos un pago extraordinario de United Airlines en relación con la resolución de un contrato de servicios tecnológicos. Este pago se contabilizó como ingreso, pero se reclasificó al epígrafe "Otros ingresos" para facilitar la comparación. Las tasas de crecimiento de 5,8% de ingresos totales, de 5,2% de ingresos de distribución y de 7,8% de ingresos del negocio de soluciones tecnológicas excluyen estos impactos.

<sup>2</sup> Ajustado para excluir las partidas extraordinarias relacionadas con la OPV y con la resolución del contrato con United Airlines, como se detalla en las páginas 46/47.

<sup>3</sup> Excluido el efecto neto de impuestos de: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y las pérdidas por deterioro de inmovilizado; (ii) las variaciones en el valor razonable de los instrumentos financieros y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas; y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales, la refinanciación de deuda, la resolución del contrato con United Airlines y la OPV.

contrataciones de Altéa; así, se han firmado tres nuevos clientes este último trimestre que han situado el total anual en 11. La firma de nuevos e importantes contratos, tanto de distribución como de soluciones tecnológicas, mejora la visibilidad de nuestro negocio y refuerza la naturaleza recurrente de los ingresos.

En el marco de nuestra estrategia a largo plazo para reforzar nuestra estructura financiera, durante el año hemos refinanciado con éxito nuestra deuda mediante un nuevo paquete de financiación Senior no garantizado y, a pesar de la crisis de deuda pública en Europa, realizamos con éxito una emisión de bonos en euros a cinco años por valor de 750 millones de euros.

Este ejercicio de refinanciación aporta más flexibilidad a nuestra estructura financiera y diversifica las fuentes de financiación de Amadeus. La deuda financiera neta consolidada a 31 de diciembre de 2011 era de 1.851,8 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 1,75 veces, la cual, con los fondos obtenidos por la venta de Opodo, se redujo considerablemente (719,5 millones de euros) respecto a diciembre de 2010, cuando era de 2.571,3 millones de euros.

## 1.2 Actividades más destacadas en el cuarto trimestre

El equipo gestor ha seguido centrado en reforzar nuestra posición de liderazgo en todas las líneas de actividad y, al mismo tiempo, en evolucionar el negocio para aprovechar las tendencias recientes y ampliar el alcance de nuestras operaciones, especialmente en el área de soluciones tecnológicas.

Además, hemos seguido invirtiendo para reforzar nuestra posición de liderazgo tecnológico y nuestra ventaja competitiva en el procesamiento de transacciones para el sector del viaje, 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 cuarto trimestre de 2011:

### Negocio de distribución

#### *Aerolíneas*

- Durante el cuarto trimestre se firmaron acuerdos de distribución de contenido con ocho aerolíneas, incluidas United Airlines y American Airlines. El acuerdo plurianual con United Airlines garantiza a las agencias de viajes usuarias de Amadeus el acceso a toda la gama de tarifas ofrecida por United Airlines y Continental Airlines hasta 2013. Además, Amadeus y United Airlines fijaron los términos que regirán la integración de la tarifa *Economy Plus®* de United en Amadeus a mediados de 2012 y las dos compañías seguirán trabajando juntas para realizar mejoras tecnológicas que satisfagan las necesidades de comercialización de la aerolínea en el canal de agencias de viajes. La tarifa *Economy Plus®* ofrece más espacio entre asientos y una situación más cercana a la parte delantera de la cabina *economy*. El acuerdo a medio plazo con American Airlines da a las agencias usuarias de Amadeus un acceso continuado a las tarifas y al inventario de la aerolínea en las mismas condiciones que el acuerdo anterior.
- Dentro del grupo de ocho contratos de distribución de contenido firmados, también se encuentran la aerolínea taiwanesa Eva Air y Pluna, la compañía de bajo coste de mayor

crecimiento de Latinoamérica. Estos acuerdos de distribución garantizan el acceso a una amplia gama de tarifas, horarios y disponibilidad a todas las agencias usuarias de Amadeus. Las aerolíneas que tienen contratos de distribución firmados con nosotros representan aproximadamente el 80% de las reservas totales gestionadas a través de Amadeus en todo el mundo.

- Además, easyJet y Amadeus anunciaron la renovación y ampliación de su acuerdo de distribución, que permite a todas las agencias de viajes conectadas a Amadeus en todo el mundo reservar vuelos de easyJet y contratar la facturación de equipajes y el embarque rápido (*speedy boarding*) que ofrece la aerolínea a través del sistema de distribución global de Amadeus. Un estudio encargado por Amadeus, en el que se midió el tiempo que tardaban las agencias de viajes en reservar vuelos de easyJet, reveló que la reserva a través de Amadeus era un 75% más rápida y más eficiente que la efectuada a través de la web de la aerolínea, debido principalmente a la integración del proceso con los sistemas de gestión y administración de las agencias, lo que significa que éstas pueden emitir automáticamente facturas sin tener que volver a introducir los datos del viaje. Las agencias de viajes podrán reservar en el GDS de Amadeus los asientos de easyJet que asigne la aerolínea cuando ésta despliegue el nuevo servicio en la primavera de 2012.
- Las aerolíneas de bajo coste siguieron siendo un área de crecimiento para Amadeus. Las reservas de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través de la plataforma de Amadeus crecieron en el cuarto trimestre un 19,6% frente al mismo periodo de 2010. Esta tasa de crecimiento confirma la tendencia reciente y sitúa el crecimiento interanual de las reservas en el conjunto de 2011 en el 20,0%. Actualmente, se pueden reservar 70 aerolíneas de bajo coste a través del sistema Amadeus.

#### ***Hoteles, tren y otros proveedores de viajes***

- Amadeus siguió ampliando su oferta hotelera para permitir a sus usuarios beneficiarse de una gama más amplia de propiedades hoteleras disponibles. HRS, el portal hotelero líder mundial para clientes corporativos, anunció que Amadeus se convertirá en el primer sistema de distribución global en ofrecer su cartera de hoteles. HRS posee una base de datos de 250.000 hoteles, incluidos más de 50.000 establecimientos independientes que anteriormente no estaban disponibles a través de un sistema de distribución global o GDS. Esta alianza estratégica forma parte del programa Multisource de Amadeus, por el que la compañía distribuirá producto hotelero de diferentes fuentes.
- Multisource forma parte de Amadeus Hotel Optimisation Package, lanzado durante el trimestre. Se trata de un completo paquete de servicios y tecnologías para grandes agencias de viajes y empresas de gestión de viajes de negocio con el objetivo de aumentar su competitividad, facilitar un acceso eficiente a todo el contenido hotelero relevante y ahorrar tiempo a los asesores de viaje. Esta cartera de soluciones se divide en dos áreas: Profit Optimisation, para ayudar a las grandes agencias y empresas de gestión de viajes a ahorrar tiempo y a tener más control sobre los programas hoteleros globales; y Content Optimisation, que convierte a Amadeus en una "ventanilla única" para el producto hotelero.
- Travelodge, la consolidada cadena de hoteles económicos de más rápido crecimiento en el Reino Unido, anunció un acuerdo de distribución por el que pondrá sus 490 establecimientos en el Reino Unido, Irlanda y España a disposición de los usuarios de Amadeus, lo que ayudará a la hotelera a atraer un abanico más amplio de clientes, incluidos los viajeros de negocios.

### **Agencias de viajes**

- En Asia, Expedia ha seguido ampliando su presencia global y ha seleccionado a Amadeus como socio de distribución global en Tailandia, con la fecha de lanzamiento prevista para principios de 2012.
- En Europa, Amadeus ha seguido manteniendo su posición de liderazgo con más contratos y renovaciones de clientes significativos. eTRAVELi, que a través de 10 marcas diferentes tiene una cuota de mercado combinada del 55% en los países nórdicos, firmó un acuerdo de renovación incluyendo la incorporación de Travepartner, compañía adquirida por eTRAVELi en octubre de 2010. En el Reino Unido, Cosmos, el mayor turoperador independiente del país, firmó un acuerdo con Amadeus y Lotus Travel renovó su alianza por otros cinco años. Opodo (Reino Unido) (parte de la filial que Amadeus poseía) y Amadeus lanzaron la iniciativa Online Cruise Partnership con una aplicación personalizable para cruceros orientada al consumidor (B2C) en Opodo.co.uk. Esta iniciativa conjunta se concentrará en aprovechar el rápido crecimiento de las ventas de cruceros en el Reino Unido permitiendo a Opodo acceder y distribuir directamente el inventario de todas las grandes líneas de cruceros internacionales a través del sistema Amadeus. Travix, el mayor portal de viajes de los Países Bajos, firmó un acuerdo de distribución y servicios tecnológicos de cuatro años de ámbito mundial. Amadeus, que comenzó a proporcionar soluciones de búsqueda de tarifas reducidas y compra *online* a Cheaptickets en 2001, actualmente pone su experiencia y alcance global al servicio de todas las marcas de Travix.
- Cornerstone Information Systems, empresa líder en tecnología de gestión de reservas e inteligencia de negocio, se ha asociado con Amadeus para ayudar a las agencias de viajes de negocios y a los *gestores de viajes* a mejorar sus operaciones. Existen planes a corto plazo para extender la alianza y la tecnología a agencias vacacionales y a portales de viajes. Amadeus se convertirá en distribuidor oficial global de dos de las soluciones más eficaces de Cornerstone: Amadeus iBank (Información de inteligencia de negocio) y Amadeus iQCX (gestión de reservas y automatización de procesos en agencias de viajes).

### **Negocio de soluciones tecnológicas**

#### **Soluciones tecnológicas para aerolíneas (Airline IT)**

- Esta área de negocio continuó con su trayectoria de crecimiento, con tres nuevas aerolíneas líderes que han contratado Amadeus Altéa Suite, la plataforma totalmente integrada de gestión de clientes para compañías aéreas, que incluye los módulos Altéa Inventory, Altéa Reservation y Altéa Departure Control System. Asiana Airlines, ganadora del premio Skytrax a la aerolínea del año 2010, implantará el paquete completo Altéa para gestionar sus reservas nacionales e internacionales, su inventario y sus operaciones de control de salidas de vuelos. Norwegian Air Shuttle ASA, la segunda mayor aerolínea de la región escandinava con más de 15 millones de pasajeros al año, anunció la contratación de la plataforma Altéa Suite al completo. También Pluna firmó el contrato para la migración a la plataforma Altéa Suite al completo.
- Nuevas aerolíneas completaron el paquete Altéa al contratar el módulo Amadeus Altéa Departure Control System. Es el caso de Air Calin, la aerolínea internacional de Nueva Caledonia.

- Atendiendo a los contratos firmados, Amadeus calcula que el número de pasajeros embarcados (PB, por sus siglas en inglés) será de más de 735 millones en 2014<sup>4</sup>, lo que representa un incremento superior a 67% sobre los 439 millones de pasajeros procesados a través de nuestra plataforma Altéa en 2011.
- También se firmaron nuevos contratos para la cartera de Soluciones Tecnológicas Independientes. Seis compañías aéreas contrataron Amadeus Ticket Changer (ATC), una solución que simplifica el proceso de reemisión de billetes combinando el avanzado motor Amadeus Fares and Pricing con una potente funcionalidad de emisión de billetes a través de múltiples canales. Éstos incluyeron importantes aerolíneas como All Nippon Airways, Asiana Airlines, Pluna y Royal Air Brunei. Diez aerolíneas contrataron también la tecnología necesaria para el uso de EMD (Electronic Miscellaneous Document), el estándar de mensajería electrónica del sector. Dentro de este grupo, destacan Middle East Airlines, Pluna, Royal Brunei Airlines, Asiana Airlines, TAM Linhas Aéreas y TAM Mercosur.

El estándar EMD mejora los servicios relacionados con la emisión de billetes, así como la distribución de una amplia gama de productos que ayudan a personalizar los viajes mediante servicios complementarios (*ancillary services*), como el exceso de equipaje.

- A comienzos de diciembre, la solución Altéa Departure Control System for Ground Handlers fue utilizada con éxito por primera vez en aerolíneas no usuarias de Altéa en el aeropuerto de Niza. A finales de 2011, diez empresas de servicios de asistencia en tierra (*handling*) han firmado acuerdos para desplegar la solución en aproximadamente 30 aeropuertos. Altéa Departure Control System for Ground Handlers permite a las aerolíneas clientes de las empresas de servicios de asistencia en tierra beneficiarse de las capacidades tecnológicas de vanguardia de Altéa Customer Management y Altéa Flight Management, con independencia de si la compañía aérea utiliza Amadeus Altéa Suite.
- Finnair, la aerolínea de bandera de Finlandia y la mayor compañía aérea del país, se convirtió en noviembre en la primera en implementar Amadeus Dynamic Website Manager, la última propuesta de la cartera Amadeus e-Commerce. Este paquete de soluciones, que está alojado íntegramente en los servidores de Amadeus, está basado en reglas de negocio definidas por las aerolíneas en lugar de cambios de codificación. Está formado por un motor de reservas, un editor de contenidos, un repositorio multimedia, un gestor de campañas y administrador de portales, un motor de plantillas, además de integrar totalmente las reglas de negocio de las aerolíneas; está diseñado para permitir que el personal comercial o de marketing (sin tener que recurrir a los técnicos informáticos) pueda editar los contenidos. Amadeus suministra tecnología de comercio electrónico a más del 70% de las 25 primeras aerolíneas del mundo. Durante 2010, las aerolíneas generaron más de 14.500 millones de euros en ingresos usando las soluciones de comercio electrónico de Amadeus.

### **Soluciones tecnológicas para hoteles (Hotel IT)**

- En el área de tecnología para hoteles, Amadeus lanzó una versión mejorada de Revenue Management, herramienta que ayuda a llenar habitaciones de hotel al precio más rentable según los patrones de demanda y que cuenta con la función adicional Market

<sup>4</sup> Pasajeros anuales estimados para 2014 calculados aplicando las proyecciones regionales de crecimiento de tráfico aéreo de IATA a la última cifra anual de pasajeros disponible, basada en fuentes públicas o en información interna (en caso de estar en nuestra plataforma).

Pricing. Las empresas hoteleras conseguirán una valiosa información de inteligencia de mercado a través de una amplia información sobre tarifas extraída tanto de datos del sistema Amadeus, como de los principales portales de búsqueda de tarifas.

### Otras noticias destacables del cuarto trimestre

- Una vez más, el compromiso de Amadeus por la innovación quedó patente en su destacada posición como líder europeo en I+D en numerosos ranking. Amadeus mantuvo la primera posición de su sector en el *2011 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, un informe anual publicado por la Comisión Europea, que analiza las 1.000 empresas europeas más grandes por inversión en I+D en 2010 y las clasifica por su inversión total.
- Ofrecer estudios y análisis de mercado reveladores es un elemento imprescindible del posicionamiento de Amadeus como líder sectorial y durante el trimestre se publicaron dos informes que contribuyeron a suscitar un debate internacional. En el área de viajes en tren, una encuesta de Amadeus puso de manifiesto cómo el transporte ferroviario europeo de alta velocidad debe evolucionar para satisfacer las cambiantes demandas de los viajeros, siguiendo una encuesta paneuropea a más de 7.000 pasajeros de tren realizada por YouGov por encargo de Amadeus. Casi el 60% de los usuarios de tren quieren poder reservar "viajes en tren que conecten con otros medios de transporte" (por ejemplo, un billete para un itinerario de avión más tren). También reveló que existen importantes oportunidades para el tren, ya que el 77% de los consultados preferiría un trayecto internacional en tren de alta velocidad a otro medio de transporte si los costes fueran competitivos.
- En el área de los ingresos por servicios complementarios (*ancillary services*) en el sector de las aerolíneas, Amadeus trabajó por segundo año consecutivo con IdeaWorks para elaborar el informe *Amadeus Worldwide Estimate of Ancillary Revenue for 2011*<sup>5</sup>. Este informe estimó que los ingresos por servicios complementarios se dispararán hasta 32.500 millones de dólares en todo el mundo en 2011, un aumento del 43,8% frente a 2010. Estos ingresos han sacado al sector de las aerolíneas de una posición deficitaria y siguen siendo una cobertura muy efectiva frente a las subidas del combustible. El informe identifica a los "campeones de los servicios complementarios", que son las compañías aéreas que generan el mayor volumen de actividad como porcentaje de sus ingresos totales de explotación. Algunos de ellos son AirAsia, Aer Lingus, easyJet, Ryanair y Spirit Airlines. La media de ingresos por servicios complementarios conseguida por este grupo fue del 19,8%, ligeramente superior al 19,4% de 2010.

