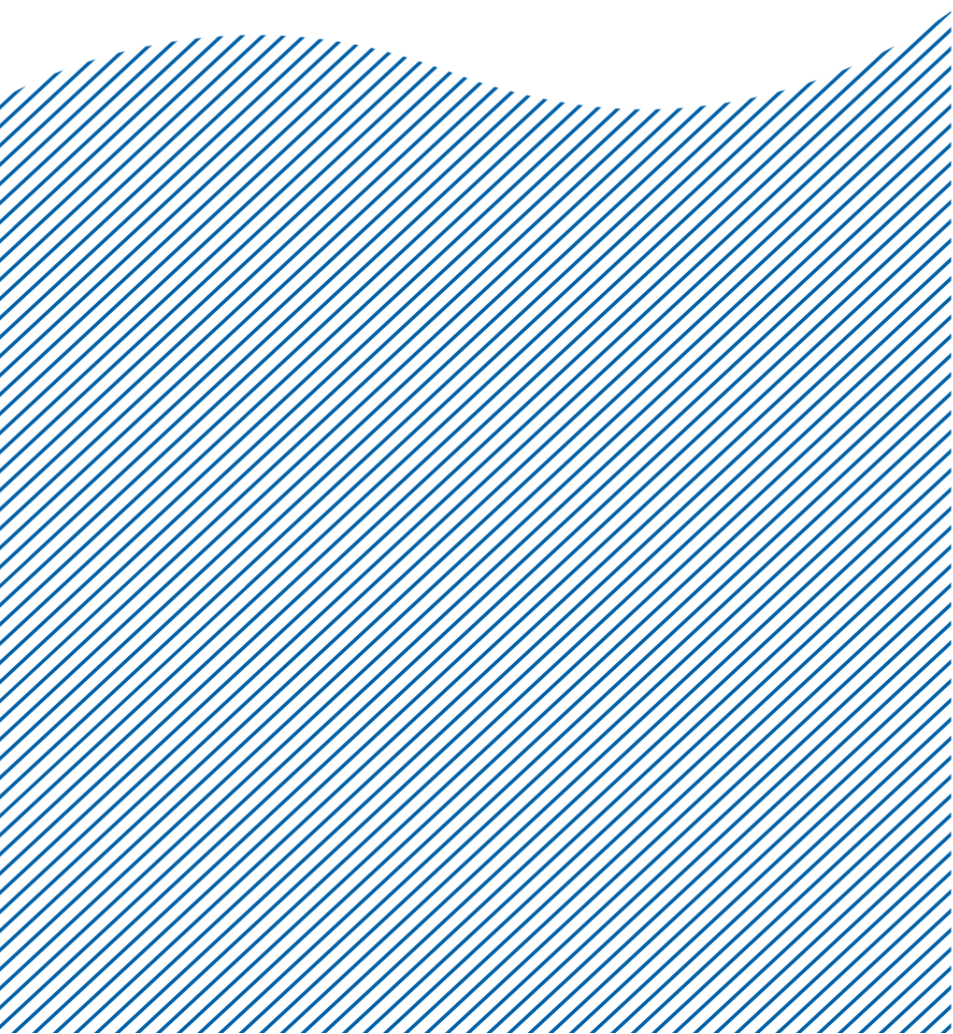


**Amadeus IT Holding, S.A.  
y Sociedades Dependientes**

---

**Informe de gestión  
consolidado intermedio del  
periodo de seis meses  
acabado el 30 de junio de  
2014**



# Índice

1	Resumen .....	3
1.1	Introducción.....	3
1.2	Información operativa y financiera resumida .....	5
2	Resumen de actividades .....	6
2.1	Actividades más destacadas del primer semestre.....	6
2.2	Principales proyectos de I+D en curso.....	12
3	Presentación de la información financiera .....	14
4	Rendimiento operativo y financiero por negocio.....	16
4.1	Negocio de distribución.....	17
4.2	Negocio de soluciones tecnológicas .....	20
4.3	EBITDA .....	22
5	Estados financieros consolidados .....	24
5.1	Cuenta de resultados del Grupo.....	24
6	Otros datos financieros.....	32
6.1	Inversión en I+D .....	32
6.2	Inversiones en inmovilizado .....	33
7	Otra información adicional .....	34
7.1	Notas explicativas a la cuenta de pérdidas y ganancias individual .....	34
7.2	Principales factores de riesgo e incertidumbres.....	34
7.3	Cuestiones Medioambientales.....	37
7.4	Acciones propias.....	39
7.5	Hechos posteriores .....	39
8	Glosario de términos.....	40
9	Apéndice: Cuadros financieros .....	41
9.1	Estado de posición financiera (resumido) .....	41
9.2	Endeudamiento financiero.....	42
9.3	Flujos de efectivo del Grupo .....	44

## 1 Resumen

### 1.1 Introducción

#### Datos principales de primer semestre de 2014 (cerrado el 30 de Junio)

- **Nuestras reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes crecieron un 3,8%, hasta los 241,8 millones**
- **En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen total de pasajeros embarcados aumentó un 15,6%, hasta un total de 328,5 millones**
- **Los ingresos ordinarios crecieron un 8,5%, hasta los 1.730,9 millones de euros<sup>1</sup>. Excluyendo las adquisiciones de Newmarket International (“Newmarket”) y UFIS Airport Solutions (“UFIS”), el crecimiento en base comparable se situó en el 6,3%**
- **El EBITDA aumentó un 8,8%, hasta los 702,6 millones de euros<sup>1</sup>. Sin incluir las adquisiciones de Newmarket y UFIS, el crecimiento comparable ascendió al 6,9%**
- **El beneficio ajustado<sup>2</sup> experimentó un alza del 8,9%, hasta los 380,6 millones de euros<sup>1</sup>. Sin incluir las adquisiciones de Newmarket y UFIS, el crecimiento comparable ascendió al 7,4%**
- **La deuda financiera neta a 30 de junio de 2014 (según la definición contenida en el contrato de financiación *senior*) se sitúa en 1.501,3 millones de euros (una ratio de deuda neta/EBITDA de los últimos doce meses de 1,18 veces)**

Amadeus siguió registrando resultados positivos durante el primer semestre de 2014 e incrementó los ingresos un 8,5% y el EBITDA, un 8,8% con respecto al mismo periodo del año anterior. Esta evolución se debe a la satisfactoria contribución de nuestras dos líneas de negocio y a la consolidación de Newmarket y UFIS, ambas adquiridas durante el primer semestre de 2014. La calidad y la fortaleza de nuestros negocios, sumadas a nuestra apuesta por la tecnología, permite a Amadeus seguir incrementando los ingresos y la rentabilidad en el marco de una sólida estructura financiera.

Aunque el sector de las reservas aéreas a través de agencias de viajes siguió evolucionando de forma positiva durante el primer semestre del 2014, con un crecimiento del 2,6% frente a 2013, el posicionamiento competitivo de Amadeus permitió a la compañía seguir elevando su cuota de mercado, que creció 0,3 p.p. en lo que va de año (apoyado en un incremento de 0,5 p.p. en el segundo trimestre). Este resultado positivo se logró en un contexto de ralentización del crecimiento de la industria de las reservas aéreas a través de agencias de viajes durante el segundo trimestre (0,7%) con respecto al primer trimestre (4,4%), debido al efecto de la estacionalidad. El crecimiento subyacente de la industria, combinado con el incremento de nuestra cuota de mercado en el primer semestre de 2014, impulsó el volumen de reservas e ingresos del negocio de distribución, que crecieron un 3,8% y un 4,6%, respectivamente. Por su parte, el crecimiento de nuestro negocio de soluciones tecnológicas se produjo por el incremento de los pasajeros embarcados procesados a través de nuestra plataforma tecnológica para aerolíneas Altéa, gracias a las grandes migraciones de 2013 y al crecimiento orgánico de nuestra base de clientes. Los pasajeros embarcados procesados con la tecnología Altéa

- 
1. Newmarket y UFIS se consolidan en las cuentas de Amadeus desde el 5 de febrero y el 1 de febrero de 2014, respectivamente.
  2. Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las variaciones en el valor razonable de instrumentos financieros y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes. Véase la nota sobre Beneficio ajustado en el apartado 5.1.6.

crecieron un 15,6% y generaron un crecimiento de los ingresos de 11,6%, en el segmento de soluciones tecnológicas (excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS).

Aunque seguimos impulsando nuestros negocios actuales, también estamos trabajando para dar forma al futuro de los viajes, que es nuestro compromiso fundamental. Estamos avanzando en la ejecución de nuestra estrategia de diversificación. Todas nuestras iniciativas en los segmentos de hoteles, aeropuertos y trenes han entablado relaciones estratégicas con actores clave para impulsar la innovación en estos sectores afines. Nuestra inversión en I+D alcanzó el 15,1% de los ingresos en el primer semestre de 2014 y se destinó a impulsar el crecimiento a largo plazo mediante las implementaciones de clientes, la evolución de productos, la expansión de la cartera de soluciones, las inversiones en nuevas oportunidades y el progreso en la retirada de TPF.

A 30 de junio de 2014, nuestra deuda financiera neta consolidada ascendía a 1.501,3 millones de euros (según la definición contenida en el contrato de financiación *senior*), que representa un ratio deuda neta/EBITDA de los últimos doce meses de 1,18 veces. El aumento con respecto a las 1,01 veces a finales de 2013 se debe principalmente a las adquisiciones realizadas durante el primer semestre de 2014 (Newmarket, UFIS e i:FAO) y el pago del dividendo a cuenta en enero.

En junio de 2014, nuestros accionistas aprobaron un dividendo bruto de 0,625 euros por acción con cargo al ejercicio 2013, lo que representa un porcentaje de distribución de beneficios del 50% y equivale a un dividendo total de 279,7 millones de euros, un 25% más que el año pasado. El 31 de enero de 2014, se abonó un dividendo a cuenta de 0,30 euros y el dividendo complementario de 0,325 euros por acción, el 29 de julio de 2014.

## 1.2 Información operativa y financiera resumida

Principales indicadores de negocio <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Ene-Jun 2013	Variación <sup>1</sup> (%)
<b>Principales indicadores operativos</b>				
<b>Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes</b>	<b>40,3%</b>	<b>40,3%</b>	<b>40,0%</b>	<b>0,3 p.p.</b>
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	241,8	241,8	233,1	3,8%
Reservas no aéreas (millones)	30,3	30,3	31,0	(2,4%)
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>272,1</b>	<b>272,1</b>	<b>264,1</b>	<b>3,0%</b>
<b>Pasajeros embarcados (millones)</b>	<b>328,5</b>	<b>328,5</b>	<b>284,1</b>	<b>15,6%</b>
<b>Resultados financieros</b>				
Ingresos de Distribución	1.271,5	1.271,5	1.215,6	4,6%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	459,4	423,5	379,5	11,6%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>1.730,9</b>	<b>1.695,0</b>	<b>1.595,1</b>	<b>6,3%</b>
Contribución de Distribución	583,6	583,6	565,3	3,2%
Contribución de Soluciones tecnológicas	315,7	303,2	266,2	13,9%
<b>Contribución</b>	<b>899,3</b>	<b>886,8</b>	<b>831,5</b>	<b>6,7%</b>
<b>EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>702,6</b>	<b>690,2</b>	<b>645,9</b>	<b>6,9%</b>
Margen de EBITDA (%) <sup>2</sup>	40,6%	40,7%	40,5%	0,2 p.p.
<b>Beneficio ajustado<sup>3</sup></b>	<b>380,6</b>	<b>375,5</b>	<b>349,6</b>	<b>7,4%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas (euros)<sup>4</sup></b>	<b>0,86</b>	<b>0,84</b>	<b>0,79</b>	<b>7,3%</b>
<b>Flujos de efectivo</b>				
Inversiones en inmovilizado	198,4	195,6	207,1	(5,5%)
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos <sup>5</sup>	446,6	n.a.	402,2	n.a.
	<b>30/06/2014</b>		<b>31/12/2013</b>	<b>Variación (%)</b>
<b>Endeudamiento<sup>6</sup></b>				
<b>Deuda financiera neta según contrato de financiación</b>	<b>1.501,3</b>		<b>1.210,7</b>	<b>24,0%</b>
Deuda financiera neta según contrato de financiación / EBITDA según contrato de financiación (últimos 12 meses)	1,18x		1,01x	

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se consolidan por primera vez en el primer semestre de 2014. La columna de "Variación (%)" anterior muestra el crecimiento comparable, sin incluir el impacto de las adquisiciones recientes, según se explica en la presente nota.
2. El EBITDA y el margen de EBITDA se vieron afectados negativamente por unos costes extraordinarios de 1,5 millones de euros relacionados con la adquisición de i:FAO incurridos en el primer trimestre de 2014. Excluyendo estos costes, el margen de EBITDA de acuerdo con los estados financieros sería del 40,7%, 0,2 p.p. más que en el primer semestre de 2013, y el margen de EBITDA excluyendo los resultados de Newmarket y UFIS sería del 40,8%, 0,3 p.p. más que en el primer semestre de 2013.
3. Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las variaciones en el valor razonable de instrumentos financieros y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes. El beneficio ajustado se vio afectado negativamente por unos costes extraordinarios (no deducibles) de 1,5 millones de euros relacionados con la adquisición de i:FAO incurridos en el primer trimestre de 2014.
4. Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo. El BPA ajustado se vio afectado negativamente por unos costes extraordinarios (no deducibles) de 1,5 millones de euros relacionados con la adquisición de i:FAO incurridos en el primer trimestre de 2014.
5. Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante.
6. Basado en la definición contenida en las cláusulas del contrato de financiación *senior*.

## 2 Resumen de actividades

### 2.1 Actividades más destacadas del primer semestre

A continuación figura una selección de los hitos que se han producido durante el primer semestre de 2014:

#### Negocio de distribución

##### Aerolíneas

- Durante el primer semestre de 2014, Amadeus firmó acuerdos de distribución de contenido con 21 aerolíneas, entre ellas United Airlines. En virtud del nuevo contrato con United Airlines, los usuarios del sistema Amadeus en todo el mundo tienen garantizado el acceso continuo a la gama completa de tarifas de la aerolínea. El acuerdo también contempla el acceso y la reserva de los servicios complementarios de United Airlines, como la tarifa premium Economy Plus® con más espacio para las piernas. Amadeus también firmó un acuerdo con Germanwings que permitirá a la aerolínea distribuir todas sus tarifas publicadas y servicios complementarios más demandados a través de las agencias de viajes. Anteriormente, esta filial de Lufthansa únicamente comercializaba una gama restringida de tarifas a través de las agencias de viajes usuarias de Amadeus mediante la emisión de billete electrónico (modalidad *full e-ticketing*). A través de este acuerdo pionero, Germanwings se convierte en la primera aerolínea del mundo que además permite reservar toda su gama de tarifas publicadas mediante el procedimiento de *light ticketing*<sup>3</sup>, por lo que será la primera en ofrecer las dos modalidades de tramitación de billetes a los distribuidores de viajes.
- Como parte de los 21 acuerdos antes comentados, Amadeus formalizó 2 en la región Asia-Pacífico. Se firmó un nuevo contrato de distribución Garuda Indonesia, la aerolínea nacional de Indonesia. Además, se amplió el contrato de distribución con Cathay Pacific, la aerolínea de bandera de Hong Kong.
- La gama de soluciones de comercialización de Amadeus siguió ganando adeptos el primer semestre; así, 19 nuevas aerolíneas contrataron la solución Amadeus Ancillary Services y otras 6 contrataron Amadeus Fare Family, en ambos casos para el canal indirecto. En total, 58 aerolíneas han contratado Amadeus Ancillary Services y 12, Amadeus Fare Family.
- Amadeus comenzó a trabajar con las aerolíneas Finnair y Brussels Airlines en la implementación del módulo de visualización de Amadeus Fare Family a través de sus agencias de viajes asociadas, Finland Travel Bureau y Sirius Travel, en varios mercados piloto. Las aerolíneas podrán empaquetar clases de reservas, tarifas y servicios para crear productos propios para el canal de agencias de viajes, asociando cada paquete a un nombre que refleje sus atributos; diferenciar notablemente su oferta de la de la competencia mediante una comparativa de tarifas basada en el servicio y el valor, además de en el precio; y maximizar los ingresos gracias a un módulo de ventas incrementales que ofrece ofertas relevantes y dirigidas específicamente a cada viajero.
- Las aerolíneas de bajo coste e híbridas siguen siendo un área de crecimiento para Amadeus, que firmó acuerdos de distribución con 8 nuevas aerolíneas durante el semestre, incluyendo Malindo Air, una *joint venture* formada por National Aerospace and Defence Industries of Malaysia y la aerolínea indonesia Lion Air. Las reservas de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus aumentaron un 12% interanual durante el periodo.

---

3 'Light ticketing' es un evolución del acceso "sin ticket" ofrecido a las aerolíneas de bajo coste e híbridas para ayudar a estandarizar el proceso de trabajo en la agencia de viaje (disponibilidad/ determinación de precio/ reserva/ finalización de la transacción/contabilización) a través de la introducción de un número de ticket virtual.

### **Tren y otros**

- En junio, Amadeus dio a conocer la nueva solución Amadeus Rail Display, desarrollada en colaboración con SNCF –la empresa estatal de ferrocarriles de Francia–, que permite distribuir la oferta de esta compañía a través de las agencias de viajes. Amadeus Rail Display es ergonómica e intuitiva, libera a las agencias de los formatos tradicionales, manteniendo su capacidad de excelencia en servicio; y les suministra nuevas herramientas para reforzar su papel como asesores de viajes.
- Hahn Air, el experto en billetes electrónicos, acordó con Amadeus que introducirá su producto ferroviario “speed-alliance”<sup>®</sup> en Amadeus Air-Rail Display, una solución que permite a las agencias de viajes que usan Amadeus Selling Platform reservar en la misma pantalla billetes de avión junto con billetes de tren de Eurostar, Thalys y Trenitalia. Con el lanzamiento de la primera fase, se pueden reservar determinadas rutas aéreas de WestBahn en Austria y NTV en Italia.
- Cuatro grandes aerolíneas (Air France, Lufthansa, Qatar Airways y TAM) implantaron Amadeus Cars, una solución que les permite obtener ingresos adicionales ofreciendo a sus clientes servicios de alquiler de coches a través de sus páginas web. Tras estas cuatro, ya son 14 las aerolíneas que utilizan esta tecnología de Amadeus, que garantiza el acceso en tiempo real a las tarifas y la disponibilidad de 33 proveedores de alquiler de coches, con más de 37.000 oficinas en todo el mundo.

### **Agencias de viajes**

- TUI Travel, uno de líderes mundiales en el ámbito del producto vacacional que opera en más de 180 países y cuenta con más de 30 millones de clientes, amplió su acuerdo plurianual con Amadeus con el objetivo de dar continuidad a esta exitosa cooperación. Además de proporcionar acceso a información sobre vuelos y facilitar las reservas, Amadeus apoyará la estrategia de diferenciación de TUI Travel por medio de tecnologías innovadoras, como unas prestaciones de búsqueda de vuelos mejoradas, tanto para el segmento online como el de la creación de paquetes.
- Amadeus firmó un nuevo acuerdo plurianual con Orbitz Worldwide, un destacado portal de viajes internacional que usa la tecnología para transformar el modo en que los consumidores planifican y compran viajes en todo el mundo. Según los términos del nuevo acuerdo, Amadeus suministrará su tecnología líder del mercado y sus servicios de distribución mundial para dar apoyo a las marcas de Orbitz en Norteamérica a partir de enero de 2015.
- Durante el primer semestre, Amadeus realizó importantes avances en su estrategia de crecimiento para el área de la tecnología para viajes corporativos. En este periodo, la compañía completó la adquisición de i:FAO a través de una oferta pública con la que se aseguró el 69,1% del capital social. i:FAO Group es un importante proveedor de soluciones tecnológicas de gestión de viajes para empresas en Alemania.
- Amadeus suscribió un acuerdo tecnológico pionero con SAP para ofrecer al mercado una solución de viajes corporativos en la nube, con capacidad para realizar reservas y gestionar gastos vía online y a través de dispositivos móviles. Amadeus integrará la solución SAP Cloud for Travel and Expense en su herramienta Amadeus e-Travel Management, creando así una interfaz de usuario innovadora, unificada y con un flujo de trabajo común dentro de una única oferta integral para distribuidores y para clientes directos del segmento corporativo. La nueva oferta, disponible a nivel mundial, se comercializa bajo la marca de Amadeus y constituye una solución integral «a la carta» por parte de un único proveedor para el sector del viaje.
- Además, en mayo la compañía lanzó Amadeus Corporate Suite, un producto diseñado para optimizar la planificación de reuniones de trabajo. Esta herramienta es una “ventana única” para los servicios relacionados con los viajes de negocio y permite a los usuarios elegir la reunión más eficiente en cuanto a costes antes de incurrir en ellos. Amadeus Corporate Suite es una solución flexible y modular que puede adaptarse a las necesidades de cada mercado e integrarse con la plataforma tecnológica de viajes

corporativos del proveedor local preferente del cliente. Mientras que otras soluciones de autorreserva o iniciativas de *open booking* se centran exclusivamente en la gestión del viaje, Corporate Suite facilita el coste total de las reuniones —comparando el viaje con otras alternativas, como la videoconferencia— por adelantado y en apenas unos segundos.

## Negocio de soluciones tecnológicas

### *Soluciones tecnológicas para aerolíneas*

- El 1 de julio, el primer vuelo regular internacional de Southwest Airlines despegó con rumbo al Caribe. Este hecho confirmaba el éxito de la implantación de Altéa, la plataforma tecnológica de gestión del pasaje de última generación de Amadeus. Southwest comenzó a vender asientos en sus primeros vuelos internacionales en el mes de enero mediante los módulos de reservas (Altéa Reservation) y gestión de inventario (Altéa Inventory) de la plataforma. Para el vuelo inaugural, que despegó de Baltimore (Maryland, EE. UU.) hacia Aruba, la gestión del embarque de pasajeros se realizó con el módulo de control de salidas de vuelos (Altéa Departure Control). Este vuelo suponía la culminación de dos años de colaboración tecnológica y reingeniería de sistemas de los equipos de Southwest y Amadeus.
- El inicio de los vuelos internacionales de Southwest sucedió al anuncio en mayo de otro acuerdo entre ambas compañías por el que la aerolínea estadounidense implantará la plataforma completa Altéa para gestionar sus vuelos domésticos. Durante los próximos años, Southwest y Amadeus trabajarán para migrar a Altéa la totalidad de los sistemas de la aerolínea para ambos negocios, doméstico e internacional. Actualmente, más de 120 aerolíneas en todo el mundo disfrutan de la tecnología y los servicios de la plataforma Altéa de Amadeus.
- En julio, Japan Airlines (JAL), una de las aerolíneas más importantes de Asia-Pacífico, merced a su flota de 200 aviones para vuelos domésticos e internacionales, firmó un acuerdo con Amadeus por el que contrata la plataforma Altéa al completo para gestionar sus rutas nacionales e internacionales. El acuerdo, por el que JAL se convierte en la última aerolínea de la alianza Oneworld en contratar Altéa, permitirá a la aerolínea reemplazar su actual sistema de gestión del pasaje, puesto en marcha en 1969. Según los términos del contrato, JAL también utilizará las soluciones de comercio electrónico de Amadeus para gestionar sus páginas web internacionales.
- En mayo, Amadeus y Swiss International Air Lines, la aerolínea de bandera de Suiza, anunciaron un acuerdo estratégico a largo plazo por el que la aerolínea contrata los módulos esenciales de la plataforma Altéa para mejorar sus procesos de reserva, gestión de inventario y control de salidas. Con la migración a la plataforma de Amadeus, Swiss también se beneficiará de un acceso optimizado a datos sobre pasajeros y vuelos, ya que otras compañías del mismo grupo, como Lufthansa, Air Dolomiti y Austrian Airlines, utilizan dicha plataforma.
- En abril, Lufthansa, la mayor aerolínea europea y la compañía de bandera de Alemania, eligió la tecnología puntera de comercio electrónico de Amadeus para potenciar un proceso renovado de compra, reserva y modificación de reserva en sus portales. Lufthansa.com, que recibe más de 210 millones de visitas al año, cuenta ahora con un flujo de compra y reserva totalmente renovado que optimizará la experiencia de compra de los usuarios al mejorar la navegación y la claridad en precios. Asimismo, la nueva página web ha sido diseñada para incrementar considerablemente la capacidad comercial tanto de su negocio nacional como internacional.
- SeaPort Airlines, la aerolínea regional con sede en Portland (Oregón), también completó la migración a Altéa, la cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas de Amadeus. El domingo 23 de marzo de 2014, SeaPort Airlines realizó el primer vuelo procesado con el nuevo sistema —ruta de Memphis a Jackson (Tennessee)—. El acuerdo entre ambas compañías se anunció en octubre de 2013 y abarca las soluciones



tecnológicas para reservas, emisión de billetes, gestión de inventario, comercio electrónico y control de salidas.

