

Informe de gestión enero-junio de 2017

28 de julio de 2017

Index

1	Resumen	4
1.1	Introducción	5
1.2	Resumen de información financiera y operativa	8
2	Resumen de actividades	9
2.1	Actividades recientes más destacadas.....	10
2.2	Principales proyectos de I+D en curso	13
3	Presentación de la información financiera	15
3.1	Operaciones corporativas de 2016	17
3.2	Operaciones corporativas de 2017	17
4	Principales riesgos financieros y política de cobertura	18
4.1	Riesgo derivado de los tipos de cambio	19
4.2	Riesgo derivado de los tipos de interés	20
4.3	Riesgo relacionado con la evolución de las acciones propias	20
5	Rendimiento operativo y financiero por segmento	21
5.1	Segmento de distribución.....	23
5.2	Segmento de soluciones tecnológicas	26
5.3	EBITDA	28
6	Estados financieros consolidados.....	30
6.1	Cuenta de resultados del Grupo	31
6.2	Estado de posición financiera (resumido)	38
6.3	Flujos de efectivo del Grupo.....	40
7	Información para inversores.....	44
7.1	Capital suscrito. Estructura accionarial.....	45
7.2	Evolución de la acción en 2017	45
7.3	Pagos de dividendo	46

8	Glosario de términos.....	47
---	---------------------------	----

1 Resumen



1.1 Introducción

Datos principales del primer semestre, cerrado el 30 de junio de 2017

- En el segmento de distribución, el número de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentó un 5,7% hasta los 295,2 millones
- En el segmento de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados aumentó un 19,8%¹, hasta un total de 753,4 millones
- Los ingresos crecieron un 9,5%, hasta los 2.490,7 millones de euros
- El EBITDA aumentó un 10,1%, hasta los 998,9 millones de euros
- El beneficio ajustado² aumentó un 16,1%, hasta los 574,0 millones de euros
- El flujo de caja libre ascendió a 449,1 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 7,6%
- A 30 de junio de 2017, la deuda financiera neta según el contrato de financiación era de 1.975,1 millones (1,10 veces el EBITDA de los últimos doce meses según el contrato de financiación).

Amadeus siguió progresando durante el primer semestre de 2017 e incrementó un 9,5% sus ingresos, un 10,1% su EBITDA y un 16,1% su beneficio ajustado. Estas cifras se explican por los sólidos resultados de explotación tanto en Distribución como en Soluciones Tecnológicas, la consolidación de Navitaire (adquirida a finales de enero de 2016) y el efecto de los tipos de cambio (positivo en los ingresos y el EBITDA, pero negativo en los costes, lo que ha diluido los márgenes).

En el negocio de distribución, firmamos o renovamos contratos de distribución con 9 aerolíneas durante el trimestre, entre ellas Westjet Airlines y Korean Air, lo que sitúa el total del primer semestre en 21 contratos. Durante los seis primeros meses del año, el volumen de reservas aéreas aumentó un 5,7% y superó el crecimiento del sector, alcanzando una mejora de 0,5 p.p. de nuestra posición competitiva³. Latinoamérica y Asia y Pacífico volvieron a ser nuestras regiones más dinámicas y registraron crecimientos de dos dígitos. El incremento de los ingresos medios por reserva también contribuyó al crecimiento del 7,6% que registraron los ingresos del segmento de distribución.

Durante el primer semestre del año, el 70% de las reservas aéreas procesadas por el sistema Amadeus admitía la contratación de servicios complementarios. A 30 de junio de 2017, 130 aerolíneas habían contratado Amadeus Airline Ancillary Services para su canal indirecto, entre ellas Malaysia Airlines y Middle East Airlines durante el segundo trimestre de 2017. Asimismo,

1. Los pasajeros embarcados por Navitaire New Skies correspondientes al primer semestre de 2016 se reformularon retroactivamente en los resultados de los nueve primeros meses de 2016, sumando así 6,3 millones de pasajeros embarcados en el primer semestre de 2016 (sin impacto en los ingresos).

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

3. Véase la definición de posición competitiva en la sección 3.

a cierre del semestre, la solución Amadeus Fare Families había sido contratada ya por 54 clientes.