### 1.3 Proyectos clave de I+D en marcha

Los principales esfuerzos de I+D en 2011 son los siguientes:

- Contratos actuales:
  - Esfuerzos de migración relacionados con Altéa: tanto algunos grandes clientes que migran a Departure Control System (10 aerolíneas implementadas en 2011 y más de 10 previstas en 2012) como nuestra cartera de clientes previstos para migrar a nuestros módulos Reservations e Inventory en los próximos años, incluidas las

<sup>5</sup> Anteriormente este año, Amadeus y IdeaWorks informaron sobre los ingresos por servicios complementarios (*ancillary services*) desglosados por 47 aerolíneas en 2010, incluyendo servicios por separado o a la carta, servicios basados en comisiones (como, por ejemplo, reservas de hoteles o alquileres de coches) y otros ingresos por servicios complementarios de tarjetas de crédito multi-marca, programas de fidelidad y otras actividades. Estas estadísticas fueron aplicadas sobre una amplia lista de más de 200 aerolíneas para facilitar una proyección global de la actividad en el 2011.

grandes migraciones previstas para 2012, como Cathay Pacific, SAS y Singapore Airlines.

- Amadeus Hotel Platform para nuestros clientes de lanzamiento, soluciones tecnológicas independientes y soluciones de comercio electrónico.
- Ampliación de la cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas, incluyendo nuevos módulos (conforme continuamos estableciendo y manteniendo las relaciones con clientes) y evolución de nuestra actual cartera de productos, incluyendo nuevos productos, como los servicios complementarios (*ancillary services*), servicios de pagos o soluciones de comercio electrónico, o nuevas o mejoradas funcionalidades, como soluciones de compras.
- Inversiones en el negocio de distribución (aplicaciones tecnológicas) centradas en:
  - Agencias de viajes: por ejemplo, sistema de *front office* de última generación, motores de búsqueda, soluciones para compra y reserva, y servicios complementarios; además de invertir en contenido mejorado, como la iniciativa Multisource para el sector hotelero, así como herramientas específicas para empresas de gestión de viajes de empresa.
  - Aerolíneas: disponibilidad, horarios, servicios complementarios.
  - Tren, con el despliegue de Amadeus Total Rail Platform (sistemas de distribución mejorados).
  - Empresas: Amadeus e-Travel Management, interfaces de venta para viajeros de empresa o herramientas para móviles.
  - Inversiones en regionalización, con el objetivo de adaptar mejor nuestra cartera de productos a las características de regiones concretas.
- Expansión en las áreas de tecnología para hoteles, empresas ferroviarias y aeropuertos (incluido el desarrollo de un servicio de control de salidas para empresas de servicios de asistencia en tierra), donde seguimos trabajando con diferentes socios sectoriales.
- La retirada progresiva de TPF, que implica la transferencia gradual de plataforma de Amadeus a tecnologías de última generación como Linux y Unix (actualmente, cerca del 90% del software de Amadeus se basa en sistemas abiertos de última generación, que mejoran la eficiencia y dan más flexibilidad en cuanto a arquitectura y escalabilidad de la plataforma), y otras tecnologías que afectan a diferentes áreas, como Amadeus Collaborative Technology (un programa corporativo para mejorar el sistema Amadeus y que dará lugar a una nueva plataforma y una nueva arquitectura técnica para una nueva aplicación de ventas, compartida por nuestras dos líneas de negocio).

## 1.4 Presentación de la información financiera

Algunas de las cifras contenidas en este informe han sido ajustadas para facilitar la comparabilidad. Todos los ajustes se explican en detalle en las correspondientes notas al pie en las tablas y en la sección 6, titulada "Presentación de la información financiera".

Además, se ofrece a continuación una conciliación de los ingresos en base comparable y el beneficio ajustado del ejercicio.

### Ingresos en base comparable:

Cifras en millones de euros	Distribución			Soluciones de TI			Grupo		
	Año 2011	Año 2010	Variación porcentual	Año 2011	Año 2010	Variación porcentual	Año 2011	Año 2010	Variación porcentual
<b>Ingresos ordinarios reportados</b>	<b>2.079,4</b>	<b>1.992,2</b>	<b>4,4%</b>	<b>679,7</b>	<b>601,4</b>	<b>13,0%</b>	<b>2.759,1</b>	<b>2.593,6</b>	<b>6,4%</b>
Ingresos procedentes de la resolución del contrato de TI con United Airlines <sup>(1)</sup>	0,0	0,0		(51,7)	0,0		(51,7)	0,0	
<b>Ingresos ordinarios excluyendo el ingreso de United Airlines</b>	<b>2.079,4</b>	<b>1.992,2</b>	<b>4,4%</b>	<b>628,0</b>	<b>601,4</b>	<b>4,4%</b>	<b>2.707,4</b>	<b>2.593,6</b>	<b>4,4%</b>
Venta de Vacation.com <sup>(2)</sup>	0,0	(14,9)		0,0	0,0		0,0	(14,9)	
Venta de Hospitality <sup>(2)</sup>	0,0	0,0		0,0	(14,6)		0,0	(14,6)	
Cambio en el tratamiento de reservas <sup>(3)</sup>	0,0	0,0		4,6	0,0		4,6	0,0	
<b>Ingresos en base comparable</b>	<b>2.079,4</b>	<b>1.977,4</b>	<b>5,2%</b>	<b>632,6</b>	<b>586,8</b>	<b>7,8%</b>	<b>2.712,0</b>	<b>2.564,2</b>	<b>5,8%</b>
Impacto de tipos de cambio							12,8	0,0	
<b>Ingresos en base comparable excluyendo efecto de tipo de cambio</b>							<b>2.724,8</b>	<b>2.564,2</b>	<b>6,3%</b>

- (1) Pago extraordinario recibido de United Airlines en relación con la resolución del contrato de servicios tecnológicos, que se contabilizó como ingreso. Para facilitar la comparación, los ingresos derivados de la resolución del contrato Altéa con United Airlines en 2011, así como determinados costes de migración en los que se incurrió en relación con este contrato, se han reclasificado de los epígrafes Ingresos y Otros gastos de explotación, respectivamente, al epígrafe Otros ingresos (gastos).
- (2) En 2010 Amadeus vendió sus participaciones en el capital de Vacation.com y Hospitality Group. Por lo tanto, las cifras de 2011 no incluyen ingresos de estas dos filiales.
- (3) La comparabilidad de los ingresos del primer trimestre de 2011 se vio 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 el informe de dicho periodo, en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan netos de determinados costes.

## Resumen del ejercicio 2011

*Cifras en millones de euros*

	<b>Año 2011</b>	<b>Año 2010</b>	<b>Variación porcentual</b>
<b>Beneficio del ejercicio de operaciones continuadas reportado</b>	<b>453,7</b>	<b>59,9</b>	<b>657,1%</b>
Costes extraordinarios relacionados con la OPV	12,3	244,8	
<b>Beneficio del ejercicio de operaciones continuadas excluyendo costes de OPV</b>	<b>466,0</b>	<b>304,7</b>	<b>52,9%</b>
Amortización de PPA y deterioro de inmovilizado	50,7	118,9	
Cambios en el valor razonable de instrumentos financieros y ganancias (pérdidas) de tipo de cambio no operativas	(19,3)	(18,8)	
Partidas extraordinarias <sup>(1)</sup>	(10,2)	(1,3)	
<b>Beneficio del ejercicio ajustado de operaciones continuadas</b>	<b>487,2</b>	<b>403,5</b>	<b>20,8%</b>

- (1) Partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales, tanto en 2010 como en 2011, gastos extraordinarios relacionados con la refinanciación de deuda que tuvo lugar en 2011 y un pago extraordinario de United Airlines en relación con la resolución del contrato de servicios tecnológicos en 2011.

## 1.5 Magnitudes financieras y operativas más importantes

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011 <sup>(1)</sup>	4T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Año 2011 <sup>(1)</sup>	Año 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Principales indicadores de negocio</b>						
<b>Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes</b>	<b>39,2%</b>	<b>37,9%</b>	<b>1,3 p.p.</b>	<b>37,7%</b>	<b>36,7%</b>	<b>1,0 p.p.</b>
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	94,7	88,8	6,7%	402,4	382,4	5,2%
Reservas no aéreas (millones)	15,0	14,3	4,7%	61,4	59,2	3,7%
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>109,7</b>	<b>103,1</b>	<b>6,4%</b>	<b>463,8</b>	<b>441,6</b>	<b>5,0%</b>
<b>Pasajeros embarcados (millones)</b>	<b>111,6</b>	<b>101,7</b>	<b>9,7%</b>	<b>439,1</b>	<b>372,3</b>	<b>17,9%</b>
<b>Resultados</b>						
Ingresos de Distribución	491,0	463,3	6,0%	2.079,4	1.992,2	4,4%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	156,6	144,2	8,6%	628,0	601,4	4,4%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>647,6</b>	<b>607,5</b>	<b>6,6%</b>	<b>2.707,4</b>	<b>2.593,6</b>	<b>4,4%</b>
<b>Ingresos en base comparable<sup>(2)</sup></b>	<b>647,6</b>	<b>605,2</b>	<b>7,0%</b>	<b>2.712,0</b>	<b>2.564,2</b>	<b>5,8%</b>
Contribución de Distribución	198,6	192,3	3,2%	950,4	926,3	2,6%
Contribución de Soluciones tecnológicas	107,7	95,6	12,6%	455,9	409,5	11,3%
<b>Contribución</b>	<b>306,3</b>	<b>288,0</b>	<b>6,4%</b>	<b>1.406,3</b>	<b>1.335,7</b>	<b>5,3%</b>
Costes indirectos netos	(102,9)	(99,7)	3,2%	(367,3)	(359,4)	2,2%
<b>EBITDA</b>	<b>203,4</b>	<b>188,3</b>	<b>8,0%</b>	<b>1.039,0</b>	<b>976,4</b>	<b>6,4%</b>
Margen de EBITDA (%)	31,4%	31,0%	0,4 p.p.	38,4%	37,6%	0,7 p.p.
<b>Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas<sup>(3)</sup></b>	<b>86,6</b>	<b>68,2</b>	<b>27,0%</b>	<b>487,2</b>	<b>403,5</b>	<b>20,7%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)<sup>(4)</sup></b>	<b>0,20</b>	<b>0,15</b>	<b>28,9%</b>	<b>1,09</b>	<b>0,90</b>	<b>20,8%</b>
<b>Flujos de efectivo</b>						
Inversiones en inmovilizado	81,3	61,0	33,4%	312,7	252,3	23,9%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos <sup>(5)</sup>	128,8	169,0	(23,7%)	810,5	829,4	(2,3%)
Conversión de efectivo (%) <sup>(6)</sup>	63,3%	85,2%	(21,9 p.p.)	73,5%	81,7%	(8,3 p.p.)
				<b>31-Dic 2011<sup>(1)</sup></b>	<b>31-Dic 2010<sup>(1)</sup></b>	<b>Variación porcentual</b>
<b>Endeudamiento<sup>(7)</sup></b>						
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación</b>				<b>1.851,8</b>	<b>2.571,3</b>	<b>(28,0%)</b>
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)				1,75x	2,52x	

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

(2) Cifras ajustadas para excluir (i) el efecto de la venta de Vacation.com y Hospitality Group en 2010, (ii) el efecto del cambio en el tratamiento de determinadas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas, en virtud del cual los ingresos relacionados se contabilizan netos de ciertos costes, y (iii) el ingreso procedente de la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines.

(3) Excluido el efecto neto de impuestos de: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y las pérdidas por deterioro de inmovilizado; (ii) las variaciones en el valor razonable de los instrumentos financieros y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas; y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales, la refinanciación de deuda y la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines.

(4) BPA correspondiente al beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas atribuible a la sociedad matriz. Tanto el BPA ajustado del cuarto trimestre de 2011 como el BPA ajustado del cuarto trimestre de 2010 se han calculado sobre la media ponderada de acciones en circulación en el cuarto trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones). El BPA ajustado de 2011 y 2010 se ha calculado sobre la media ponderada de acciones en circulación en 2011 (445,5 millones de acciones).

(5) Calculado como EBITDA (incluyendo Opodo y el ingreso procedente de la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines) menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante.

(6) Representa el flujo de caja operativo antes de impuestos expresado como porcentaje del EBITDA (incluyendo Opodo y el ingreso procedente de la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines) para ese mismo periodo.

(7) Basado en la definición incluida en cada uno de los contratos de financiación.

## 2 Estados financieros consolidados



## 2.1 Cuenta de resultados del Grupo

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011 <sup>(1)</sup>	4T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Año 2011 <sup>(1,2)</sup>	Año 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>647,6</b>	<b>607,5</b>	<b>6,6%</b>	<b>2.707,4</b>	<b>2.593,6</b>	<b>4,4%</b>
Coste de los ingresos	(169,2)	(159,7)	5,9%	(678,3)	(653,3)	3,8%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(191,6)	(169,0)	13,4%	(680,6)	(639,9)	6,4%
Depreciación y amortización	(64,6)	(92,7)	(30,4%)	(242,2)	(342,2)	(29,2%)
Otros gastos de explotación	(82,6)	(89,7)	(7,9%)	(305,9)	(320,7)	(4,6%)
<b>Beneficio de la explotación</b>	<b>139,6</b>	<b>96,4</b>	<b>44,8%</b>	<b>800,3</b>	<b>637,4</b>	<b>25,6%</b>
Ingresos por intereses	0,7	1,5	(55,4%)	4,6	3,9	17,3%
Gastos financieros	(22,6)	(62,6)	(63,8%)	(199,8)	(261,3)	(23,5%)
Cambios en el valor razonable de instrumentos financieros	1,2	8,6	(86,2%)	16,9	44,7	(62,3%)
Diferencias positivas (negativas) de cambio	1,4	(0,8)	n.a.	9,9	(5,8)	n.a.
Gastos financieros netos	(19,4)	(53,4)	(63,6%)	(168,5)	(218,5)	(22,9%)
Otros ingresos (gastos)	(0,6)	2,4	n.a.	54,6	1,9	n.a.
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>119,6</b>	<b>45,5</b>	<b>162,8%</b>	<b>686,4</b>	<b>420,9</b>	<b>63,1%</b>
Gasto por impuestos	(43,2)	(5,5)	685,3%	(218,9)	(121,9)	79,6%
<b>Beneficio después de impuestos</b>	<b>76,4</b>	<b>40,0</b>	<b>91,0%</b>	<b>467,6</b>	<b>299,0</b>	<b>56,4%</b>
Beneficios (pérdidas) de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	(1,0)	2,3	n.a.	(1,6)	5,7	n.a.
<b>Beneficio del periodo de operaciones continuadas</b>	<b>75,5</b>	<b>42,3</b>	<b>78,5%</b>	<b>466,0</b>	<b>304,7</b>	<b>52,9%</b>
Beneficio neto de operaciones interrumpidas	0,0	60,3	n.a.	276,5	79,0	n.a.
<b>Beneficio del periodo</b>	<b>75,5</b>	<b>102,5</b>	<b>(26,4%)</b>	<b>742,4</b>	<b>383,8</b>	<b>93,5%</b>

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

(2) Para permitir la comparabilidad de las cifras, los ingresos procedentes de la resolución del contrato de Altéa con United Airlines, junto con ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, han sido reclasificados de las cuentas Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación, respectivamente, a la cuenta Otros ingresos (gastos)

### 2.1.1 Ingresos ordinarios

La comparabilidad de los ingresos en 2011 está afectada en nuestras dos líneas de negocio por un cambio en el perímetro de consolidación: en 2010 Amadeus vendió sus participaciones en el capital de Vacation.com y Hospitality Group. Además, los ingresos del primer trimestre de 2011 (y, por lo tanto, del conjunto del ejercicio) también están afectados por un cambio en el tratamiento de determinadas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas (reservas de distribución directa); como se explica en detalle en el resumen financiero del primer trimestre de 2011 y en la sección 3.2 de este informe, los ingresos relacionados con estas reservas se contabilizan ahora netos de determinados costes. El efecto de estos dos factores se detalla en la tabla 1, más adelante.