### **Soluciones tecnológicas para aeropuertos**

- En mayo, Amadeus publicó el estudio *IT makes sense to share: making the case for the cloud in Common Use airport technology (La lógica de compartir las TI: argumentos a favor del uso de la nube en la tecnología aeroportuaria de uso común)*, que pone de relieve que el sector aeroportuario está preparado para adoptar la última generación de soluciones de uso compartido para poder maximizar su rendimiento operativo y comercial. Según el informe, el aumento de la presión tanto por parte de los grupos de interés como de los competidores empujan a los aeropuertos a hacer un uso más eficiente de los recursos tecnológicos con el fin de operar de forma más eficaz y trabajar de un modo más colaborativo con las aerolíneas; al tiempo que buscan fuentes de ingresos adicionales para seguir siendo competitivos. La modernización del enfoque hacia los sistemas de uso compartido es, por tanto, una forma de abordar estos retos en un momento en el que el acceso a los últimos modelos de informática en la nube está al alcance de la mano.
- En marzo, Amadeus reforzó su apuesta por contribuir al desarrollo del aeropuerto del futuro con el lanzamiento de Amadeus Airport Common Use Service (ACUS), una plataforma para aeropuertos de última generación capaz de realizar todas las funciones de procesamiento de pasajeros. Esta plataforma SaaS (Software as a Service) en la nube permitirá a las aerolíneas y empresas de *handling* compartir el espacio físico y los recursos informáticos de los aeropuertos, eliminando las trabas relacionadas con el alojamiento y el desarrollo de aplicaciones. Estas son algunas de las características más importantes de ACUS:
  - Tecnología de virtualización de aplicaciones: reduce las necesidades de contar con equipos físicos en los aeropuertos, lo que reduce costes y ahorra espacio.
  - Alojado en un centro de datos de última generación y suministrado siguiendo un modelo SaaS: aporta flexibilidad y solidez para aeropuertos, aerolíneas y empresas de *handling* de todos los tamaños.
  - Conexión de red segura y en comunicaciones 4G: rápido y sencillo de implantar y mantener, capaz de gestionar operaciones dentro y fuera del aeropuerto.
  - Conexión a todas las aplicaciones de los aeropuertos y del sistema de salidas (Departure Control) de las aerolíneas: conectividad de coste reducido y centralizada para las aerolíneas que expanden su red a nuevos aeropuertos, reduciendo al mismo tiempo los costes de red.
  - Solución integral: desde el software hasta los equipos de los usuarios, con asistencia *in situ* 24 horas al día, 7 días a la semana.
  - Compatible con los estándares del sector (CUPPS y PCI), lo que crea una solución segura y fiable.
- Amadeus también avanzó en su expansión en el segmento de las soluciones de TI para aeropuertos con la adquisición en enero de UFIS Airport Solutions, un destacado proveedor tecnológico en este sector. UFIS aporta a Amadeus un abanico complementario de soluciones tecnológicas para aeropuertos basadas en sus 25 años de experiencia en el desarrollo de esta tecnología, así como una importante base de clientes en todo el mundo. La oferta de productos y servicios de UFIS es complementaria con la gama de soluciones tecnológicas para aeropuertos de Amadeus y aporta experiencia y conocimientos específicos en los ámbitos de las bases de datos operativas para aeropuertos, los sistemas de gestión de recursos, los sistemas de visualización de información sobre vuelos, las herramientas de toma de decisiones colaborativas y las soluciones de gestión de centros de conexión aérea.
- Durante el primer semestre, Amadeus firmó contratos con 9 nuevas empresas de *handling*, lo que sitúa el total en 75. Las empresas de *handling* de todo el mundo han encontrado en Amadeus Altéa Ground Handler la respuesta a muchos retos operativos. Este logro implica que actualmente Amadeus cuenta con la mayor cartera de empresas de *handling* para su solución Departure Control System en todos los continentes.

### **Hoteles**

- Amadeus completó la adquisición de la compañía estadounidense Newmarket International por 500 millones de dólares americanos. Newmarket, que actualmente presta servicios a cerca de 22.000 establecimientos hoteleros en 154 países, opera en el segmento de la gestión de grupos y eventos dentro del sector hotelero, el cual se estima que representa entre un 30% y un 40% de los ingresos de los hoteles de servicio completo. La compañía adquirida funcionará como un negocio independiente dentro de la división Global Hotel Group de Amadeus que, con el tiempo, integrará muchos aspectos que caracterizan a los destacados productos y servicios que ofrece la compañía.
- Amadeus anunció una alianza tecnológica estratégica con Intercontinental Hotel Group. Esto supone un importante logro para el objetivo de Amadeus en el ámbito de las soluciones tecnológicas para hoteles, que es crear un modelo comunitario para la industria hotelera. La combinación del profundo conocimiento de los clientes de IHG y la experiencia tecnológica y el amplio conocimiento del sector del viaje de Amadeus hará posible que IHG siga ofreciendo las soluciones de TI más innovadoras y eficientes en todas las etapas de la experiencia de los huéspedes.
- En abril, Amadeus lanzó una plataforma de distribución hotelera de última generación que reunirá de forma más eficaz a los compradores y vendedores de reservas hoteleras. El acceso a esta plataforma se puede realizar a través de la solución de venta para agencias de viajes de Amadeus (Amadeus Selling Platform), la herramienta de gestión *online* de reservas para viajes de negocio (Amadeus e-Travel Management). También puede acceder a ella cualquier otra empresa a través de los servicios web de Amadeus. Este mercado "multifuentes" ofrece contenidos completamente integrados de todas las fuentes hoteleras en un único formato dentro de la plataforma, por lo que los agentes de reservas pueden acceder a todos sus proveedores favoritos a través de una única interfaz.

### **Pagos**

- CyberSource, una empresa de Visa Inc. (NYSE: V) y uno de los proveedores de sistemas de pago virtual más importantes del mundo, formalizó una alianza estratégica internacional con Amadeus para suministrar una solución integrada de gestión de reserva de viajes y de detección de fraude a las aerolíneas, las agencias de viajes y demás empresas de viajes a escala mundial. La solución conjunta ayudará a las empresas de viajes de todo el mundo a maximizar sus ingresos, reducir costes y mejorar la experiencia de pago del cliente en múltiples canales, como Internet, móvil, presencial o centros de atención telefónica.
- Amadeus anunció su colaboración con Continuum Commerce Solutions —un proveedor líder de soluciones DCC (Dynamic Currency Conversion) y MCP (Multi-Currency Pricing)— y la solución FXmicropay™ de RBS — un destacado proveedor de servicios de divisas para los sectores de viajes, comercio electrónico y pagos— para configurar una solución de pago multidivisa de primer nivel mundial para el sector del viaje. El nuevo módulo de pagos multidivisa, que está totalmente integrado en Amadeus Payment Platform, contará con las opciones DCC y MCP. También permitirá a los comercializadores de viajes plantear al viajero opciones para que elija su moneda nacional para liquidar el pago.
- Amadeus lanzó una iniciativa junto con Wirecard para ofrecer los servicios de procesamiento de Wirecard a través de Amadeus Payment Platform, una solución tecnológica que permite gestionar transacciones de pago para ventas realizadas en todos los canales a través de una amplia gama de métodos de pago.

### Tren

- En mayo, Amadeus rubricó una alianza tecnológica estratégica a largo plazo con Bene Rail International (BeNe RI), una *joint venture* internacional especializada en tecnología de distribución ferroviaria creada por NS y SNCB/NMBS<sup>4</sup>, para crear una nueva plataforma comunitaria para trenes como parte de Amadeus Total Rail, la cartera de Amadeus para las compañías de tren. Esta plataforma única está basada en el concepto de modelo comunitario por el cual un experto tecnológico como Amadeus desarrolla y aloja aplicaciones que son compartidas por diferentes empresas ferroviarias y que les permiten beneficiarse de sinergias.
- La plataforma brinda una forma de cubrir, de principio a fin, todos los procesos para el transporte ferroviario en Europa. Alojada y gestionada desde el centro de procesamiento de datos de Amadeus en Erding (Alemania), permitirá a BeNe RI mantener el control de sus propias estrategias y canales de distribución. Amadeus aportará a BeNe RI numerosas ventajas, como una mayor flexibilidad y rentabilidad, con el objetivo de mejorar la satisfacción de los clientes. La plataforma se implantará en la estructura de BeNe RI en varias fases durante los próximos años.

### Otras noticias del primer semestre

- El 1 de abril se publicó un importante estudio sectorial, elaborado por Oxford Economics bajo encargo de Amadeus, que pronostica que los viajes crecerán un 5,4% durante los próximos diez años, por encima del PIB mundial. También vaticina que los grandes mercados emergentes se pondrán a la cabeza de este crecimiento; en este sentido, China superará a EE.UU. como el mayor mercado emisor del mundo este año y será el mayor mercado de viajes domésticos en 2017. Además, el estudio apunta que el crecimiento no será exclusivo de China, de modo que otros grandes países emergentes como Rusia, Brasil, la India, Indonesia y Turquía promediarán un crecimiento anual superior al 5% durante los próximos diez años.
- En marzo, Amadeus y la Comisión Europea de Turismo (ETC, por sus siglas en inglés) firmaron una alianza para promover Europa como destino turístico. Esta alianza se enmarca en la estrategia *Destination Europe 2020*, una iniciativa conjunta entre la Comisión Europea y la ETC para fortalecer la imagen de Europa en los mercados turísticos más distantes a través de actividades promocionales y de la aplicación de nuevas tecnologías en colaboración con grandes grupos de interés del sector.
- Según lo anunciado a principios de año, Air France, KLM y Lufthansa estuvieron entre las primeras aerolíneas internacionales que recibieron la autorización de la Administración de Aviación Civil de China para usar el sistema Amadeus en el marco del nuevo reglamento de sistemas informatizados de reservas (CRS). Por primera vez, los vuelos de las aerolíneas autorizadas podrán reservarse con Amadeus a través de un grupo de agencias de viajes acreditadas en Pekín. Este primer grupo de agencias de viajes se ampliará pronto para dar cabida a otras en Shanghái y Cantón.
- En junio, Amadeus recibió la certificación Billing and Settlement Plan (BSP) de IATA para China continental. Con esto, Amadeus tiene ya certificación BSP para China, Taiwan, Hong Kong y Macao. Así, Amadeus se encuentra un paso más cerca de poder facilitar a las agencias de viajes autorizadas la tramitación de la emisión y facturación de los productos de viajes ofrecidos por las aerolíneas extranjeras integradas en el BPS..

---

<sup>4</sup> NS: Nederlandse Spoorwegen (compañía ferroviaria holandesa), SNCB/NMBS: Société Nationale des Chemins de fer Belges/Nationale Maatschappij der Belgische Spoorwegen ((compañía ferroviaria belga), CFL: Société Nationale des Chemins de fer Luxembourgeois (compañía ferroviaria luxemburguesa)

## 2.2 Principales proyectos de I +D en curso

Las principales inversiones en I+D acometidas en el primer semestre de 2014 correspondieron a:

- Esfuerzos de implantación de clientes
  - Esfuerzos realizados en relación con las migraciones a Altéa durante el primer semestre del año (sobre todo el negocio de vuelos internacionales de Southwest y un gran número de migraciones al módulo DCS), además de los contratos firmados cuya migración está programada para el segundo semestre de 2014 (fundamentalmente Korean Air) y los próximos años (como el negocio de vuelos nacionales de Southwest, Alitalia y Swiss). A ello se suman los costes de implantación relacionados con los nuevos clientes de las soluciones de comercio electrónico e independientes.
  - Implantación del nuevo módulo Revenue Accounting en nuestro cliente de lanzamiento British Airways.
  - Esfuerzos de implantación relacionados con la solución DCS para operadores de *handling*, que incluyen las implantaciones del primer semestre de 2014, así como las previstas para el segundo semestre y los próximos años.
  - Preparativos para la migración de agencias de viajes en Corea desde Topas —el sistema de reservas del país— a la plataforma Amadeus.
  - Implantación de nuestra cartera de soluciones para aerolíneas y agencias de viajes en clientes, incluida la incorporación de aerolíneas de bajo coste a la plataforma y la ampliación de nuestra base de clientes de los productos para servicios complementarios.
- Ampliación de la cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas con *revenue management* y desarrollo de la cartera ya existente (servicios complementarios, servicios de pago y funciones nuevas o mejoradas, como las destinadas a la compra).
- Mayores inversiones en las nuevas iniciativas (hoteles, trenes, tecnología para aeropuertos, pagos, dispositivos móviles y *travel intelligence*) para ampliar nuestra cartera actual de soluciones:
  - Desarrollo de nuevos módulos de nuestro paquete de soluciones tecnológicas para aeropuertos, incluidos los contratados por los aeropuertos de Múnich y Copenhague.
  - Costes iniciales asociados con los acuerdos anunciados recientemente con IHG y BeneRail dentro de nuestros negocios de hoteles y trenes, respectivamente.
  - Inversiones en las áreas de móviles, pagos e *travel intelligence*, donde seguimos trabajando con diferentes socios sectoriales.
- Ampliación de la cartera de soluciones tecnológicas del negocio de distribución:
  - Soluciones para agencias de viajes, como aplicaciones de última generación para la atención al cliente, motores de búsqueda, soluciones para ventas y reservas o para la comercialización de servicios complementarios y herramientas específicas para empresas y corporaciones de gestión de viajes de negocio, incluidas herramientas móviles, así como la creación de Total Travel Record (la futura evolución del PNR, que contiene toda la información sobre el viajero, incluidos datos sobre ventas cruzadas, ventas a través de diferentes canales y múltiples GDS, así como funciones de gestión de clientes).
  - Soluciones para aerolíneas en áreas como disponibilidad, horarios, servicios complementarios, funciones de comercialización, funciones móviles y desarrollos XML de acuerdo con las normas NDC.
  - Regionalización, con el objetivo de adaptar mejor nuestra cartera de productos a las características de regiones específicas.

- La retirada progresiva de la licencia para el procesamiento de transacciones TPF, que implica la migración gradual de la plataforma de Amadeus a tecnologías de última generación como Linux y Unix (actualmente, cerca del 90% de nuestro software se basa en sistemas abiertos de última generación que mejoran la eficiencia y aportan más flexibilidad en términos de arquitectura y escalabilidad de la plataforma), otras tecnologías que afectan a diferentes áreas, como Amadeus Collaborative Technology (un programa corporativo para mejorar el sistema Amadeus que dará lugar a una nueva plataforma y arquitectura técnicas para una nueva aplicación de ventas, compartida por nuestras dos líneas de negocio) y proyectos de rendimiento de sistemas destinados a maximizar los niveles de fiabilidad y servicio.

### 3 Presentación de la información financiera

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

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

- **Adquisición de Newmarket**

El 5 de febrero de 2014, Amadeus adquirió el 100% de los derechos de voto de NMTI Holdings y su grupo de empresas ("Newmarket"). El precio de la operación fue de 332.7 millones de euros. La operación fue financiada en su totalidad a través de una nueva línea de crédito bancario, que se hizo efectiva el 4 de febrero de 2014. Amadeus consolidó a Newmarket en sus cuentas desde el 5 de febrero de 2014, tras la aprobación de la adquisición por parte de la Comisión Federal de Comercio estadounidense en enero de 2014.

Newmarket siguió cosechando resultados positivos en el segundo trimestre de 2014; así, registró un crecimiento de los ingresos cercano al 10% y un crecimiento de dos dígitos en el EBITDA, que se han reflejado con unos crecimientos de los ingresos y el EBITDA en el primer semestre de 2014, cercano al 10% y un crecimiento de dos dígitos, respectivamente.

- **Adquisición de UFIS**

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

UFIS consiguió unos sólidos resultados en el primer semestre de 2014, registrando crecimientos de dos dígitos tanto en los ingresos como en el EBITDA con respecto al primer semestre de 2013.

- **Adquisición de i:FAO**

El 23 de junio de 2014, Amadeus adquirió el 69,1% de los derechos de voto de i:FAO Aktiengesellschaft y su grupo de empresas ("i:FAO") a través de una oferta pública de adquisición, por un precio total en efectivo de 54,9 millones de euros. Los activos y pasivos de i:FAO se han consolidado en el estado de posición financiera de 30 de junio de 2014. Los resultados de i:FAO serán consolidados en las cuentas de Amadeus desde el 1 de julio de 2014.

Para facilitar la comparación, nuestros resultados financieros se muestran de acuerdo con los estados financieros (incluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS desde el 5 de febrero de 2014, 1 de febrero de 2014 respectivamente) y también excluyendo los resultados consolidados de Newmarket, UFIS e i:FAO, en dos columnas separadas en las tablas que figuran a lo largo de este documento. Además, la columna "% variación" de estas tablas muestra el crecimiento entre los periodos de 2014 y 2013, excluyendo los resultados consolidados de Newmarket, UFIS y i:FAO.

Los estados financieros de Newmarket, UFIS e i:FAO que se han consolidado en las cuentas de Amadeus son provisionales y están sujetos a cambios en los próximos trimestres. Además, se realizará un ejercicio de asignación del coste de adquisición durante 2014. Como consecuencia de ello, los saldos de activos y pasivos consolidados de Newmarket, UFIS e i:FAO podrían sufrir ajustes en forma de ganancias o pérdidas.

Como resultado del proceso de oferta pública y los gastos asociados a la adquisición de i:FAO, asumimos costes extraordinarios (no deducibles) por importe de 1,5 millones de euros en el primer trimestre de 2014. Estos costes han afectado negativamente a nuestros resultados de explotación, concretamente al EBITDA, margen de EBITDA, resultado de explotación, beneficio, beneficio ajustado, BPA y BPA ajustado.

### Indicadores financieros excluyendo los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de i:FAO

<i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Ene-Jun 2013	Variación <sup>1</sup> (%)
EBITDA	704,1	691,7	645,9	7,1%
Margen de EBITDA (%)	40,7%	40,8%	40,5%	0,3 p.p.
Beneficio de la explotación	552,7	544,7	511,2	6,6%
Beneficio	357,8	354,6	326,7	8,5%
Beneficio ajustado	382,1	377,0	349,6	7,8%
Ganancias por acción	0,80	0,80	0,73	8,5%
Ganancias por acción ajustadas	0,86	0,85	0,79	7,7%

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se comenzaron a consolidar en el primer semestre de 2014. La columna "Variación (%)" muestra el crecimiento comparable, excluyendo el efecto de las adquisiciones recientes, como se explica en esta nota.

## 4 Rendimiento operativo y financiero por negocio

<b>EBITDA</b> <i>Cifras en millones de euros</i>	<b>Ene-Jun 2014</b>	<b>Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.)<sup>1</sup></b>	<b>Ene-Jun 2013</b>	<b>Variación<sup>1</sup> (%)</b>
Ingresos de Distribución	1.271,5	1.271,5	1.215,6	4,6%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	459,4	423,5	379,5	11,6%
<b>Ingresos totales</b>	<b>1.730,9</b>	<b>1.695,0</b>	<b>1595,1</b>	<b>6,3%</b>
Contribución de Distribución <sup>2</sup>	583,6	583,6	565,3	3,2%
Margen de contribución de distribución (%) <sup>2</sup>	45,9%	45,9%	46,5%	(0,6 p.p.)
Contribución de Soluciones tecnológicas	315,7	303,2	266,2	13,9%
Margen de contribución de soluciones tecnológicas (%)	68,7%	71,6%	70,2%	1,4 p.p.
<b>Contribución total</b>	<b>899,3</b>	<b>886,8</b>	<b>831,5</b>	<b>6,7%</b>
Costes indirectos netos <sup>2</sup>	(195,1)	(195,1)	(185,6)	5,1%
Costes extraordinarios asociados con fusiones y adquisiciones <sup>2</sup>	(1,5)	(1,5)	0,0	
<b>EBITDA</b>	<b>702,6</b>	<b>690,2</b>	<b>645,9</b>	<b>6,9%</b>
Margen de EBITDA (%)	40,6%	40,7%	40,5%	0,2 p.p.

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se comenzaron a consolidar en el primer semestre de 2014. La columna "Variación (%)" muestra el crecimiento comparable, excluyendo el efecto de las adquisiciones recientes, como se explica en esta nota.
2. Con el fin de facilitar la comparación, la contribución del negocio de Distribución y los costes indirectos netos del primer semestre de 2014 se han ajustado para excluir costes extraordinarios por valor de 1,5 millones de euros relacionados con la adquisición de i:FAO, que fueron registrados en el primer trimestre de 2014. En la primera mitad de 2014, el margen de contribución, expresado como porcentaje de los ingresos y reflejado en la tabla anterior, también se vio afectado por este ajuste.

Los ingresos del primer semestre aumentaron un 6,3% hasta los 1.695,0 millones de euros, excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS. Este incremento se debió a los buenos resultados de nuestros dos negocios: (i) un crecimiento de 55,9 millones de euros (4,6%) en el negocio de distribución, y (ii) un incremento de 44,0 millones de euros (11,6%) en el negocio de soluciones tecnológicas.

En el primer semestre, el EBITDA de acuerdo con los estados financieros ascendió a 702,6 millones de euros. Excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, el EBITDA ascendió a 690,2 millones de euros, lo que supone un incremento del 6,9% con respecto al primer semestre de 2013 y un margen de EBITDA del 40,7%.

El EBITDA se vio afectado negativamente por unos costes extraordinarios de 1,5 millones de euros relacionados con la adquisición de i:FAO en el primer trimestre de 2014. Excluyendo estos costes, el EBITDA (resultados consolidados de Newmarket y UFIS no incluidos) creció un 7,1% y el margen de EBITDA se situó en el 40,8%, 0,3 p.p más que en el primer semestre de 2013.



El aumento del EBITDA se apoyó en el incremento de las contribuciones tanto del negocio de distribución como de soluciones tecnológicas, y se vio parcialmente empañado por el incremento de nuestros costes indirectos netos.

## 4.1 Negocio de distribución

Distribución <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2013	Variación (%)
<b>Principales indicadores operativos</b>			
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	40,3%	40,0%	0,3 p.p.
Reservas totales (millones)	272,1	264,1	3,0%
<b>Resultados financieros</b>			
Ingresos ordinarios	1.271,5	1.215,6	4,6%
Costes operativos netos <sup>1</sup>	(687,9)	(650,3)	5,8%
<b>Contribución<sup>1</sup></b>	<b>583,6</b>	<b>565,3</b>	<b>3,2%</b>
<b>Como % de Ingresos<sup>1</sup></b>	<b>45,9%</b>	<b>46,5%</b>	<b>(0,6 p.p.)</b>

1. Con el fin de facilitar la comparación, la contribución del negocio de Distribución en el primer semestre de 2014 se ha ajustado para excluir costes extraordinarios relacionados con la adquisición de i:FAO, que tuvo lugar en el primer trimestre de 2014. En la primera mitad de 2014, el margen de contribución, expresado como porcentaje de los ingresos y reflejado en la tabla anterior, también se vio afectado por este ajuste.

El negocio de distribución siguió generando resultados positivos durante el primer semestre de 2014 gracias al aumento de los volúmenes de reservas derivado del crecimiento de la cuota de mercado, a la mejora del precio medio y al incremento de los ingresos no procedentes de reservas.

Como resultado de ello, los ingresos de distribución crecieron un 4,6% hasta alcanzar los 1.271,5 millones de euros en la primera mitad de 2014. La contribución creció un 3,2% hasta los 583,6 millones de euros y representó el 45,9% de los ingresos.

### 4.1.1 Evolución de los principales indicadores operativos de negocio

Durante el segundo trimestre de 2014, el volumen de reservas aéreas procesadas a través de agencias de viajes usuarias de Amadeus registró un incremento del 2,2%. La cuota de mercado mundial de la compañía creció 0,5 p.p. en el segundo trimestre y quedó fijada en el 40,7%<sup>5</sup>. Las reservas aéreas del sector de las agencias de viajes se vieron afectadas negativamente por las fechas de la Semana Santa y moderaron su crecimiento hasta el 0,7%.

Para la primera mitad de 2014, nuestras reservas aéreas crecieron un 3,8% y nuestra cuota de mercado aumentó en 0,3 puntos porcentuales<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Cuota de mercado calculada en base al volumen total de reservas procesadas en agencias de viaje por los GDS globales o regionales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país (estos últimos, principalmente en China, Japón, Corea del Sur y Rusia). También se excluyen reservas de otros proveedores de la industria como reservas de hotel, de coche o de ferrocarril.

Principales indicadores operativos	Abr-Jun 2014	Abr-Jun 2013	Variación (%)	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2013	Variación (%)
<b>Crecimiento de la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes</b>	0,7%	2,9%		2,6%	0,7%	
<b>Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes</b>	40,7%	40,2%	0,5p.p.	40,3%	40,0%	0,3 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	116,3	113,8	2,2%	241,8	233,1	3,8%
Reservas no aéreas (millones)	14,8	15,5	(4,3%)	30,3	31,0	(2,4%)
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>131,1</b>	<b>129,3</b>	<b>1,4%</b>	<b>272,1</b>	<b>264,1</b>	<b>3,0%</b>

### Reservas aéreas en el sector de las agencias de viajes

Las reservas aéreas a través de agencias de viajes crecieron un 2,6% en el primer semestre de 2014, con una estacionalidad muy marcada entre el primer y el segundo trimestre del año. El crecimiento se frenó en el segundo trimestre de 2014 hasta el 0,7%, frente al 4,4% del primer trimestre, por el efecto de las diferentes fechas de la Semana Santa. Todas las regiones experimentaron crecimientos entre el 1% y el 5% en el primer semestre del año, excepto Latinoamérica, donde estas reservas descendieron (lastradas sobre todo por la negativa evolución de Argentina y Venezuela, dos mercados afectados por un entorno macroeconómico desfavorable). En Europa occidental, estas reservas, muy influenciadas por las fechas de la Semana Santa en el segundo trimestre y a pesar del buen primer trimestre, registraron un crecimiento general moderado en el primer semestre del año.

### Reservas de Amadeus

Nuestras reservas aéreas a través de agencias de viajes aumentaron un 2,2% durante el segundo trimestre de 2014, impulsando el crecimiento en la primera mitad del año hasta el 3,8%. Amadeus siguió creciendo por encima del sector, gracias al incremento de 0,5 p.p. en la cuota de mercado durante el trimestre. A 30 de junio de 2014, nuestra cuota de mercado mundial se situaba en el 40,3%, 0,3 p.p. más que en 2013.

Las reservas de Europa occidental, que siguen siendo las que más aportan a nuestras reservas aéreas totales, registraron un efecto negativo derivado de las diferentes fechas de la Semana Santa en el segundo trimestre, en sintonía con la tendencia del sector. Además, algunos países de Europa occidental donde Amadeus tiene una presencia considerable registraron tasas de crecimiento más moderadas. Por su parte, la exposición relativa de Amadeus a Norteamérica siguió aumentando, ya que las reservas crecieron considerablemente en la región ayudadas por nuestro aumento de cuota de mercado. Las reservas en Oriente Medio y África y en Asia-Pacífico mejoraron gracias al aumento de la cuota de mercado. En Latinoamérica, nuestros volúmenes de reservas se vieron afectados negativamente por la caída del sector.

<b>Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes</b> <i>Cifras en millones</i>	<b>Ene-Jun 2014</b>	<b>% del Total</b>	<b>Ene-Jun 2013</b>	<b>% del Total</b>	<b>Variación (%)</b>
Europa Occidental	102,1	42,2%	101,1	43,4%	0,9%
Norteamérica	33,8	14,0%	29,3	12,6%	115,5%
Asia y Pacífico	33,0	13,7%	32,0	13,7%	3,1%
Oriente Medio y África	33,2	13,7%	30,3	13,0%	9,5%
Centro, este y sur de Europa	23,6	9,8%	23,8	10,2%	(0,6%)
Sudamérica y América Central	16,1	6,7%	16,5	7,1%	(2,6%)
<b>Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes</b>	<b>241,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>233,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>3,8%</b>

En lo que respecta a la distribución de productos no aéreos, nuestras reservas disminuyeron un 4,3% en el segundo trimestre de 2014 y un 2,4% en el primer semestre, debido al descenso de las reservas de tren y a pesar del aumento de las reservas hoteleras, que siguieron evolucionando de forma positiva.