En el primer semestre, los ingresos de Soluciones Tecnológicas aumentaron un 13,3%. Este alza se debió (i) al crecimiento subyacente del negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, (ii) a la consolidación de Navitaire y (iii) a la continua expansión de nuestros nuevos negocios. Durante el primer semestre del año, registramos un incremento del 19,8% en el volumen de pasajeros embarcados en el negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, gracias a (i) un crecimiento orgánico del 8,1% en los pasajeros embarcados, (ii) las últimas migraciones realizadas en 2017 y 2016, y (iii) el efecto anual completo de los pasajeros embarcados de Navitaire (desde finales de enero de 2016). En el segundo trimestre de 2017, llevamos a cabo la migración de Southwest Airlines, Malaysia Airlines y Kuwait Airways a Altéa. Viva Air Perú, Andes Líneas Aéreas, JetSMART y GoAir fueron algunas de las aerolíneas que implantaron New Skies.

Durante el segundo trimestre, Air Algérie contrató el paquete Altéa completo, así como soluciones de gestión de ingresos (Revenue Management) y comercio electrónico. Nuestra actividad de venta incremental en soluciones tecnológicas para aerolíneas siguió cosechando buenos resultados durante el trimestre, con nuevos clientes de nuestras soluciones de gestión de ingresos (Revenue Management), nuestras soluciones independientes, Amadeus Airline Cloud Availability y Amadeus Anytime Merchandising. Durante el trimestre, se realizaron diversas implantaciones en toda la cartera de venta incremental y la expansión en esta área también se vio favorecida por el crecimiento orgánico subyacente.

También seguimos progresando en nuestros nuevos negocios. En el área de soluciones tecnológicas para hoteles, InterContinental Hotels Group y Amadeus siguen colaborando para avanzar hacia el despliegue de Amadeus Guest Reservation System en el cuarto trimestre de 2017. La implantación será progresiva, con vistas a completarla a finales de 2018. También estamos avanzando en el desarrollo de un sistema de gestión de establecimientos hoteleros (Property Management System) de última generación y la actividad comercial relacionada para hacerlo posible.

En junio de 2017, Amadeus e Ingenico lanzaron Amadeus Airport Pay con el Grupo Lufthansa. Este producto es una solución de pagos que acepta tarjetas Europay, MasterCard y Visa con chip, que puede ser usada por múltiples aerolíneas, empresas de *handling* y bancos. Las líneas aéreas y operadores de servicios de *handling* pueden aceptar pagos en cualquier punto del aeropuerto y la solución es independiente de la tecnología del aeropuerto. Como socio de lanzamiento, el Grupo Lufthansa ha comenzado a instalar la solución en sus mostradores de facturación y oficinas de venta de billetes en más de 170 aeropuertos.

El éxito de la compañía se fundamenta en nuestra inversión constante y focalizada en la tecnología. Nuestra inversión en I+D representó el 14,5% de los ingresos en el primer semestre de 2017 y se destinó a impulsar el crecimiento a medio/largo plazo mediante las implantaciones en clientes, la evolución de productos, la expansión de la cartera de soluciones, las inversiones en nuevos negocios y la continua transición hacia sistemas abiertos y servicios basados en la nube, así como la optimización de las prestaciones de los sistemas.

En junio de 2017, retiramos nuestro último equipo TPF, de manera que ya operamos exclusivamente en sistemas abiertos. Fue en 2006 cuando pusimos en marcha el proyecto para la retirada progresiva del software operativo Transaction Processing Facility (TPF) de nuestros equipos de procesamiento. Desde entonces, muchos grupos de trabajo en Amadeus se han dedicado a la reescritura completa de nuestros sistemas centrales. Operar en sistemas abiertos nos permite seguir evolucionando en áreas específicas, como los servicios en la nube, NDC, *merchandising*, la emisión de billetes o el análisis de datos. Estas son áreas en las que tenemos previsto reforzar nuestras inversiones durante los próximos años.

En el primer semestre, nuestro flujo de caja libre se incrementó un 7,6%, hasta los 449,1 millones de euros, y, a cierre del segundo trimestre, nuestra deuda financiera neta consolidada según contrato de financiación ascendía a 1.975,1 millones de euros, lo que equivale a 1,10 veces el EBITDA de los últimos doce meses según el contrato de financiación.