**Tabla 1**

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011	4T 2010	Variación porcentual	Año 2011	Año 2010	Variación porcentual
Ingresos de Distribución	491,0	463,3	6,0%	2.079,4	1.992,2	4,4%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	156,6	144,2	8,6%	628,0	601,4	4,4%
<b>Ingresos ordinarios<sup>(1)</sup></b>	<b>647,6</b>	<b>607,5</b>	<b>6,6%</b>	<b>2.707,4</b>	<b>2.593,6</b>	<b>4,4%</b>
<b>Ingresos en base comparable<sup>(2)</sup></b>						
Ingresos de Distribución	491,0	460,9	6,5%	2.079,4	1.977,4	5,2%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	156,6	144,2	8,6%	632,6	586,8	7,8%
<b>Ingresos en base comparable</b>	<b>647,6</b>	<b>605,2</b>	<b>7,0%</b>	<b>2.712,0</b>	<b>2.564,2</b>	<b>5,8%</b>

(1) Ingresos ajustados para excluir el ingreso procedente de la resolución del contrato de TI con United Airlines

(2) Cifras ajustadas para excluir (i) el impacto de la venta de Vacation.com y Hospitality Group en 2010, (ii) el impacto del cambio en el tratamiento de ciertas reservas en el negocio de Soluciones tecnológicas, los cuales se presentan netos de ciertos costes, y (iii) el ingreso procedente de la resolución del contrato de TI con United Airlines.

El crecimiento (en términos comparables) se vio impulsado por nuestras dos líneas de negocio:

- **Un crecimiento del 6,5% (30,1 millones de euros) en nuestro negocio de distribución en el cuarto trimestre de 2011**, impulsado fundamentalmente por el incremento del volumen de reservas y de la cuota de mercado. Los ingresos del ejercicio 2011 crecieron un 5,2% (102.0 millones de euros), como resultado del crecimiento combinado del volumen de reservas y los ingresos no relacionados con reservas.
- **Un aumento del 8,6% (12,3 millones de euros) en nuestro negocio de soluciones tecnológicas en el cuarto trimestre de 2011**, gracias al crecimiento de nuestros ingresos transaccionales de TI como resultado de las migraciones y el crecimiento orgánico de los clientes actuales, y al aumento de los ingresos no transaccionales. En 2011, los ingresos de nuestro negocio de soluciones tecnológicas crecieron un 7,8% en base comparable como resultado del crecimiento de nuestros ingresos transaccionales de TI (por migraciones y crecimiento orgánico de clientes actuales) y de los ingresos no transaccionales.

Además de la mencionada venta de Vacation.com y Hospitality Group y del cambio en el tratamiento contable de determinadas reservas, la comparabilidad de los ingresos se ve afectada por variaciones en tipos de cambio, que tuvieron un importante efecto negativo y que se tradujeron en un descenso de la tasa de crecimiento del grupo de aproximadamente el 0,5% en el año. **Teniendo en cuenta estos tres factores, los ingresos crecieron un 6,3% en 2011, comparado con el crecimiento de 5,8% mostrado en la tabla 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 (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 aumentó un 5,9%, de 159,7 millones de euros en el cuarto trimestre de 2010 a 169,2 millones de euros en el cuarto trimestre de 2011. Este incremento se debió fundamentalmente al crecimiento de los volúmenes durante el periodo. El aumento registrado por los incentivos unitarios se compensó parcialmente con un descenso de las comisiones medias de distribución y una reducción en los gastos por transmisión de datos.

El coste de los ingresos ascendió a 678,3 millones de euros en el ejercicio 2011, un 3,8% más que en 2010. Este incremento se debió sobre todo a los mayores volúmenes de reservas en el año en el negocio de distribución (+5,0%) y al crecimiento de los incentivos unitarios, compensado parcialmente por la reducción de los costes como consecuencia del cambio en el tratamiento de determinadas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas en el primer trimestre de 2011, un impacto cambiario positivo y menores gastos de transmisión de datos. Expresado como porcentaje de los ingresos, el coste de los ingresos en 2011 se situó en el 25,1%, porcentaje similar al registrado en 2010 (25,2%).

### **Retribuciones a los empleados y gastos asimilados**

Las retribuciones a los empleados y gastos asimilados aumentaron un 13,4% hasta 191,6 millones de euros en el cuarto trimestre de 2011, ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV. En el conjunto del ejercicio 2011, las retribuciones a los empleados y gastos asimilados se situaron en 680,6 millones de euros, un 6,4% más que en 2010.

El crecimiento del 6,4% en los gastos de personal y asimilados en 2011 se debe a:

- Un incremento del 4,2% en la media de los ETC (excluido personal subcontratado) en el año con respecto a 2010. Este incremento en los ETC se vio positivamente afectado por una reducción de personal tras la venta en 2010 de Vacation.com y Hospitality Group. El crecimiento subyacente de los ETC se debe fundamentalmente al impacto anual completo de ciertos esfuerzos comerciales y de desarrollo iniciados mayoritariamente durante 2010, al refuerzo de nuestro apoyo comercial en áreas que experimentan una fuerte expansión, así como al aumento del personal en nuestra área de desarrollo en relación con nuevos proyectos de I+D.
- La revisión del salario base en función de la inflación.
- La provisión de nuestro plan de incentivos ordinario para la alta dirección (Performance Share Plan), implantado en julio de 2010.

### **Depreciación y amortización**

La depreciación y la amortización descendieron un 30,4% en el cuarto trimestre de 2011, o un 29,2% en el año. Este descenso fue 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, así como de un menor deterioro del inmovilizado.

La depreciación y amortización ordinaria decreció un 0,8% en 2011 por una disminución en la depreciación del inmovilizado material, debido a que algunos activos alcanzaron el fin de

su vida útil a finales de 2010 y durante 2011. Este efecto positivo se vio compensado parcialmente por el incremento en la amortización del inmovilizado inmaterial, ya que algunos gastos capitalizados en nuestro balance comenzaron a amortizarse en 2011, una vez que comenzaron a generar ingresos.

**Tabla 2**

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011	4T 2010	Variación porcentual	Año 2011	Año 2010	Variación porcentual
Depreciación y amortización ordinaria	(45,2)	(44,4)	1,8%	(168,7)	(170,0)	(0,8%)
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(17,8)	(40,0)	(55,7%)	(71,0)	(161,5)	(56,0%)
Deterioro de inmovilizado	(1,6)	(8,2)	(80,7%)	(2,5)	(10,7)	(76,3%)
<b>Depreciación y amortización</b>	<b>(64,6)</b>	<b>(92,7)</b>	<b>(30,4%)</b>	<b>(242,2)</b>	<b>(342,2)</b>	<b>(29,2%)</b>
Depreciación y amortización capitalizados <sup>(1)</sup>	0,8	0,8	(2,3%)	3,6	3,3	8,4%
<b>Depreciación y amortización después de capitalizaciones</b>	<b>(63,8)</b>	<b>(91,9)</b>	<b>(30,6%)</b>	<b>(238,6)</b>	<b>(338,9)</b>	<b>(29,6%)</b>

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

### Otros gastos de explotación

La partida de otros gastos de explotación disminuyó un 7,9% hasta 82,6 millones de euros en el cuarto trimestre de 2011. En el conjunto del ejercicio, esta partida decreció un 4,6% o 14,8 millones de euros.

Este descenso se debió al efecto positivo de determinadas medidas de control de costes implantadas durante el año, al mayor número de empleados a tiempo completo en plantilla en vez de subcontratados durante el año (una tasa de externalización ligeramente más baja y, por lo tanto, menor número de empleados subcontratados en algunas áreas), así como a una reducción de los costes de las operaciones, debido principalmente al impacto positivo de la retirada progresiva de TPF. Además, se ha registrado un impacto positivo por la venta de Vacation.com y Hospitality Group en 2010. Por último, algunos costes de explotación se beneficiaron del efecto positivo de conversión al dólar estadounidense de un euro más fuerte. Estos efectos positivos se vieron compensados parcialmente por un incremento de determinados gastos generales y de administración, como los gastos relacionados con los inmuebles e instalaciones de la compañía (debido al crecimiento de los ETC y las actividades de desarrollo) y los impuestos locales.

### Inversión en I+D

Como proveedor tecnológico líder y diferenciado para el sector de los viajes, Amadeus lleva a cabo importantes actividades de I+D, que son el motor principal de su crecimiento. Como se describe más adelante, nuestros esfuerzos de I+D pueden clasificarse en varias categorías, como implantaciones de clientes, expansión de cartera de productos/ desarrollo de productos, diversificación hacia tecnologías no aéreas y proyectos tecnológicos internos.

En el cuarto trimestre de 2011, la inversión total en I+D (incluyendo tanto los gastos capitalizados como los no capitalizados) descendió un 9,2% frente al mismo periodo de 2010. La inversión total anual en I+D se situó en 344,4 millones de euros, un 5,7% más que en 2010. Los costes de I+D, expresados como porcentaje de los ingresos, se elevaron al 12,7% en 2011, un nivel similar al 12,6% de 2010.

Este incremento del gasto en I+D refleja el efecto anual completo de algunas iniciativas emprendidas durante 2010 (que impulsaron el crecimiento en el primer semestre del año) y una mayor inversión durante el año como resultado de varios nuevos proyectos.

**Tabla 3**

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011 <sup>(1)</sup>	4T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Año 2011 <sup>(1)</sup>	Año 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Inversión en I+D<sup>(2)</sup></b>	<b>92,1</b>	<b>101,4</b>	<b>(9,2%)</b>	<b>344,4</b>	<b>325,8</b>	<b>5,7%</b>
I+D como % de Ingresos ordinarios	14,2%	16,7%	(2,5 p.p.)	12,7%	12,6%	0,2 p.p.

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

(2) Neto de incentivos a la investigación

## 2.1.2 Beneficio de explotación

El beneficio de explotación del cuarto trimestre de 2011 se incrementó en 43,2 millones de euros (un 44,8%), excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV (ver páginas 46 y 47). El beneficio de explotación de 2011 se elevó a 800,3 millones de euros, un 25,6% o 162,9 millones de euros más que los 637,4 millones de euros de 2010.

El incremento registrado en 2011 fue fruto del crecimiento de los ingresos en nuestras líneas de negocio, el control de costes y los menores gastos por depreciación y amortización, como se explica más arriba, compensados parcialmente por el efecto cambiario negativo derivado de la conversión a euros de los flujos en dólares estadounidenses.

### EBITDA

El EBITDA ascendió a 203,4 millones de euros en el cuarto trimestre de 2011, lo que supone un incremento del 8,0% frente al mismo periodo de 2010. En el conjunto del ejercicio, el EBITDA creció un 6,4%, pasando de 976,4 millones de euros en 2010 a 1.039,0 millones en 2011.

Expresado como porcentaje de los ingresos, el margen de EBITDA siguió mejorando hasta el 38,4% en 2011, frente al 37,6% de 2010, gracias sobre todo a la expansión de márgenes registrada en el negocio de soluciones tecnológicas y al apalancamiento operativo de nuestros costes indirectos.

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

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011 <sup>(1)</sup>	4T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Año 2011 <sup>(1,2)</sup>	Año 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Beneficio de la explotación</b>	<b>139,6</b>	<b>96,4</b>	<b>44,8%</b>	<b>800,3</b>	<b>637,4</b>	<b>25,6%</b>
Depreciación y amortización	64,6	92,7	(30,4%)	242,2	342,2	(29,2%)
Depreciación y amortización capitalizados	(0,8)	(0,8)	(2,3%)	(3,6)	(3,3)	8,4%
<b>EBITDA</b>	<b>203,4</b>	<b>188,3</b>	<b>8,0%</b>	<b>1.039,0</b>	<b>976,4</b>	<b>6,4%</b>
Margen de EBITDA (%)	31,4%	31,0%	0,4 p.p.	38,4%	37,6%	0,7 p.p.

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

(2) Para permitir la comparabilidad de las cifras, los ingresos procedentes de la resolución del contrato de Altéa con United Airlies, junto con ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, han sido reclasificados de las cuentas Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación, respectivamente, a la cuenta Otros ingresos (gastos)

### 2.1.3 Gastos financieros netos

Estos gastos descendieron un 63,6%, de 53,4 millones de euros en el cuarto trimestre de 2010 a 19,4 millones de euros en el cuarto trimestre de 2011. En términos anuales, los gastos financieros netos disminuyeron un 22,9% (o 50,0 millones de euros), desde 218,5 millones de euros en 2010 hasta 168,5 millones de euros en 2011.

Este descenso se explica fundamentalmente por (i) el menor importe de la deuda bruta media pendiente, tras las amortizaciones de deuda de 2010 y 2011, y (ii) un tipo de interés medio más bajo sobre el nuevo paquete de financiación (contrato de financiación Senior no garantizado, firmado en mayo de 2011, y la posterior emisión de bonos en julio de 2011). Este importante descenso se explica también por el resultado positivo de las ganancias cambiarias (pérdidas cambiarias en 2010), parcialmente compensado por unos menores ingresos por variaciones en el valor razonable de instrumentos financieros.

El descenso en los gastos por intereses que se explica más arriba se vio compensado parcialmente por unos costes extraordinarios de 37,0 millones de euros contabilizados en 2011: en relación con la deuda asumida en 2005 y su posterior refinanciación en 2007 / revisión en 2010, se generaron y capitalizaron algunas comisiones de financiación diferidas; tras la cancelación de deuda que tuvo lugar en el marco del proceso de refinanciación realizado por la compañía en mayo de 2011, estas comisiones de financiación diferidas se registraron como gasto en el segundo trimestre de 2011 y se incluyen en el apartado "Gastos financieros netos". Ajustados por estos costes, los gastos financieros netos del año ascienden a 131,5 millones de euros, 87,0 millones de euros o 39,8% menos que en 2010.