#### 4.1.2 Ingresos ordinarios

Los ingresos de distribución crecieron un 4,6% en el primer semestre de 2014 frente al mismo periodo de 2013. Este incremento se debió al crecimiento tanto de los ingresos procedentes de reservas como de los no procedentes de reservas:

- Crecimiento de los ingresos por reservas, impulsados por el crecimiento de los volúmenes de reservas (+3,0% en las reservas totales) y el efecto positivo de los precios, a pesar del efecto negativo de los tipos de cambio derivado de la depreciación del dólar frente al euro. Los precios se incrementaron con respecto a 2013, debido fundamentalmente (i) a la positiva composición de las reservas, dado que aumentó el peso de las reservas mundiales dentro de nuestras reservas totales, y (ii) a la positiva gama de productos no aéreos, ya que la contribución de las reservas de trayectos en tren —caracterizadas por una baja comisión unitaria por reserva— al volumen total de productos no aéreos cayó durante el año, en comparación con el anterior.
- Los ingresos no procedentes de reservas crecieron, ayudados por unos mayores ingresos procedentes de agencias de viajes (crecimiento en productos y servicios vendidos a agencias de viajes, como soluciones para empresas y agencias de viajes corporativos) y los buenos resultados de nuestra filial Traveltainment en el segmento de ocio.

#### 4.1.3 Contribución

La contribución del negocio de distribución fue de 583,6 millones de euros en el primer semestre de 2014, un 3,2% más que en el mismo periodo de 2013. Expresado como porcentaje de los ingresos, esto representa un margen del 45,9%.

El alza en la contribución de este negocio se derivó del efecto combinado del crecimiento del 4,6% de los ingresos, como se explica en la sección 4.1.2 anterior, y el aumento del 5,8% de nuestros costes de explotación netos. Este aumento de los costes de explotación es atribuible fundamentalmente a:

- Mayores pagos de incentivos a las agencias de viajes, por el crecimiento de los volúmenes de reservas aéreas procesadas por este canal durante el periodo (+3,8%) y por el incremento de los incentivos unitarios, según lo previsto, a resultas de la situación competitiva y el perfil de las agencias de viajes que efectuaron las reservas.

- Mayores comisiones de distribución, impulsadas por el crecimiento de los volúmenes de reservas en países donde operamos a través de terceros.
- Un refuerzo de nuestro apoyo comercial, motivado por la expansión de nuestra cartera de productos (p. ej. nuevas soluciones para empresas y para agencias de viajes corporativos y dentro de los nuevos negocios), de nuestra base de clientes y de nuestro alcance geográfico. Además, aumentaron los gastos relacionados con impuestos locales.
- Un aumento del gasto de I+D dedicado a nuevos productos y soluciones para agencias de viajes, empresas y aerolíneas, como motores de búsquedas y reservas sofisticados, entre otros, gran parte del cual se capitaliza. Las capitalizaciones del periodo se ralentizaron como consecuencia de una reducción del coeficiente de capitalización, en el que influye la intensidad de la actividad de desarrollo, la cartera de proyectos emprendidos y las diferentes fases en que se encuentran los mismos.
- La revisión anual de los salarios.

## 4.2 Negocio de soluciones tecnológicas

Soluciones tecnológicas <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Ene-Jun 2013	Variación <sup>1</sup> (%)
<b>Principales indicadores operativos</b>				
<b>Pasajeros embarcados (millones)</b>	328,5	328,5	284,1	15,6%
<b>Resultados financieros</b>				
Ingresos ordinarios	459,4	423,5	379,5	11,6%
Costes operativos netos	(143,7)	(120,3)	(113,3)	6,2%
<b>Contribución</b>	<b>315,7</b>	<b>303,2</b>	<b>266,2</b>	<b>13,9%</b>
<b>Como % de Ingresos</b>	<b>68,7%</b>	<b>71,6%</b>	<b>70,2%</b>	<b>1,4 p.p.</b>

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se comenzaron a consolidar en el primer semestre de 2014. La columna "Variación (%)" muestra el crecimiento comparable, excluyendo el efecto de las adquisiciones recientes, como se explica en esta nota.

En el primer semestre de 2014, nuestro negocio de soluciones tecnológicas registró un crecimiento considerable. Los ingresos aumentaron un 11,6% en el primer semestre del año (excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS), gracias al crecimiento de los ingresos transaccionales de TI, impulsado a su vez por los mayores volúmenes de pasajeros embarcados, y los ingresos no transaccionales. La contribución (excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS) aumentó un 13,9% (37,0 millones de euros) hasta 303,2 millones de euros. El margen pasó del 71,6% al 70,2% en la primera mitad de 2013.

### 4.2.1 Evolución de los principales indicadores operativos de negocio

El número total de pasajeros embarcados creció un 15,5% hasta 175,9 millones de euros en el segundo trimestre de 2014 frente al mismo periodo de 2013, debido a las migraciones completadas durante el año, así como al impacto anual completo de las realizadas en 2013 (como las de Garuda Indonesia, Thai Airways y Sri Lankan Airlines) y al crecimiento orgánico.

Durante el primer semestre de 2014, el volumen de pasajeros embarcados alcanzó los 328,5 millones, lo que supone un incremento del 15,6% frente a la primera mitad de 2013, gracias a las mencionadas migraciones a la plataforma Altéa y al crecimiento orgánico (+4,3%).

Principales indicadores operativos	Abr-Jun 2014	Abr-Jun 2013	Variación (%)	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2013	Variación (%)
Pasajeros embarcados (millones)	175,9	152,4	15,5%	328,5	284,1	15,6%
Aerolíneas migradas (a 30 de junio) <sup>1</sup>				119	108	

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

A 30 de junio de 2014, el 46,1% del volumen total de pasajeros embarcados fue generado por aerolíneas de Europa occidental, lo que supone un descenso frente al mismo periodo de 2013, dado el mayor peso de nuestro volumen de pasajeros embarcados en la región Asia-Pacífico. Este incremento fue impulsado por la contribución de las aerolíneas asiáticas incorporadas a la plataforma durante los últimos doce meses. Este giro hacia Asia-Pacífico no se detendrá, dado que actualmente están previstas varias migraciones de aerolíneas asiáticas para los próximos meses (como es el caso de Korean Air en la segunda mitad de 2014 y Japan Airlines en los próximos años). Por su parte, la región de Oriente Medio y África se vio afectada por (i) la ralentización de los pasajeros transportados por algunos de nuestros clientes, y (iii) las aerolíneas que ya no utilizan la plataforma Altéa.

Pasajeros embarcados de Amadeus Cifras en millones	Ene-Jun 2014	% del Total	Ene-Jun 2013	% del Total	Variación (%)
Europa Occidental	151,4	46,1%	145,4	51,2%	4,1%
Asia y Pacífico	77,2	23,5%	43,7	15,4%	76,7%
Oriente Medio y África	49,5	15,1%	47,7	16,8%	3,8%
Sudamérica y América Central	34,1	10,4%	32,2	11,3%	6,0%
Centro, este y sur de Europa	16,3	5,0%	15,2	5,3%	7,5%
<b>Pasajeros embarcados totales</b>	<b>328,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>284,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>15,6%</b>

#### 4.2.2 Ingresos ordinarios

Durante el segundo trimestre de 2014, nuestro negocio de soluciones tecnológicas mantuvo su tendencia de crecimiento y registró una mejora de los ingresos del 12,5% (sin incluir los resultados consolidados de Newmarket y UFIS). Sobre la misma base, el crecimiento de los ingresos fue del 11,6% en el primer semestre del año.

Las migraciones a Altéa siguen representando el principal motor de crecimiento, gracias sobre todo a las migraciones realizadas con éxito en 2013 y el primer semestre de 2014; paralelamente, seguimos trabajando en las implementaciones contratadas y programadas para los próximos años.

— Nuestros ingresos transaccionales de TI siguieron registrando un fuerte crecimiento, impulsados principalmente por las mencionadas migraciones (crecimiento del volumen de pasajeros embarcados a través de la plataforma Altéa del 15,6%), así como por el crecimiento experimentado en las líneas de ingresos vinculadas a soluciones de comercio electrónico y soluciones independientes. El promedio de ingresos transaccionales de TI por pasajero embarcado se mantuvo estable.

- Los ingresos de la distribución directa cayeron ligeramente durante el periodo, tal como se esperaba, como consecuencia de la migración de algunos de nuestros actuales usuarios del módulo de reservas (principalmente Thai Airways) al módulo de inventario de Amadeus Altéa Suite en 2013.
- Los ingresos no transaccionales mantuvieron su tendencia positiva, gracias sobre todo a los mayores ingresos procedentes de desarrollos tecnológicos personalizados y servicios.

#### 4.2.3 Contribución

La contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas creció un 13,9% en el primer semestre de 2014, hasta los 303,2 millones de euros, excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS. Sobre la misma base, y expresado como porcentaje de los ingresos, el margen de contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas aumentó hasta el 71,6%, frente al 70,2% en el primer semestre de 2013.

Este incremento en la contribución del negocio de soluciones tecnológicas se debió al crecimiento de los ingresos, tal como se explica en el apartado 4.2.2 anterior, y se vio parcialmente contrarrestado por el aumento del 6,2% registrado en los costes de explotación netos. El aumento de los costes de explotación se debió fundamentalmente a:

- El aumento de nuestra inversión en I+D ligada a las implementaciones de los clientes y nuevas funcionalidades (como revenue accounting, revenue management y ampliación de la cartera de productos), la mayor parte de la cual se capitaliza. Las capitalizaciones del periodo se ralentizaron como consecuencia de una reducción del coeficiente de capitalización, en el que influye la intensidad de la actividad de desarrollo, la variedad de proyectos emprendidos y las diferentes fases en que se encuentran los proyectos en marcha.
- El crecimiento moderado de los costes comerciales como resultado del refuerzo del apoyo comercial en los nuevos negocios, debido a la expansión de la oferta y la intensa actividad comercial durante el periodo, incluida la firma de acuerdos con destacados socios sectoriales, y las eficiencias en costes conseguidas en nuestro negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas.
- La revisión anual de los salarios.

### 4.3 EBITDA

En el primer semestre de 2014, el EBITDA (excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS) creció un 6,9% hasta 690,2 millones de euros, y el margen de EBITDA aumentó hasta el 40,7%. Excluyendo los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de i:FAO, el crecimiento se situó en el 7,1% y el margen fue del 40,8%, 0,3 p.p. más que en el primer semestre de 2013. La expansión del margen se debió fundamentalmente al mayor peso del segmento de TI, con un mayor margen de contribución, que ha aumentado durante el periodo.

El aumento del EBITDA se debió al incremento de las contribuciones de nuestras dos líneas de negocio, que fue parcialmente compensado por el aumento de los costes indirectos netos, que crecieron un 5,1% en la primera mitad de 2014 frente a 2013, principalmente gracias a:

- Un incremento de los gastos de informática y transmisión de datos, debido al mayor volumen de transacciones y a la mayor actividad de conectividad en todo el mundo, y un incremento en el uso de licencias de software para dar apoyo al área de desarrollo.
- El aumento de la inversión en I+D que afecta a diferentes áreas, centrada en las prestaciones de los sistemas para conseguir los más altos niveles de fiabilidad y servicio para nuestra base de clientes, así

como para elevar al máximo la eficiencia reduciendo el impacto medioambiental de nuestras actividades de desarrollo.

- Inversiones en nuestro centro de procesamiento de datos para garantizar la máxima seguridad posible en los datos.
- El aumento de los empleados a tiempo completo en las funciones centrales (finanzas, RR.HH.) para apoyar la expansión comercial (p. ej. nuevos negocios) y geográfica (por ejemplo, en EE.UU. y Asia-Pacífico).
- Los costes de integración relacionados con la intensa actividad de fusiones y adquisiciones desarrollada durante el periodo, así como el efecto de la adquisición de Hitit en 2013.
- La revisión anual de los salarios.

## 5 Estados financieros consolidados

### 5.1 Cuenta de resultados del Grupo

Cuenta de resultados del Grupo <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2014	Abr-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Abr-Jun 2013	Varia- ción <sup>1</sup> (%)	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Ene-Jun 2013	Varia- ción <sup>1</sup> (%)
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>863,3</b>	<b>841,0</b>	<b>800,1</b>	<b>5,1%</b>	<b>1,730,9</b>	<b>1,695,0</b>	<b>1,595,1</b>	<b>6,3%</b>
Coste de los ingresos	(219,2)	(216,5)	(204,7)	5,8%	(445,9)	(442,0)	(417,9)	5,8%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(239,4)	(229,8)	(211,1)	8,9%	(464,1)	(449,4)	(411,0)	9,4%
Otros gastos de explotación <sup>2</sup>	(52,0)	(50,1)	(60,3)	(16,9%)	(115,3)	(110,5)	(117,4)	(5,9%)
Depreciación y amortización	(79,5)	(76,7)	(69,8)	9,9%	(154,4)	(149,9)	(137,6)	9,0%
<b>Beneficio de la explotación</b>	<b>273,3</b>	<b>267,8</b>	<b>254,2</b>	<b>5,3%</b>	<b>551,2</b>	<b>543,2</b>	<b>511,2</b>	<b>6,3%</b>
Gastos financieros netos	(14,9)	(13,3)	(20,5)	(35,3%)	(32,6)	(29,7)	(37,6)	(21,1%)
Otros ingresos (gastos)	(1,0)	(1,0)	3,2	n.a.	(0,5)	(0,5)	2,9	n.a.
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>257,3</b>	<b>253,5</b>	<b>236,9</b>	<b>7,0%</b>	<b>518,1</b>	<b>513,1</b>	<b>476,5</b>	<b>7,7%</b>
Gasto por impuestos	(81,1)	(79,7)	(75,6)	5,4%	(163,2)	(161,3)	(152,1)	6,1%
<b>Beneficio después de impuestos</b>	<b>176,3</b>	<b>173,8</b>	<b>161,3</b>	<b>7,8%</b>	<b>354,9</b>	<b>351,8</b>	<b>324,4</b>	<b>8,4%</b>
Beneficios de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	0,9	0,9	1,1	(24,6%)	1,4	1,4	2,3	(40,2%)
<b>Beneficio del periodo</b>	<b>177,1</b>	<b>174,7</b>	<b>162,4</b>	<b>7,6%</b>	<b>356,3</b>	<b>353,1</b>	<b>326,7</b>	<b>8,1%</b>
<b>Principales indicadores financieros</b>								
<b>EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>351,3</b>	<b>343,0</b>	<b>322,5</b>	<b>6,3%</b>	<b>702,6</b>	<b>690,2</b>	<b>645,9</b>	<b>6,9%</b>
Margen de EBITDA (%) <sup>2</sup>	40,7%	40,8%	40,3%	0,5 p.p.	40,6%	40,7%	40,5%	0,2 p.p.
<b>Beneficio ajustado<sup>3</sup></b>	<b>189,2</b>	<b>185,6</b>	<b>173,4</b>	<b>7,1%</b>	<b>380,6</b>	<b>375,5</b>	<b>349,6</b>	<b>7,4%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas (euros)<sup>4</sup></b>	<b>0,43</b>	<b>0,42</b>	<b>0,39</b>	<b>6,9%</b>	<b>0,86</b>	<b>0,84</b>	<b>0,79</b>	<b>7,3%</b>

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se comenzaron a consolidar en el primer semestre de 2014. La columna "Variación (%)" muestra el crecimiento comparable, excluyendo el efecto de las adquisiciones recientes, como se explica en esta nota.
2. Se incurrieron en unos costes extraordinarios no deducibles de 1,5 millones de euros relacionados con la adquisición de i:FAO en el primer trimestre de 2014. Estos costes se contabilizaron en la partida de "Otros gastos de explotación" y, por lo tanto, afectan negativamente al EBITDA, margen de EBITDA, beneficio, beneficio ajustado, BPA y BPA ajustado. Excluyendo estos costes, el margen de EBITDA de acuerdo con los estados financieros sería del 40,7%, 0,2 p.p. más que en el primer semestre de 2013, y el margen de EBITDA excluyendo los resultados de Newmarket y UFIS sería del 40,8%, 0,3 p.p. más que en el primer semestre de 2013.
3. Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las variaciones en el valor razonable de instrumentos financieros y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes. El beneficio ajustado se vio afectado negativamente por unos costes extraordinarios (no deducibles) de 1,5 millones de euros relacionados con la adquisición de i:FAO incurridos en el primer trimestre de 2014.
4. Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo. El BPA ajustado se vio afectado negativamente por unos costes extraordinarios (no deducibles) de 1,5 millones de euros relacionados con la adquisición de i:FAO incurridos en el primer trimestre de 2014.



### 5.1.1 Ingresos ordinarios

Los ingresos del segundo trimestre de 2014 aumentaron un 5,1%, desde 800,1 millones de euros en el segundo trimestre de 2013 hasta 841,0 millones de euros, excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, en el segundo trimestre de 2014. En el primer semestre del año, los ingresos calculados sobre la misma base aumentaron un 6,3%, hasta 1.695,0 millones de euros. El incremento de los ingresos fue impulsado por un fuerte crecimiento subyacente en nuestras dos líneas de negocio:

- Un crecimiento del 2,7% (16,3 millones de euros) en nuestro negocio de distribución durante el segundo trimestre de 2014, principalmente gracias al aumento de nuestras reservas aéreas a través de agencias de viajes —que se vieron impulsadas por aumentos en nuestra cuota de mercado— y a una mejora de nuestro precio medio. En el periodo, los ingresos de distribución crecieron un 4,6%.
- El negocio de soluciones tecnológicas registró un crecimiento del 12,5% (o 24,6 millones de euros) durante el segundo trimestre de 2014, impulsado por el crecimiento de nuestros ingresos transaccionales de TI, que ayudado por un considerable aumento del volumen de pasajeros, y por el aumento de los ingresos no transaccionales. En el periodo de seis meses, los ingresos de soluciones tecnológicas crecieron un 11,6% (sobre la misma base).

Ingresos ordinarios Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2014	Abr-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Abr-Jun 2013	Variación <sup>1</sup> (%)	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Ene-Jun 2013	Variación <sup>1</sup> (%)
Ingresos de Distribución	619,8	619,8	603,4	2,7%	1.271,5	1.271,5	1.215,6	4,6%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	243,5	221,2	196,6	12,5%	459,4	423,5	379,5	11,6%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>863,3</b>	<b>841,0</b>	<b>800,1</b>	<b>5,1%</b>	<b>1.730,9</b>	<b>1.695,0</b>	<b>1.595,1</b>	<b>6,3%</b>

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se comenzaron a consolidar en el primer semestre de 2014. La columna "Variación (%)" muestra el crecimiento comparable, excluyendo el efecto de las adquisiciones recientes, como se explica en esta nota.

### 5.1.2 Costes de explotación del Grupo

#### 5.1.2.1 Coste de los ingresos

Estos costes comprenden fundamentalmente: (i) incentivos por reserva pagados a agencias de viajes, (ii) comisiones de distribución por reserva pagadas a las organizaciones comerciales de Amadeus (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 (iv) gastos de transmisión de datos relacionados con el mantenimiento de nuestra red informática, incluidos cargos por conexión.

El coste de los ingresos aumentó un 5,8%, de 204,7 millones de euros en el segundo trimestre de 2013 a los 216,5 millones de euros del mismo periodo de 2014, excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS. En el primer semestre, el coste de los ingresos ascendió a 442,0 millones de euros sobre la misma base, lo que supone un incremento del 5,8% frente al mismo periodo de 2013. Expresado como porcentaje de los ingresos, el coste de los ingresos en la primera mitad de 2014 se situó en el 26,1%, similar al porcentaje registrado en 2013.

Este incremento se debió principalmente a (i) los mayores volúmenes de reservas en el negocio de distribución; (ii) el aumento de las comisiones de distribución por el mayor peso dentro de nuestros volúmenes totales de algunos países donde Amadeus cuenta con ACO que no son filiales al 100% (distribución a través de terceros),

especialmente en Oriente Medio y Norte de África, que registraron un importante crecimiento de las reservas aéreas; y (iii) el crecimiento de los incentivos unitarios, como resultado del perfil actual de nuestra base de clientes y las presiones competitivas.

Por su parte, los gastos de transmisión de datos aumentaron durante el periodo, debido al mayor volumen de transacciones y a la actividad de conectividad en todo el mundo.

#### 5.1.2.2. Retribuciones a los empleados y gastos asimilados y otros gastos de explotación

Las retribuciones a empleados y gastos asimilados aumentaron un 8,9% en el segundo trimestre de 2014 excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, situándose el crecimiento en el primer semestre del año con respecto a 2013 en el 9,4% sobre la misma base (desde 411,0 millones de euros en el primer semestre de 2013 hasta 449,4 millones de euros en el primer semestre de 2014).

Durante 2013, se contrató como personal indefinido a un gran número de empleados que anteriormente trabajaban como subcontratados en nuestros centros de desarrollo, lo que provocó que estos costes de explotación dejaran de incluirse en "Otros gastos de explotación" para contabilizarse en "Retribuciones a empleados".

La partida global de gastos de explotación, incluidas las retribuciones a los empleados y otros gastos de explotación, aumentó un 3,2% en el segundo trimestre de 2014 frente al mismo trimestre de 2013 (excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS), cifra que se eleva hasta el 6,0% en el primer semestre del año con respecto al primer semestre de 2013 (sobre la misma base).

Retribuciones a los empleados+Otros gastos de explotación <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2014	Abr-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Abr-Jun 2013	Variación <sup>1</sup> (%)	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Ene-Jun 2013	Variación <sup>1</sup> (%)
<b>Retribuciones a los empleados y asimilados+ Otros gastos de explotación</b>	<b>(291,4)</b>	<b>(280,0)</b>	<b>(271,4)</b>	<b>3,2%</b>	<b>(579,4)</b>	<b>(559,9)</b>	<b>(528,4)</b>	<b>6,0%</b>

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se comenzaron a consolidar en el primer semestre de 2014. La columna "Variación (%)" muestra el crecimiento comparable, excluyendo el efecto de las adquisiciones recientes, como se explica en esta nota.

El incremento en la cifra agregada de estas partidas de costes a 30 de junio de 2014 se debió a los siguientes factores:

- Unos costes extraordinarios por importe de 1,5 millones de euros relacionados con la adquisición de i:FAO en el primer trimestre de 2014, incluidos en el epígrafe Otros gastos de explotación. Excluyendo estos costes, la partida global de gastos de explotación anterior creció un 5,7% en el primer semestre de 2014 (excluyendo los costes consolidados de Newmarket y UFIS).
- Un incremento del 6% en el número medio de empleados a tiempo completo o ETC (personal indefinido y subcontratado) en el primer semestre de 2014 frente al mismo periodo de 2013.
- La revisión anual del salario de los empleados en todo el mundo que tuvo lugar en abril de 2013 y en abril de 2014.
- La desaceleración de los gastos capitalizados en el primer semestre del año.
- Estos efectos se vieron compensados por las eficiencias conseguidas en nuestros costes unitarios, gracias a la transferencia de parte de nuestras actividades de desarrollo a países con un coste unitario menor.

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

- El aumento de la plantilla de I+D en todos nuestros centros de desarrollo, destacando el considerable refuerzo de los equipos de Bangalore y EE. UU. Este incremento se centró en:
  - Proyectos en marcha como Revenue Management, así como nuevos proyectos relacionados con mejoras de la funcionalidad de las soluciones y ampliaciones de la cartera de productos en áreas como servicios complementarios y compras y búsquedas mejoradas. Esfuerzos notables de desarrollo en las áreas de hoteles y tecnología para aeropuertos, así como en pagos, trenes y *travel intelligence*.
  - Los trabajos de implementación en todas las áreas de negocio y muy especialmente en tecnología para aeropuertos, a medida que realizamos la implantación del gran número de contratos firmados con empresas de *handling* durante 2013 y 2014 para nuestro producto DCS for Ground Handlers, y en soluciones tecnológicas para aerolíneas, en relación con nuestra solución Revenue Accounting. Además, el nivel constante de actividades de implantación del paquete Altéa; así, se ha programado la migración de nueve aerolíneas al módulo DCS en 2014, lo que se suma a los contratos firmados para los módulos de reservas e inventario (p. ej. Korean Air y Southwest (negocio de pasajeros nacionales)).
  - La retirada progresiva de TPF, que conlleva la migración progresiva de la plataforma de la compañía a sistemas abiertos a través de tecnologías de última generación, como Linux y Unix, así como proyectos relacionados con las prestaciones de los sistemas para elevar al máximo los niveles de servicio y la fiabilidad de la plataforma.
- El aumento de nuestro apoyo comercial y técnico, por la expansión de nuestra cartera de productos, nuestra base de clientes y nuestro alcance comercial (p. ej. EE. UU. y Asia-Pacífico).
- La incorporación de empleados de Amadeus IT Services Turkey (antiguamente Hitit Loyalty), líder del mercado (por número de clientes) en el segmento de los servicios de fidelización para aerolíneas, adquirido por Amadeus en 2013.

### 5.1.2.3 Depreciación y amortización

La depreciación y amortización aumentó un 10,1% en el segundo trimestre de 2014 (9,1% en el primer semestre), después de la depreciación y amortización capitalizada y excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS.

La depreciación y amortización ordinaria aumentó un 15,1% en el segundo trimestre de 2014 y un 14,0% en el primer semestre (en ambos casos excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS). Este aumento se debió fundamentalmente a una mayor amortización del inmovilizado inmaterial, principalmente ligada a la amortización de los gastos en desarrollo capitalizados en nuestro balance, a medida que el producto o contrato asociado comenzó a generar ingresos durante el año (por ejemplo, aquellos costes asociados a las migraciones a Altéa realizadas durante el periodo, así como a algunos proyectos relacionados con el desarrollo de productos). Asimismo, el gasto por depreciación también fue superior en el segundo trimestre, frente al mismo periodo del año anterior.