1.2 Resumen de información financiera y operativa

Información financiera resumida (cifras en millones de euros)			
	<i>Ene-Jun</i> 2017	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>%</i> Variación
Principales indicadores de negocio			
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes¹	43,6%	43,2%	0,5 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	295,2	279,3	5,7%
Reservas no aéreas (millones)	33,2	31,2	6,3%
Reservas totales (millones)	328,4	310,5	5,8%
Pasajeros embarcados (millones)²	753,4	628,7	19,8%
Resultados financieros			
Ingresos de distribución	1.635,5	1.520,5	7,6%
Ingresos de soluciones tecnológicas	855,2	754,9	13,3%
Ingresos ordinarios	2.490,7	2.275,5	9,5%
Contribución de distribución	707,5	677,2	4,5%
Contribución de soluciones tecnológicas	588,5	499,3	17,9%
Contribución	1.296,0	1.176,5	10,2%
EBITDA	998,9	907,1	10,1%
Margen de EBITDA (%)	40,1%	39,9%	0,2 p.p.
Beneficio ajustado³	574,0	494,5	16,1%
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁴	1,31	1,13	15,9%
Flujo de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	290,8	288,4	0,8%
Flujo de caja libre ⁵	449,1	417,3	7,6%
Endeudamiento⁶			
Deuda Financiera neta según contratos de financiación	1.975,1	1.957,5	0,9%
Deuda financiera neta según contratos de financiación / EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,10x	1,14x	

1. Véase la definición de posición competitiva en la sección 3.
2. Los pasajeros embarcados por Navitaire New Skies correspondientes al primer semestre de 2016 se reformularon retroactivamente en los resultados de los nueve primeros meses de 2016, sumando así 6,3 millones de pasajeros embarcados en el primer semestre de 2016 (sin impacto en los ingresos).
3. Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes.
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.
5. Calculado como EBITDA menos la inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos los impuestos pagados menos las comisiones financieras e intereses pagados.
6. Basado en la definición contenida en las cláusulas del contrato de financiación *senior*.

2 Resumen de actividades



2.1 Actividades recientes más destacadas

Distribución para aerolíneas

- Durante el segundo trimestre de 2017, firmamos nuevos contratos o renovaciones de nueve acuerdos de distribución con aerolíneas (21 en total en el primer semestre), entre ellas Westjet Airlines y Korean Air.
- Actualmente, los usuarios del sistema Amadeus pueden acceder fácilmente al contenido de más de 100 aerolíneas híbridas y de bajo coste en todo el mundo. El volumen de reservas de aerolíneas de bajo coste e híbridas a través de Amadeus creció un 10% interanual en el primer semestre de 2017.
- Nuestros clientes siguieron confiando en nuestras soluciones de *merchandising*. A finales del segundo trimestre, 130 aerolíneas habían contratado Amadeus Airline Ancillary Services para su canal indirecto, incluidas Malaysia Airlines y Middle East Airlines en el segundo trimestre de 2017, 101 de las cuales ya la tenían implantada. Además, Amadeus Fare Families, una herramienta que permite a las aerolíneas distribuir tarifas personalizadas, había sido contratada por 54 aerolíneas clientes, de las cuales 46 ya habían finalizado la implantación. En el primer semestre, el 70% de las reservas aéreas procesadas por el sistema Amadeus en todo el mundo admitía la contratación de servicios complementarios.
- En julio, se dio a conocer la solución personalizada para el portal de viajes Kiwi.com basada en una combinación de varios de nuestros productos, entre ellos la tecnología Instant Search. Esta solución personalizada complementará los algoritmos de búsqueda exclusivos de Kiwi.com, que combinan segmentos de vuelo de aerolíneas de bajo coste con el contenido de viajes disponible en el canal de distribución de Amadeus, con el fin de configurar itinerarios exclusivos. Esto requiere una capacidad de búsqueda y una potencia de procesamiento de datos enormes, lo que también podría suponer un ahorro para los viajeros en algunas rutas. Además, esta solución garantiza un tiempo de respuesta de tan solo milisegundos, sin menoscabar la precisión de la misma.

Soluciones tecnológicas corporativas

- Durante el segundo trimestre, seguimos expandiendo nuestra cartera de clientes empresariales. En abril, anunciamos un acuerdo con Daimler para redefinir y simplificar el proceso de gestión de sus viajes de empresa. Amadeus aporta el motor de búsqueda y reservas y la interfaz de usuario mediante la tecnología Cytric de i:FAO. Durante el proceso de búsqueda, ahora los viajeros de la compañía únicamente visualizan las ofertas de avión, hotel y coche de alquiler más pertinentes atendiendo a su historial, la política corporativa de Daimler y sus preferencias, en lo que se denomina la opción «one best fit». De este modo, se estandariza el proceso de reserva para los empleados de Daimler en todo el mundo, lo que ahorra tiempo y recursos a la firma.
- En julio, lanzamos una nueva aplicación móvil para Salesforce. La solución Cytric Travel Connect de Amadeus estará disponible para todas las empresas usuarias de los productos de Salesforce, que podrán disponer de una relación completa de sus gastos en viajes de empresa y calcular la rentabilidad de la inversión de cada viaje, ya que la solución conecta las oportunidades y actividades en Salesforce con los costes de cada desplazamiento.