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011	4T 2010	Variación porcentual	Año 2011	Año 2010	Variación porcentual
Gastos financieros netos	(19,4)	(53,4)	(63,6%)	(168,5)	(218,5)	(22,9%)
<b><i>Excluyendo el impacto de los costes de financiación diferidos en 2011:</i></b>						
Gastos financieros netos	(19,4)	(53,4)	(63,6%)	(131,5)	(218,5)	(39,8%)

Cabe destacar que, en relación con el ejercicio de refinanciación realizado en mayo de 2011 y la emisión de bonos que tuvo lugar en julio de 2011, se abonaron por adelantado comisiones por valor de aproximadamente 20 millones de euros. Estas comisiones se capitalizaron y se contabilizaron como comisiones de financiación diferidas en nuestro balance y se amortizarán (y, por lo tanto, se incluirán en nuestros gastos financieros) conforme se vaya amortizando la deuda relacionada.

### 2.1.4 Otros ingresos (gastos)

Estos ingresos ascendieron a 54,6 millones de euros en 2011 y corresponden fundamentalmente al pago recibido de United Airlines en el segundo trimestre de 2011 por la resolución del contrato de servicios tecnológicos firmado entre la aerolínea y Amadeus para la migración de la aerolínea a Altéa Suite, así como la plusvalía por la venta de una participación del 27% en Topas CO Ltd. a Korean Air.

### **2.1.5 Impuesto de sociedades**

El gasto por impuesto de sociedades para el ejercicio 2011 ascendió a 218,9 millones de euros (excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV). El tipo impositivo de 2011 se situó en el 31,9%.

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

Los beneficios (pérdidas) de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente ascendieron a unas pérdidas de 1,6 millones de euros en 2011. La contribución positiva de algunas ACO que Amadeus no controla al 100% (consolidadas mediante puesta en equivalencia) se vio compensada por el impacto negativo de los cambios aplicados a la estructura de Moneydirect, una sociedad controlada conjuntamente con Sabre al 50%.

### **2.1.7 Beneficio del periodo de operaciones continuadas**

Como resultado de lo expuesto, el beneficio de operaciones continuadas en el cuarto trimestre de 2011 (ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV) fue de 75,5 millones de euros, un 78,5% más que el beneficio de 42,3 millones de euros del mismo periodo de 2010. El beneficio de operaciones continuadas en 2011 aumentó un 52,9% hasta 466,0 millones de euros.

### **2.1.8 Beneficio del periodo de operaciones interrumpidas**

El 30 de junio de 2011, el Grupo completó la venta de Opodo y sus filiales. A 31 de diciembre de 2011, Opodo se presenta como actividad interrumpida en la cuenta de resultados del Grupo.

Como resultado de la venta, el Grupo registró unas plusvalías de aproximadamente 270,9 millones de euros (netas de impuestos). Esta plusvalía, así como los costes extraordinarios relacionados con la venta, se presentan como "beneficio de operaciones interrumpidas". Como resultado, el beneficio de operaciones interrumpidas del año ascendió a 276,5 millones de euros, frente a los 79,0 millones de euros de 2010.

### **2.1.9 Beneficio del periodo**

El beneficio de 2011, ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV, fue de 742,4 millones de euros, un incremento de 358,6 millones de euros frente al beneficio de 383,8 millones de euros registrado en 2010.

## 2.2 Estado de posición financiera (resumido)

<i>Cifras en millones de euros</i>	<b>31-Dic 2011</b>	<b>31-Dic 2010</b>
<i>Inmovilizado material</i>	282,3	282,8
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	1.778,4	1.641,5
<i>Fondo de comercio</i>	2.070,7	2.070,7
<i>Otros activos no corrientes</i>	76,6	132,7
Activo no corriente	4.208,1	4.127,7
Activos mantenidos para la venta	0,0	273,6
Activo corriente	443,0	394,9
Tesorería y otros activos equivalentes	393,2	535,1
<b>Total Activo</b>	<b>5.044,3</b>	<b>5.331,4</b>
Fondos propios	1.266,2	767,3
<i>Deuda a largo plazo</i>	2.015,1	2.893,9
<i>Otros pasivos a largo plazo</i>	745,0	632,5
Pasivo no corriente	2.760,1	3.526,4
Pasivos relacionados con activos mantenidos para la venta	0,0	95,1
<i>Deuda a corto plazo</i>	226,5	193,5
<i>Otros pasivos a corto plazo</i>	791,6	749,1
Pasivo corriente	1.018,0	942,6
<b>Total Pasivo y Fondos propios</b>	<b>5.044,3</b>	<b>5.331,4</b>
<b>Deuda financiera neta<sup>(1)</sup></b>	<b>1.848,4</b>	<b>2.536,4</b>

*(1) Incluye 15,8 millones de euros de caja registrada bajo del epígrafe "Activos mantenidos para la venta" a 31 de diciembre de 2010*

### 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.

Las inversiones en inmovilizado material en 2011 ascendieron a 44,3 millones de euros, como se describe en la tabla 4 que figura a continuación.

### 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. El gasto por amortización atribuible al PPA ascendió a 17,8 millones de euros en el cuarto trimestre de 2011 y a 71,0 millones de euros en el ejercicio 2011.

Las inversiones en inmovilizado inmaterial en 2011 ascendieron a 268,4 millones de euros, como se describe en la tabla 4 que figura a continuación.

### **INVERSIÓN EN INMOVILIZADO**

La tabla que figura debajo detalla la inversión en inmovilizado durante el periodo, tanto inmovilizado material como inmaterial. Dependiendo de la naturaleza de nuestras inversiones en inmovilizado material, las cifras pueden mostrar variaciones trimestrales según cuándo se realizaran determinadas inversiones. Lo mismo cabe afirmar de nuestras inversiones en relaciones contractuales (como se describe más arriba, incluido en el inmovilizado inmaterial), donde los pagos a agencias de viajes u otros usuarios pueden producirse en diferentes periodos en función de los plazos de las renegociaciones.

La inversión total en inmovilizado en el cuarto trimestre de 2011 se situó en 81,3 millones de euros, cifra que supone un incremento del 33,4% frente al mismo periodo de 2010. Este incremento de la inversión en inmovilizado fue fruto de (i) los 6,4 millones de euros adicionales que se invirtieron en inmovilizado material en el periodo y que colocaron la inversión total anual por este concepto en los niveles de 2010, y (ii) el crecimiento del 26.0% en la inversión en inmovilizado inmaterial, debido a las mayores capitalizaciones de software y los mayores incentivos pagados en el marco de los contratos con agencias de viajes durante el periodo con respecto al mismo periodo de 2010.

En el conjunto del ejercicio 2011, el crecimiento de la inversión en inmovilizado se debe al pago de un incentivo en el marco del acuerdo de distribución a 10 años firmado con la entidad resultante de la fusión entre GoVoyages, eDreams y Opodo, así como a las mayores capitalizaciones durante el periodo (tanto directas como indirectas, como se describe en este documento) como resultado del aumento de la inversión en I+D.

**Tabla 4**

<i>Cifras en millones de euros</i>	<b>4T 2011</b>	<b>4T 2010</b>	<b>Variación porcentual</b>	<b>Año 2011</b>	<b>Año 2010</b>	<b>Variación porcentual</b>
Inversiones en Inmovilizado material	13,4	7,0	90,0%	44,3	44,1	0,4%
Inversiones en Inmovilizado inmaterial	68,0	54,0	26,0%	268,4	208,2	28,9%
<b>Inversiones en Inmovilizado</b>	<b>81,3</b>	<b>61,0</b>	<b>33,4%</b>	<b>312,7</b>	<b>252,3</b>	<b>23,9%</b>
Como % de Ingresos ordinarios	12,6%	10,0%	2,5 p.p.	11,5%	9,7%	1,8 p.p.

Las inversiones totales en inmovilizado, expresadas como porcentaje de los ingresos, crecieron hasta el 11,5% en 2011 (frente al 9,7% de 2010), debido principalmente al pago de un incentivo a la firma del acuerdo de distribución con la entidad resultante de la fusión entre GoVoyages, eDreams y Opodo, como se explica más arriba. Este incremento también guarda relación con un aumento de los esfuerzos de migración capitalizados, un gran parte de los cuales son costeados por nuestros clientes (como se describe anteriormente, en la sección de I+D). Sin embargo, los pagos recibidos de nuestros clientes se difieren, lo que afecta negativamente a la ratio de inversión en inmovilizado como porcentaje de los ingresos.

### 2.2.3 Fondo de comercio

El fondo de comercio hace referencia principalmente al importe de 2.070,7 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 S.A. por Amadeus IT Holding, S.A. en 2005.

### 2.2.4 Fondos propios. Capital suscrito

A 31 de diciembre de 2011, el capital suscrito de la Sociedad estaba representado por 447.581.950 acciones con un valor nominal de 0,01 euros cada una. Este capital suscrito se amplió en junio de 2011 por importe de 4.028.237,55 euros (con cargo a la reserva por prima de emisión de acciones de la compañía) elevando el valor nominal de las acciones de 0,001 euros por acción a 0,01 euros por acción.

La información sobre los pagos de dividendos se encuentra en la sección 5.3, "Pago de dividendos".

### 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 1.851,8 millones de euros a 31 de diciembre de 2011, cifra que supone una reducción de 719,5 millones de euros con respecto a la deuda financiera neta según el Contrato de Financiación Senior a 31 de diciembre de 2010.

El 16 de mayo de 2011, la compañía alcanzó un acuerdo para refinanciar su deuda a través de una nueva línea de financiación Senior no garantizada. Nuestro contrato de financiación Senior anterior se amortizó completamente y se reemplazó con un nuevo paquete de deuda de 2,7 mil millones de euros estructurado en los siguientes tramos:

- Tramo A: Un préstamo de 900 millones de euros con un vencimiento de 4,5 años. La duración media del préstamo es de tres años teniendo en cuenta las amortizaciones anuales previstas. El tramo A es un crédito del que se ha realizado una disposición parcial en USD.
- Tramo B: Un préstamo puente de 1,2 mil millones de euros con un vencimiento inicial de un año, más dos ampliaciones opcionales de seis meses cada una, a elección de la compañía.

El 15 de julio de 2011, el préstamo puente del tramo B se amortizó parcialmente con los fondos obtenidos con una emisión de bonos a tipo fijo por valor de 750 millones de euros, cuyo precio se fijó con éxito el 4 de julio de 2011. La fecha de vencimiento de esta emisión de bonos es el 15 de julio de 2016 y el cupón anual es del 4,875%. Después de esta amortización parcial, el importe actual del préstamo puente es de 456,4 millones de euros.

- Tramo C: Un préstamo puente de 400 millones de euros a seis meses más una extensión opcional de seis meses, a elección de la compañía.

El 6 de julio de 2011, el préstamo puente del tramo C se amortizó totalmente con los fondos procedentes de la venta de Opodo.

- Tramo D: una línea de crédito de 200 millones de euros con un vencimiento de dos años. El importe de la línea de crédito se reduce a 100 millones de euros en mayo de 2012. A 31 de diciembre de 2011, no se habían realizado disposiciones en esta línea de crédito.

### Mecanismos de cobertura

Bajo nuestra nueva estructura de deuda, y tras la amortización parcial del Tramo B con los fondos procedentes de la emisión de bonos y la amortización total del tramo C con los fondos procedentes de la venta de Opodo, el 62% de nuestra deuda total según contrato de financiación Senior está sujeta a tipos de interés variables, referenciados al EURIBOR o al LIBOR en dólares, mientras que el 38% de nuestra deuda tiene un coste fijo y, por lo tanto, no está afectada por el riesgo de tipos de interés. Sin embargo, para limitar la exposición a los movimientos en los tipos de interés, utilizamos varios mecanismos de cobertura. En virtud de dichos mecanismos, el 68% de nuestra deuda bruta denominada en euros sujeta a tipos de interés variables tiene fijado su tipo de interés a un tipo medio del 1,9% hasta junio de 2014, mientras que el 85% de nuestra deuda bruta denominada en dólares sujeta a tipos de interés variables tiene fijado su tipo de interés a un tipo medio del 1,2% para el mismo periodo. En total, en dicho periodo el 84% de nuestra deuda total según contrato de financiación tendrá tipos de interés fijos.

<u>División de la deuda financiera según contrato de financiación</u>	<b>31-Dic 2011</b>	<b>31-Dic 2010</b>
Deuda bajo tipos de interés fijos <sup>(1)</sup>	84%	88%
Deuda bajo tipos de interés variables	16%	12%

*(1) Incluye deuda sujeta a tipos de interés variables, los cuales han sido fijados a través de contratos de coberturas*

**Tabla 5**

<i>Cifras en millones de euros</i>	<b>31-Dic 2011</b>	<b>31-Dic 2010</b>
<b><u>Definición según Contrato de Financiación<sup>(1)</sup></u></b>		
Contrato de Financiación Senior (EUR)	951,9	2.546,4
Contrato de Financiación Senior (USD) <sup>(2)</sup>	442,3	441,0
Bonos a largo plazo	750,0	0,0
Otras deudas con instituciones financieras	9,8	5,9
Obligaciones por arrendamiento financiero	77,5	75,2
Garantías	13,6	53,8
<b>Deuda Financiera según Contrato de Financiación</b>	<b>2.245,0</b>	<b>3.122,2</b>
Tesorería y otros activos equivalentes, netos <sup>(3)</sup>	(393,2)	(551,0)
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación</b>	<b>1.851,8</b>	<b>2.571,3</b>
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)<sup>(4)</sup></b>	<b>1,75x</b>	<b>2,52x</b>
<b><u>Conciliación con estados financieros</u></b>		
<b>Deuda Financiera Neta (según estados financieros)<sup>(3)</sup></b>	<b>1.848,4</b>	<b>2.536,4</b>
Intereses a pagar	(26,1)	(62,4)
Garantías	13,6	53,8
Gastos financieros diferidos	16,0	43,5
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación</b>	<b>1.851,8</b>	<b>2.571,3</b>
<i>(1) Basado en la definición incluida en los contratos de financiación vigentes en las fechas indicadas (ver nota Endeudamiento en este informe)</i>		
<i>(2) Los saldos de cierre denominados en USD han sido convertidos a euros usando el tipo de cambio USD / EUR de 1,2939 y 1,3362 (tipo de cambio oficial publicado por el BCE a 31/12/2011 y a 31/12/2010, respectivamente)</i>		
<i>(3) Incluye 15,8 millones de euros de caja registrada bajo del epígrafe "Activos mantenidos para la venta" a 31 de diciembre de 2010</i>		
<i>(4) EBITDA según Contrato de Financiación de los últimos 12 meses según las deficiones incluidas en cada uno de los contratos de financiación</i>		

**Conciliación con estados financieros**

De acuerdo con las condiciones del Contrato de Financiación Senior, nuestra deuda financiera no incluye los intereses devengados a pagar (26,1 millones de euros a 31 de diciembre 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 13,6 millones de euros a 31 de diciembre 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 los contratos de financiación).

### Deuda denominada en dólares estadounidenses

De acuerdo con nuestra política empresarial de reducir al mínimo los riesgos financieros, parte de nuestra deuda financiera está denominada en dólares estadounidenses con el fin de cubrir nuestra exposición a los movimientos del tipo de cambio EUR-USD. A 31 de diciembre de 2011, tenemos una deuda bancaria en dólares estadounidenses de 572 millones de dólares estadounidenses, que se amortiza con el flujo de caja que se genera en dicha moneda. Por lo tanto, tanto los intereses como el principal de la deuda denominada en dólares estadounidenses están brindando una cobertura financiera a los flujos de caja operativos que se generan en esa moneda.