<b>Depreciación y Amortización</b> <i>Cifras en millones de euros</i>	<b>Abr-Jun 2014</b>	<b>Abr-Jun 2014 (Exc. Adq.)<sup>1</sup></b>	<b>Abr-Jun 2013</b>	<b>Variación<sup>1</sup> (%)</b>	<b>Ene-Jun 2014</b>	<b>Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.)<sup>1</sup></b>	<b>Ene-Jun 2013</b>	<b>Variación<sup>1</sup> (%)</b>
Depreciación y amortización ordinaria	(60,9)	(59,9)	(52,0)	15,1%	(117,9)	(116,3)	(102,1)	14,0%
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(18,6)	(16,8)	(17,7)	(5,3%)	(36,6)	(33,6)	(35,5)	(5,5%)
<b>Depreciación y amortización</b>	<b>(79,5)</b>	<b>(76,7)</b>	<b>(69,8)</b>	<b>9,9%</b>	<b>(154,4)</b>	<b>(149,9)</b>	<b>(137,6)</b>	<b>9,0%</b>
Depreciación y amortización capitalizados <sup>2</sup>	1,5	1,5	1,4	3,5%	3,0	3,0	2,8	4,1%
<b>Depreciación y amortización después de capitalizaciones</b>	<b>(78,0)</b>	<b>(75,2)</b>	<b>(68,3)</b>	<b>10,1%</b>	<b>(151,5)</b>	<b>(147,0)</b>	<b>(134,7)</b>	<b>9,1%</b>

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se comenzaron a consolidar en el primer semestre de 2014. La columna "Variación (%)" muestra el crecimiento comparable, excluyendo el efecto de las adquisiciones recientes, como se explica en esta nota.
2. Incluido en el epígrafe Otros gastos de explotación de la cuenta de resultados del Grupo

### 5.1.3 Beneficio de explotación (EBIT)

El beneficio de explotación del segundo trimestre de 2014 aumentó en 13,6 millones de euros (5,3%), alcanzándose en el primer semestre 543,2 millones de euros, un 6,3% más que en el mismo periodo de 2013, excluyendo ambos los resultados consolidados de Newmarket y UFIS. Este alza se vio impulsada por el crecimiento de los negocios de distribución y soluciones tecnológicas, lo cual se vio parcialmente empañado por un incremento en los costes indirectos y unos mayores costes de depreciación y amortización.

El EBITDA del segundo trimestre de 2014 fue de 343,0 millones de euros, excluidos los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, lo que supone un incremento del 6,3% frente al mismo periodo de 2013. El margen sobre ingresos fue del 40,8%.

En el primer semestre, el EBITDA ascendió a 690,2 millones de euros sobre la misma base, lo que supone un 6,9% más frente al mismo periodo de 2013. El margen de EBITDA se incrementó un 40,7%, principalmente impulsado por el creciente peso del segmento de las soluciones tecnológicas, con márgenes mayores.

Tanto el EBITDA como el beneficio de explotación se vieron afectados negativamente por costes extraordinarios relacionados con la adquisición de i:FAO en el primer trimestre de 2014. Excluyendo estos costes, el EBITDA y el beneficio de explotación crecieron un 7,1% y un 6,6%, respectivamente (resultados consolidados de Newmarket y UFIS no incluidos) y el margen de EBITDA se situó en el 40,8%, 0,3 p.p más que en el primer semestre de 2013.

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

<b>EBITDA</b> <i>Cifras en millones de euros</i>	<b>Abr-Jun 2014</b>	<b>Abr-Jun 2014 (Exc. Adq.)<sup>1</sup></b>	<b>Abr-Jun 2013</b>	<b>Variación<sup>1</sup> (%)</b>	<b>Ene-Jun 2014</b>	<b>Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.)<sup>1</sup></b>	<b>Ene-Jun 2013</b>	<b>Variación<sup>1</sup> (%)</b>
<b>Beneficio de la explotación<sup>2</sup></b>	<b>273,3</b>	<b>267,8</b>	<b>254,2</b>	<b>5,3%</b>	<b>551,2</b>	<b>543,2</b>	<b>511,2</b>	<b>6,3%</b>
Depreciación y amortización	79,5	76,7	69,8	9,9%	154,4	149,9	137,6	9,0%
Depreciación y amortización capitalizados	(1,5)	(1,5)	(1,4)	3,5%	(3,0)	(3,0)	(2,8)	4,1%
<b>EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>351,3</b>	<b>343,0</b>	<b>322,5</b>	<b>6,3%</b>	<b>702,6</b>	<b>690,2</b>	<b>645,9</b>	<b>6,9%</b>
<b>Margen de EBITDA (%)<sup>2</sup></b>	<b>40,7%</b>	<b>40,8%</b>	<b>40,3%</b>	<b>0,5 p.p.</b>	<b>40,6%</b>	<b>40,7%</b>	<b>40,5%</b>	<b>0,2 p.p.</b>

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se comenzaron a consolidar en el primer semestre de 2014. La columna "Variación (%)" muestra el crecimiento comparable, excluyendo el efecto de las adquisiciones recientes, como se explica en esta nota.
2. El EBITDA y el margen de EBITDA, así como el beneficio de explotación, se vieron afectados negativamente por unos costes extraordinarios de 1,5 millones de euros relacionados con la adquisición de i:FAO incurridos en el primer trimestre de 2014. Excluyendo estos costes, el EBITDA y el beneficio de explotación crecieron un 7,1% y un 6,6%, respectivamente (resultados de Newmarket e UFIS no incluidos) y el margen de EBITDA se situó en el 40,8%, 0,3 p.p más que en el primer semestre de 2013.

#### 5.1.4 Gastos financieros netos

<b>Gastos financieros netos</b> <i>Cifras en millones de euros</i>	<b>Abr-Jun 2014</b>	<b>Abr-Jun 2014 (Exc. Adq.)<sup>1</sup></b>	<b>Abr-Jun 2013</b>	<b>Variación<sup>1</sup> (%)</b>	<b>Ene-Jun 2014</b>	<b>Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.)<sup>1</sup></b>	<b>Ene-Jun 2013</b>	<b>Variación<sup>1</sup> (%)</b>
Ingresos financieros	0,4	0,4	0,4	4,7%	1,0	1,0	0,6	53,4%
Gastos por intereses	(16,6)	(14,9)	(17,8)	(16,6%)	(33,4)	(30,6)	(35,8)	(14,5%)
Otros gastos financieros	(0,7)	(0,7)	(2,9)	(74,9%)	(1,5)	(1,5)	(2,9)	(48,9%)
Diferencias positivas (negativas) de cambio	1,9	1,9	(0,2)	n.a.	1,4	1,4	0,4	n.a.
<b>Gastos financieros netos</b>	<b>(14,9)</b>	<b>(13,3)</b>	<b>(20,5)</b>	<b>(35,3%)</b>	<b>(32,6)</b>	<b>(29,7)</b>	<b>(37,6)</b>	<b>(21,1%)</b>

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se comenzaron a consolidar en el primer semestre de 2014. La columna "Variación (%)" muestra el crecimiento comparable, excluyendo el efecto de las adquisiciones recientes, como se explica en esta nota.

Los gastos financieros netos descendieron un 35,3% en el segundo trimestre de 2014 y un 21,1% en el primer semestre del año, desde 37,6 millones de euros en el primer semestre de 2013 hasta 29,7 millones de euros en el primer semestre de 2014, excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS.

Este descenso se explica principalmente por una disminución del 14,5% en los gastos por intereses (excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS), debido fundamentalmente a (i) una reducción en la deuda media bruta pendiente (excluyendo el nuevo préstamo contratado para la adquisición de Newmarket), (ii) un aumento de los intereses capitalizados sobre los préstamos concedidos por el BEI, y (iii) una caída de las comisiones de financiación diferidas.

#### 5.1.5 Gasto por impuestos

El gasto por impuestos del primer semestre de 2014 ascendió a 163,2 millones de euros, frente a los 152,1 millones del primer semestre de 2013 (excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, el gasto por impuestos ascendió a 161,3 millones de euros). El tipo impositivo del primer semestre de 2014 fue del 31,5%, inferior al 31,9% del primer semestre de 2013.

### 5.1.6 Beneficio del periodo. Beneficio ajustado

Como resultado de lo expuesto, el beneficio del primer semestre de 2014 ascendió a 356,3 millones de euros, un 8,2% más que el beneficio de 326,7 millones de euros del mismo periodo de 2013. Excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, el beneficio del periodo aumentó un 8,1%.

Excluyendo los costes extraordinarios (no deducibles) relacionados con la adquisición de i:FAO, y los resultados consolidados de Newmarket, UFIS y i:FAO, el beneficio creció un 8,5%.

#### 5.1.6.1 Beneficio ajustado

Beneficio ajustado Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2014	Abr-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Abr-Jun 2013	Variación <sup>1</sup> (%)	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Ene-Jun 2013	Variación <sup>1</sup> (%)
<b>Beneficio del periodo reportado</b>	<b>177,1</b>	<b>174,7</b>	<b>162,4</b>	<b>7,6%</b>	<b>356,3</b>	<b>353,1</b>	<b>326,7</b>	<b>8,1%</b>
<b>Ajustes</b>								
Impacto del PPA <sup>2</sup>	12,7	11,5	12,1	(5,3%)	24,9	23,0	24,3	(5,5%)
Resultados de tipo de cambio no operativos y ajustes al valor razonable <sup>3</sup>	(1,3)	(1,2)	1,0	n.a.	(1,0)	(1,0)	0,6	n.a.
Partidas no recurrentes	0,7	0,7	(2,2)	n.a.	0,3	0,3	(2,0)	n.a.
<b>Beneficio del periodo ajustado</b>	<b>189,2</b>	<b>185,6</b>	<b>173,4</b>	<b>7,1%</b>	<b>380,6</b>	<b>375,5</b>	<b>349,6</b>	<b>7,4%</b>

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se comenzaron a consolidar en el primer semestre de 2014. La columna "Variación (%)" muestra el crecimiento comparable, excluyendo el efecto de las adquisiciones recientes, como se explica en esta nota.
2. Efecto neto de la amortización del inmovilizado inmaterial identificado en los ejercicios de asignación de precio de adquisición.
3. Efecto neto de las variaciones en el valor razonable de los instrumentos financieros y las diferencias positivas / (negativas) de cambio.

Tras realizar ajustes por (i) partidas no recurrentes y (ii) cargos contables derivados de la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y otras partidas relacionadas con ajustes a precios de mercado, el beneficio ajustado aumentó un 7,1% en el segundo trimestre de 2014 y un 7,4%, hasta los 375,5 millones de euros, en la primera mitad de 2014, en ambos casos sin incluir los resultados consolidados de Newmarket y UFIS.

Excluyendo los costes extraordinarios (no deducibles) relacionados con la adquisición de i:FAO, y los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, el beneficio ajustado creció un 7,8% en el primer semestre de 2014.

### 5.1.6.2 Ganancias por acción

Beneficio ajustado por acción	Abr-Jun 2014	Abr-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Abr-Jun 2013	Variación <sup>1</sup> (%)	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Ene-Jun 2013	Variación <sup>1</sup> (%)
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	447,6	447,6	447,6		447,6	447,6	447,6	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(2,9)	(2,9)	(3,7)		(2,9)	(2,9)	(3,6)	
<b>Número medio ponderado de acciones en circulación (millones)</b>	<b>444,6</b>	<b>444,6</b>	<b>443,9</b>		<b>444,6</b>	<b>444,6</b>	<b>444,0</b>	
<b>Ganancias por acción (euros)<sup>1</sup></b>	<b>0,40</b>	<b>0,39</b>	<b>0,37</b>	<b>7,4%</b>	<b>0,80</b>	<b>0,79</b>	<b>0,73</b>	<b>8,0%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas (euros)<sup>2</sup></b>	<b>0,43</b>	<b>0,42</b>	<b>0,39</b>	<b>6,9%</b>	<b>0,86</b>	<b>0,84</b>	<b>0,79</b>	<b>7,3%</b>

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se comenzaron a consolidar por primera vez en el primer semestre de 2014. La columna de "Variación (%)" anterior muestra el crecimiento comparable, sin incluir el impacto de las adquisiciones recientes, según se explica en la presente nota.
2. Ganancias por acción correspondientes al Beneficio atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo.
3. Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo.

La tabla anterior muestra el beneficio por acción del periodo, basado en el beneficio atribuible a la sociedad dominante (después de deducir los intereses minoritarios, que supusieron unos beneficios de 0,2 millones de euros en el primer semestre de 2014 y de 0,4 millones de euros en el mismo periodo de 2013), tanto de conformidad con los estados financieros como excluyendo los resultados consolidados de Newmarket y UFIS.

Excluyendo los costes extraordinarios (no deducibles) relacionados con la adquisición de i:FAO, y los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, el BPA según los estados financieros creció un 8,5% en el primer semestre de 2014, mientras que el BPA ajustado creció un 7,7%.

## 6 Otros datos financieros

### 6.1 Inversión en I+D

En el segundo trimestre de 2014, la inversión en I+D (incluyendo tanto los gastos capitalizados como los no capitalizados) creció un 5,1% frente al mismo periodo de 2013, excluyendo la inversión consolidada de Newmarket y UFIS. Sobre la misma base, la inversión en I+D aumentó un 4,7% durante los seis primeros meses de 2014 frente al mismo periodo de 2013. La inversión en I+D, expresada como porcentaje de los ingresos, se elevó al 15,1% a 30 de junio de 2014.

Este aumento de la I+D se explica por:

- Una mayor inversión en los nuevos negocios, especialmente las áreas de (i) soluciones tecnológicas para aeropuertos, relacionada con los contratos firmados durante el año y con el desarrollo de la cartera; (ii) hoteles, incluidos los recursos dedicados al acuerdo con IHG; (iii) trenes, con equipos asignados al trabajo con nuestros socios, como BeneRail; y (iv) pagos, dispositivos móviles y *travel intelligence*.
- La mayor inversión llevada a cabo como consecuencia del aumento de la actividad relacionada con proyectos en curso (expansión de la cartera de productos o iniciativas de evolución de productos, como gestión de ingresos y soluciones para búsquedas, así como actividades de implantación relacionadas con los contratos de Altéa). Preparativos para la migración de agencias de viajes en Corea desde Topas —el sistema de reservas del país— a la plataforma Amadeus.
- Actuales inversiones en la retirada progresiva de TPF y mayores esfuerzos en relación con el rendimiento del sistema a fin de mantener los máximos niveles de fiabilidad y servicio para nuestra base de clientes.

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

Gastos en investigación y desarrollo Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2014	Abr-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Abr-Jun 2013 <sup>2</sup>	Variación <sup>1</sup> (%)	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Ene-Jun 2013 <sup>2</sup>	Variación <sup>1</sup> (%)
<b>Inversión en I+D<sup>3</sup></b>	<b>135,9</b>	<b>132,4</b>	<b>125,9</b>	<b>5,1%</b>	<b>261,2</b>	<b>255,5</b>	<b>244,1</b>	<b>4,7%</b>
Como % de Ingresos ordinarios	15,7%	15,7%	15,7%	0,0 p.p.	15,1%	15,1%	15,3%	(0,2 p.p.)

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se comenzaron a consolidar en el primer semestre de 2014. La columna "Variación (%)" muestra el crecimiento comparable, excluyendo el efecto de las adquisiciones recientes, como se explica en esta nota.
2. Tras la revisión de los costes asumidos en varios proyectos, algunos gastos que inicialmente no se habían computado como I+D se identificaron como tal y se incluyen en la cifra de inversión en I+D desde enero de 2014. Para facilitar la comparación, los datos de 2013 se han ajustado para incluir estos costes (que ascendieron a 9,6 millones de euros en el primer semestre de 2013). El cambio en la categoría asignada a estos costes, que pasan a considerarse costes de I+D, no tiene efecto en los costes de explotación, los márgenes de contribución de los segmentos, el EBITDA o el beneficio en la cuenta de resultados, como tampoco en la generación de tesorería en el estado de flujo de caja.
3. Neto de créditos fiscales a la investigación.



## 6.2 Inversiones en inmovilizado

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

La inversión en inmovilizado del segundo trimestre de 2014 se situó en 93,9 millones de euros (excluyendo la inversión consolidada de Newmarket y UFIS), un 10,7% menos que en el mismo periodo de 2013. En el periodo de seis meses, la inversión en inmovilizado (sobre la misma base) descendió 11,5 millones de euros (un 5,5%) frente a 2013. Expresada como porcentaje de los ingresos, la inversión en inmovilizado se situó en el 11,5%, por debajo del 13,0% del primer semestre de 2013.

La reducción de la inversión en inmovilizado se debe a un menor inversión (13,0 millones de euros) en inmovilizado inmaterial, compensada parcialmente por un incremento de 1,5 millones de euros en la inversión en propiedades, planta y equipo ("PP&E").

El descenso de la inversión en inmovilizado inmaterial se debió a:

- La reducción en el R&D capitalizado, debido a un descenso del ratio de capitalización, que fluctúa dependiendo de la intensidad de la actividad desarrollada, el perfil de los proyectos acometidos y las diferentes fases en que se encuentran los proyectos en marcha.
- Menores pagos relacionados con la adquisición de licencias de software, debido a diferencias en el calendario de pagos esperado.

En cambio, el incremento en inversión en PP&E se debió principalmente a mayores pagos en relación con la adquisición de hardware.

Inversiones en inmovilizado <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2014	Abr-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Abr-Jun 2013	Variación <sup>1</sup> (%)	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2014 (Exc. Adq.) <sup>1</sup>	Ene-Jun 2013	Variación <sup>1</sup> (%)
Inversiones en PP&E	18,8	18,4	16,4	12,2%	30,7	30,0	28,5	5,4%
Inversiones en Inmovilizado inmaterial	77,0	75,5	88,8	(15,0%)	167,7	165,6	178,6	(7,3%)
<b>Inversiones en Inmovilizado</b>	<b>95,9</b>	<b>93,9</b>	<b>105,2</b>	<b>(10,7%)</b>	<b>198,4</b>	<b>195,6</b>	<b>207,1</b>	<b>(5,5%)</b>
Como % de Ingresos ordinarios	11,1%	11,2%	13,2%	(2,0 p.p.)	11,5%	11,5%	13,0%	(1,4 p.p.)

1. Para facilitar la comparación, hemos excluido los resultados consolidados de Newmarket y UFIS, que se comenzaron a consolidar en el primer semestre de 2014. La columna "Variación (%)" muestra el crecimiento comparable, excluyendo el efecto de las adquisiciones recientes, como se explica en esta nota.

## 7 Otra información adicional

### 7.1 Notas explicativas a la cuenta de pérdidas y ganancias individual

La cuenta de pérdidas y ganancias individual de la sociedad emisora del primer semestre de 2014 y 2013, respectivamente, es la siguiente:

<b>Cuenta de pérdidas y ganancias individual</b> <i>Cifras en millones de euros</i>	<b>30/06/2014</b>	<b>30/06/2013</b>
	<b>NO AUDITADO</b>	<b>NO AUDITADO</b>
Prestación de servicios	0,7	0,6
Dividendos de empresas del Grupo	224,8	52,3
Ingresos financieros de empresas del Grupo	18,8	18,8
Importe neto de la cifra de negocios	244,3	71,7
Gastos de Explotación	(2,9)	(3,0)
<b>Resultado de explotación</b>	<b>241,4</b>	<b>68,7</b>
Gastos financieros	(19,1)	(19,0)
<b>Resultado financiero</b>	<b>(19,1)</b>	<b>(19,0)</b>
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>222,3</b>	<b>49,7</b>
Impuesto sobre beneficios	0,7	0,8
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>223,0</b>	<b>50,5</b>

Las principales variaciones producidas durante el primer semestre de 2014 respecto del mismo periodo de 2013, son las siguientes:

- Los ingresos ordinarios recogen, principalmente, los dividendos recibidos en 2014 y 2013 de Amadeus IT Group, S.A., por importe de 224,8 millones de euros y 52,3 millones de euros, respectivamente. Adicionalmente, en 2014 y 2013, los ingresos financieros de empresas del Grupo recogen los intereses devengados del préstamo concedido a Amadeus IT Group, S.A. por importe de 746,2 millones de euros, con los fondos obtenidos del préstamo recibido por el mismo importe de Amadeus Capital Markets, S.A.
- El resultado financiero de 2014 y 2013 registra, principalmente los gastos financieros asociados al préstamo concedido por Amadeus Capital Markets, S.A., quien a su vez obtuvo los fondos mediante la emisión de bonos de realizada el día 4 de julio de 2011 en el euromercado por importe de 750,0 millones de euros.
- El beneficio correspondiente al primer semestre ha aumentado en 172,5 millones de euros, hasta alcanzar 223,0 millones de euros en 2014, frente a 50,5 millones de euros en 2013.

### 7.2 Principales factores de riesgo e incertidumbres

Existen algunos riesgos e incertidumbres de diversa índole —relacionados tanto con nuestro negocio y la industria en la que operamos, como con los mercados financieros— que podrían afectar a nuestra situación

financiera y resultados operativos durante la segunda mitad de 2014. Procedemos a describir los más importantes.

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

### 7.2.1 Riesgos vinculados a la coyuntura macroeconómica actual

Nuestro negocio y operaciones dependen de la industria mundial del viaje y el turismo, altamente sensible a las condiciones y tendencias económicas generales. La economía mundial y el sistema financiero mejoraron considerablemente durante los últimos meses de 2013 y la primera mitad del presente año. Al mismo tiempo, el crecimiento de la industria aérea ha sido muy positivo durante el periodo, superando los niveles registrados en 2013 (un crecimiento del 5,8% hasta mayo de 2014 frente al 4,3% en el mismo periodo de 2013, y al 5,4% registrado en el ejercicio completo 2013).

Dicho esto, el tráfico aéreo y el negocio de la distribución presentan una estacionalidad diferente (tal y como explicamos en otro apartado del presente informe), y éste no debería tomarse como el único factor que influye en el sector.

El informe de previsiones de la IATA (informe financiero sobre el sector del mes de marzo) apunta a un crecimiento de la demanda del 5,8% para 2014, en línea con los niveles actuales, y que vislumbra un crecimiento más sostenible frente al crecimiento general del tráfico aéreo en 2013. Por regiones, el crecimiento es desigual: Oriente Medio y África registran los niveles más elevados (13%) y EE. UU., el más bajo (2,8%), mientras que el resto de regiones se mueven en la horquilla del 5% al 7%. Por otro lado, las tensiones geopolíticas en Ucrania podrían suponer un riesgo adicional para este crecimiento.

Según el último informe del Fondo Monetario Internacional de abril de 2014, los últimos datos apuntan a una ligera moderación del ritmo de crecimiento del PIB durante la primera mitad del año. No obstante, las perspectivas generales siguen siendo prácticamente las mismas que en su informe de octubre de 2013, en el que se preveía un aumento del crecimiento global del 3,6% en 2014 y del 3,9% en 2015. Por regiones económicas, el mayor impulso ha procedido de EE. UU. y, a pesar de que existen señales de ralentización para el primer semestre de 2014, aún se espera que el país crezca (+2,8%) por encima de la media de las economías avanzadas (+2,2%). En la zona del euro, se espera que el crecimiento sea limitado (+1,2%), ya que el elevado endeudamiento y el difícil acceso al crédito están conteniendo la demanda interna, a pesar de la mejora de los datos en Alemania y el Reino Unido. Por último, se prevé que el crecimiento en los mercados emergentes se recupere ligeramente (+4,9%), pues estas economías se están adaptando a un entorno financiero más complicado en el que los inversores internacionales se muestran más vulnerables a las debilidades políticas y a algunas dificultades surgidas.

De hecho, la industria en la que operamos está expuesta al contexto macroeconómico, por lo que cualquier variación considerable en las expectativas actuales podrían afectar a nuestros resultados.

No obstante, Amadeus tiene capacidad para aumentar su cuota de mercado: (i) en el negocio de distribución, con proyectos como el de Topas (migración de las agencias de viaje locales usuarias de este proveedor tecnológico y sistema de reservas de Corea del Sur), firmado en 2011 y que se hará efectivo en 2014; (ii) en el negocio de soluciones tecnológicas, a través de nuevos contratos, como los firmados con Southwest Airlines y Swiss, y a su sólido modelo de negocio basado en el procesamiento de transacciones, que debería seguir

demostrando su resistencia, aportar más crecimiento y ampliar la visibilidad más allá del crecimiento general de la industria.

### **7.2.2 Riesgo de ejecución vinculado a la migración de las aerolíneas a la plataforma Altéa de Amadeus**

Una parte importante de nuestro crecimiento futuro está relacionada con algunos de nuestros contratos en vigor en el área de soluciones tecnológicas. En virtud de estos acuerdos, debemos realizar complejas labores para migrar a nuestros clientes a la plataforma Altéa. La ejecución satisfactoria de estas migraciones es de vital importancia. Contamos con un sólido historial de implementación, habiendo realizado con éxito la migración de más de 115 aerolíneas (incluidas algunas de gran tamaño y complejidad), así como con experiencia y conocimientos notables dentro de la compañía. Sin embargo, un fallo en el proceso podría provocar la pérdida de clientes, lo que afectaría negativamente a nuestro crecimiento futuro.

### **7.2.3 Riesgo vinculado a los mercados financieros: riesgos derivados de las fluctuaciones de los tipos de interés y de cambio**

- Fluctuaciones en los tipos de interés

A 30 de junio de 2014, nuestra deuda financiera, según lo establecido en nuestro contrato de financiación sénior no garantizado, ascendía a 1.931,3 millones de euros. Según la actual estructura de capital del grupo, el 38% de nuestra deuda financiera está sujeta a tipos de interés variable, referenciados al EURIBOR o al LIBOR en dólares, por lo que estamos expuestos a las futuras fluctuaciones de los tipos de interés durante el segundo semestre del año.

- Con el fin de cubrir esta exposición y fijar el importe de intereses que debemos pagar, hemos contratado instrumentos derivados. Tras las coberturas, el porcentaje de deuda sujeta a los tipos de interés variables es el 29%.