También brindará una experiencia de reserva ágil y personalizada a los viajeros corporativos frecuentes.

Soluciones tecnológicas para aerolíneas

- A cierre del segundo trimestre de 2017, 199 clientes tenían contratada alguna de las dos plataformas de gestión de pasajeros (PSS) de Amadeus (Altéa o New Skies) y 189 clientes habían sido ya migrados.
- En el marco de su ambicioso plan de transformación, Air Algérie contrató el paquete Altéa, que incluye soluciones para la gestión de ventas y reservas (Reservations), emisión de billetes, gestión de inventario (Inventory), gestión de ingresos (Revenue Management), gestión de salidas de vuelo (DCS) y comercio electrónico.
- Southwest Airlines migró su negocio de vuelos domésticos a Altéa en mayo. El nuevo sistema de gestión de reservas de Southwest procura una amplia gama de funciones que le permiten: optimizar sus horarios de vuelo, con tiempos de conexión mejorados, gestionar más fácilmente su inventario (sea cual sea su origen o destino), controlar el valor de los servicios complementarios, y automatizar la reubicación de pasajeros en caso de contratiempos en los vuelos.
- Malaysia Airlines y Kuwait Airways también figuran entre las aerolíneas que implantaron Altéa durante el segundo trimestre del año. GoAir, Viva Air Perú, Andes Líneas Aéreas y JetSMART fueron algunas de las compañías aéreas que implantaron New Skies.
- En mayo, Air Dolomiti, del Grupo Lufthansa, renovó su contrato de Amadeus e-Retail, el motor de reservas para portales de aerolíneas más usado del mundo, concebido para potenciar las ventas en Internet. Esta aerolínea también contrató Amadeus Airline Ancillary Services, aumentando así sus opciones de *merchandising*.
- Las aerolíneas clientes siguieron demostrando su confianza en la cartera de soluciones tecnológicas de Amadeus. Reforzamos nuestra alianza con FlyDubai mediante el lanzamiento de OPEN, el exclusivo programa de fidelización de la aerolínea. Gracias a Amadeus Loyalty Management, FlyDubai ofrece a sus clientes un programa de fidelización innovador y flexible que realmente satisface sus necesidades; así, por ejemplo, los viajeros pueden unirse a familiares y amigos para sumar y compartir puntos.

Pagos

- En junio, en un esfuerzo por simplificar los pagos de servicios complementarios, Amadeus e Ingenico lanzaron Amadeus Airport Pay, contando con Grupo Lufthansa como socio de lanzamiento. Este producto es una solución de pagos que acepta tarjetas con chip EMV (Europay, MasterCard y Visa), incluidas tarjetas *contactless* y monederos móviles compatibles con el estándar EMV, que puede ser usada por múltiples aerolíneas, empresas de *handling* y bancos. Las líneas aéreas y operadores de servicios de *handling* pueden aceptar pagos en cualquier punto del aeropuerto y la solución es independiente de la tecnología del aeropuerto. Como socio de lanzamiento, Grupo Lufthansa ya está instalando la solución en sus mostradores de facturación y oficinas de venta de billetes en más de 170 aeropuertos.

Travel Intelligence

- En mayo, se lanzó Amadeus Destination Insight, una solución que realiza análisis avanzados de datos para ofrecer a las empresas de gestión de destinos turísticos (también conocidas por sus siglas en inglés, DMO) información oportuna sobre las intenciones de los viajeros y los destinos competidores. Al analizar datos sobre transacciones aéreas a escala mundial, prácticamente en tiempo real, la herramienta puede revelar oportunidades menos obvias para las DMO con las que impulsar el crecimiento de sus destinos. Estas empresas pueden, por ejemplo, realizar análisis de las búsquedas y reservas de los viajeros para evaluar, adaptar y crear campañas más efectivas.

Tecnología

- En junio de 2017, retiramos nuestro último equipo TPF, de manera que ya operamos exclusivamente en sistemas abiertos. Fue en 2006 cuando pusimos en marcha el proyecto para la retirada progresiva del software operativo Transaction Processing Facility (TPF) de nuestros equipos de procesamiento. Desde entonces, muchos grupos de trabajo en Amadeus se han dedicado a la reescritura completa de nuestros sistemas centrales. Esta migración nos permite seguir evolucionando en áreas específicas, como la nube, NDC, *merchandising*, la emisión de billetes o el análisis de datos.