## 2.3 Flujos de efectivo del Grupo, incluyendo Opodo

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011 <sup>(1)</sup>	4T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Año 2011 <sup>(1)</sup>	Año 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
EBITDA (excluyendo Opodo)	203,4	188,3	8,0%	1.039,0	976,4	6,4%
EBITDA de Opodo y cobro procedente de United Airlines <sup>(2)</sup>	0,0	9,9	n.a.	64,1	38,5	66,5%
Cambios en el capital circulante	6,8	31,7	(78,6%)	20,0	66,9	(70,0%)
Inversiones en inmovilizado	(81,3)	(61,0)	33,4%	(312,7)	(252,3)	23,9%
<b>Flujo de efectivo operativo antes de impuestos</b>	<b>128,8</b>	<b>169,0</b>	<b>(23,7%)</b>	<b>810,5</b>	<b>829,4</b>	<b>(2,3%)</b>
Impuestos	(81,3)	(4,3)	n.a.	(123,3)	(71,5)	72,5%
Inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	(7,1)	12,4	n.a.	399,2	24,9	n.a.
Flujos de efectivo no operativos	1,1	1,7	(35,0%)	(4,3)	8,2	n.a.
Flujos de efectivo de gastos extraordinarios	(0,4)	(6,0)	(94,0%)	(19,5)	(377,0)	(94,8%)
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>41,2</b>	<b>172,8</b>	<b>(76,2%)</b>	<b>1.062,6</b>	<b>414,1</b>	<b>156,6%</b>
Cobros (pagos) por intereses y comisiones bancarias	(9,0)	(27,0)	(66,6%)	(199,7)	(250,5)	(20,3%)
Disposiciones (devoluciones) de deuda financiera	(6,7)	(4,3)	56,2%	(886,2)	(1.045,9)	(15,3%)
Pagos/Cobros de accionistas	(0,0)	0,0	n.a.	(134,3)	652,8	n.a.
Otros flujos financieros	0,0	0,0	n.a.	0,0	(30,5)	n.a.
<b>Variación de tesorería y otros activos equivalentes</b>	<b>25,5</b>	<b>141,6</b>	<b>(82,0%)</b>	<b>(157,7)</b>	<b>(260,0)</b>	<b>(39,3%)</b>
<b>Tesorería y otros activos equivalentes, netos<sup>(3)</sup></b>						
Saldo inicial	367,5	409,1	(10,2%)	550,7	810,7	(32,1%)
Saldo final	393,0	550,7	(28,6%)	393,0	550,7	(28,6%)

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

(2) Incluye el cobro recibido de United Airlines por la resolución del contrato de servicios de TI

(3) Efectivo y equivalentes se presentan netos de descubiertos en cuentas bancarias

### 2.3.1 Cambios en el capital circulante

Amadeus suele tener un capital circulante negativo (es decir, entradas de tesorería), 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 entradas de tesorería en 2011 fueron inferiores a las de 2010, debido fundamentalmente a que no hubo factoring a diciembre de 2011, a diferencias en las fechas de los pagos (algunos pagos se retrasaron en el cuarto trimestre de 2010), y a un mayor volumen de cuentas a cobrar debido a la mayor actividad del periodo.

### 2.3.2 Inversiones en inmovilizado

Las inversiones en inmovilizado aumentaron en 60,3 millones de euros durante 2011 como resultado de las mayores inversiones en inmovilizado material e inmaterial durante el año. Esta evolución responde fundamentalmente (i) al pago de un incentivo en el marco del contrato de distribución de 10 años con la entidad resultante de la fusión de GoVoyages, eDreams y Opodo, y (ii) al aumento de las capitalizaciones de software como resultado de la mayor inversión en I+D durante el año.

### 2.3.3 Flujo de caja operativo antes de impuestos

El flujo de efectivo operativo antes de impuestos en el cuarto trimestre de 2011 ha sido de 128,8 millones de euros (excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV), 40,1 millones de euros menos que en el mismo periodo de 2010. Este descenso se debe a las

mayores inversiones en inmovilizado del periodo, junto con unas menores entradas de caja por cambios en el capital circulante, ya que no se hizo factoring a diciembre de 2011, como se explica más arriba. Estos efectos negativos se compensaron parcialmente por el incremento del EBITDA.

En el conjunto del año, el flujo de efectivo operativo antes de impuestos ascendió a 810,5 millones de euros, 19,0 millones de euros menos que en 2010. El aumento de la caja por el EBITDA y el pago realizado por United Airlines se vieron compensados por unas menores entradas de caja por cambios en el capital circulante, así como las mayores inversiones en inmovilizado durante el año.

#### **2.3.4 Impuestos**

Los impuestos pagados en el cuarto trimestre de 2011 se situaron en 81,3 millones de euros, frente a los 4,3 millones de euros del mismo periodo de 2010. Este importante incremento se debió fundamentalmente a (i) una menor base de comparación, ya que los impuestos abonados en el cuarto trimestre de 2010 se beneficiaron del tratamiento favorable de determinados costes extraordinarios relacionados con la OPV, que eran fiscalmente deducibles, y (ii) un cambio en las leyes tributarias españolas, que obligan a realizar pagos anticipados más altos.

Los pagos realizados en el conjunto del año fueron de 123,3 millones de euros, frente a 71,5 millones de euros en 2010. Este incremento se debió fundamentalmente a una menor base de comparación en 2010, por la deducibilidad fiscal de algunos costes extraordinarios relacionados con la OPV, que sólo beneficiaron en parte a los pagos en efectivo realizados en 2011.

#### **2.3.5 Inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente**

Estas inversiones ascendieron a 399,2 millones en 2011. Esta entrada de tesorería corresponde fundamentalmente a los fondos procedentes de la venta de Opodo y de la participación del 27% en Topas.

La salida de tesorería en el cuarto trimestre de 2011 corresponde principalmente a la compra de acciones de Amadeus IT Group, S.A. a accionistas minoritarios.

#### **2.3.6 Flujo de efectivo de gastos extraordinarios**

Los gastos extraordinarios de 2011 se refieren fundamentalmente a un pago parcial a empleados en relación con el plan de incentivos *Value Sharing Plan*. En 2010, los gastos extraordinarios fueron principalmente los pagos relacionados con la OPV.

#### **2.3.7 Cobros / (pagos) por intereses y comisiones bancarias**

Los pagos de intereses sobre nuestra deuda disminuyeron un 66,6% en el cuarto trimestre de 2011 y un 20,3% en el conjunto del año 2011. Este importante descenso se debe a los menores pagos de intereses por la reducción de la deuda pendiente tras las amortizaciones de 2010 y 2011 y el menor coste de la deuda tras su refinanciación.

### 3 Información por segmentos de negocio



### 3.1 Negocio de distribución

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011 <sup>(1)</sup>	4T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Año 2011 <sup>(1)</sup>	Año 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Principales indicadores de negocio</b>						
<b>Cambio en la industria de GDS</b>	2,0%	4,4%		2,2%	7,9%	
<b>Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes</b>	39,2%	37,9%	1,3 p.p.	37,7%	36,7%	1,0 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	94,7	88,8	6,7%	402,4	382,4	5,2%
Reservas no aéreas (millones)	15,0	14,3	4,7%	61,4	59,2	3,7%
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>109,7</b>	<b>103,1</b>	<b>6,4%</b>	<b>463,8</b>	<b>441,6</b>	<b>5,0%</b>
<b>Resultados</b>						
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>491,0</b>	<b>463,3</b>	<b>6,0%</b>	<b>2.079,4</b>	<b>1.992,2</b>	<b>4,4%</b>
<b>Ingresos en base comparable<sup>(2)</sup></b>	<b>491,0</b>	<b>460,9</b>	<b>6,5%</b>	<b>2.079,4</b>	<b>1.977,4</b>	<b>5,2%</b>
Costes de explotación	(304,0)	(281,1)	8,1%	(1.173,6)	(1.103,5)	6,3%
Capitalizaciones directas	11,5	10,1	13,6%	44,6	37,6	18,6%
<b>Costes operativos netos</b>	<b>(292,5)</b>	<b>(271,0)</b>	<b>7,9%</b>	<b>(1.129,0)</b>	<b>(1.066,0)</b>	<b>5,9%</b>
<b>Contribución</b>	<b>198,6</b>	<b>192,3</b>	<b>3,2%</b>	<b>950,4</b>	<b>926,3</b>	<b>2,6%</b>
Como % de Ingresos	40,4%	41,5%	(1,1 p.p.)	45,7%	46,5%	(0,8 p.p.)

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV  
(2) Ajustado para excluir el impacto de la venta de Vacation.com en 2010

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, turoperadores 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 cuarto trimestre de 2011, impulsado sobre todo por nuestras ganancias de cuota de mercado y el crecimiento de la industria de GDS, factores que se tradujeron en un aumento de nuestro volumen de reservas. Nuestros ingresos aumentaron un 6,0% (6,5% ajustados por la venta de Vacation.com) en el cuarto trimestre de 2011, con lo que el crecimiento de los ingresos en 2011 se sitúa en el 4,4% (5,2% ajustado por la venta de Vacation.com). Nuestro margen de contribución en 2011 fue del 45,7%, ligeramente por debajo de la cifra de 2010.

#### 3.1.1 Evolución de los principales indicadores de negocio

En el cuarto trimestre de 2011, el volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes conectadas a Amadeus aumentó un 6,7% como resultado del crecimiento registrado en la industria de GDS (2,0%) y en la cuota de mercado de la compañía (1,3 puntos porcentuales). En el conjunto del año 2011, nuestras reservas aéreas crecieron un 5,2% y nuestra cuota de mercado aumentó en 1,0 p.p.

## Industria de GDS

Las reservas totales a través de GDS aumentaron un 2,0% en el cuarto trimestre de 2011, cifra similar al crecimiento del 2,2% experimentado por el sector hasta septiembre de 2011.

El crecimiento de la industria durante el cuarto trimestre se debió principalmente a la fuerte crecimiento experimentado por regiones como el centro, este y sur de Europa y Latinoamérica (por encima del crecimiento total de la industria). Oriente Medio y África, que siguen dando muestras de debilidad, registraron mayores crecimientos que en el primer semestre del año, ante la recuperación paulatina de los conflictos políticos que afectaron a la actividad de la región durante ese periodo.

En 2011, la industria de GDS creció un modesto 2,2%, habida cuenta de (i) una mayor base de comparación, ya que la industria experimentó una fuerte recuperación en 2010 (crecimiento del 7,9% en 2010), (ii) el mal comportamiento de la industria de GDS estadounidense, (iii) la ralentización del crecimiento en Oriente Medio como consecuencia de la inestabilidad política en algunos países de la región, y (iv) la desintermediación observada en algunos países de Asia como resultado del éxito de algunas aerolíneas de bajo coste. Estos factores negativos se vieron parcialmente compensados por el fuerte crecimiento experimentado por Latinoamérica y del centro, este y sur de Europa.

## Amadeus

Nuestras reservas aéreas a través de agencias de viajes crecieron un 6,7% interanual en el cuarto trimestre de 2011, cifra que se sitúa en el 5,2% para el conjunto de 2011 frente a 2010. Como se muestra en la tabla 6, las reservas en Europa occidental siguen representando el mayor porcentaje de las reservas aéreas totales (47,4%), mientras que los mercados emergentes acaparan una gran parte del resto.

**Tabla 6**

<i>Cifras en millones</i>	<b>Año 2011</b>	<b>% de Reservas aéreas totales a través de AA.VV.</b>	<b>Año 2010</b>	<b>% de Reservas aéreas totales a través de AA.VV.</b>	<b>Variación porcentual</b>
Europa Occidental	190,6	47,4%	183,2	47,9%	4,0%
Europa Central, del Este y del Sur	40,5	10,1%	38,3	10,0%	5,6%
Oriente Medio y África	49,8	12,4%	48,3	12,6%	3,2%
Norteamérica	37,1	9,2%	34,7	9,1%	7,1%
Sudamérica y América Central	27,3	6,8%	24,6	6,4%	11,1%
Asia y Pacífico	57,1	14,2%	53,3	13,9%	7,1%
<b>Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes</b>	<b>402,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>382,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>5,2%</b>

Durante el cuarto trimestre de 2011, nuestra cuota de mercado mundial de reservas aéreas a través de agencias de viajes experimentó un crecimiento de 1,3 p.p. A 31 de diciembre de 2011, nuestra cuota de mercado mundial se sitúa en el 37,7%, 1,0 p.p. más que en 2010.

La ralentización en el crecimiento de la industria de GDS durante el año ha tenido un impacto menor en nuestros volúmenes dada nuestra menor exposición a los EE.UU., donde nuestras reservas tuvieron una evolución positiva, y el mejor comportamiento relativo de algunos de nuestros mercados clave de Asia-Pacífico, como la India o Australia.

En lo que respecta a la distribución de productos no aéreos, nuestras reservas en 2011 aumentaron un 3,7% hasta 61,4 millones, frente a los 59,2 millones de reservas de 2010,

debido fundamentalmente al incremento de las reservas de hoteles, que siguen mostrando una buena evolución, y en menor medida de coches de alquiler. En base comparable, las reservas de tren durante el periodo registraron un ligero descenso interanual.

### 3.1.2 Ingresos ordinarios

Los ingresos del negocio de distribución crecieron un 6,5% en el cuarto trimestre de 2011, hasta un total de 491,0 millones de euros, excluido el impacto de la venta de Vacation.com en 2010. Este incremento se debe fundamentalmente al crecimiento registrado en nuestras reservas aéreas y no aéreas, como se detalla arriba, combinado con una ligera mejora de nuestros ingresos unitarios por reserva durante el trimestre.

En 2011, los ingresos totales de distribución en base comparable fueron un 5,2% más altos que en 2010. Este incremento se debió tanto al crecimiento de los ingresos procedentes de reservas (+4,7%) como al de los ingresos no procedentes de reservas (+7,7%):

- **Ingresos procedentes de reservas:** crecimiento de 4,7%, debido al aumento del 5,0% de las reservas totales. Nuestros ingresos unitarios por reserva en 2011 fueron similares a los de 2010, a pesar del efecto de tipo de cambio negativo.
- **Ingresos no procedentes de reservas:** crecimiento de 7,7% (22,3 millones de euros) en base comparable, debido principalmente a los mayores ingresos por la venta de datos y publicidad y a Traveltainment. También registramos más ganancias en 2011 procedentes de algunos de nuestros instrumentos de cobertura. Según estados financieros reportados, los ingresos no procedentes de reservas crecieron un 2,4%, impactados negativamente por la venta de Vacation.com (14,9 millones de euros de ingresos en 2010).

**Tabla 7**

#### Distribución - Ingresos

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011	4T 2010	Variación porcentual
Ingresos por reservas	1.768,6	1.688,8	4,7%
Ingresos no procedentes de reservas	310,8	303,4	2,4%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.079,4</b>	<b>1.992,2</b>	<b>4,4%</b>
<b>Ingreso medio por reserva (aérea y no aérea)<sup>(1)</sup></b>	<b>3,81</b>	<b>3,82</b>	<b>(0,3%)</b>

(1) Representa los ingresos por reservas divididos por el total de reservas aéreas y no aéreas

#### Distribución - Ingresos en base comparable

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011	4T 2010	Variación porcentual
Ingresos por reservas	1.768,6	1.688,8	4,7%
Ingresos no procedentes de reservas	310,8	288,5	7,7%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.079,4</b>	<b>1.977,4</b>	<b>5,2%</b>
<b>Ingreso medio por reserva (aérea y no aérea)<sup>(1)</sup></b>	<b>3,81</b>	<b>3,82</b>	<b>(0,3%)</b>

(1) Representa los ingresos por reservas divididos por el total de reservas aéreas y no aéreas

### 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 de nuestro negocio de distribución mejoró un 3,2% en el cuarto trimestre de 2011, traduciéndose en una contribución total de 950,4 millones de euros en 2011 frente a los 926,3 millones de euros de 2010. Expresada como porcentaje de los ingresos, esta cifra representa un margen del 45,7%, ligeramente inferior al margen de contribución del 46,5% registrado en 2010.