- Fluctuaciones en los tipos de cambio

La divisa en la que expresamos los estados financieros consolidados del Grupo es el euro (EUR). Como resultado del carácter multinacional de nuestro negocio, el Grupo está expuesto al riesgo de tipo de cambio derivado de las fluctuaciones de diversas monedas. El objetivo de la estrategia de cobertura frente al riesgo de divisas del Grupo es proteger el valor en euros de los flujos de caja operativos consolidados denominados en moneda extranjera. Los instrumentos utilizados para conseguirlo dependen de la divisa del flujo de caja operativo que se quiere cubrir:

- Nuestra estrategia para las exposiciones al dólar es utilizar una cobertura natural casando las entradas de efectivo operativas futuras denominadas en dólares con las amortizaciones en dólares del principal de la deuda denominada en dicha divisa.
- Aparte del USD, las principales exposiciones a divisas son gastos denominados en AUD, BRL, COP, GBP, INR, SEK y THB. Para estas exposiciones, no es posible aplicar una estrategia de cobertura natural. Con el fin de cubrir una parte importante de dichas posiciones cortas (gastos netos), el Grupo contratará instrumentos derivados con entidades bancarias, concretamente compraventas a plazo de divisas, contratos a plazo sin entrega física (NDF, por sus siglas en inglés), opciones sobre divisas y combinaciones de opciones sobre divisas.

## 7.3 Cuestiones Medioambientales

Las operaciones de Amadeus implican unos riesgos e impactos ambientales directos relativamente bajos en comparación con otras industrias. Sin embargo, con más de 12.000 empleados, operaciones en 195 países y operando en una industria de alto consumo energético, somos conscientes de nuestra responsabilidad de minimizar el impacto ambiental de la compañía y, al mismo tiempo, de ayudar a la industria de los viajes en sus esfuerzos hacia la sostenibilidad.

Nuestra estrategia medioambiental está compuesta por tres pilares:

### 7.3.1. Minimizar el impacto ambiental de las operaciones de Amadeus

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

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

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

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

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

### 7.3.2. Ayudar a nuestros clientes a mejorar su desempeño medioambiental

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

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

#### i. Amadeus Altéa Departure Control Flight Management.

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

Los ahorros fueron medidos analizando una muestra de más de 40.000 vuelos de Finnair en los que aproximadamente en la mitad se utilizó la solución de Amadeus y en la otra mitad Finnair utilizaba su antiguo

sistema. La comparación probó una mayor precisión de Altéa DCS en la estimación del peso del avión previo a la carga de combustible (EZFW) y por tanto en la estimación de la cantidad de combustible necesario para cada vuelo, lo que se traduce en ahorros significativos en costes, combustible y emisiones.

ii. Amadeus Sequence Manager

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

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

### 7.3.3. Colaboración con grupos de interés en proyectos de sostenibilidad del sector

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

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

i. Estándares de cálculo de carbono por pasajero para la aviación:

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

La Organización de Aviación Civil Internacional (OACI, agencia de las Naciones Unidas para la aviación civil) y Amadeus alcanzaron un acuerdo por el cual Amadeus utiliza la calculadora de carbono de la OACI para mostrar a nuestros clientes las estimaciones de emisiones de CO<sub>2</sub> en nuestras plataformas de distribución y de esta forma fomentar el uso de la calculadora de carbono de la OACI y facilitar la concienciación medioambiental en el sector.

ii. Participación en proyectos comunes con los grupos de interés de la industria:

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

En relación a nuestras iniciativas de sostenibilidad, es importante para nosotros participar en índices externos que evalúen nuestro desempeño comparado con otras compañías, que nos ayuden a identificar áreas de mejora para el futuro y que nos ayuden a mejorar la transparencia y calidad de nuestra información no financiera. En septiembre de 2012 Amadeus entró en el Índice de Sostenibilidad Dow Jones (DJSI, por sus siglas en inglés) y obtuvo la puntuación más alta en nuestro sector. En el área medioambiental, Amadeus alcanzó 90 puntos de un

máximo total de 100. Adicionalmente, en 2013 Amadeus se mantuvo de nuevo en el DJSI y a principios de 2014 Amadeus fue incluido en el "Sustainability Year Book" y recibió el reconocimiento de "Bronze Class" en relación a nuestros esfuerzos dedicados a la sostenibilidad. Por último, Amadeus participó en 2013 en el "Carbon Disclosure Project", que recoge información sobre emisiones de carbono de empresas en todo el mundo y que evalúa la gestión en términos de transparencia (0-100) y desempeño (A-E). La puntuación de Amadeus en el Carbon Disclosure Project en 2013 fue de 79 B.

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

## 7.4 Acciones propias

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

	Acciones propias	Millones de euros
<b>Saldo al 31 de diciembre de 2013</b>	<b>2.963.138</b>	<b>29,9</b>
Adquisición	224.722	7,2
Retiro	(798.784)	(6,5)
<b>Saldo al 30 de junio de 2014</b>	<b>2.389.076</b>	<b>30,6</b>

Durante el periodo, el Grupo ha adquirido 224.722 acciones de la Sociedad.

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

## 7.5 Hechos posteriores

A la fecha de la publicación de este Informe de Gestión no han ocurrido hechos posteriores a la fecha del balance.

## 8 Glosario de términos

- ACO: Amadeus Commercial Organisations
- Reservas aéreas a través de agencias de viajes: reservas de billetes aéreos procesadas por las agencias de viajes que utilizan nuestra plataforma de distribución
- CRS: Siglas en inglés de Sistema Informatizado de Reservas
- DCS: Siglas en inglés de Departure Control System
- BPA: Beneficio por acción
- ETC: Número de empleados equivalentes a tiempo completo
- GDS: Global Distribution System, una red mundial informatizada de reservas que se utiliza como punto único de acceso para la reserva de pasajes aéreos, habitaciones de hotel y otros productos de viaje por las agencias de viajes y las grandes empresas de gestión de viajes corporativos
- Industria de Distribución: 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, como habitaciones de hotel, alquiler de coches y billetes de tren
- IATA: Siglas en inglés de Asociación Internacional del Transporte Aéreo
- JV: Siglas en inglés de empresa conjunta
- n.a.: No aplica
- 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
- TA: Siglas en inglés de agencias de viajes
- TPF: Siglas en inglés de solución para el procesamiento de transacciones, una licencia de solución tecnológica de IBM
- XML: Siglas en inglés de eXtensible Markup Language



## 9 Apéndice: Cuadros financieros

### 9.1 Estado de posición financiera (resumido)

<b>Estado de situación financiera</b> <i>Cifras en millones de euros</i>	<b>30/06/2014</b>	<b>31/12/2013</b>
Propiedades, planta y equipo	338,7	304,6
Inmovilizado inmaterial	2.082,8	1.983,9
Fondo de comercio	2.498,2	2.068,3
Otros activos no corrientes	166,0	164,9
Activo no corriente	5.085,6	4.521,8
Activo corriente	511,7	414,5
Tesorería y otros activos equivalentes	430,0	490,9
<b>Total Activo</b>	<b>6.027,4</b>	<b>5.427,1</b>
Fondos propios	2.073,0	1.840,1
Deuda a largo plazo	1.661,7	1.427,3
Otros pasivos a largo plazo	1.002,8	946,7
Pasivo no corriente	2.664,4	2.374,0
Deuda a corto plazo	287,6	270,9
Otros pasivos a corto plazo	1.002,3	942,2
Pasivo corriente	1.289,9	1.213,0
<b>Total Pasivo y Fondos propios</b>	<b>6.027,4</b>	<b>5.427,1</b>
<b>Deuda financiera neta (según estados financieros)</b>	<b>1.519,3</b>	<b>1.207,3</b>

A 30 de junio de 2014, el fondo de comercio ascendía a 2.498,2 millones de euros, lo que supone un incremento de 429,9 millones de euros frente al 31 de diciembre de 2013. Este incremento se debió al fondo de comercio generado por la adquisición de Newmarket, UFIS y i:FAO, como se explica en la sección 3 de este informe.

## 9.2 Endeudamiento financiero

Endeudamiento <i>Cifras en millones de euros</i>	30/06/2014	31/12/2013
<b><u>Definición según contrato de financiación<sup>1</sup></u></b>		
Contrato de financiación senior (EUR)	161,4	265,9
Contrato de financiación senior (USD) <sup>2</sup>	197,9	253,6
Deuda asociada con la adquisición de Newmarket <sup>2</sup>	366,1	0,0
Bonos a largo plazo	750,0	750,0
Préstamo BEI	350,0	350,0
Otras deudas con instituciones financieras	61,6	60,7
Obligaciones por arrendamiento financiero	44,4	21,4
<b>Deuda financiera ajustada</b>	<b>1.931,3</b>	<b>1.701,6</b>
Tesorería y otros activos equivalentes, netos	(430,0)	(490,9)
<b>Deuda financiera neta según contrato de financiación</b>	<b>1.501,3</b>	<b>1.210,7</b>
<b>Deuda financiera neta según contrato de financiación / EBITDA según contrato de financiación (últimos 12 meses)<sup>3</sup></b>	<b>1,18x</b>	<b>1,01x</b>
<b><u>Conciliación con estados financieros</u></b>		
<b>Deuda financiera neta (según estados financieros)</b>	<b>1.519,3</b>	<b>1.207,3</b>
Intereses a pagar	(38,7)	(20,6)
Comisiones financieras diferidas	10,0	12,3
Ajuste préstamo BEI	10,7	11,7
<b>Deuda financiera neta según contrato de financiación</b>	<b>1.501,3</b>	<b>1.210,7</b>

1. Basado en la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior.
2. Los saldos pendientes denominados en dólares se han convertido a euros utilizando el tipo de cambio USD-EUR de 1.3658 y 1.3791 (tipo oficial publicado por el BCE el 30 de junio de 2014 y el 31 de diciembre de 2013, respectivamente).
3. EBITDA según Contrato de Financiación de los últimos doce meses según las definiciones incluidas en el Contrato de Financiación Senior.

Amadeus continua reduciendo su deuda neta en el segundo trimestre de 2014, desde 1.22x, coeficiente deuda neta/EBITDA de los doce últimos meses deuda neta de 31 de marzo de 2014, hasta los 1.18x a 30 de junio de 2014. Nuestro apalancamiento ascendió en comparación con el 1.01x correspondiente a 31 de diciembre de 2014.

Como se explica en la sección 3 de este informe, Amadeus firmó un nuevo préstamo bancario por importe de 500 millones de euros, del que se dispuso el 4 de febrero de 2014 para financiar la adquisición de Newmarket. Además, la generación neta de tesorería en los seis primeros meses del año se redujo por las adquisiciones de UFIS y i:FAO, que se abonaron íntegramente en efectivo.

En mayo de 2014, Amadeus realizó una amortización voluntaria de 67,3 millones de euros, correspondiente a la parte del tramo denominado en euros que inicialmente estaba previsto que se amortizara en noviembre de 2014.

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

En virtud de las condiciones del contrato de financiación, la deuda financiera (i) no incluye los intereses devengados a pagar (38,7 millones de euros a 30 de junio de 2014), que se contabilizan como deuda en nuestros estados financieros, (ii) se calcula en función de su valor nominal, mientras que en nuestros estados financieros la deuda financiera se valora a coste amortizado, es decir, una vez deducidas las comisiones de financiación diferidas (que corresponden principalmente a comisiones pagadas por adelantado en relación con nuevos contratos de financiación y a que 30 de junio de 2014 ascienden a 10,0 millones de euros) y (iii) no incluye un ajuste por la diferencia entre el valor nominal del préstamo concedido por el BEI a un tipo de interés inferior al de mercado y su valor razonable (10,7 millones de euros a 30 de junio de 2014).

### 9.3 Flujos de efectivo del Grupo

Estado de flujos de efectivo consolidado Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2014	Abr-Jun 2013	Variación (%)	Ene-Jun 2014	Ene-Jun 2013	Variación (%)
EBITDA	351,3	322,5	8,9%	702,6	645,9	8,8%
Cambios en el capital circulante	(38,0)	(9,7)	n.a.	(57,7)	(36,6)	57,6%
Inversiones en inmovilizado	(95,9)	(105,2)	(8,9%)	(198,4)	(207,1)	(4,2%)
<b>Flujo de efectivo operativo antes de impuestos</b>	<b>217,4</b>	<b>207,6</b>	<b>4,7%</b>	<b>446,6</b>	<b>402,2</b>	<b>11,0%</b>
Impuestos	(103,8)	(66,8)	55,4%	(121,7)	(75,0)	62,3%
Inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	(41,1)	(6,7)	n.a.	(386,3)	(6,7)	n.a.
Flujos de efectivo no operativos	(9,4)	1,6	n.a.	(10,2)	1,2	n.a.
Flujos de efectivo de gastos extraordinarios	0,1	0,5	(76,6%)	0,3	0,8	(58,9%)
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>63,1</b>	<b>136,2</b>	<b>(53,6%)</b>	<b>(71,2)</b>	<b>322,6</b>	<b>n.a.</b>
Pagos por intereses y comisiones bancarias	(6,2)	(8,1)	(23,3%)	(12,5)	(15,3)	(18,5%)
Devoluciones de deuda financiera	(174,7)	(151,9)	15,0%	157,5	(162,4)	n.a.
Pagos a accionistas	(7,2)	(4,7)	52,0%	(140,6)	(115,8)	21,3%
<b>Variación de tesorería y otros activos equivalentes</b>	<b>(124,9)</b>	<b>(28,5)</b>	<b>n.a.</b>	<b>(66,7)</b>	<b>29,1</b>	<b>n.a.</b>
<b>Tesorería y otros activos equivalentes, netos<sup>1</sup></b>						
Saldo inicial	548,8	457,2	20,0%	490,6	399,6	22,8%
Saldo final	423,9	428,6	(1,1%)	423,9	428,6	(1,1%)

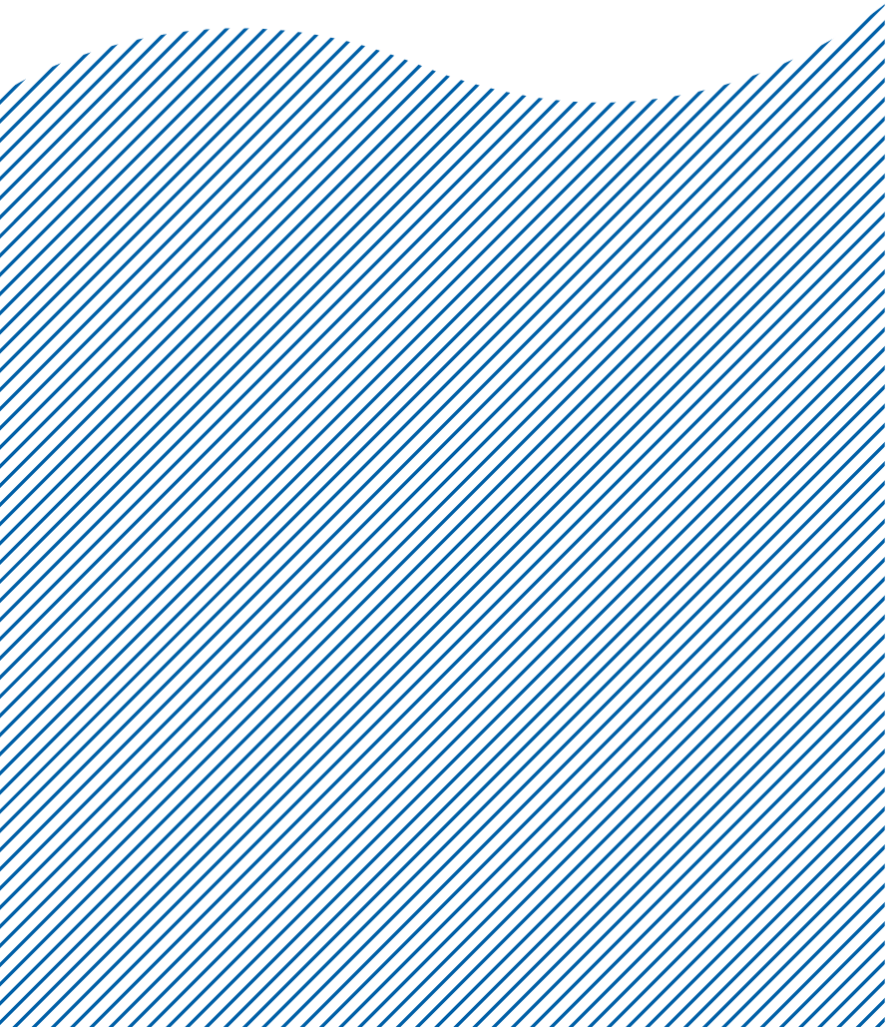
1. La tesorería y otros activos equivalentes se presentan netos de descubiertos en cuentas bancarias.

La generación de caja del primer semestre del año 2010 está afectada por las adquisiciones de Newmarket, UFIS e i:FAO, tal y como se explica en la sección 3 de este documento. El flujo de salida de caja relacionado con estas operaciones está incluido en el epígrafe de Inversiones en empresa asociadas y entidades controladas.

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

---

**Interim Consolidated Directors'  
Report for the six months period  
ended June 30, 2014**



# Index

1	Summary .....	3
1.1	Introduction .....	3
1.2	Summary of operating and financial information .....	5
2	Operating Review .....	6
2.1	Key business highlights for the first half .....	6
2.2	Key ongoing R&D projects.....	11
3	Presentation of financial information .....	13
4	Operating and financial performance by Business .....	15
4.1	Distribution .....	16
4.2	IT Solutions .....	19
4.3	EBITDA .....	21
5	Consolidated financial statements.....	22
5.1	Group income statement .....	22
6	Other financial information .....	29
6.1	R&D investment .....	29
6.2	Capital expenditure.....	29
7	Other additional information .....	31
7.1	Explanatory notes to the stand-alone statement of income .....	31
7.2	Key risk factors and uncertainties .....	32
7.3	Environmental Matters .....	33
7.4	Treasury Shares .....	36
7.5	Subsequent Events .....	36
8	Key terms.....	37
9	Appendix: Financial tables .....	38
9.1	Statement of financial position (condensed) .....	38
9.2	Financial indebtedness .....	39
9.3	Group cash flow.....	40

## 1 Summary

### 1.1 Introduction

#### Highlights for first six months, ended June 30, 2014

- Our air travel agency bookings increased by 3.8%, to 241.8 million
- In our IT Solutions business line, total Passengers Boarded increased by 15.6%, to 328.5 million
- Revenue increased by 8.5%, to €1,730.9 million<sup>1</sup>. Excluding the acquisitions of Newmarket International (“Newmarket”) and UFIS Airport Solutions (“UFIS”), comparable growth stood at 6.3%
- EBITDA increased by 8.8%, to €702.6 million<sup>1</sup>. Excluding the acquisitions of Newmarket and UFIS, comparable growth stood at 6.9%
- Adjusted profit<sup>2</sup> increased to €380.6 million<sup>1</sup>, up 8.9%. Excluding the acquisitions of Newmarket and UFIS, comparable growth stood at 7.4%
- Covenant net financial debt stood at €1,501.3 million (1.18 times to covenant last twelve months' EBITDA) at June 30, 2014

Amadeus continued delivering positive results throughout the first half of 2014, posting an 8.5% revenue growth and an 8.8% EBITDA increase over prior year for the period. This performance was driven by the positive contributions of our two businesses and the consolidation of Newmarket and UFIS<sup>1</sup>, acquired during the first half of 2014. The quality and strength of our businesses coupled with our focus on technology, allows Amadeus to continue to generate revenue growth and expand profitability in the context of a sound financial structure.

While the air travel agency booking industry continued to progress positively during the first half of 2014, posting a 2.6% increase over 2013, Amadeus' competitive positioning allowed for further market share gains, with a 0.3 p.p. gain to date (on the back of a 0.5 p.p. market share gain in the second quarter). This positive result was achieved in the context of a slower air travel agency booking industry growth during the second quarter (0.7%) than in the first quarter (4.4%), marked by seasonality effects. The underlying industry growth coupled with our market share gains in the first half of 2014, drove distribution volume and revenue growth by 3.8% and 4.6%, respectively. In turn, growth in our IT Solutions business was fuelled by our airline IT Altéa PB growth, driven by the large migrations in 2013 and by organic growth of our customer base. Passengers boarded processed by Altéa grew 15.6%, driving double-digit revenue growth in the IT solutions segment to 11.6% (excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS).

While we continue to drive our existing businesses forward, we are also working hard to shape the future of travel, our fundamental commitment. We are also progressing on the execution of our diversification strategy. All our hotel, airport and rail initiatives are in strategic relationships with key industry players to drive innovation in these adjacent sectors. Our investment in R&D reached 15.1% of our revenue in the first half of 2014 and was dedicated to supporting long term growth through customer implementations, product evolution, portfolio expansion, investment in new opportunities and further TPF decommissioning.

- 
1. Newmarket and UFIS are consolidated by Amadeus with effect from February 5, 2014 and February 1, 2014, respectively.
  2. Excluding after-tax impact of the following items: (i) amortisation of PPA and impairment losses, (ii) changes in fair value of financial instruments and non-operating foreign exchange gains (losses) and (iii) other non-recurring items. See note on Adjusted Profit in section 5.1.6.

As of June 30, 2014 our consolidated net financial debt was €1,501.3 million (based on covenants' definition in our senior credit agreement), representing 1.18x net debt / LTM EBITDA. The increase from 1.01x at year-end 2013 is due primarily to the acquisitions during the first half of 2014 (Newmarket, UFIS and i:FAO) and our interim dividend payment in January.

In June 2014, our shareholders approved a gross dividend of €0.625 per share for the year 2013, representing a 50% pay-out ratio which is equal to a total dividend of €279.7 million and represents a 25% increase over prior year. An interim dividend of €0.30 was paid on January 31, 2014 and the complementary dividend of €0.325 was paid on July 29, 2014.



## 1.2 Summary of operating and financial information

Summary of KPI <i>Figures in million euros</i>	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Jan-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>
<b>Operating KPI</b>				
<b>Air TA Market Share</b>	<b>40.3%</b>	<b>40.3%</b>	<b>40.0%</b>	<b>0.3 p.p.</b>
Air TA bookings (m)	241.8	241.8	233.1	3.8%
Non air bookings (m)	30.3	30.3	31.0	(2.4%)
<b>Total bookings (m)</b>	<b>272.1</b>	<b>272.1</b>	<b>264.1</b>	<b>3.0%</b>
<b>Passengers Boarded (m)</b>	<b>328.5</b>	<b>328.5</b>	<b>284.1</b>	<b>15.6%</b>
<b>Financial results</b>				
Distribution Revenue	1,271.5	1,271.5	1,215.6	4.6%
IT Solutions Revenue	459.4	423.5	379.5	11.6%
<b>Revenue</b>	<b>1,730.9</b>	<b>1,695.0</b>	<b>1,595.1</b>	<b>6.3%</b>
Distribution Contribution	583.6	583.6	565.3	3.2%
IT Solutions Contribution	315.7	303.2	266.2	13.9%
<b>Contribution</b>	<b>899.3</b>	<b>886.8</b>	<b>831.5</b>	<b>6.7%</b>
<b>EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>702.6</b>	<b>690.2</b>	<b>645.9</b>	<b>6.9%</b>
EBITDA margin (%) <sup>2</sup>	40.6%	40.7%	40.5%	0.2 p.p.
<b>Adjusted profit<sup>3</sup></b>	<b>380.6</b>	<b>375.5</b>	<b>349.6</b>	<b>7.4%</b>
<b>Adjusted EPS (euros)<sup>4</sup></b>	<b>0.86</b>	<b>0.84</b>	<b>0.79</b>	<b>7.3%</b>
<b>Cash flow</b>				
Capital expenditure	198.4	195.6	207.1	(5.5%)
Pre-tax operating cash flow <sup>5</sup>	446.6	n.a.	402.2	n.a.
	<b>30/06/2014</b>		<b>31/12/2013</b>	<b>% Change</b>
<b>Indebtedness<sup>6</sup></b>				
<b>Covenant Net Financial Debt</b>	<b>1,501.3</b>		<b>1,210.7</b>	<b>24.0%</b>
Covenant Net Financial Debt / LTM Covenant EBITDA	1.18x		1.01x	

- For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The "% Change" column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.
- Our EBITDA and EBITDA margin were negatively impacted by extraordinary costs amounting to €1.5 million related to the acquisition of i:FAO and incurred in the first quarter of 2014. Excluding these costs, our reported EBITDA margin would be 40.7%, 0.2 p.p. higher than in the first half of 2013, and our EBITDA margin excluding Newmarket and UFIS' results would be 40.8%, 0.3 p.p. higher than the first half of 2013.
- Excluding after-tax impact of the following items: (i) amortisation of PPA and impairment losses, (ii) changes in fair value of financial instruments and non-operating exchange gains (losses) and (iii) other non-recurring items. Our adjusted profit was negatively impacted by extraordinary (non-deductible) costs amounting to €1.5 million related to the acquisition of i:FAO and incurred in the first quarter of 2014.
- EPS corresponding to the Adjusted profit attributable to the parent company. Calculated based on weighted average outstanding shares of the period. Our adjusted EPS was negatively impacted by extraordinary (non-deductible) costs amounting to €1.5 million related to the acquisition of i:FAO incurred in the first quarter of 2014.
- Calculated as EBITDA less capital expenditure plus changes in our operating working capital.
- Based on the definition included in the senior credit agreement covenants.

## 2 Operating Review

### 2.1 Key business highlights for the first half

The following are some selected business highlights for the first half of 2014:

#### Distribution

##### *Airlines*

- During the first half of 2014, Amadeus signed content agreements with 21 airlines including United Airlines. Under the new agreement with United Airlines, Amadeus subscribers around the world are guaranteed continued access to United's full range of content. The agreement also provides for access and booking of the carrier's ancillary offerings such as Economy Plus<sup>®</sup> extra-legroom premium seating. We have also signed with Germanwings that will enable the airline to distribute all of its published fares and the most demanded ancillary services in the travel agency channel. The Lufthansa subsidiary previously sold a limited range of its fares via Amadeus' travel agency partners, using full e-ticketing. Now, in addition, through this industry-first agreement, the airline will become the first in the world to also make its full range of published fares bookable using light ticketing<sup>3</sup> functionalities, making Germanwings the first carrier to offer both full and light ticketing to travel sellers.
- As part of the 21 agreements, Amadeus reached 2 agreements in the Asia Pacific region. New distribution agreements were signed with Garuda Indonesia, the national airline of Indonesia; and with Cathay Pacific, the international flag carrier of Hong Kong.
- Amadeus' merchandising suite continued to gain momentum in the first half with 19 new airline signatures for the Amadeus Ancillary Services solution and 6 new airline signatures for the Amadeus Fare Family Solution, both in the indirect channel. In total, 58 airlines have already signed for the Amadeus Ancillary Services solution, and 12 for the Amadeus Fare Family Solution.
- Amadeus is working with two airlines, Finnair and Brussels Airlines, in the launch of the display module of the Fare Family solution with travel agency partners Finland Travel Bureau and Sirius Travel in test markets. Airlines will be able to package booking classes, fares and services into branded products for the travel agency channel, each associated with a name that reflects its attributes; significantly differentiate their offer from those of their competitors, through a comparison of fares that is based on service and value as well as price; and maximise revenues thanks to an upsell module, which provides relevant, targeted offers to travellers.
- Low-cost carriers and hybrids continued to be an area of growth for Amadeus, and distribution agreements were signed with 8 new airlines including Malindo Air, a joint venture between National Aerospace and Defence Industries of Malaysia and Lion Air of Indonesia. Travel agency bookings for low-cost carriers increased 12% YoY during the first half.