Otras noticias

- En junio de 2017, Decius Valmorbida fue nombrado Senior Vice President, Travel Channels, y pasará a formar parte del Comité Ejecutivo de Amadeus. Decius dirigirá el negocio de distribución y sucede en el cargo a Laurens Leurink, que dimitió por motivos familiares. Valmorbida cuenta con 13 años de trayectoria en Amadeus y aporta al cargo un profundo conocimiento del sector y de las necesidades de las agencias de viajes clientes de Amadeus, así como una gran experiencia en la negociación con los proveedores de viajes.
- La Junta General Ordinaria Anual de Accionistas de Amadeus, celebrada el 15 de junio de 2017, aprobó el nombramiento de Nicolas Huss como miembro del Consejo de Administración en calidad de consejero independiente durante un periodo de tres años. Huss es licenciado en Derecho y posee un máster en Ciencias Políticas y Administración Pública, en ambos casos por la Universidad de Toulouse, y cuenta con más de veinte años de experiencia en el sector de los servicios financieros.
- En julio, Standard and Poor's confirmó la calificación crediticia BBB/A-2 de Amadeus, con perspectiva positiva.
- También en julio, Amadeus presentó el informe *What if? Imagining the future of the travel industry*. Realizado por AT Kearney y encargado por Amadeus, el estudio identifica las tendencias que podrían desempeñar un papel más relevante en la evolución del sector del viaje durante los próximos cinco a siete años (viajes «sin fisuras» y personalización) e identifica cuatro escenarios futuros y sus implicaciones para el ecosistema mundial del viaje.

2.2 Principales proyectos de I+D en curso

Como proveedor tecnológico de referencia para el sector de los viajes, Amadeus lleva a cabo importantes actividades de I+D. En el primer semestre de 2017, estas actividades se centraron en:

- Los esfuerzos continuos en nuestros negocios de distribución y de soluciones tecnológicas para aerolíneas:
 - Implantaciones de clientes y servicios:
 - Esfuerzos de implantación relacionados con implantaciones de PSS completadas o futuras (como Southwest Airlines, Japan Airlines y Malaysia Airlines en Altéa)
 - Costes de implantación relacionados con nuestra actividad de venta incremental (como las soluciones de Revenue Management, comercio electrónico o independientes).
 - Implantación de soluciones de distribución para aerolíneas, agencias de viajes y empresas en clientes, incluida la migración de la solución Ticketless Access en aerolíneas de bajo coste, la ampliación de nuestra base de clientes de soluciones de *merchandising*, así como la migración de empresas a nuestra herramienta de autorreserva y de gestión de gastos de viaje.
 - Asimismo, los recursos asignados al desarrollo de soluciones a medida para clientes específicos o a los servicios de comercio electrónico.
 - Evolución de los productos y ampliación de la cartera:
 - Soluciones para aerolíneas relacionadas con la disponibilidad en la nube, la conectividad XML compatible con NDC, nuestras soluciones para la optimización de ingresos y la gestión financiera y nuestras soluciones para hacer frente a las interrupciones operativas.
 - Inversiones centradas en soluciones de *merchandising* (incluidas Amadeus Anytime Merchandising y Customer Experience Management), Amadeus Ancillary Services y Amadeus Fare Families, así como mejoras en las soluciones de compra y reserva.
 - Soluciones para agencias de viajes, metabuscadores y empresas, iniciativas vinculadas a nuestra plataforma de ventas en la nube de última generación, motores de búsqueda y nuestra herramienta de autorreserva y de gestión de gastos de viaje.
- Recursos dedicados a nuestros nuevos negocios (hoteles, trenes, tecnología para aeropuertos, pagos e inteligencia sobre viajes):
 - Inversiones para crear e implantar el sistema de reservas de huéspedes (GRS) de última generación para el sector hotelero, en el marco de nuestro acuerdo con

InterContinental Hotels Group, y desarrollos relativos a un sistema de gestión de establecimientos hoteleros (PMS) de última generación.

- Desarrollo y evolución continuos de nuestras carteras de tecnología para aeropuertos, pagos e inteligencia sobre viajes, así como inversión para implantar nuevos clientes en estos negocios.
- Recursos destinados a mejorar la capacidad de distribución en las áreas de hoteles y trenes.
- Esfuerzos dedicados a nuestra alianza con Bene Rail para crear una nueva plataforma tecnológica común para trenes.