Los costes de explotación de 2011 se incrementaron un 6,3% por el efecto combinado de los mayores pagos de incentivos a las agencias de viajes y el aumento de la inversión comercial y en I+D:

- Como se describe en el epígrafe sobre I+D, las actividades de desarrollo del negocio de distribución durante el periodo incluyen: (i) nuevos productos y aplicaciones para agencias de viajes, empresas o aerolíneas (fundamentalmente en el ámbito de la contratación de servicios complementarios o *ancillary services*), sofisticados motores de reserva y búsqueda (p. ej. Amadeus Extreme Search) y nuestra herramienta e-Travel Management para empresas; (ii) esfuerzos de adaptación de la cartera de productos a las diferentes regiones, incluido el desarrollo del producto Amadeus One y determinados costes de desarrollo para algunos clientes estadounidenses, así como el lanzamiento de Amadeus Travel Office Manager en Asia; (iii) mayores inversiones en las áreas de distribución de hoteles y trenes; y (iv) mayores costes relacionados con el acuerdo de distribución con Topas.
- Aumento de los incentivos pagados a las agencias de viajes debido a la situación competitiva y el perfil de agencias de viajes que generan nuestras reservas.
- Gastos comerciales relacionados fundamentalmente con el impacto anualizado de determinadas iniciativas comerciales emprendidas durante 2010.

Estos efectos se vieron compensados parcialmente por:

- Determinados esfuerzos de control de costes puestos en marcha ante la ralentización de la economía.
- El impacto favorable de la depreciación del dólar en nuestra base de costes.

## 3.2 Negocio de soluciones tecnológicas

Cifras en millones de euros	4T 2011 <sup>(1)</sup>	4T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Año 2011 <sup>(1)</sup>	Año 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Principales indicadores de negocio</b>						
Pasajeros embarcados (millones)	111,6	101,7	9,7%	439,1	372,3	17,9%
Aerolíneas migradas (a 31 de diciembre)				100	94	
<b>Resultados</b>						
Ingresos ordinarios	156,6	144,2	8,6%	628,0	601,4	4,4%
Ingresos en base comparable <sup>(2)</sup>	156,6	144,2	8,6%	632,6	586,8	7,8%
Costes de explotación	(74,2)	(68,1)	9,0%	(263,8)	(272,0)	(3,0%)
Capitalizaciones directas	25,4	19,5	30,2%	91,8	80,1	14,5%
Costes operativos netos	(48,8)	(48,6)	0,5%	(172,1)	(191,9)	(10,3%)
Contribución	107,7	95,6	12,6%	455,9	409,5	11,3%
Como % de Ingresos	68,8%	66,3%	2,5 p.p.	72,6%	68,1%	4,5 p.p.

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV  
(2) Cifras ajustadas para excluir (i) el impacto de la venta de Hospitality Group en 2010, (ii) el efecto del cambio en el tratamiento de determinadas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas, en virtud del cual los ingresos relacionados se contabilizan netos de ciertos costes, y (iii) el ingreso procedente de la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines

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.

Durante el cuarto trimestre de 2011, los ingresos del negocio de soluciones tecnológicas crecieron un 8,6%. Este incremento se debe fundamentalmente al crecimiento de los ingresos transaccionales de TI, impulsados por el crecimiento orgánico de los volúmenes de PB y por la mejora de los ingresos no transaccionales.

Calculado en base comparable, los ingresos del negocio de soluciones tecnológicas crecieron un 7,8% en 2011 comparado con 2010. La comparabilidad de los ingresos en 2011 se vio afectada por (i) la venta de Hospitality Group en 2010 y (ii) como se describe en detalle en el resumen financiero del primer trimestre de 2011, por un cambio en el tratamiento de ciertas reservas realizadas dentro de grupos de aerolíneas, que impactó negativamente el crecimiento de los ingresos de distribución directa durante el primer trimestre de 2011. Por lo tanto, las cifras correspondientes al conjunto del ejercicio 2011 también se ven afectadas por este cambio (más información en el epígrafe "Factores que afectan a la comparabilidad de las cifras de 2010 y 2011, en la página 47 y 48).

El margen de contribución sigue beneficiándose del apalancamiento operativo del negocio y de determinados cambios en el tratamiento de ciertas reservas (tal como se menciona arriba). Hemos seguido invirtiendo considerablemente para preparar las migraciones de 2012 y de los próximos años, y para continuar mejorando nuestra cartera de productos y el negocio de tecnología de la información para el sector no aéreo, y ello sin dejar de mejorar los márgenes, que se sitúan en el 72,6% en 2011.

### 3.2.1 Evolución de los principales indicadores de negocio

El número total de pasajeros embarcados en el cuarto trimestre de 2011 creció hasta los 111,6 millones, un 9,7% más que el cuarto trimestre de 2010, gracias al crecimiento orgánico de los clientes actuales y a las implantaciones de clientes nuevos. Excluyendo el impacto de las nuevas migraciones, el volumen de PB creció un 7,7% en base comparable en el trimestre.

En el conjunto del año 2011, el número de pasajeros embarcados alcanzó los 439,1 millones, un 17,9% más que en 2010, a pesar del descenso en nuestros pasajeros por causa de Mexicana, que dejó de operar en agosto de 2010. En base comparable, el volumen total de PB creció un 7,3%, por encima del crecimiento del tráfico aéreo, gracias a la positiva combinación de aerolíneas en nuestra base de clientes.

A 31 de diciembre de 2011, el 52,1% de nuestros pasajeros embarcados totales fueron generados por aerolíneas de Europa occidental, mientras que el resto se generó en regiones que registran altas tasas de crecimiento. El número de pasajeros embarcados generados por aerolíneas en Latinoamérica y procesados durante 2011 descendió significativamente en comparación con 2010 debido a la quiebra de Mexicana.

<i>Cifras en millones</i>	<b>Año 2011</b>	<b>% de Pasajeros embarcados totales</b>	<b>Año 2010</b>	<b>% de Pasajeros embarcados totales</b>	<b>Variación porcentual</b>
Europa Occidental	228,9	52,1%	180,5	48,5%	26,8%
Europa Central, del Este y del Sur	32,4	7,4%	26,8	7,2%	21,1%
Oriente Medio y África	86,8	19,8%	73,0	19,6%	18,9%
Sudamérica y América Central	57,8	13,2%	60,3	16,2%	(4,2%)
Asia y Pacífico	33,1	7,5%	31,7	8,5%	4,5%
<b>Pasajeros embarcados</b>	<b>439,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>372,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>17,9%</b>

### 3.2.2 Ingresos ordinarios

Los ingresos por soluciones tecnológicas aumentaron un 8,6% en el cuarto trimestre de 2011, debido al crecimiento experimentado en el apartado de ingresos transaccionales de TI y, en menor medida, en los ingresos no transaccionales.

En 2011, nuestros ingresos reportados crecieron un 4,4%. Sin embargo, en base comparable el crecimiento de los ingresos es del 7,8% (excluyendo el efecto de la venta de Hospitality Group en 2010, así como el efecto del cambio en el tratamiento de determinadas reservas realizadas dentro de los grupos de aerolíneas en el apartado de ingresos de distribución directa, que afectó a las cifras del primer trimestre de 2011).

**Tabla 8****Soluciones tecnológicas - Ingresos**

<i>Cifras en millones de euros</i>	<b>4T 2011</b>	<b>4T 2010</b>	<b>Variación porcentual</b>
<i>Ingresos transaccionales de TI</i>	430,3	366,6	17,4%
<i>Ingresos por distribución directa</i>	133,8	164,6	(18,7%)
Ingresos transaccionales	564,1	531,2	6,2%
Ingresos no transaccionales	63,9	70,2	(9,0%)
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>628,0</b>	<b>601,4</b>	<b>4,4%</b>
<b>Ingresos transaccionales de TI por PB<sup>(1)</sup></b>	<b>0,98</b>	<b>0,98</b>	<b>0,0%</b>

(1) Representa los ingresos transaccionales de TI divididos por el número total de pasajeros embarcados

**Soluciones tecnológicas - Ingresos en base comparable**

<i>Cifras en millones de euros</i>	<b>4T 2011</b>	<b>4T 2010</b>	<b>Variación porcentual</b>
<i>Ingresos transaccionales de TI</i>	430,3	366,6	17,4%
<i>Ingresos por distribución directa</i>	138,4	164,6	(15,9%)
Ingresos transaccionales	568,7	531,2	7,1%
Ingresos no transaccionales	63,9	55,6	14,8%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>632,6</b>	<b>586,8</b>	<b>7,8%</b>
<b>Ingresos transaccionales de TI por PB<sup>(1)</sup></b>	<b>0,98</b>	<b>0,98</b>	<b>0,0%</b>

(1) Representa los ingresos transaccionales de TI divididos por el número total de pasajeros embarcados

**Ingresos transaccionales****Ingresos transaccionales de TI**

Como se indica en la tabla 8, los ingresos transaccionales de TI aumentaron un 17,4% hasta un total de 430,3 millones de euros en 2011, frente a los 366,6 millones de euros de 2010. El incremento de los ingresos transaccionales de TI se apoyó en el fuerte crecimiento registrado por todas las principales líneas de ingresos:

- Altéa: fuerte crecimiento impulsado por el aumento de los PB (como se describe más arriba).
- Comercio electrónico: importante aumento en el volumen de registros electrónicos de pasajeros (PNR), gracias al crecimiento orgánico y a las nuevas implantaciones.
- Soluciones tecnológicas independientes (*stand-alone*), fundamentalmente soluciones para automatización de cambio de billetes y nuevas funciones para el módulo Altéa Inventory (como el producto Availability Calculator) y para el módulo Altéa Departure Control System (como los productos Self-Service Check-in o Airport Link), a la vista del crecimiento orgánico de los clientes actuales, los honorarios adicionales derivados de la implantación de nuevas aplicaciones y nuevas migraciones de sistemas de clientes.

Nuestros ingresos transaccionales de TI por pasajero embarcado en 2010 fueron de 0,98 euros, cifra similar a la de 2010: el efecto negativo de las tasas de crecimiento ligeramente

más bajas de las soluciones de comercio electrónico e independientes (flujos de ingresos que no se cobran por pasajero y que, por lo tanto, no crecen en función de los PB) y el efecto de tipo de cambio negativo se vieron compensados por el incremento del ingreso medio por PB de Altéa, impulsado fundamentalmente por las migraciones al módulo Altéa DCS durante el año y el ajuste de los precios a la inflación durante el año.

### **Distribución directa**

Los ingresos por distribución directa descendieron un 15,9% en 2011 frente a 2010. Este descenso en los ingresos se debió a una caída de las reservas como consecuencia del impacto anual completo de las migraciones de algunos de nuestros clientes actuales del módulo Altéa Reservation (especialmente Air France-KLM y LOT) a al menos el módulo Inventory de Amadeus Altéa Suite en 2010. Cuando migran al módulo Altéa Inventory, a estos clientes pasa a cobrárseles una comisión por PB y los ingresos se computan en el apartado de ingresos transaccionales de TI en lugar de en distribución directa. Si no excluimos el impacto derivado del cambio en el tratamiento de determinadas reservas (como se explica en el resumen financiero del primer trimestre), en base al cual se consignan los ingresos relacionados netos de determinados costes en 2011, los ingresos por distribución directa descendieron un 18,7%.

### **Ingresos no transaccionales**

Nuestros ingresos no transaccionales crecieron un 14,8% en base comparable en 2011, debido fundamentalmente a los mayores ingresos procedentes de desarrollos a medida, especialmente en el área de comercio electrónico. Los ingresos no transaccionales reportados descendieron tras la venta de nuestra participación accionarial en Hospitality Group en septiembre de 2010.

### **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 un 12,6% hasta 107,7 millones de euros en el cuarto trimestre de 2011. Expresado como porcentaje de los ingresos, el margen de contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas aumentó, pasando del 66,3% en el cuarto trimestre de 2010 al 68,8% en el mismo periodo de 2011.

En 2011, la contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas creció un 11,3% (46,4 millones de euros) hasta 455,9 millones de euros en 2011 con una importante ampliación de los márgenes, desde 68,1% en 2010 hasta 72,6% en 2011.

El aumento del 11,3% en la contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas durante 2011 se debió al incremento de los ingresos, al importante descenso de los costes de explotación y a las mayores capitalizaciones durante el año. Este descenso de los costes de explotación se debe fundamentalmente a:

- Determinados esfuerzos de control de costes puestos en marcha ante la ralentización de la economía.

- El efecto de la venta de Hospitality Group en 2010.
- La reducción en los costes variables por el cambio en el tratamiento de determinadas reservas de "Otras reservas de aerolíneas" a "Reservas de distribución directa", como se explica en el apartado "Factores que afectan a la comparabilidad de las cifras de 2010 y 2011" en las páginas 47 y 48.
- El impacto favorable de la depreciación del dólar y otras divisas en nuestra base de costes.

Estos efectos positivos se vieron compensados parcialmente por:

- Un incremento de nuestra inversión en I+D asociada a las próximas migraciones a los módulos Altéa Inventory y Altéa Departure Control System, así como otras implantaciones de producto (dentro de las áreas de comercio electrónico y soluciones tecnológicas independientes, como Revenue Integrity, y en servicios complementarios) y a nuevos proyectos de ampliación de la cartera de productos (sobre todo relacionados con Revenue Management y Revenue Accounting). También seguimos trabajando en desarrollo de productos, añadiendo nuevas funciones como códigos compartidos, experiencia del viajero, control de disponibilidad, etc.
- Un incremento de los esfuerzos comerciales en relación con la gestión comercial de clientes y con la asistencia local a las áreas de diversificación y en importante expansión.

Por último, cabe destacar que, en relación con el año anterior, los márgenes este año se han visto positivamente afectados por la venta de Hospitality Group, cuyo margen de contribución era más bajo que el de nuestro negocio principal, y el cambio antes mencionado en el tratamiento de determinadas reservas.

### 3.3 Conciliación con el EBITDA

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011 <sup>(1)</sup>	4T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Año 2011 <sup>(1,2)</sup>	Año 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Contribución</b>	<b>306,3</b>	<b>288,0</b>	<b>6,4%</b>	<b>1.406,3</b>	<b>1.335,7</b>	<b>5,3%</b>
Distribución	198,6	192,3	3,2%	950,4	926,3	2,6%
Soluciones tecnológicas	107,7	95,6	12,6%	455,9	409,5	11,3%
Costes fijos indirectos	(120,4)	(120,5)	(0,1%)	(435,5)	(422,8)	3,0%
Capitalizaciones indirectas y RTCs <sup>(3)</sup>	17,5	20,8	(16,0%)	68,1	63,5	7,4%
<b>Costes fijos indirectos netos</b>	<b>(102,9)</b>	<b>(99,7)</b>	<b>3,2%</b>	<b>(367,3)</b>	<b>(359,4)</b>	<b>2,2%</b>
Como % de Ingresos	15,9%	16,4%	(0,5 p.p.)	13,6%	13,9%	(0,3 p.p.)
<b>EBITDA</b>	<b>203,4</b>	<b>188,3</b>	<b>8,0%</b>	<b>1.039,0</b>	<b>976,4</b>	<b>6,4%</b>
Margen de EBITDA (%)	31,4%	31,0%	0,4 p.p.	38,4%	37,6%	0,7 p.p.