##### *Rail and others*

- In June, Amadeus announced the new Amadeus Rail Display, developed in collaboration with SNCF, the French national rail company, which allows for distribution of the French national rail company offer through the travel agency channel. The new Amadeus Rail Display is an ergonomic and intuitive solution that frees

---

<sup>3</sup> 'Light ticketing' is an evolution of the ticketless access level offered to low-cost and hybrid carriers to help to standardise the travel agency work flow (availability/pricing/booking/end of transaction/reporting) via the introduction of a virtual ticket number.

agents from traditional formats while maintaining their expert rail service, and provides travel agents with new tools to enhance their role in advising their clients.

- Hahn Air, the e-ticketing expert, has chosen Amadeus to introduce its rail offer “speed-alliance”® into the Amadeus Air-Rail Display, a solution that allows travel agencies using Amadeus Selling Platform to book air with additional rail content on the same screen for Eurostar, Thalys and Trenitalia. With the launch of the first phase, selected air routes of WestBahn in Austria and NTV in Italy can be booked worldwide.
- Four major airlines – Air France, Lufthansa, Qatar Airways and TAM – have recently implemented Amadeus Cars which will enable them to generate additional revenue by offering their clients car rental services through their websites. With these four new implementations, a total of 14 airlines worldwide now use Amadeus Cars. Amadeus Cars guarantees access to real-time rates and availability from 33 providers with over 37,000 locations worldwide.

### ***Travel agencies***

- TUI Travel, one of the world's leading leisure travel groups, operating in over 180 countries with more than 30 million customers, extended its multi-year agreement with Amadeus to continue their successful cooperation. In addition to providing access to flights information and enable reservations, Amadeus will support TUI Travel's differentiating strategy with leading innovative technology such as improved flight search capabilities and personalisation in both the online and packaging space.
- Amadeus signed a new multi-year agreement with Orbitz Worldwide, a leading global online travel company which uses technology to transform the way consumers around the world plan and purchase travel. Under the new agreement, Amadeus will deliver its industry-leading technology and global distribution system services to support Orbitz brands in North America from January 2015.
- During the first half, Amadeus made great strides in its strategy of growth in the Corporate Travel IT segment. During this period, Amadeus completed the acquisition of i:FAO through a tender offer process. Amadeus has secured 69.1% of i:FAO's share capital. i:FAO Group is a leading provider of travel management technology solutions for corporations in Germany.
- Amadeus also announced an industry first strategic technological agreement with SAP, to deliver to the market a cloud-based corporate travel solution, including online booking, expense and mobile capabilities. Amadeus will integrate the SAP Cloud for Travel and Expense solution with Amadeus e-Travel Management, creating an innovative unified user interface and a common workflow with a single end-to-end offering for corporate direct clients and resellers. The new offering, which is available to customers on a global scale, is sold under Amadeus' brand and delivers a unique end-to-end on demand solution from one single provider in the travel industry.
- On top of that, May saw the launch of Amadeus Corporate Suite, aimed at optimising business meeting planning. The new solution is a one-stop shop for corporate travel related services that will allow travellers to choose the most cost effective meeting prior to incurring costs. Amadeus Corporate Suite is a highly flexible, modular solution that can be adapted to different market requirements and integrated with the corporate travel IT platform of the customer's preferred local provider. While other self-booking solutions or open booking initiatives are purely focused on travel, Corporate Suite will provide users with the total cost of meetings – comparing travel and other alternatives such as videoconferencing – upfront and in just a few seconds.

## IT Solutions

### Airline IT

- On July 1, the first-ever scheduled international flights flown by Southwest Airlines took off heading to the Caribbean, also marking the successful full implementation of Amadeus' Altéa Suite, the next generation passenger services system for airlines. Southwest began selling seats on its inaugural international flights in January using the Altéa Reservation and Inventory modules. The first flight departed from Baltimore, Maryland, USA, for Aruba, with customer management powered by Altéa Departure Control. This marks the culmination of two years of behind-the-scenes IT collaboration and systems re-engineering by the Southwest and Amadeus teams.
- The commencement of international flying by Southwest follows the announcement in May that Southwest and Amadeus entered into a joint contract for Amadeus' Altéa Suite to support the carrier's U.S. domestic flying as well. Over the next few years, Southwest and Amadeus will work together to move the carrier fully to the Amadeus Altéa platform for both international and domestic flying. Amadeus currently provides Altéa technology and services to more than 120 airlines around the world.
- In July, Japan Airlines (JAL), one of the leading Asia-Pacific carriers which operates more than 200 aircrafts domestically and overseas, reached an agreement for Amadeus to provide the airline with its full Altéa suite of IT solutions for both its domestic and international routes. The agreement, which sees JAL become the latest oneworld airline to adopt Amadeus' Altéa, will allow the airline to replace its existing passenger service system, which was originally launched back in 1969. Under the terms of the contract, JAL will also manage its international websites by using Amadeus' suite of e-Commerce solutions.
- In May, Amadeus and Swiss International Air Lines, Switzerland's flag carrier, announced a long-term strategic agreement that will see the airline adopt the core modules of the Amadeus Altéa Suite, in order to enhance its reservation, inventory and departure control processes. By migrating to Amadeus' fully integrated PSS solution, SWISS will also benefit from more streamlined access to accurate passenger and flight data, as other Group member carriers Lufthansa, Air Dolomiti and Austrian Airlines have already implemented Amadeus' Altéa technology.
- In April, Amadeus was chosen by Lufthansa, Europe's largest airline and Germany's flag carrier, to power the airline's brand new shopping, booking and re-booking webpages with its suite of next generation e-Commerce solutions. Lufthansa.com, which receives over 210 million visitors per annum, now has a completely revamped shopping and booking flow that will streamline the purchasing experience for travellers by improved navigation and transparent pricing information. The new site has been designed to significantly enhance the airline's merchandising capabilities across both its domestic and international business.
- SeaPort Airlines, the Portland, Oregon-based regional airline also completed its successful migration to the Amadeus Altéa portfolio of airline IT solutions. The company's first flight using the new system was operated between Memphis and Jackson, Tennessee, on Sunday, March 23, 2014. The agreement between Amadeus and SeaPort Airlines to adopt the Amadeus Altéa portfolio was first announced in October 2013 and includes IT solutions for reservation, ticketing, inventory, e-commerce, and departure control.

### Airport IT

- In May, Amadeus published an insight paper – *IT makes sense to share: making the case for the cloud in Common Use airport technology* – which highlighted that the industry is now ready to adopt next generation Common Use solutions to maximise the operational and commercial performance of the sector. According to the paper, rising business pressures from stakeholders and competitors mean airports must make the most efficient use of IT resources to operate effectively and work more collaboratively with airlines, whilst looking for alternative revenue streams to remain competitive. The paper indicates that modernising approaches to

Common Use systems is one route to alleviate these challenges in a world that has access to the latest models of cloud computing.

- Back in March, Amadeus reinforced its commitment to developing the airport of the future with the launch of Amadeus Airport Common Use Service (ACUS), a next-gen airport platform capable of carrying out all passenger processing functions. The cloud-based Software as a Service (SaaS) solution platform will allow airlines and ground handlers to share the physical space and the IT resources of the airport, eliminating hosting and development burden. Amadeus ACUS' key features include:
  - Application virtualization technology - reduces airports' need for on-site equipment, saving costs and space
  - Delivered via SaaS model, centrally hosted in a state-of-the-art data centre – allows scalability and resilience for any size airport, airline and ground handler.
  - Based on secure network connectivity and 4G communications – fast and easy to deploy and maintain, able to run operations both on and off the airport
  - Connection to all airline Departure Control System and airport applications – cost effective and centralised connectivity for airlines expanding their network to new airports whilst lowering network costs
  - Complete end-to-end solution delivery – from software to end-user hardware with 24-7 on-site support
  - Compatible with industry standards (CUPPS and PCI ) – providing a secure and reliable solution
- Amadeus continued its expansion into the Airport IT space with the acquisition in January of UFIS Airport Solutions, a leading information technology player. UFIS brings to Amadeus a complementary suite of airport technology solutions based on UFIS' 25 years of unique Airport IT software development expertise, as well as a set of important customer relationships worldwide. UFIS' products and services offerings are complementary to Amadeus' Airport IT product set, bringing specific expertise in the areas of Airport Operational Databases, Resource Management Systems, Flight Information Display Systems, Collaborative Decision Making tools and Hub Management solutions.
- During the first half Amadeus has signed 9 new ground handlers increasing the total figure to 75. These ground handlers across the world, have found in Amadeus Altéa Ground Handler the answer to overcoming many operational challenges. This achievement today means that Amadeus has the leading portfolio of ground handlers signed to its Departure Control System across all continents.

### **Hotel**

- Amadeus completed the acquisition of US based Newmarket International for USD 500 million. Newmarket, which serves around 22,000 unique properties in 154 countries, operates in the group and event management segment of the hotel industry, which is estimated to account for 30-40% of a full-service hotel's revenues. The newly acquired company will be operated as a stand-alone business within Amadeus' Global Hotel Group which will integrate many aspects of Amadeus' robust products and services over time.
- Amadeus also announced the strategic technology relationship signed with Intercontinental Hotel Group. This a significant achievement in our stated mission in Hotel IT, to build a community model for the hotel industry. The combination of IHG's industry insight and expertise with Amadeus' technology capabilities and broad travel experience will ensure IHG continues to offer the most innovative and efficient technological solutions at all stages of the Guest Journey.
- In April, Amadeus launched a new-generation hotel distribution marketplace for the travel industry that will bring buyers and sellers of hotel reservations together more efficiently. The marketplace can be accessed via Amadeus' travel agency retail platform (Amadeus Selling Platform), our corporate online booking tool (Amadeus e-Travel Management) and by any third party through our web services. The 'multisource' marketplace now provides seamlessly integrated content from all hotel sources into one format within the platform, so bookers can access all their favourite providers through a single interface.

### **Payments**

- CyberSource, a Visa Inc. company (NYSE:V), and one of the world's leading providers of eCommerce payment management services, has formed a strategic global partnership with Amadeus to bring an integrated travel reservation and fraud management solution to airlines, travel agencies and other travel organizations worldwide. The combined solution will help travel businesses worldwide maximize revenue, reduce costs and improve the customer payment experience across multiple channels, such as online, mobile, face to face and call center.
- Together with Continuum Commerce Solutions, a leading provider of DCC (Dynamic Currency Conversion) and MCP (Multi-Currency Pricing) solutions and RBS's FXmicropay™ a leading FX provider to the travel, e-commerce and payment industries, Amadeus is collaborating on a new product to offer the travel sector a world class multi-currency payment solution. The new multi-currency payments module, fully integrated into the Amadeus Payment Platform, will feature Dynamic Currency Conversion and Multi-Currency Pricing options. It will allow the travel merchant to make a push-offer to the traveller in order to select their home currency with which to settle the payment in.
- Amadeus also launched a joint initiative with Wirecard to offer Wirecard's processing services through the Amadeus Payment Platform, an IT solution that offers payment transaction management for sales performed across all channels, through a wide range of methods of payment.

### **Rail**

- In May, BeNe Rail International (BeNe RI), an international distribution technology joint venture set up by NS<sup>4</sup> and SNCB/NMBS<sup>4</sup>, agreed to enter into a long-term strategic IT partnership with Amadeus to create a new rail community IT platform as part of Amadeus' Total Rail solution. This unique platform is based on the concept of a community model whereby a third party IT expert, Amadeus, develops and hosts applications for several rail companies to share in common and benefit from synergies.
- The platform proposes a solution to cover all end-to-end processes for rail travel in Europe. Hosted and run from Amadeus' Data Centre in Erding (Germany), the solution enables BeNe RI to remain in control of its individual distribution strategies and channels. Amadeus will bring BeNe RI numerous advantages including increased flexibility and performance, with the aim of enhancing customer satisfaction. The platform will be rolled out across BeNe RI over several phases during the next few years.

### **Additional news from the first semester**

- On April 1, a major industry study written by Oxford Economics and commissioned by Amadeus was published, predicting a 5.4% annual growth of travel over the next 10 years, outpacing global GDP. The report also predicts that large emerging markets will be driving this growth, with China to surpass the United States to become the world's largest outbound travel market this year and the biggest domestic market by 2017. The report indicates that growth will not be exclusive to China, with forecasts showing that other large emerging markets such as Russia, Brazil, India, Indonesia and Turkey will each also average more than 5% annual growth over the next 10 years.
- In March, Amadeus and the European Travel Commission (ETC) signed a strategic partnership to promote Europe as a tourism destination. This partnership agreement falls within the "Destination Europe 2020" strategy, a joint initiative between the European Commission and ETC to strengthen the image of Europe in

---

<sup>4</sup> NS: Nederlandse Spoorwegen (Dutch Railways), SNCB/NMBS: Société Nationale des Chemins de fer Belges/Nationale Maatschappij der Belgische Spoorwegen (Belgian Railways), CFL: Société Nationale des Chemins de fer Luxembourgeois (Luxembourg Railways)

long-haul markets through promotional activities and the implementation of new technologies in cooperation with major industry stakeholders.

- Announced at the beginning of the year, Air France, KLM and Lufthansa were the first international airlines to receive approval from the Civil Aviation Administration of China (CAAC) to use Amadeus under the new CRS (Computer Reservations System) regulations. For the first time, the authorised airlines will be bookable, via Amadeus through a pre-selected group of travel agencies in Beijing. This preliminary group of travel agencies will soon be expanded to include other locations like Shanghai and Guangzhou.
- We have continued progressing and in June, Amadeus gained approval from IATA for Billing and Settlement Plan (BSP) certification within mainland China. With this, Amadeus already has approval for BSP certification within greater China (including Taiwan, Hong Kong and Macau). That means Amadeus is one step closer to allowing authorised travel agents the ability to fulfil the entire billing and ticketing process of travel products offered by foreign BSP airlines.

## 2.2 Key ongoing R&D projects

R&D investment in the first half of 2014 relates primarily to:

- Customer implementation efforts:
  - Migration development work in relation to Altéa implementations carried out in the first half of the year (namely Southwest –the international passengers business- and a large number of migrations to the DCS module). Also, the contracted pipeline scheduled for migration in the second half of this year (notably Korean Air) and the coming years (such as Southwest –the domestic passengers business-, Alitalia and Swiss Air). Additionally, implementation costs in relation to new customers adopting e-commerce and standalone solutions.
  - Implementation of our new Revenue Accounting module in our launch customer British Airways.
  - Implementation efforts in relation to our DCS solution for ground handlers, including those implemented in the first half of the year as well as those scheduled to be implemented in the second half of this year and in the coming years.
  - Preparation work to migrate travel agencies in Korea from the local reservation system, Topas, to the Amadeus platform.
  - Implementation of customers to our portfolio of solutions for airlines and travel agencies, including the addition of low cost carriers to the platform and the expansion of our customer base in ancillary services products.
- Expansion of the airline IT portfolio, including revenue management, and the evolution of our existing portfolio (ancillary services, payment services, new or improved functionalities such as enhanced shopping solutions).
- Increased investment in new initiatives (hotel, rail, airport IT, payments, mobile and travel intelligence) to expand our current portfolio of solutions:
  - Development of new modules of our airport IT suite of products, including those contracted by the Copenhagen and Munich airports.
  - Initial costs associated with our recently announced agreements with IHG and BeneRail within the scopes of our hotel and rail businesses, respectively.
  - Investment in mobile, payments and travel intelligence, where we continue to work with different industry partners.

- Expansion of the Distribution business IT portfolio:
  - Solutions for travel agencies, such as a new generation front office, search engines, shopping and booking solutions or ancillary services, specific tools for Travel Management companies and corporations, including mobile tools, and the creation of the Total Travel Record (the future evolution of the PNR, containing all traveller information with cross-sell, cross-channel, multi-GDS data and related customer management functionalities).
  - Solutions for airlines, such as availability, schedules, ancillary services, merchandising capabilities, mobile functionality and XML development in compliance with NDC standards.
  - Regionalisation investment, with the aim to better adapt part of our product portfolio to specific regions.
- Ongoing TPF decommissioning, which implies the progressive migration of the company's platform to next-generation technologies such as Linux and Unix (today, close to 90% of Amadeus' software is supported by next-generation open systems, which allow for improved efficiency, greater flexibility in terms of the architecture and scalability of the platform), other cross-area technologies such as the Amadeus Collaborative Technology (a corporate program built to enhance the Amadeus system and which will bring a new technical platform and architecture for a new selling platform, shared by our two businesses) and system performance projects aiming to maximise service levels and system reliability.



### 3 Presentation of financial information

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

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

- **Acquisition of Newmarket**

On February 5, 2014 Amadeus acquired, 100% of the voting rights of NMTI Holdings, Inc. and its group of companies ("Newmarket"). The purchase consideration was €332.7 million. The transaction was fully financed by a new bank loan facility, which was drawn down on February 4, 2014. Newmarket was consolidated into Amadeus' books from February 5, 2014, following the approval of the acquisition by the US Federal Trade Commission in January 2014.

Newmarket continued its positive performance in the second quarter of 2014 with reported high-single digit revenue growth and double-digit EBITDA growth, driving revenue and EBITDA growth to high-single digit and double-digit, respectively, in the first half of 2014.

- **Acquisition of UFIS**

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

UFIS delivered sound results in the first half of 2014 vs. the first half of 2013, with double-digit revenue and EBITDA growth.

- **Acquisition of i:FAO**

On June 23, 2014 Amadeus acquired 69.11% of the voting rights of i:FAO Aktiengesellschaft and its group of companies ("i:FAO") through a public takeover offer, for a total consideration paid in cash of €54.9 million. i:FAO's assets and liabilities have been consolidated into the Amadeus' statement of financial position as of June 30, 2014. The i:FAO results will be consolidated in our income statement starting July 1, 2014.

For purposes of comparability, our financial results are shown as reported (including the Newmarket and UFIS consolidated results with effect from February 5, 2014 and February 1, 2014, respectively) as well as excluding the Newmarket and UFIS consolidated results, in two separate columns, in the tables displayed throughout this report. In addition, the "% Change" column in these tables shows the growth between the periods of 2014 and 2013, excluding the Newmarket and UFIS consolidated results.

The financial statements of Newmarket, UFIS and i:FAO consolidated into Amadeus' books are provisional and subject to changes in the next quarters. Also, a purchase price allocation exercise will be carried out during 2014. As a consequence, the balances of the consolidated assets and liabilities of Newmarket, UFIS and i:FAO may be adjusted, and income or loss effects may arise.

As a result of the tender offer process launched and its associated costs in relation to the acquisition of i:FAO, we incurred extraordinary (non-deductible) costs amounting to €1.5 million in the first quarter of 2014. These costs have negatively impacted our operating results, in particular our EBITDA, EBITDA margin, Operating income, Profit, Adjusted profit, EPS and adjusted EPS.

**Financial KPI excluding the extraordinary costs related to the acquisition of i:FAO**

<i>Figures in million euros</i>	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Jan-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>
EBITDA	704.1	691.7	645.9	7.1%
EBITDA margin (%)	40.7%	40.8%	40.5%	0.3 p.p.
Operating income	552.7	544.7	511.2	6.6%
Profit	357.8	354.6	326.7	8.5%
Adjusted profit	382.1	377.0	349.6	7.8%
EPS	0.80	0.80	0.73	8.5%
Adjusted EPS	0.86	0.85	0.79	7.7%

1. For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The "% Change" column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.

## 4 Operating and financial performance by business

<b>EBITDA</b> <i>Figures in million euros</i>	<b>Jan-Jun 2014</b>	<b>Jan-Jun 2014 (excl. M&amp;A)<sup>1</sup></b>	<b>Jan-Jun 2013</b>	<b>% Change<sup>1</sup></b>
Distribution revenue	1,271.5	1,271.5	1,215.6	4.6%
IT Solutions revenue	459.4	423.5	379.5	11.6%
<b>Group Revenue</b>	<b>1,730.9</b>	<b>1,695.0</b>	<b>1,595.1</b>	<b>6.3%</b>
Distribution contribution <sup>2</sup>	583.6	583.6	565.3	3.2%
<i>Distribution contribution margin (%)<sup>2</sup></i>	45.9%	45.9%	46.5%	(0.6 p.p.)
IT Solutions contribution	315.7	303.2	266.2	13.9%
<i>IT Solutions contribution margin (%)</i>	68.7%	71.6%	70.2%	1.4 p.p.
<b>Total Contribution</b>	<b>899.3</b>	<b>886.8</b>	<b>831.5</b>	<b>6.7%</b>
Net indirect costs <sup>2</sup>	(195.1)	(195.1)	(185.6)	5.1%
Extraordinary costs associated with M&A <sup>2</sup>	(1.5)	(1.5)	0.0	
<b>EBITDA</b>	<b>702.6</b>	<b>690.2</b>	<b>645.9</b>	<b>6.9%</b>
EBITDA Margin (%)	40.6%	40.7%	40.5%	0.2 p.p.

1. For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The "% Change" column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.
2. For purposes of comparability, the contribution of the Distribution business and the net indirect costs in the first half of 2014 have been adjusted to exclude extraordinary costs of €1.5 million associated with the acquisition of i:FAO, posted in the first quarter of 2014. The contribution margin, as a percentage of revenue, in the first half of 2014, shown in the table above, is also impacted by this adjustment.

Revenue increased 6.3%, to €1,695.0 million, in the first half of 2014, excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS. This increase was driven by the strong performance of both our businesses: (i) growth of €55.9 million, or 4.6%, in our Distribution business, and (ii) an increase of €44.0 million, or 11.6%, in our IT Solutions business.

For the first half period, reported EBITDA amounted to €702.6 million. Excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS, our EBITDA amounted to €690.2 million, representing a 6.9% increase vs. the first half of 2013 and an EBITDA margin of 40.7%.

EBITDA was negatively impacted by extraordinary costs amounting to €1.5 million related to the acquisition of i:FAO in the first quarter of 2014. Excluding these costs, our EBITDA (excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS) grew by 7.1%, and our EBITDA margin was 40.8%, 0.3 p.p. higher than the first half of 2013.

The increase in EBITDA was supported by growth in the contributions of both our Distribution and IT Solutions businesses, partly offset by an increase in net indirect costs.

## 4.1 Distribution

Distribution Figures in million euros	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2013	% Change
<b>Operating KPI</b>			
Air TA market share	40.3%	40.0%	0.3 p.p.
Total bookings (m)	272.1	264.1	3.0%
<b>Financial results</b>			
Revenue	1,271.5	1,215.6	4.6%
Net operating costs <sup>1</sup>	(687.9)	(650.3)	5.8%
<b>Contribution<sup>1</sup></b>	<b>583.6</b>	<b>565.3</b>	<b>3.2%</b>
<b>As % of Revenue<sup>1</sup></b>	<b>45.9%</b>	<b>46.5%</b>	<b>(0.6 p.p.)</b>

1. For purposes of comparability, the contribution of the Distribution business in the first half of 2014 has been adjusted to exclude extraordinary costs associated with the acquisition of i:FAO, posted in the first quarter of 2014. The contribution margin, as a percentage of revenue, in the first half of 2014, shown in the table above, is also impacted by this adjustment.

Our Distribution business continued delivering positive results during the first half of 2014, driven by higher booking volumes, fuelled by market share gains, an improvement in our average pricing and an increase in non-booking revenue.

As a result, our Distribution revenue increased by 4.6% to €1,271.5 million in the first half of 2014. Contribution grew by 3.2% to €583.6 million, and represented 45.9% of revenue.

Our Distribution business is not impacted by the consolidation of Newmarket and UFIS, which are fully consolidated in the IT Solutions business.

### 4.1.1 Evolution of operating KPI

During the second quarter of 2014, the volume of air bookings processed through travel agencies connected to Amadeus increased by 2.2%. Our market share increased by 0.5 p.p. in the second quarter and reached a global share of 40.7%<sup>5</sup>. The air TA booking industry, negatively impacted by the Easter timing effect, moderated its growth to 0.7%.

For the first half of 2014, our air bookings grew by 3.8% and our market share gain<sup>5</sup> was 0.3 p.p.

Operating KPI	Apr-Jun 2014	Apr-Jun 2013	% Change	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2013	% Change
Air TA booking Industry growth	0.7%	2.9%		2.6%	0.7%	
Air TA market share	40.7%	40.2%	0.5 p.p.	40.3%	40.0%	0.3 p.p.

<sup>5</sup> Market share is calculated based on the total volume of travel agency air bookings processed by the global or regional CRS. Excludes air bookings made directly through in-house airline systems or single country operators, the latter primarily in China, Japan, South Korea and Russia. Also excludes bookings of other types of travel products, such as hotel rooms, car rentals and train tickets.

Air TA bookings (m)	116.3	113.8	2.2%	241.8	233.1	3.8%
Non air bookings (m)	14.8	15.5	(4.3%)	30.3	31.0	(2.4%)
<b>Total bookings (m)</b>	<b>131.1</b>	<b>129.3</b>	<b>1.4%</b>	<b>272.1</b>	<b>264.1</b>	<b>3.0%</b>

### Air TA booking Industry

Air travel agency bookings grew by 2.6% in the first half of 2014, with a marked seasonality between the first quarter and the second quarter of the year. Growth slowed to 0.7% in the second quarter of 2014, from 4.4% in the first quarter of 2014, impacted by the Easter timing effect. All regions experienced a positive low to mid-single digit performance in the first half of the year, except for Latin America, where the industry declined (mainly dragged by the negative performance of Argentina and Venezuela, both impacted by an unfavourable macro environment). The industry in Western Europe, highly influenced by the Easter timing effect in the second quarter and despite a stronger first quarter, experienced an overall moderate growth in the first half of the year.

### Amadeus bookings

Our air TA bookings increased by 2.2% in the second quarter of 2014, driving our first half growth to 3.8%. Amadeus continued outperforming the industry, driven by our market share gains of 0.5 p.p. in the quarter. As of June 30, 2014 our global market share was 40.3%, 0.3 p.p. higher than that of 2013.

Our bookings from Western Europe, which remain the most significant contributor to our total air bookings, were impacted by the Easter timing effect in the second quarter, following the industry trend. In addition, some of the countries in Western Europe in which Amadeus has significant presence reported softer growth rates. In turn, Amadeus' relative exposure to North America continued increasing, as bookings in the region grew significantly, fuelled by market share gains. Our bookings in Middle East and Africa and Asia Pacific were supported by market share gains. In Latin America, our volumes were negatively impacted by the overall underperformance of the industry.

Amadeus Air TA Bookings Figures in million	Jan-Jun 2014	% of Total	Jan-Jun 2013	% of Total	% Change
Western Europe	102.1	42.2%	101.1	43.4%	0.9%
North America	33.8	14.0%	29.3	12.6%	15.5%
Asia & Pacific	33.0	13.7%	32.0	13.7%	3.1%
Middle East and Africa	33.2	13.7%	30.3	13.0%	9.5%
Central, Eastern and Southern Europe	23.6	9.8%	23.8	10.2%	(0.6%)
Latin America	16.1	6.7%	16.5	7.1%	(2.6%)
<b>Total Air TA Bookings</b>	<b>241.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>233.1</b>	<b>100.0%</b>	<b>3.8%</b>

With regards to non-air distribution, bookings decreased by 4.3% in the second quarter of 2014 and 2.4% in the first half of 2014, driven by the decrease in rail bookings and despite an increase in hotel bookings, which continue to perform well.

#### 4.1.2 Revenue

Distribution revenue was 4.6% higher in the first half of 2014 than in the same period of 2013. This increase was the result of growth in both booking revenue and non-booking revenue:

- Increase in booking revenue, driven by a combination of volume growth (3.0% increase in total bookings) and a positive pricing impact, despite a negative FX impact due to the depreciation of the USD vs.

the Euro. Pricing increased vs. 2013, mainly as a consequence of (i) positive booking mix, as the weight of global bookings over our total bookings increased, and (ii) positive product mix in the non-air volumes, as the contribution of rail bookings, with low unit booking fee, to the total non-air volumes decreased in the year in comparison to previous year.

- Non-booking revenue growth, supported by higher revenue from travel agencies (growth in products and services sold to travel agencies, such as solutions for corporations and TMCs), and a positive performance of our subsidiary Traveltainment in the leisure business.

#### **4.1.3 Contribution**

The contribution of our Distribution business amounted to €583.6 million in the first half of 2014, an increase of 3.2% vs. the same period in 2013. As a percentage of revenue, this represents a margin of 45.9%.

The increase in the contribution of the business was the result of the combination of 4.6% revenue growth, as explained in section 4.1.2 above, and an increase of 5.8% in our net operating costs. The increase in operating costs was mainly attributable to:

- Higher incentive payments to travel agencies, driven by growth in air TA booking volumes in the period (+3.8%) as well as an increase in unit incentive fees, as expected, as a consequence of the competitive situation and the mix of travel agencies generating our bookings.
- Higher distribution fees, driven by volume growth experienced in countries where we operate through third party distributors.
- An increase of our commercial support, driven by the expansion of our product portfolio (e.g. new solutions for corporations and travel management companies and within the new businesses), customer base and geographic reach. In addition, expenses in relation to local taxes increased.
- An increase in R&D expenditure devoted to new products and solutions for travel agencies, corporations and airlines, including sophisticated booking and search engines, amongst others, most of which is subject to capitalisation. Capitalisations in the period slowed down as a consequence of a reduction in the capitalisation ratio, which is impacted by the intensity of the development activity, the mix of projects undertaken and the different stages in which the ongoing projects are.
- The annual salary reviews.

## 4.2 IT Solutions

IT Solutions <i>Figures in millions</i>	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Jan-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>
<b>Operating KPI</b>				
Passengers Boarded (PB) (m)	328.5	328.5	284.1	15.6%
<b>Financial results</b>				
Revenue	459.4	423.5	379.5	11.6%
Net operating costs	(143.7)	(120.3)	(113.3)	6.2%
<b>Contribution</b>	<b>315.7</b>	<b>303.2</b>	<b>266.2</b>	<b>13.9%</b>
<b>As % of Revenue</b>	<b>68.7%</b>	<b>71.6%</b>	<b>70.2%</b>	<b>1.4 p.p.</b>

1. For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The "% Change" column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.

Our IT Solutions business posted significant growth in the first half of 2014. Revenue grew by 11.6% in the first half of the year (excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS), supported by the increase in both IT Transactional revenue, in turn fuelled by growth in PB volumes, and non-transactional revenue. Contribution (excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS) increased by 13.9% or €37.0 million, to €303.2 million. Margin expanded to 71.6% from 70.2% in the first half of 2013.

### 4.2.1 Evolution of operating KPI

Total number of passengers boarded increased by 15.5% to 175.9 million in the second quarter of 2014 vs. the second quarter of 2013, driven by the Altéa migrations implemented in the year as well as the full-year impact of those implemented in 2013 (such as Garuda Indonesia, Thai Airways and Sri Lankan Airlines) and organic growth.

During the first half of 2014, the volume of passengers boarded reached 328.5 million, 15.6% higher than the first half of 2013, fuelled by the above mentioned Altéa migrations and organic growth (+4.3%).

Operating KPI	Apr-Jun 2014	Apr-Jun 2013	% Change	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2013	% Change
Passengers Boarded (PB) (m)	175.9	152.4	15.5%	328.5	284.1	15.6%
Airlines migrated (as of June 30) <sup>1</sup>				119	108	

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

As of June 30, 2014, 46.1% of our total PB were generated by Western European airlines, a decrease vs. the same period in 2013, given the increase in the weight of our PB volumes in Asia & Pacific. This increase was driven by the contribution of Asian airlines added to our platform over the last 12 months. This shift towards Asia & Pacific will continue, as we have a number of migrations of Asian carriers scheduled for the coming months (such as Korean Air in the second half of 2014 and Japan Airlines in the coming years). In turn, the Middle East and Africa region was impacted by (i) the slowdown in the passengers processed by some of our customers, and (ii) one airline that is no longer using the Altéa platform.

Amadeus PB <i>Figures in million</i>	Jan-Jun 2014	% of Total	Jan-Jun 2013	% of Total	% Change
---	-----------------	------------	-----------------	------------	----------

Western Europe	151.4	46.1%	145.4	51.2%	4.1%
Asia & Pacific	77.2	23.5%	43.7	15.4%	76.7%
Middle East and Africa	49.5	15.1%	47.7	16.8%	3.8%
Latin America	34.1	10.4%	32.2	11.3%	6.0%
Central, Eastern and Southern Europe	16.3	5.0%	15.2	5.3%	7.5%
<b>Total PB</b>	<b>328.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>284.1</b>	<b>100.0%</b>	<b>15.6%</b>

#### 4.2.2 Revenue

During the second quarter of 2014, our IT Solutions business continued its growth trend, with a 12.5% increase in revenue (excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS). On the same basis, revenue growth was 11.6% in the first half of the year.

Migrations to Altéa continue to represent the main growth driver, mostly driven by the successful migrations that took place during 2013 and the first half of 2014, whilst we continue working on the contracted implementations scheduled for the coming years.

- Our IT transactional revenue continued to show a strong performance, mostly driven by the above mentioned migrations (Altéa PB volume growth of 15.6%), as well as the growth experienced in the e-commerce and standalone solutions revenue lines. Average IT transactional revenue per PB remained broadly stable.
- Revenue from direct distribution slightly declined as expected, as a consequence of the migration of some of our existing users of our Reservations module (notably Thai Airways) to the Inventory module of our Altéa Suite in 2013.
- Non-transactional revenue continued its positive trend, mainly driven by higher revenue from customised development and services.

#### 4.2.3 Contribution

The contribution of our IT Solutions business increased by 13.9%, to €303.2 million in the first half of 2014, excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS. On the same basis, as a percentage of revenue, the contribution margin of our IT Solutions business expanded to 71.6%, from 70.2% in the first half of 2013.

The increase in the contribution of our IT Solutions business was driven by revenue growth, as explained in section 4.2.2 above, partially offset by an increase of 6.2% in net operating costs. The increase in operating costs was mainly due to:

- An increase in our R&D expenditure associated with customer implementations and new functionalities (such as revenue accounting, revenue management and portfolio expansion), most of which is subject to capitalisation. Capitalisations in the period slowed down as a consequence of a reduction in the capitalisation ratio, which is impacted by the intensity of the development activity, the mix of projects undertaken and the different stages in which the ongoing projects are.
- Contained growth in commercial costs, as a result of the combination of an increase in commercial support in the new businesses, driven by the expansion of the offering and the intense commercial activity undertaken during the period, including the noteworthy signature of agreements with industry partners, and cost efficiencies achieved in our airline IT business.
- The annual salary reviews.



### 4.3 EBITDA

In the first half of 2014, our EBITDA (excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS) grew by 6.9%, to €690.2 million, and EBITDA margin expanded to 40.7%. Excluding the extraordinary costs associated with the acquisition of i:FAO, growth stood at 7.1% and margin was 40.8%, 0.3 p.p. higher than the first half of 2013. Margin expansion was mainly driven by the increasing weight of the IT segment, with a higher contribution margin, which has expanded in the period.

Growth in EBITDA was driven by the increase in the contributions from both Distribution and IT Solutions, partially offset by higher net indirect costs, which grew by 5.1% in the first half of 2014 vs. 2013, mainly due to:

- An increase in computing and data communication expenses, driven by higher volume of transactions and connectivity activity around the globe and an increase in the usage of software licenses to support the development area.
- Higher cross-area R&D expenditure, focused on system performance to sustain the highest possible reliability and service levels to our client base, as well as to maximise the level of efficiency whilst minimising the environmental impact in our development activity.
- Investment in our data centre to ensure the highest possible level of the data security.
- Additional FTEs in the corporate function (finance, HR) to support our business expansion (e.g. new businesses), and geographical expansion (e.g. US and Asia & Pacific).
- Integration costs associated with the intense M&A activity undertaken in the period, as well as the impact of the acquisition of Hitit in 2013.
- The annual salary reviews.

## 5 Consolidated financial statements

### 5.1 Group income statement

Income Statement Figures in million euros	Apr-Jun 2014	Apr-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Apr-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Jan-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>
<b>Revenue</b>	<b>863.3</b>	<b>841.0</b>	<b>800.1</b>	<b>5.1%</b>	<b>1,730.9</b>	<b>1,695.0</b>	<b>1,595.1</b>	<b>6.3%</b>
Cost of revenue	(219.2)	(216.5)	(204.7)	5.8%	(445.9)	(442.0)	(417.9)	5.8%
Personnel and related expenses	(239.4)	(229.8)	(211.1)	8.9%	(464.1)	(449.4)	(411.0)	9.4%
Other operating expenses <sup>2</sup>	(52.0)	(50.1)	(60.3)	(16.9%)	(115.3)	(110.5)	(117.4)	(5.9%)
Depreciation and amortisation	(79.5)	(76.7)	(69.8)	9.9%	(154.4)	(149.9)	(137.6)	9.0%
<b>Operating income</b>	<b>273.3</b>	<b>267.8</b>	<b>254.2</b>	<b>5.3%</b>	<b>551.2</b>	<b>543.2</b>	<b>511.2</b>	<b>6.3%</b>
Net financial expense	(14.9)	(13.3)	(20.5)	(35.3%)	(32.6)	(29.7)	(37.6)	(21.1%)
Other income (expense)	(1.0)	(1.0)	3.2	n.m.	(0.5)	(0.5)	2.9	n.m.
<b>Profit before income taxes</b>	<b>257.3</b>	<b>253.5</b>	<b>236.9</b>	<b>7.0%</b>	<b>518.1</b>	<b>513.1</b>	<b>476.5</b>	<b>7.7%</b>
Income taxes	(81.1)	(79.7)	(75.6)	5.4%	(163.2)	(161.3)	(152.1)	6.1%
<b>Profit after taxes</b>	<b>176.3</b>	<b>173.8</b>	<b>161.3</b>	<b>7.8%</b>	<b>354.9</b>	<b>351.8</b>	<b>324.4</b>	<b>8.4%</b>
Share in profit from associates and JVs	0.9	0.9	1.1	(24.6%)	1.4	1.4	2.3	(40.2%)
<b>Profit for the period</b>	<b>177.1</b>	<b>174.7</b>	<b>162.4</b>	<b>7.6%</b>	<b>356.3</b>	<b>353.1</b>	<b>326.7</b>	<b>8.1%</b>
<b>Key financial metrics</b>								
<b>EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>351.3</b>	<b>343.0</b>	<b>322.5</b>	<b>6.3%</b>	<b>702.6</b>	<b>690.2</b>	<b>645.9</b>	<b>6.9%</b>
EBITDA margin (%) <sup>2</sup>	40.7%	40.8%	40.3%	0.5 p.p.	40.6%	40.7%	40.5%	0.2 p.p.
<b>Adjusted profit<sup>3</sup></b>	<b>189.2</b>	<b>185.6</b>	<b>173.4</b>	<b>7.1%</b>	<b>380.6</b>	<b>375.5</b>	<b>349.6</b>	<b>7.4%</b>
<b>Adjusted EPS (euros)<sup>4</sup></b>	<b>0.43</b>	<b>0.42</b>	<b>0.39</b>	<b>6.9%</b>	<b>0.86</b>	<b>0.84</b>	<b>0.79</b>	<b>7.3%</b>

- For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The "% Change" column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.
- We incurred extraordinary, non-deductible, costs amounting to €1.5 million related to the acquisition of i:FAO incurred in the first quarter of 2014. These costs were accounted for in Other operating expenses, and are therefore negatively impacting our EBITDA, EBITDA margin, Profit, Adjusted Profit, EPS and Adjusted EPS. Excluding these costs, our reported EBITDA margin would be 40.7%, 0.2 p.p. higher than the first half of 2013, and our EBITDA margin excluding Newmarket and UFIS' results would be 40.8%, 0.3 p.p. higher than the first half of 2013.
- Excluding after-tax impact of the following items: (i) amortisation of PPA and impairment losses, (ii) changes in fair value of financial instruments and non-operating exchange gains (losses) and (iii) other non-recurring items. Our adjusted profit was negatively impacted by extraordinary (non-deductible) costs amounting to €1.5 million related to the acquisition of i:FAO incurred in the first quarter of 2014.
- EPS corresponding to the Adjusted profit attributable to the parent company. Calculated based on weighted average outstanding shares of the period. Our adjusted EPS was negatively impacted by extraordinary (non-deductible) costs amounting to €1.5 million related to the acquisition of i:FAO incurred in the first quarter of 2014.

### 5.1.1 Revenue

Revenue in the second quarter of 2014 increased by 5.1%, from €800.1 million in the second quarter of 2013 to €841.0 million, excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS. For the first half of 2014, revenue on the same basis increased 6.3%, to €1,695.0 million. Revenue growth was driven by strong underlying growth in both our business lines:

- Growth of €16.3 million, or 2.7%, in our Distribution business in the second quarter of 2014, mainly driven by our air TA bookings increase - which were fuelled by market share gains - and an improvement in our average pricing. For the first half period, Distribution revenue grew by 4.6%.
- An increase of €24.6 million, or 12.5%, in our IT Solutions business in the second quarter of 2014, driven by growth in our IT transactional revenue, supported by significant passengers volume increase, and higher non-transactional revenue. IT Solutions revenue increased by 11.6% in the first half period (on the same basis).

Revenue Figures in million euros	Apr-Jun 2014	Apr-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Apr-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Jan-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>
Distribution	619.8	619.8	603.4	2.7%	1,271.5	1,271.5	1,215.6	4.6%
IT Solutions	243.5	221.2	196.6	12.5%	459.4	423.5	379.5	11.6%
<b>Revenue</b>	<b>863.3</b>	<b>841.0</b>	<b>800.1</b>	<b>5.1%</b>	<b>1,730.9</b>	<b>1,695.0</b>	<b>1,595.1</b>	<b>6.3%</b>

1. For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The "% Change" column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.

### 5.1.2 Group operating costs

#### 5.1.2.1 Cost of revenue

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

Cost of revenue increased by 5.8% from €204.7 million in the second quarter of 2013 to €216.5 million in the second quarter of 2014, excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS. For the first half period, cost of revenue amounted to €442.0 million on the same basis, an increase of 5.8% vs. the same period of 2013. As a percentage of revenue, cost of revenue represented 26.1% in the first half 2014, in line with the percentage rate reported in 2013.

This increase was mainly due to (i) higher air booking volumes in the Distribution business, (ii) growth in distribution fees driven by the higher weight over our total volumes of some of the countries where Amadeus has non-fully owned ACOs (third party distribution), in particular in the Middle East and North Africa region, which reported significant air booking volume growth, and (iii) increase in our unit incentive, driven by client mix and competitive pressure.

In turn, data communication costs increased in the period, driven by higher volume of transactions and connectivity activity around the globe.

### 5.1.2.2 Personnel and related expenses and other operating expenses

Personnel and related expenses increased by 8.9% in the second quarter of 2014 excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS, driving growth for the first half of the year to 9.4% on the same basis (from €411.0 million in the first half of 2013 to €449.4 million in the first half of 2014).

During 2013, a large number of employees who were previously working as contractors in our development centres were hired as permanent staff, resulting in a shift of operating costs from Other operating expenses to Personnel expenses.

Our combined operating expenses cost line, including both Personnel expenses and Other operating expenses, increased by 3.2% in the second quarter of 2014 vs. the same quarter of 2013 (excluding the Newmarket and UFIS consolidated results), or 6.0% in the first six months of the year vs. the first half of 2013 (on the same basis).

Personnel expenses + Other operating expenses Figures in million euros	Apr-Jun 2014	Apr-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Apr-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2013 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Jan-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>
<b>Personnel expenses + Other operating expenses</b>	<b>(291.4)</b>	<b>(280.0)</b>	<b>(271.4)</b>	<b>3.2%</b>	<b>(579.4)</b>	<b>(559.9)</b>	<b>(528.4)</b>	<b>6.0%</b>

- For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The “% Change” column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.

The increase in these cost lines in aggregate at June 30, 2014 was driven by the combination of:

- Extraordinary costs amounting to €1.5 million related to the acquisition of i:FAO in the first quarter of 2014, included in Other operating expenses. Excluding these costs, the combined operating expenses cost line above grew by 5.7% in the first half of 2014 (excluding the Newmarket and UFIS consolidated costs).
- An increase of 6% in average FTEs (permanent staff and contractors) in the first half of 2014 vs. the same period of 2013.
- The annual salary reviews on a global basis.
- The slowdown in capitalised expense in the first half of the year.
- These effects were partially offset by efficiencies reached in our unitary cost, driven by the transfer of part of our development activity to countries with a lower unit cost.

The increase in average FTEs was mainly driven by:

- Higher headcount in R&D across all our development sites, with a significant reinforcement of our teams in Bangalore and US. This increase focused on:
  - Ongoing projects such as Revenue Management, as well as new projects related to functionality enhancements and portfolio expansion, such as ancillary services and enhanced shopping and search solutions. Notably, development efforts in the airport IT and hotel areas, as well as in payments, rail and travel intelligence.
  - Implementation work in all business areas, notably in airport IT, as we work on the implementation of the large number of contracts signed with ground handlers during 2013 and 2014 to our DCS offering for ground handlers, and in airline IT, in relation to our Revenue Accounting solution. Also,

sustained level of implementation activity to our Altéa suite, with nine airlines scheduled to be migrated to our DCS module in the second half of 2014, in addition to the contracted pipeline to Reservations and Inventory (e.g. Korean Air and Southwest –the domestic passengers business-).

- Ongoing TPF decommissioning, which implies the progressive migration of the company's platform to open systems through next-generation technologies, such as Linux and Unix, as well as system performance projects aiming to maximise service levels and system reliability.
- Increase of our commercial and technical support driven by the expansion of our product portfolio, customer base and geographical reach (e.g. the US and Asia & Pacific).
- The addition of employees from Amadeus IT Services Turkey (former Hitit Loyalty), the market leader in the airline loyalty space, in terms of customers, acquired by Amadeus in 2013.

### 5.1.2.3 Depreciation and Amortisation

D&A increased by 10.1% in the second quarter of 2014, or 9.1% in the first half period, net of capitalised D&A, and excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS.

Ordinary D&A increased by 15.1% in the second quarter of 2014, or 14.0% in the first half (both excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS). This increase is mainly driven by higher amortisation of intangible assets, in turn mostly linked to the amortisation of capitalised development expenses on our balance sheet, as the associated product / contract started generating revenues during the year (for example, those costs related to Altéa migrations which were implemented in the period, as well as to certain projects related to product development). Additionally, depreciation expense was also higher in the quarter vs. the second quarter of previous year.

Depreciation and Amortisation Figures in million euros	Apr-Jun 2014	Apr-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Apr-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Jan-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>
Ordinary depreciation and amortisation	(60.9)	(59.9)	(52.0)	15.1%	(117.9)	(116.3)	(102.1)	14.0%
Amortisation derived from PPA	(18.6)	(16.8)	(17.7)	(5.3%)	(36.6)	(33.6)	(35.5)	(5.5%)
<b>Depreciation and amortisation</b>	<b>(79.5)</b>	<b>(76.7)</b>	<b>(69.8)</b>	<b>9.9%</b>	<b>(154.4)</b>	<b>(149.9)</b>	<b>(137.6)</b>	<b>9.0%</b>
Capitalised depreciation and amortisation <sup>2</sup>	1.5	1.5	1.4	3.5%	3.0	3.0	2.8	4.1%
<b>Depreciation and amortisation post-capitalisations</b>	<b>(78.0)</b>	<b>(75.2)</b>	<b>(68.3)</b>	<b>10.1%</b>	<b>(151.5)</b>	<b>(147.0)</b>	<b>(134.7)</b>	<b>9.1%</b>

1. For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The "% Change" column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.
2. Included within the other operating expenses caption in the Group Income Statement.

### 5.1.3 Operating income

Operating Income for the second quarter of 2014 increased by €13.6 million or 5.3%, driving our Operating Income in the first half to €543.2 million, 6.3% higher than that of 2013, both excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS. The increase was driven by growth in our Distribution and IT Solutions business lines, partially offset by an increase in the indirect costs line and higher D&A charges.

EBITDA amounted to €343.0 million in the second quarter of 2014 excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS, representing a 6.3% increase vs. the second quarter of 2013 and a 40.8% margin over revenue.

For the first half period, EBITDA amounted to €690.2 million on the same basis, 6.9% higher than that of 2013. EBITDA margin expanded to 40.7%, mainly driven by the increasing weight of the IT segment, with higher margins.

Both EBITDA and Operating income were negatively impacted by extraordinary costs related to the acquisition of i:FAO in the first quarter of 2014. Excluding these costs, our EBITDA and operating income grew by 7.1% and 6.6%, respectively, excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS, and our EBITDA margin stood at 40.8%, 0.3 p.p. higher than in the first half of 2013.

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

EBITDA Figures in million euros	Apr-Jun 2014	Apr-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Apr-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Jan-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>
<b>Operating income<sup>2</sup></b>	<b>273.3</b>	<b>267.8</b>	<b>254.2</b>	<b>5.3%</b>	<b>551.2</b>	<b>543.2</b>	<b>511.2</b>	<b>6.3%</b>
Depreciation and amortisation	79.5	76.7	69.8	9.9%	154.4	149.9	137.6	9.0%
Capitalised depreciation and amortisation	(1.5)	(1.5)	(1.4)	3.5%	(3.0)	(3.0)	(2.8)	4.1%
<b>EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>351.3</b>	<b>343.0</b>	<b>322.5</b>	<b>6.3%</b>	<b>702.6</b>	<b>690.2</b>	<b>645.9</b>	<b>6.9%</b>
EBITDA margin (%) <sup>2</sup>	40.7%	40.8%	40.3%	0.5 p.p.	40.6%	40.7%	40.5%	0.2 p.p.

1. For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The “% Change” column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.
2. Our EBITDA and EBITDA margin, as well as our Operating income, were negatively impacted by extraordinary costs amounting to €1.5 million related to the acquisition of i:FAO incurred in the first quarter of 2014. Excluding these costs, our EBITDA and Operating income grew by 7.1% and 6.6%, respectively, excluding Newmarket and UFIS' results, and our EBITDA margin would be 40.8%, 0.3 p.p. higher than the first half of 2013.

#### 5.1.4 Net financial expense

Net financial expense Figures in million euros	Apr-Jun 2014	Apr-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Apr-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Jan-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>
Financial income	0.4	0.4	0.4	4.7%	1.0	1.0	0.6	53.4%
Interest expense	(16.6)	(14.9)	(17.8)	(16.6%)	(33.4)	(30.6)	(35.8)	(14.5%)
Other financial expenses	(0.7)	(0.7)	(2.9)	(74.9%)	(1.5)	(1.5)	(2.9)	(48.9%)
Exchange gains (losses)	1.9	1.9	(0.2)	n.m.	1.4	1.4	0.4	n.m.
<b>Net financial expense</b>	<b>(14.9)</b>	<b>(13.3)</b>	<b>(20.5)</b>	<b>(35.3%)</b>	<b>(32.6)</b>	<b>(29.7)</b>	<b>(37.6)</b>	<b>(21.1%)</b>

1. For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The “% Change” column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.

Net financial expense decreased by 35.3% in the second quarter of 2014, or 21.1% in the first half of the year, from €37.6 million in the first half of 2013 to €29.7 million in the first half of 2014, excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS.

This decrease is mainly explained by a 14.5% lower interest expense (excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS), in turn mostly driven by (i) a reduction in the average gross debt outstanding (excluding

the new loan signed for the acquisition of Newmarket), (ii) higher capitalised interest on the loans granted by the EIB, and (iii) lower deferred financing fees.