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

(2) Para permitir la comparabilidad de las cifras, los ingresos procedentes de la resolución del contrato de Altéa con United Airlines, junto con ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, han sido reclasificados de las cuentas Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación, respectivamente, a la cuenta Otros ingresos (gastos)

(3) Incluye los incentivos a la investigación

El EBITDA creció un 8,0% hasta los 203,4 millones de euros en el cuarto trimestre de 2011. Como porcentaje de los ingresos, el margen de EBITDA creció desde 31,0% en el cuarto trimestre de 2010 hasta 31,4% en el cuarto trimestre de 2011.

Para el año completo, nuestro EBITDA aumentó en 6,4% hasta 1.039.0 millones de euros en 2011, y nuestro margen de EBITDA margin creció desde 37,6% en 2010 hasta 38,4% en 2011.

El crecimiento del EBITDA en 2011 se debió al aumento en las contribuciones de nuestros negocios de distribución y de soluciones tecnológicas y al apalancamiento operativo de nuestra base de costes indirectos, que creció un 2,2% en 2011 vs. 2010. Este crecimiento en nuestros costes indirectos netos se produjo como combinación de, por un lado, el aumento de los costes indirectos, que aumentaron un 3,0% vs. 2010, y, por otro, de las capitalizaciones indirectas, que crecieron un 7,4% en 2011. El crecimiento en los costes indirectos se debió principalmente a:

- La revisión del salario base en función de la inflación.
- Un crecimiento en ciertos gastos generales y de administración, como los gastos relacionados con los inmuebles e instalaciones de la compañía (debido al crecimiento de los ETC y las actividades de desarrollo).
- Aumento en los esfuerzos de I+D sobre el área tecnológica compartida por los dos negocios (fundamentalmente en relación con la de-migración de TPF).
- La provisión de nuestro plan de incentivos ordinario para la alta dirección (Performance Share Plan), implantado en julio de 2010.

## 4 Otros datos financieros



## 4.1 Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011 <sup>(1)</sup>	4T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Año 2011 <sup>(1)</sup>	Año 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Beneficio del periodo de operaciones continuadas</b>	<b>75,5</b>	<b>42,3</b>	<b>78,5%</b>	<b>466,0</b>	<b>304,7</b>	<b>52,9%</b>
<b>Ajustes</b>						
Impacto del PPA <sup>(2)</sup>	12,2	27,6	(55,7%)	49,0	111,4	(56,0%)
Ajustes al valor razonable <sup>(3)</sup>	(2,6)	(5,5)	(52,1%)	(19,3)	(18,8)	2,3%
Partidas extraordinarias <sup>(4)</sup>	0,4	(1,7)	n.a.	(10,2)	(1,3)	n.a.
Deterioro de inmovilizado	1,1	5,7	(80,7%)	1,8	7,5	(76,5%)
<b>Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas</b>	<b>86,6</b>	<b>68,2</b>	<b>27,0%</b>	<b>487,2</b>	<b>403,5</b>	<b>20,7%</b>

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

(2) Impacto neto de impuestos de la amortización relacionada con el ejercicio de asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) llevado a cabo en el proceso de LBO

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

(4) Impacto neto de impuestos de partidas extraordinarias procedentes de la venta de activos e inversiones en inmovilizado, de la refinanciación de la deuda y de la resolución del contrato con United Airlines

El beneficio de operaciones continuadas (ajustado por costes extraordinarios de OPV) aumentó un 78,5% (33,2 millones de euros) en el cuarto trimestre de 2011. En el conjunto del año 2011, el beneficio de operaciones continuadas (ajustado por costes extraordinarios de OPV) creció un 52,9% (161,2 millones de euros).

Después de ajustarlo por (i) partidas no recurrentes y (ii) cargos contables relacionados con la amortización del PPA (*purchase price allocation*) y otras partidas relacionadas con ajustes a precios de mercado, el beneficio ajustado del periodo (de operaciones continuadas) aumentó un 27,0% en el cuarto trimestre de 2011 y un 20,7%, hasta 487,2 millones de euros, en 2011.

## 4.2 Ganancias por acción de operaciones continuadas (BPA)

	4T 2011 <sup>(1)</sup>	4T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Año 2011 <sup>(1)</sup>	Año 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	447,6	447,6		447,6	421,1	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(2,1)	(2,1)		(2,1)	(2,1)	
<b>Número medio ponderado de acciones en circulación (millones)</b>	<b>445,5</b>	<b>445,5</b>		<b>445,5</b>	<b>419,0</b>	
<b>Ganancias por acción de operaciones continuadas (euros)<sup>(2)</sup></b>	<b>0,17</b>	<b>0,09</b>	<b>82,0%</b>	<b>1,04</b>	<b>0,73</b>	<b>44,0%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)<sup>(3)</sup></b>	<b>0,20</b>	<b>0,15</b>	<b>28,9%</b>	<b>1,09</b>	<b>0,96</b>	<b>13,6%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)<sup>(4)</sup> (mismo número de acciones)</b>	<b>0,20</b>	<b>0,15</b>	<b>28,9%</b>	<b>1,09</b>	<b>0,90</b>	<b>20,8%</b>

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

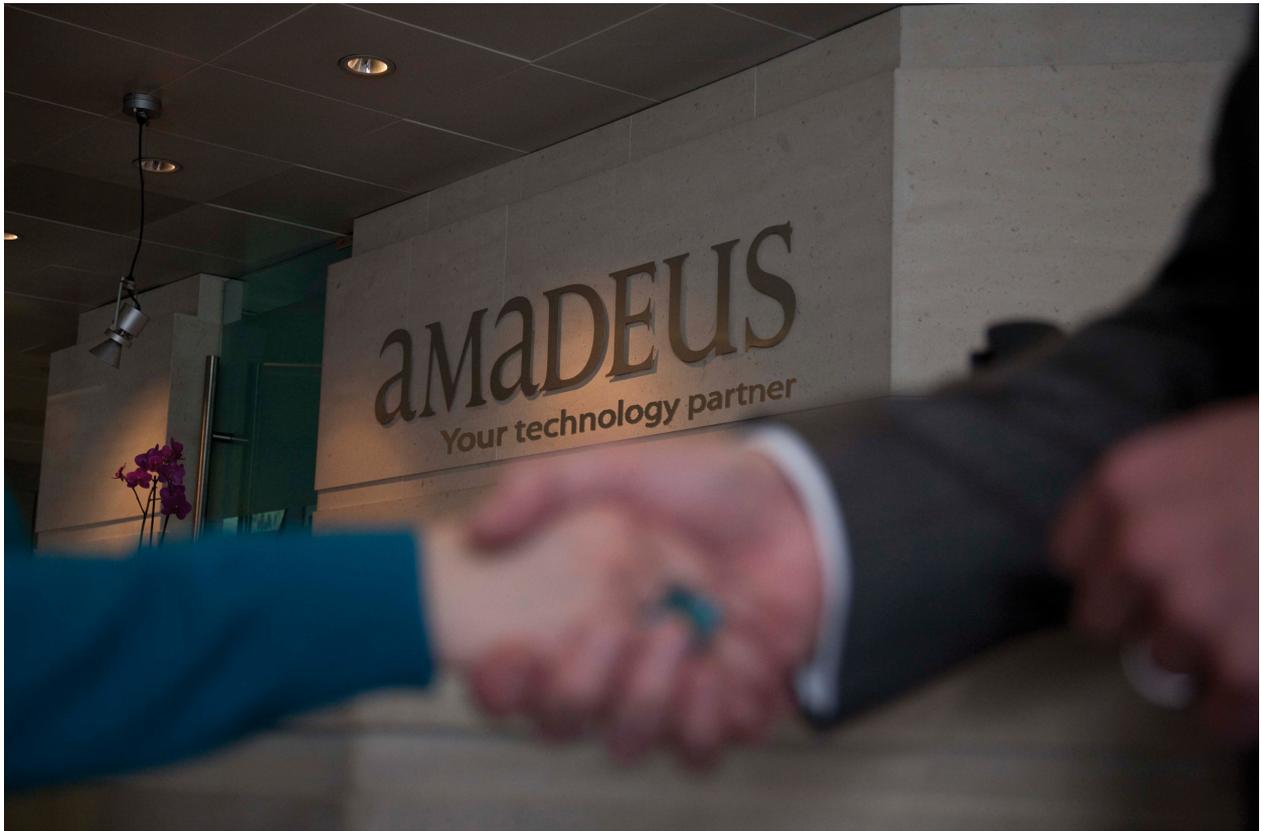
(2) Ganancia por acción correspondiente al Beneficio del periodo de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la dominante (ajustado para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV).

(3) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio ajustado del periodo de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la dominante, calculadas sobre el número medio de acciones en circulación. Ganancias por acción correspondientes a los cuartos trimestres de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones. Ganancias por acción correspondientes a 2011 y 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 419,0 millones de acciones, respectivamente.

(4) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio ajustado del periodo de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la dominante. Ganancias por acción de los cuartos trimestres de 2011 y 2010 calculadas sobre el número medio de acciones en circulación del cuarto trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones). Ganancias por acción de 2011 y 2010 calculadas sobre el número medio de acciones en circulación de 2011 (445,5 millones de acciones).

La tabla anterior muestra el BPA del periodo, basado en el beneficio de operaciones continuadas, atribuible a la sociedad matriz (después de intereses minoritarios) tanto según estados financieros (excluyendo costes extraordinarios de OPV) como en base ajustada (beneficio ajustado, como se detalla en la sección 4.1 anterior). Además, dada la ampliación de capital realizada en el momento de la OPV en abril de 2010, también es necesario ajustar las cifras de 2010 a los efectos de facilitar la comparación. Como se muestra arriba, en el cuarto trimestre de 2011 Amadeus ha conseguido un crecimiento del BPA ajustado del 28,9%. En 2011, el BPA ajustado fue de 1,09 euros, un 20,8% más que en 2011 (basado en un número igual de acciones).

## 5 Información para inversores



## 5.1 Capital suscrito. Estructura accionarial

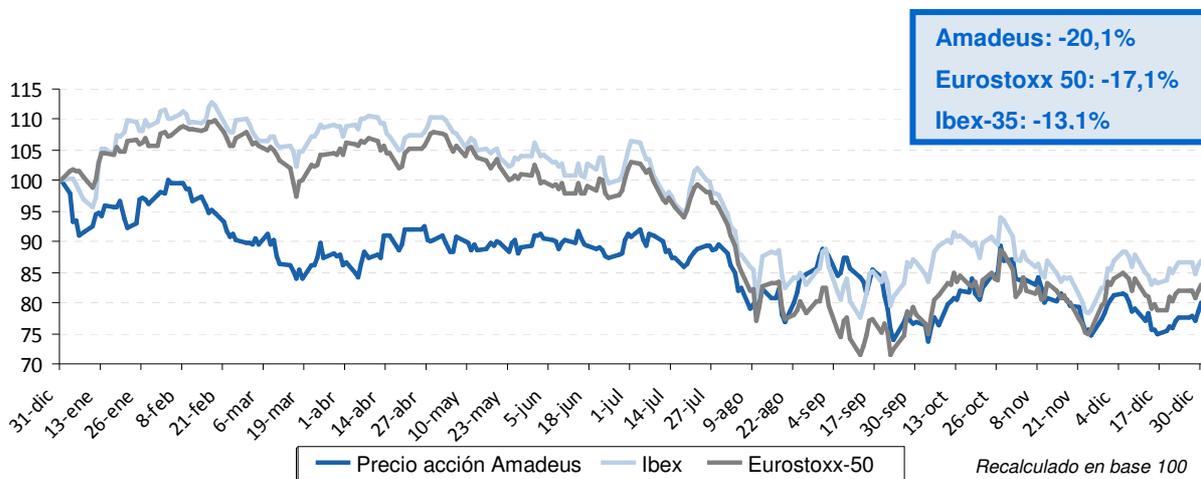
A 31 de diciembre de 2011, el capital suscrito de la compañía era de 4.475.819,5 euros, representados por 447.581.950 acciones con un valor nominal de 0,01 euros cada una, todas de la misma clase y totalmente suscritas y desembolsadas.

La estructura accionarial a 31 de diciembre de 2011 se describe en la tabla que figura a continuación:

<u>Accionistas</u>	<u>Acciones</u>	<u>% Participación</u>
Société Air France	68.146.869	15,22%
Lufthansa Commercial Holding, GmbH	34.073.439	7,61%
Iberia, Líneas Aéreas de España		
Sociedad Anónima Operadora, SAU	33.562.331	7,50%
Capital en poder del público	309.008.039	69,04%
Autocartera <sup>(1)</sup>	2.093.760	0,47%
Consejo de Administración	697.512	0,16%
<b>Total</b>	<b>447.581.950</b>	<b>100,00%</b>

*(1) 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 30 de diciembre de 2011 (en euros)	12,5
Cotización máxima en 2011 (en €)	15,7
Cotización mínima en 2011 (en €)	11,5
Capitalización bursátil (en millones de euros)	5.610
Cotización media ponderada en 2011 (en euros)*	13,6
Volumen medio diario en 2011 (número de acciones)	3.547.928

\*Excluidas aplicaciones

### 5.3 Pago de dividendo

En la Junta General Ordinaria celebrada el 24 de junio de 2011, los accionistas de la compañía aprobaron el dividendo anual con cargo a 2010. El importe total aprobado destinado a dividendo fue de 134,3 millones de euros, cifra que representa un 35% del beneficio del ejercicio 2010 (excluidas partidas extraordinarias relacionadas con la OPV) y un dividendo por acción (bruto) de 0,30 euros, abonado el 27 de julio de 2011.

En lo que respecta al dividendo del ejercicio 2011, la empresa realizará un pago semestral. El 30 de noviembre de 2011, el Consejo de Administración de la compañía aprobó la distribución de un dividendo a cuenta (bruto) de 0,175 euros por acción con cargo al beneficio del ejercicio 2011. El pago de este dividendo a cuenta se realizó el 30 de enero de 2012.

La distribución de beneficios propuesta para los resultados de 2011 e incluida en los estados financieros consolidados de 2011 de Amadeus IT Holding, S.A. y sus filiales establece la distribución de un total de 165,6 millones de euros en concepto de dividendo con cargo al ejercicio 2011. El importe por acción (bruto) es de 0,37 euros y representa un porcentaje de distribución del 36% del beneficio anual de operaciones continuadas según estados financieros (excluidas las partidas extraordinarias relacionadas con la OPV), acorde con nuestra política actual de dividendo, que establece un *pay-out* entre el 30% y el 40%. Como se ha indicado anteriormente, el 30 de enero de 2012 se abonó un dividendo a cuenta de 0,175 euros por acción (bruto) y el dividendo complementario de 0,195 euros por acción (bruto) se abonará en julio de 2012, una vez aprobado por la Junta General de Accionistas de 2011, que se celebrará el 21 de junio de 2012.

## 6 Presentación de la información financiera

La información financiera mostrada en este informe tiene como fuente los estados financieros consolidados auditados de Amadeus IT Holding, S.A. y Sociedades Dependientes, los cuales han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera adoptadas por la Unión Europea.

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.

### Venta de Opodo

El 30 de junio de 2011, el Grupo completó la venta de Opodo y sus filiales. En 2011, Opodo se presenta como actividad interrumpida en la cuenta de resultados del Grupo. A efectos de comparación, Opodo también se presenta como actividad interrumpida en la cuenta de resultados del Grupo correspondiente al ejercicio 2010. Como resultado de esta venta, el Grupo ha obtenido una plusvalía de 270,9 millones de euros. Esta plusvalía, así como los costes extraordinarios relacionados con la venta, se presentan como "beneficio de operaciones interrumpidas". La cifra indicada para esta plusvalía podría estar sujeta a cambio durante 2012 como resultado de determinados ajustes al precio de compra.