### 5.1.5 Income taxes

Income taxes for the first half of 2014 amounted to €163.2 million vs. €152.1 million for the first half of 2013 (excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS, income taxes amounted to €161.3 million). The income tax rate for the first half of 2014 was 31.5%, below the 31.9% income tax rate in the first half of 2013.

### 5.1.6 Profit for the period. Adjusted profit

As a result of the above, profit in the first half of 2014 amounted to €356.3 million, an increase of 8.2% vs. a profit of €326.7 million in the first half of 2013. Excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS, profit for the period increased by 8.1%.

Excluding the extraordinary (non-deductible) costs related to the acquisition of i:FAO, our profit grew by 8.5%, excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS.

#### 5.1.6.1 Adjusted profit

Adjusted profit Figures in million euros	Apr-Jun 2014	Apr-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Apr-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Jan-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>
<b>Reported profit</b>	<b>177.1</b>	<b>174.7</b>	<b>162.4</b>	<b>7.6%</b>	<b>356.3</b>	<b>353.1</b>	<b>326.7</b>	<b>8.1%</b>
<b>Adjustments</b>								
Impact of PPA <sup>2</sup>	12.7	11.5	12.1	(5.3%)	24.9	23.0	24.3	(5.5%)
Non-operating FX results and mark-to-market <sup>3</sup>	(1.3)	(1.2)	1.0	n.m.	(1.0)	(1.0)	0.6	n.m.
Non-recurring items	0.7	0.7	(2.2)	n.m.	0.3	0.3	(2.0)	n.m.
<b>Adjusted profit</b>	<b>189.2</b>	<b>185.6</b>	<b>173.4</b>	<b>7.1%</b>	<b>380.6</b>	<b>375.5</b>	<b>349.6</b>	<b>7.4%</b>

1. For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The "% Change" column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.
2. After tax impact of amortisation of intangible assets identified in the purchase price allocation exercises.
3. After tax impact of changes in fair value of financial instruments and non-operating exchange gains (losses).

After adjusting for (i) non-recurring items and (ii) accounting charges related to the PPA (purchase price allocation) amortisation and other mark-to-market items, adjusted profit increased by 7.1% in the second quarter of 2014 and by 7.4%, to €375.5 million, in the first half 2014, both excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS.

Excluding the extraordinary (non-deductible) costs related to the acquisition of i:FAO, our adjusted profit grew by 7.8% in the first half of 2014, excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS.

### 5.1.6.2 Earnings per share (EPS)

Earnings per share	Apr-Jun 2014	Apr-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Apr-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Jan-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>
Weighted average issued shares (m)	447.6	447.6	447.6		447.6	447.6	447.6	
Weighted average treasury shares (m)	(2.9)	(2.9)	(3.7)		(2.9)	(2.9)	(3.6)	
<b>Outstanding shares (m)</b>	<b>444.6</b>	<b>444.6</b>	<b>443.9</b>		<b>444.6</b>	<b>444.6</b>	<b>444.0</b>	
<b>EPS (euros)<sup>2</sup></b>	<b>0.40</b>	<b>0.39</b>	<b>0.37</b>	<b>7.4%</b>	<b>0.80</b>	<b>0.79</b>	<b>0.73</b>	<b>8.0%</b>
<b>Adjusted EPS (euros)<sup>3</sup></b>	<b>0.43</b>	<b>0.42</b>	<b>0.39</b>	<b>6.9%</b>	<b>0.86</b>	<b>0.84</b>	<b>0.79</b>	<b>7.3%</b>

1. For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The "% Change" column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.
2. EPS corresponding to the Profit attributable to the parent company. Calculated based on weighted average outstanding shares of the period.
3. EPS corresponding to the Adjusted profit attributable to the parent company. Calculated based on weighted average outstanding shares of the period.

The table above shows EPS for the period, based on the profit attributable to the parent company (after minority interests, which amounted to a profit of €0.2 million in the first half of 2014 vs. €0.4 million in the same period of 2013), both on a reported basis and excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS.

Excluding the extraordinary (non-deductible) costs related to the acquisition of i:FAO, our reported EPS grew by 8.5% in the first half of 2014, and our adjusted EPS grew by 7.7%, both excluding the consolidated results of Newmarket and UFIS.



## 6 Other financial information

### 6.1 R&D investment

R&D investment (including both capitalised and non-capitalised expenses) increased by 5.1% in the second quarter of 2014 vs. the same period in 2013, excluding the Newmarket and UFIS consolidated investment. R&D investment increased by 4.7% on the same basis in the first six months of 2014 vs. the same period in 2013. As a percentage of revenue, R&D investment amounted to 15.1% as of June 30, 2014.

The increase in R&D is explained by:

- Increased resources devoted to the new businesses, in particular (i) airport IT, linked to the contracts signed in the year as well as to portfolio development, (ii) hotel, including resources dedicated to our agreement with IHG, (iii) rail, with teams dedicated to our partners, such as BeneRail, and (iv) payments, mobile and travel intelligence.
- Higher investment carried out as a result of the high level activity in terms of ongoing projects (portfolio expansion or product evolution initiatives, such as revenue management and search solutions, and implementation activity related to the contracted pipeline to Altéa). Preparation work to migrate travel agencies in Korea from the local reservation system, Topas, to the Amadeus platform.
- Ongoing investment in the TPF decommissioning and increased efforts on system performance to sustain the highest possible reliability and service levels to our client base.

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

R&D investment <i>Figures in million euros</i>	Apr-Jun 2014	Apr-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Apr-Jun 2013 <sup>2</sup>	% Change <sup>1</sup>	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Jan-Jun 2013 <sup>2</sup>	% Change <sup>1</sup>
<b>R&amp;D investment<sup>3</sup></b>	<b>135.9</b>	<b>132.4</b>	<b>125.9</b>	<b>5.1%</b>	<b>261.2</b>	<b>255.5</b>	<b>244.1</b>	<b>4.7%</b>
R&D as of % of Revenue	15.7%	15.7%	15.7%	0.0 p.p.	15.1%	15.1%	15.3%	(0.2 p.p.)

1. For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The "% Change" column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.
2. Following a review of the costs incurred in a number of projects, certain costs which were previously not reported as R&D were identified as such and are reported under the R&D investment figure above since January 2014. For comparability purposes, the 2013 figures have been adjusted to include such costs (which amounted to €9.6 million in the first half of 2013). The change in the category assigned to these costs from non-R&D to R&D does not have any impact on our operating costs, segment contribution margins, EBITDA or Profit in the Income Statement, nor in our cash generation in the Cashflow Statement.
3. Net of Research Tax Credit.

### 6.2 Capital expenditure

The table below details the capital expenditure in the period, both in property, plant and equipment ("PP&E") and intangible assets. Based on the nature of our investments in PP&E assets, the figures may show variations on a quarterly basis, depending on the timing of certain investments. The same applies to our investments in

contractual relationships where payments to travel agencies may take place in different periods, based on the timing of the renegotiations. In turn, our capitalised R&D investment may fluctuate depending on the level of capitalisation ratio, which is impacted by the intensity of the development activity, the mix of projects undertaken and the different stages in which the ongoing projects are.

Capex in the second quarter of 2014 amounted to €93.9 million (excluding the consolidated investment of Newmarket and UFIS), 10.7% below that in the same period of 2013. For the six month period, capex (on the same basis) declined by €11.5 million or 5.5% vs. 2013. As a percentage of revenue, capex represented 11.5%, below 13.0% in the first half of 2013.

The decline in capex was driven by a reduction of €13.0 million in capex in intangible assets, partially offset by an increase of €1.5 million in investment in PP&E.

The decrease in capex in intangible assets was driven by:

- A decline in capitalised R&D, due to a reduction in the capitalisation ratio, which fluctuates depending on the intensity of the development activity, the mix of projects undertaken and the different stages in which the ongoing projects are, and
- Lower payments in relation to the purchase of software licenses, mainly due to timing differences in the dates of the payments.

In turn, the increase in capex in PP&E was mostly due to higher payments in relation to the purchase of hardware equipment.

Capital Expenditure Figures in million euros	Apr-Jun 2014	Apr-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Apr-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2014 (excl. M&A) <sup>1</sup>	Jan-Jun 2013	% Change <sup>1</sup>
Capital Expenditure in PP&E	18.8	18.4	16.4	12.2%	30.7	30.0	28.5	5.4%
Capital Expenditure in intangible assets	77.0	75.5	88.8	(15.0%)	167.7	165.6	178.6	(7.3%)
<b>Capital Expenditure</b>	<b>95.9</b>	<b>93.9</b>	<b>105.2</b>	<b>(10.7%)</b>	<b>198.4</b>	<b>195.6</b>	<b>207.1</b>	<b>(5.5%)</b>
As % of Revenue	11.1%	11.2%	13.2%	(2.0 p.p)	11.5%	11.5%	13.0%	(1.4 p.p)

1. For comparability purposes, we have excluded the Newmarket and UFIS consolidated results, which are consolidated for the first time in the first half of 2014. The "% Change" column above shows the comparable growth, excluding the impact of the recent acquisitions, as explained in this note.

## 7 Other additional information

### 7.1 Explanatory notes to the stand-alone statement of income

The stand-alone statement of income of the issuing Entity for the six-month period ended June 30, 2014 and 2013, respectively, is as follows:

Stand-alone Statement of Income Figures in million euros	30/06/2014	30/06/2013
	<b>UNAUDITED</b>	<b>UNAUDITED</b>
Services rendered	0.7	0.6
Dividends received from Group companies	224.8	52.3
Financial Income from Group companies	18.8	18.8
Net trade revenue	244.3	71.7
Operating Expenses	(2.9)	(3.0)
<b>Operating Profit / (Loss)</b>	<b>241.4</b>	<b>68.7</b>
Financial expenses	(19.1)	(19.0)
<b>Financial Profit / (Loss)</b>	<b>(19.1)</b>	<b>(19.0)</b>
<b>Profit / (Loss) before Tax</b>	<b>222.3</b>	<b>49.7</b>
Corporate Income Tax	0.7	0.8
<b>Net Profit / (Loss)</b>	<b>223.0</b>	<b>50.5</b>

The main variations for the first half of 2014 compared to the same period of 2013, are as follows:

- Net trade revenues include, mainly, the dividends received from Amadeus IT Group, S.A., amounting to €224.8 million and €52.3 million in 2014 and 2013, respectively. Additionally, in 2014 and 2013, the financial income from Group Companies corresponds to the accrued interests of the loan given to Amadeus IT Group, S.A., amounting to €746.2 million, with the funds obtained by the loan received, by the same amount, from Amadeus Capital Markets, S.A.
- The financial result in 2014 and 2013 registers mainly the financial expenses of the loan received from Amadeus Capital Markets, S.A.; this entity handed over to the Company the funds obtained by the issuance of bonds in the Euro market on July 4, 2011 amounting to €750.0 million.
- Therefore, the profit has increased in €172.5 million up to €223.0 million in the first half of 2014 compared to the €50.5 million for the same period of 2013.

## 7.2 Key risk factors and uncertainties

There are a number of risks and uncertainties of diverse nature, both related to our business and the industry in which we operate, as well as to the financial markets, which could affect our financial condition and our results of operations in the second half of 2014. The most significant are described below.

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

### 7.2.1 Risks related to the current macro-economic environment

Our business and operations are dependent on the worldwide travel and tourism industry, which is highly sensitive to general economic conditions and trends. The global economy and the financial system improved noticeably during the last part of 2013 and throughout the first half of the year. In parallel the air traffic industry growth has been very positive in the period, outperforming the 2013 levels (growth of 5.8% up to May 2014 compared to 4.3% in the same period of 2013, and with 5.4% of the December full year 2013).

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

The Forecast of IATA (March Industry Financial Monitor) points to a growth in demand of 5.8% , in line with the current levels, but as mentioned above, a healthier growth vs the 2013 overall air traffic growth. By regions the growth is unevenly split with Middle East and Africa showing the highest growth levels (+13%) and US the lowest (+2.8%) with the rest of the regions in the 5-7% range. Also geo-political tensions in Ukraine could pose and additional risk to this growth.

According to the latest update provided by the International Monetary Fund in April 2014, the latest data suggests some a slight moderation in the first half of the GDP growth rates. Overall, however, the outlook remains broadly the same as in October 2013 WEO, with global growth expected to strengthen by 3.6% in 2014 and further to 3.9% in 2015. By economic regions, a major impulse has come from the US, and despite some moderation indications for the first half of 2014, it is still expected to grow (+2.8%) above the average growth of advanced economies (+2.2%). In the euro area, growth is expected to be limited (1.2%) as high debt and tight credit still hold back domestic demand, notwithstanding with some upside risk in Germany and UK. Finally growth in emerging markets is expected to pick up modestly (+4.9%), as these economies are adjusting to a more difficult financial environment, where international investors are more sensitive to policy weakness and some vulnerabilities that have appeared.

Indeed, the industry in which we operate is exposed to the macro-economic environment; and any significant variation on the current expectation could have an impact on our performance.

Nevertheless, Amadeus ability to increase market share: (i) in the distribution business, like the additional Topas project (migration of the South Korean CRS travel agency network) signed in 2011 and that will be implemented in 2014 (ii) in the IT Solutions business, through the signature of new contracts, like the new wins of Southwest Airlines and Swiss together with its successful transactional business model, should continue to provide resiliency, bring additional growth, and extend visibility beyond the overall industry growth.

### **7.2.2 Execution risk related to the migration of airlines onto the Amadeus Altéa platform**

An important part of our future growth is linked to a number of existing contracts within the IT Solutions business. Under these contracts, we have to undertake complex work in order to migrate our clients onto the Amadeus Altéa platform. Successful execution of these migration processes is key. We have a strong implementation track record, having successfully migrated more than 115 airlines in the past (including some large and complex carriers), and we have significant in-house expertise. However, failure to deliver could lead to potentially losing customers, which could negatively impact our future growth.

### **7.2.3 Risk related to the financial markets: risks derived from interest rate and exchange rate fluctuations**

- Interest Rate Fluctuations

As of June 30, 2014, our total financial debt, based on the covenants' definition in our new unsecured senior credit agreement, amounted to €1,931.3 million. Based on the current capital structure of the group, 38% of our total covenant financial debt is subject to floating interest rates, indexed to the EURIBOR or the USD LIBOR, and we are therefore exposed to potential interest rate movements during the second half of the year.

- In order to hedge this exposure and fix the amount of interest to be paid, we have entered into derivative agreements. After hedges the portion of debt subject to floating interest rates is 29%.

- Currency Exchange Rate Fluctuations

The reporting currency in the Group's consolidated financial statements is the Euro (EUR). As a result of the multinational nature of its business, the Group is subject to foreign exchange rate risks derived from the fluctuations of many currencies. The target of the Group's foreign exchange hedging strategy is to protect the EUR value of the consolidated foreign currency denominated operating cash flows. The instruments used to achieve this goal depend on the denomination currency of the operating cash flow to be hedged:

- The strategy for USD exposures makes use of natural hedge by matching future USD denominated operating cash inflows with the USD payments of principals of the USD denominated debt.
- Aside from the USD, the main foreign currency exposures are expenditures denominated in AUD, BRL, COP, GBP, INR, SEK and THB. For these exposures, a natural hedge strategy is not possible. In order to hedge a significant portion of the aforementioned short exposures (net expenditures) the Group will engage into derivative contracts with banks: basically FX-forwards, non-deliverable forwards (NDFs) currency options and combinations of currency options.

## **7.3 Environmental Matters**

Amadeus' operations involve relatively low environmental risks and impacts compared with other industries. Nonetheless, with a workforce of more than 12,000 people, presence in 195 countries and operating in a high energy intensity industry, we acknowledge our responsibility to minimize the company's environmental impact and at the same time make our contribution to the sustainability of the travel industry.

Our environmental strategy is made up of three pillars:

### **7.3.1 Minimising the environmental impact of Amadeus' operations**

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

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

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

The items covered by the EMS include electricity, paper, water, waste and greenhouse gas emissions.

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

### **7.3.2 Helping our customers improve their environmental performance**

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

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

#### **i. Amadeus Altéa Departure Control Flight Management**

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

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

#### **ii. Amadeus Sequence Manager**

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

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

### **7.3.3 Cooperation with industry stakeholders in sustainability projects in our sector**

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

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

i. Industry standards for carbon calculation per passenger in aviation

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

The International Civil Aviation Organisation (ICAO) and Amadeus reached an agreement by which Amadeus uses ICAO's carbon calculator to show our customers the CO2 estimations in our distribution platforms; and by doing this we promote the use of ICAO's carbon calculator and help raising environmental awareness in the sector.

ii. Participation in common projects with industry stakeholders

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

Regarding our sustainability efforts it's important for us to receive feedback from external sustainability indexes, in order to understand how do we perform as compared to other companies, to identify areas of focus for the future and to improve the quality and transparency of our non-financial reporting. In September 2012 Amadeus entered the Dow Jones Sustainability Index (DJSI) and achieved the highest score in our sector. In the environmental area, Amadeus reached 90 points out of a total maximum of 100. In addition, in 2013 Amadeus remained again in the DJSI and early in 2014 Amadeus was included in the Sustainability Year Book and received the Bronze Class Sustainability award. Finally, Amadeus in 2013 participated in the Carbon Disclosure Project, which collects carbon emissions information from companies across the world and evaluates performance in terms of disclosure of information (0-100) and performance (A-E) Amadeus score in the Carbon Disclosure Project for 2013 was 79 B.

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

## 7.4 Treasury Shares

Reconciliation of the carrying amounts of the "Treasury shares" as of June 30, 2014 and December 31, 2013, is as follows:

	Treasury Shares	€ million
<b>Balance at December 31, 2013</b>	<b>2,963,138</b>	<b>29.9</b>
Acquisition	224,722	7.2
Retirement	(798,784)	(6.5)
<b>Balance at June 30, 2014</b>	<b>2,389,076</b>	<b>30.6</b>

During the period, the Group acquired 224,722 of the Company's shares.

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

## 7.5 Subsequent Events

As of the date of issuance of this interim consolidated Directors' Report no subsequent events occurred after the reporting period.



## 8 Key terms

- "ACH": refers to "Airlines Clearing House"
- "ACO": refers to "Amadeus Commercial Organisation"
- "Air TA bookings": air bookings processed by travel agencies using our distribution platform
- "CRS" : refers to " Computerised Reservation System"
- "DCS": refers to "Departure Control System"
- "EMD": refers to "electronic miscellaneous document"
- "EPS": refers to "Earnings Per Share"
- "EIB": refers to "European Investment Bank"
- "FTE": refers to "full-time equivalent" employee
- "GDS": refers to a "global distribution system", i.e. a worldwide computerised reservation system (CRS) used as a single point of access for reserving airline seats, hotel rooms and other travel-related items by travel agencies and large travel management corporations
- "Distribution industry": includes the total volume of air bookings processed by GDSs, excluding (i) air bookings processed by the single country operators (primarily in China, Japan, South Korea and Russia) and (ii) bookings of other types of travel products, such as hotel rooms, car rentals and train tickets
- "IATA": the "International Air Transportation Association"
- "ICH": the "International Clearing House"
- "IFRIC": refers to "International Financial Reporting Interpretation Committee"
- "IPO": refers to "Initial Public Offering"
- "JV": refers to "Joint Venture"
- "KPI": refers to "key performance indicators"
- "LATAM": refers to "Latin America"
- "LTM": refers to "last twelve months"
- "n.a.": refers to "not available"
- "n.m.": refers to "not meaningful"
- "PB": refers to "passengers boarded", i.e. actual passengers boarded onto flights operated by airlines using at least our Amadeus Altéa Reservation and Inventory modules
- "p.p.": refers to "percentage point"
- "PPA": refers to "purchase price allocation"
- "PP&E": refers to "Property, Plant and Equipment"
- "RTC": refers to "Research Tax Credit"
- "TA": refers to "travel agencies"
- "TPF": refers to "Transaction Processing Facility", a software license from IBM
- "XML": refers to "eXtensible Markup Language"

## 9 Appendix: Financial tables

### 9.1 Statement of financial position (condensed)

Statement of Financial Position <i>Figures in million euros</i>	30/06/2014	31/12/2013
Property, plant and equipment	338.7	304.6
Intangible assets	2,082.8	1,983.9
Goodwill	2,498.2	2,068.3
Other non-current assets	166.0	164.9
Non-current assets	5,085.6	4,521.8
Current assets	511.7	414.5
Cash and equivalents	430.0	490.9
<b>Total assets</b>	<b>6,027.4</b>	<b>5,427.1</b>
Equity	2,073.0	1,840.1
Non-current debt	1,661.7	1,427.3
Other non-current liabilities	1,002.8	946.7
Non-current liabilities	2,664.4	2,374.0
Current debt	287.6	270.9
Other current liabilities	1,002.3	942.2
Current liabilities	1,289.9	1,213.0
<b>Total liabilities and equity</b>	<b>6,027.4</b>	<b>5,427.1</b>
<b>Net financial debt (as per financial statements)</b>	<b>1,519.3</b>	<b>1,207.3</b>

As of June 30, 2014 goodwill amounted €2,498.2 million, an increase of €429.9 million vs. December 31, 2013. This increase was driven by the goodwill generated in the acquisition of Newmarket, UFIS and i:FAO, as explained in section 3 of this report.

## 9.2 Financial indebtedness

Indebtedness <i>Figures in million euros</i>	30/06/2014	31/12/2013
<b><u>Covenants definition<sup>1</sup></u></b>		
Senior Loan (EUR)	161.4	265.9
Senior Loan (USD) <sup>2</sup>	197.9	253.6
Debt associated with the acquisition of Newmarket <sup>2</sup>	366.1	0.0
Long term bonds	750.0	750.0
EIB loan	350.0	350.0
Other debt with financial institutions	61.6	60.7
Obligations under finance leases	44.4	21.4
<b>Covenant Financial Debt</b>	<b>1,931.3</b>	<b>1,701.6</b>
Cash and cash equivalents	(430.0)	(490.9)
<b>Covenant Net Financial Debt</b>	<b>1,501.3</b>	<b>1,210.7</b>
<b>Covenant Net Financial Debt / LTM Covenant EBITDA<sup>3</sup></b>	<b>1.18x</b>	<b>1.01x</b>
<b><u>Reconciliation with financial statements</u></b>		
<b>Net financial debt (as per financial statements)</b>	<b>1,519.3</b>	<b>1,207.3</b>
Interest payable	(38.7)	(20.6)
Deferred financing fees	10.0	12.3
EIB loan adjustment	10.7	11.7
<b>Covenant Net Financial Debt</b>	<b>1,501.3</b>	<b>1,210.7</b>

1. Based on the definition included in the senior credit agreement.
2. The outstanding balances denominated in USD have been converted into EUR using the USD / EUR exchange rate of 1.3658 and 1.3791 (official rate published by the ECB on Jun 30, 2014 and Dec 31, 2013, respectively).
3. LTM' covenant EBITDA as defined in the senior credit agreement.

Amadeus continued deleveraging in the second quarter of 2014, from 1.22x net debt / LTM EBITDA as of March 31, 2014 to 1.18x as of June 30, 2014. By comparison to December 31, 2013, our leverage increased from 1.01x.

As explained in section 3 of this report, Amadeus signed a new bank loan facility amounting to USD 500 million, which was drawn down on February 4, 2014, to finance the acquisition of Newmarket. In addition, net cash generation in the first six months of the year was reduced by the acquisitions of UFIS and i:FAO, which were fully financed with cash.

In May 2014, Amadeus made a voluntary repayment of €67.3 million, corresponding to the portion of the EUR denominated tranche initially scheduled to be paid in November 2014.

### Reconciliation with net financial debt as per our financial statements

Under the covenant terms, Covenant Financial Debt (i) does not include the accrued interest payable (€38.7 million at June 30, 2014) which is treated as debt in our financial statements, (ii) is calculated based on its nominal value, while in our financial statements our financial debt is measured at amortised cost, i.e., after deducting the deferred financing fees (that correspond mainly to fees paid upfront in connection with the set-up of new credit agreements and amount to €10.0 million at June 30, 2014) and (iii) does not include an

adjustment for the difference between the nominal value of the loan granted by the EIB at below-market interest rate and its fair value (€10.7 million at June 30, 2014).

### 9.3 Group cash flow

Consolidated Statement of Cash Flows <i>Figures in million euros</i>	Apr-Jun 2014	Apr-Jun 2013	% Change	Jan-Jun 2014	Jan-Jun 2013	% Change
EBITDA	351.3	322.5	8.9%	702.6	645.9	8.8%
Change in working capital	(38.0)	(9.7)	n.m.	(57.7)	(36.6)	57.6%
Capital expenditure	(95.9)	(105.2)	(8.9%)	(198.4)	(207.1)	(4.2%)
<b>Pre-tax operating cash flow</b>	<b>217.4</b>	<b>207.6</b>	<b>4.7%</b>	<b>446.6</b>	<b>402.2</b>	<b>11.0%</b>
Taxes	(103.8)	(66.8)	55.4%	(121.7)	(75.0)	62.3%
Equity investments	(41.1)	(6.7)	n.m.	(386.3)	(6.7)	n.m.
Non-operating cash flows	(9.4)	1.6	n.m.	(10.2)	1.2	n.m.
Cash flow from extraordinary items	0.1	0.5	(76.6%)	0.3	0.8	(58.9%)
<b>Cash flow</b>	<b>63.1</b>	<b>136.2</b>	<b>(53.6%)</b>	<b>(71.2)</b>	<b>322.6</b>	<b>n.m.</b>
Interest and financial fees paid	(6.2)	(8.1)	(23.3%)	(12.5)	(15.3)	(18.5%)
Debt payment	(174.7)	(151.9)	15.0%	157.5	(162.4)	n.m.
Cash to shareholders	(7.2)	(4.7)	52.0%	(140.6)	(115.8)	21.3%
<b>Change in cash</b>	<b>(124.9)</b>	<b>(28.5)</b>	<b>n.m.</b>	<b>(66.7)</b>	<b>29.1</b>	<b>n.m.</b>
<b>Cash and cash equivalents, net<sup>1</sup></b>						
Opening balance	548.8	457.2	20.0%	490.6	399.6	22.8%
Closing balance	423.9	428.6	(1.1%)	423.9	428.6	(1.1%)

1. Cash and cash equivalents are presented net of overdraft bank accounts.
2. Cash generation in the first half of 2014 has been impacted by the acquisition of Newmarket, UFIS and i:FAO, as explained in section
3. The related cash outflow is included in the Cashflow statement above under Equity investments.