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

El 6 de mayo de 2011, Amadeus anunció que había acordado con United Airlines la rescisión de un contrato por el cual la aerolínea iba a migrar a la plataforma Altéa Suite en 2013. United Airlines acordó realizar un pago extraordinario de 75,0 millones de dólares a Amadeus en compensación por la resolución del contrato de servicios tecnológicos. El pago se hizo efectivo en el segundo trimestre de 2011 y se contabilizó (en euros, por importe de 51,7 millones) en el epígrafe de "Ingresos ordinarios" en la cuenta de resultados totales consolidada dentro de los estados financieros.

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

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

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 2011.

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.

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

<i>Cifras en millones de euros</i>	4T 2011	4T 2010	Año 2011	Año 2010
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados <sup>(1)</sup>	(5,0)	(6,3)	(19,0)	(312,1)
Otros gastos de explotación <sup>(2)</sup>	0,0	(0,6)	1,2	(13,5)
<b>Impacto sobre Beneficio de la explotación</b>	<b>(5,0)</b>	<b>(6,9)</b>	<b>(17,8)</b>	<b>(325,6)</b>
Gastos financieros <sup>(3)</sup>	0,0	0,0	0,0	(29,2)
<b>Impacto sobre Beneficio antes de impuestos</b>	<b>(5,0)</b>	<b>(6,9)</b>	<b>(17,8)</b>	<b>(354,8)</b>
Gastos por impuestos	1,6	2,2	5,5	110,0
<b>Impacto sobre Beneficio del periodo de operaciones continuadas</b>	<b>(3,5)</b>	<b>(4,8)</b>	<b>(12,3)</b>	<b>(244,8)</b>
Beneficio neto de operaciones interrumpidas <sup>(4)</sup>	0,0	(0,4)	(0,2)	(1,4)
<b>Impacto sobre Beneficio del periodo</b>	<b>(3,5)</b>	<b>(5,2)</b>	<b>(12,5)</b>	<b>(246,2)</b>

- (1) Los costes incluidos en "Retribuciones a los empleados y gastos asimilados" se refieren a (i) pagos en 2010 a empleados acogidos a ciertos planes de incentivos históricos relacionados con la OPV, y (ii) en 2011, 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 provisionará mes a mes a lo largo de los dos años posteriores al comienzo de su aplicación. En el segundo trimestre de 2011 se realizó un pago parcial a empleados en el marco de este plan, que se incluye en el epígrafe "Flujo de efectivo de gastos extraordinarios" dentro del flujo de caja del Grupo.
- (2) Los costes incluidos en el epígrafe "Otros gastos de explotación" corresponden a (i) en 2010, honorarios satisfechos a asesores externos en relación con la OPV; y (ii) en 2011, un ajuste positivo en el primer trimestre de 2011 en relación con 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 "Gastos financieros" se refieren exclusivamente a 2010 y corresponden a comisiones de financiación diferidas que fueron generadas y capitalizadas en 2005 y 2007, en relación con la deuda contraída en 2005 y su posterior refinanciación en 2007, parte de las cuales se han llevado a gasto en la cuenta de resultados en el segundo trimestre de 2010 tras la cancelación de deuda que tuvo lugar tras empezar a cotizar en bolsa.
- (4) Los costes incluidos en el apartado "Beneficio del periodo de operaciones interrumpidas" se refieren a costes incurridos en el marco de un plan de incentivos de carácter extraordinario en Opodo, neto de impuestos.

### Factores que afectan a la comparabilidad de las cifras de 2010 y 2011

La comparabilidad de los ingresos del negocio de soluciones tecnológicas en 2011 se ve afectada por (i) la venta de Hospitality Group en 2010 y (ii) como se describe en detalle en el resumen financiero del primer trimestre de 2011, por un cambio en el tratamiento de ciertas reservas realizadas dentro de los grupos de aerolíneas que impactó negativamente el crecimiento de los ingresos de distribución directa durante el primer trimestre de 2011:

- 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.

## 7 Glosario de términos

- ACH: Siglas en inglés de Airlines Clearing House (Cámara de Compensación de Aerolíneas)
- ACO: Amadeus Commercial Organisations
- APAC: Asia-Pacífico
- BPA: Beneficio por acción
- 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*
- HTML: HyperText Markup Language
- 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
- LBO: Siglas en inglés de *Leveraged Buy-Out*, que significa compra apalancada
- MEA: Siglas en inglés de *Oriente Medio y África*
- MENA: Siglas en inglés de *Oriente Medio y Norte de 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 21 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

## 8 Anexo. Responsabilidad Social Corporativa en Amadeus

La industria del viaje, que integra diversos sectores dependientes entre sí, representa el 10% del PIB mundial y el 8% del empleo de todo el mundo<sup>6</sup>. Gracias a su tecnología, su red profesional y sus relaciones con los grupos de interés de esta industria, Amadeus está en una posición privilegiada para fomentar actividades en materia de responsabilidad social corporativa (RSC).

Es por ello por lo que la RSC está presente en muchas áreas de la compañía. Empieza por nuestro compromiso personal de alcanzar las más altas cotas de integridad y responsabilidad. Evoluciona gracias a la sólida integración de objetivos sociales y medioambientales en nuestra estrategia operativa y de negocio.

Las actividades de RSC de Amadeus comprenden desde iniciativas locales hasta acuerdos internacionales con los diversos grupos de interés de esta industria; y todas estas iniciativas tienen un objetivo común: la consecución de una economía sostenible, además del progreso social y medioambiental.

A continuación se incluyen las principales áreas en las que se aplicaron iniciativas de RSC y ejemplos de las que se llevaron a cabo en 2011.

### Alianzas

Cuando diseñamos un marco al que dirigir nuestros objetivos de RSC, nos damos cuenta de que solos no podemos llegar muy lejos. Los proyectos de RSC incluyen una amplia serie de requisitos, como una experiencia específica, infraestructuras, recursos, etc. En la mayoría de los casos, Amadeus no puede cumplir con todos estos requisitos por sí mismo, pero además, los esfuerzos que se hacen en colaboración con otras instituciones son muchos más efectivos.

Algunos ejemplos de nuestras alianzas de RSC más relevantes son el acuerdo con la Organización de Naciones Unidas para el Turismo para apoyar la investigación en el sector del turismo y ofrecer servicios de consultoría de forma gratuita. Uno de los resultados de este acuerdo es el suministro de datos estadísticos y el análisis de datos relativos al turismo por parte de diversas instituciones para la promoción de un turismo sostenible.

Otro ejemplo es el acuerdo con la Organización de Aviación Civil Internacional (OACI) para proporcionar información en las plataformas de distribución de Amadeus sobre las emisiones de CO<sub>2</sub> de los aviones. Dada la gran variedad de métodos para el cálculo de las emisiones de carbono que hay en el mercado, creemos que la OACI aporta las ventajas de ser una referencia en la industria, ya que es el órgano de la ONU que ejerce como el foro para la cooperación en todos los campos de la aviación civil entre los 191 estados miembros. A finales de 2011, Amadeus, a través de su herramienta de reservas de viajes de empresa, puso la información sobre la emisión de CO<sub>2</sub> a disposición de todos sus clientes corporativos, aumentando considerablemente el alcance de la información proporcionada por la OACI.

Se han formalizado otras alianzas tanto de ámbito mundial como local de las que podemos proporcionar más ejemplos a petición.

---

<sup>6</sup> Fuente: World Travel & Tourism Council, febrero de 2009. *Leading the challenge on climate change*.

## **Plan de Gestión Medioambiental de Amadeus**

Nos comprometemos a reducir el impacto medioambiental de nuestras operaciones. Esto incluye la medida y optimización del consumo de recursos, incluidos la electricidad, el gas, el papel, el agua, así como la reducción de residuos y gases de efecto invernadero. Tenemos un plan para la revisión del consumo de recursos de nuestras 10 sedes principales en el mundo y damos los mejores ejemplos prácticos y objetivos a las 73 oficinas locales (ACOs) que Amadeus tiene en todo el mundo.

A título de ejemplo, la sede más importante, con mucha diferencia, en lo relativo al consumo de recursos es nuestro centro de procesamiento de datos en Erding (Alemania). En esta sede, hemos llevado a cabo una extensa auditoría de eficiencia energética y como resultado Amadeus recibió en 2010 la certificación de eficiencia energética que concede TÜV SÜD. La optimización del rendimiento aporta tanto unos ahorros económicos de aproximadamente 1 millón de euros al año, como una reducción de la emisión de gases de efecto invernadero. Reconocemos que la optimización es un proceso continuo y en 2012 esperamos renovar la certificación e implantar nuevas medidas para su mejora.

## **Reducir el impacto medioambiental de la industria de los viajes**

La industria de los viajes, uno de los principales contribuidores al PIB y al empleo en el mundo, necesita también grandes cantidades de energía. Nuestra intención es que la tecnología de Amadeus contribuya a la reducción del impacto medioambiental de esta industria.

Como ejemplo, en 2011 cooperamos con uno de nuestros clientes, la aerolínea Finnair, para calcular el ahorro de combustible que se alcanzaría mediante la implantación de la solución Amadeus Altéa Departure Control System (Flight Management). Amadeus Altéa calcula de forma más precisa que los sistemas convencionales el peso de los aviones antes de que se reposte el combustible, lo que permite más precisión a la hora de decidir la cantidad de combustible que se va a cargar, lo que a su vez se traduce en ahorro de combustible, de emisiones y de dinero tanto para la aerolínea, como para el medio ambiente. Nuestros cálculos más prudentes estiman que Finnair ha reducido sus emisiones de CO<sub>2</sub> en 300 toneladas. Puesto que para 2012 está prevista la implantación de esta solución por parte de muchas otras aerolíneas, esperamos que los beneficios se multipliquen para los diferentes actores del sector.

## **Transferencia de tecnología y donaciones**

Amadeus se sirve tanto de su propia tecnología como de la experiencia de la industria para ayudar a aquellos que más lo necesitan. Aprovechamos nuestra presencia en las diferentes regiones en desarrollo para contribuir a la educación de la población local en el ámbito de la tecnología para viajes, a la vez que promovemos el empleo.

## **Proyecto de distribución para hoteles pequeños**

Nuestro proyecto de transferencia de tecnología, llamado «Small Hotels Distribution», promueve el turismo aportando la tecnología para que los pequeños hoteles que no tienen los recursos económicos ni los conocimientos necesarios para distribuir ellos mismos sus productos puedan hacerlo.

El proyecto piloto implantado en Nicaragua proporciona a los pequeños hoteles el acceso a un sistema internacional de distribución con el que gestionar y vender sus habitaciones. Los

hoteles solo tendrán que utilizar una única herramienta para actualizar y modificar la información sobre la disponibilidad de sus habitaciones en tiempo real en las agencias de viajes y otros puntos de venta. El sistema es de fácil uso y no necesita grandes inversiones técnicas, simplemente una conexión a internet.

## Formación

Los programas de educación de Amadeus incluyen la donación de ordenadores para la creación de las «Amadeus Computer Rooms», que proporcionan aprendizaje bajo la modalidad *e-learning* o formación en tecnologías de la información en comunidades necesitadas o en riesgo de exclusión. Los proyectos educativos también pueden incluir acuerdos de formación con universidades e instituciones educativas para la enseñanza de los procesos relativos a la distribución internacional de viajes o el aprendizaje *online*. En el marco de estos acuerdos, Amadeus puede ofrecer asistencia técnica gratuita y la institución asociada puede completar este apoyo con becas a estudiantes sin recursos. De este modo, los proyectos educativos están perfectamente integrados en alianzas tanto con las autoridades locales, como con las instituciones educativas.

### **Filipinas: La Universidad Corporativa de Amadeus**

Desde 2004, Amadeus ha acercado —asumiendo los costes— la tecnología de la industria del viaje a los estudiantes a través de un innovador acuerdo con las universidades de Filipinas para la creación de un módulo de *e-learning* llamado «Amadeus Corporate University».

La «Amadeus Corporate University» ofrece formación de calidad gratuita con acceso a las tecnologías más punteras y está dirigida a estudiantes con recursos limitados que estén empezando su carrera profesional en la industria del viaje y del turismo. Nuestro objetivo es salvar la brecha de conocimientos entre lo que históricamente aprenden en las instituciones académicas y las habilidades que necesitan realmente para emprender una carrera profesional en el sector.

Asociaciones experimentadas como La Concordia College, Soroptimist International Makati y la Foundation of Accelerated Students of Travel se encargan de seleccionar a los beneficiarios de este programa. La iniciativa ha sido reconocida por la Philippines Management Association y se ha convertido en un caso práctico de estudio en la reconocida De La Salle University, una de las escuelas de postgrado más prestigiosas de Filipinas.

Actualmente, se están llevando a cabo iniciativas similares en otros países como Siria, Egipto y Arabia Saudí.

## Voluntariado

En Amadeus, creemos que se pueden conseguir grandes progresos si nuestros empleados en todo el mundo van más allá de sus labores diarias e invierten su tiempo libre en ayudar a los más desfavorecidos. Para cumplir con esta tarea, hemos desarrollado un programa de voluntariado corporativo que incluye una amplia gama de actividades tanto especializadas, como no profesionales.

### **El terremoto de Haití. El orfanato de Amadeus**

El martes 10 de enero de 2010, Haití sufrió un catastrófico terremoto de categoría 7.0 en la escala de Richter. El gobierno calculó que murieron más de 300.000 personas y que hubo 1.000.000 de desplazados.

Puesto que Haití está a tan solo dos horas de vuelo de las oficinas de Amadeus en Miami, nuestro personal localizado allí formuló un plan concreto de ayuda. Llevamos a cabo trabajo de voluntariado, alianzas con socios del sector como la Great Commission Alliance (GCA), con médicos, con la comunidad local y las instituciones locales, para asegurarnos de que nuestros esfuerzos eran sostenibles y no sólo contribuciones puntuales.

Además de la ayuda urgente de los voluntarios de Amadeus y los médicos, la GCA propuso que Amadeus financiara la construcción de un orfanato en Mirebalais. Desde noviembre de 2010 y durante todo el 2011 desempeñando actividades para recaudar fondos con trabajadores y clientes, Amadeus Norteamérica consiguió más de 140.000 dólares para construir el orfanato. Durante 2011, varios empleados de Amadeus Norteamérica trabajaron como voluntarios a través de la GCA en la construcción del orfanato de Amadeus.

Uno de los socios de Amadeus en el sector del viaje también quiso colaborar en el proyecto y acordó sufragar la construcción de una escuela para los huérfanos y los niños de la comunidad local de Mirebalais. El orfanato está en la actualidad recibiendo los últimos retoques y debería estar preparado para su inauguración en junio de 2012, mientras que la escuela abrirá más adelante en el año, en septiembre.

En el vídeo [Building hope in Haiti. Amadeus Orphanage](#) encontrará un resumen de la iniciativa y el espíritu de nuestra implicación.

Otros ejemplos recientes de nuestra RSC son las iniciativas llevadas a cabo en países como Sri Lanka y Tailandia.

## Datos de contacto

Si desea más información, póngase en contacto con:

**Ana de Pro**

*Chief Financial Officer*

[ana.depro@amadeus.com](mailto:ana.depro@amadeus.com)

**Elena Ávila**

*Head of Investor Relations*

[elena.avila@amadeus.com](mailto:elena.avila@amadeus.com)

**Web:** [www.amadeus.com](http://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.*