— Inversión en tecnologías que afectan a diferentes áreas:

- La conclusión de la retirada total de nuestros sistemas operativos basados en TPF y la transición continuada a tecnologías de última generación y servicios en la nube, que proporciona un marco flexible y sólido para el despliegue masivo y operaciones distribuidas con un elevado tráfico transaccional y de datos.
- Proyectos relacionados con las prestaciones de los sistemas para ofrecer el mayor grado posible de fiabilidad, disponibilidad, servicios y seguridad a nuestra base de clientes.
- Proyectos relacionados con nuestras infraestructuras y procesos globales, para mejorar la eficiencia y la flexibilidad.

3 Presentación de la información financiera



Los estados financieros consolidados de Amadeus IT Group S.A. y sus filiales son la fuente de la información financiera recogida en este documento. Dichos estados financieros han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) adoptadas por la Unión Europea y han sido sometidos a una revisión parcial 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 se debe a dichos redondeos.

Este documento utiliza indicadores de resultados alternativos no auditados, como el EBITDA, el beneficio de explotación, la deuda financiera neta según contrato de financiación y el beneficio ajustado, con sus ratios correspondientes. Estos indicadores de resultados alternativos se han elaborado de conformidad con las directrices emitidas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) para la información regulada publicada a partir del 3 de julio de 2016.

- El EBITDA corresponde a las contribuciones de los segmentos de negocio menos los costes indirectos netos, como se define en la nota 4 «Información por segmentos de negocio» de los estados financieros intermedios resumidos y consolidados para el semestre finalizado el 30 de junio de 2017.
- La deuda financiera neta según contrato de financiación se define como la deuda corriente y no corriente, menos el saldo de efectivo y equivalentes, ajustado por las partidas que no son de deuda (como las comisiones de financiación diferidas, los intereses devengados y los ajustes de valor razonable de un préstamo de BEI). En la sección 6.2.1. se ofrece una conciliación con los estados financieros.
- El beneficio ajustado se corresponde con el beneficio del periodo después de ajustarlo por: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes, según lo detallado en la sección 6.1.8.

Consideramos que estos indicadores aportan información útil y pertinente que facilita la comprensión de los resultados de Amadeus y su posición financiera. Estas magnitudes no son estándar y, por tanto, pueden no ser comparables con las presentadas por otras empresas.

Cuando hacemos referencia a nuestra posición competitiva, tenemos en cuenta las reservas aéreas de agencias de viajes que procesamos en relación con la industria, definida ésta como el volumen total de reservas aéreas que realizan las agencias de viajes a través de los sistemas computerizados de reservas (CRS) globales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de sistemas de aerolíneas internos y en operadores en un único país (principalmente en China, Japón y Rusia) que, en conjunto, representan una parte importante de la industria.

3.1 Operaciones corporativas de 2016

Navitaire

El 1 de julio de 2015, Amadeus anunció un acuerdo para adquirir Navitaire, un proveedor estadounidense de soluciones tecnológicas y corporativas para aerolíneas. Amadeus recibió las preceptivas autorizaciones reglamentarias y la operación se cerró el 26 de enero de 2016. El importe en efectivo pagado por la adquisición de esta compañía ascendió a 760,1 millones de euros. Esta adquisición se financió íntegramente con deuda, en parte mediante la disposición de una línea de crédito de 500 millones de euros formalizada el 3 de julio de 2015 (si bien se canceló y se reemplazó en octubre de 2016 por la emisión de un bono a cuatro años), y en parte mediante una emisión de bonos por valor de 500 millones de euros en el marco de nuestro programa Euro Medium Term Note en noviembre de 2015 (con vencimiento en 2021). Los resultados de Navitaire se consolidaron en las cuentas de Amadeus desde el 26 de enero de 2016.

En el cuarto trimestre de 2016, se llevó a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de Navitaire en las cuentas de Amadeus.

Negocio de Meeting Intelligence

El 21 de julio de 2016, Amadeus Hospitality US (anteriormente Newmarket International) salió del negocio no estratégico de Meeting Intelligence, que ofrece análisis del mercado de congresos al sector hotelero. El importe neto total de la operación fue de 11,3 millones de euros.

3.2 Operaciones corporativas de 2017

i:FAO

El 13 de enero de 2017, Amadeus anunció el cierre del periodo de suscripción de la oferta pública que lanzó el 21 de octubre de 2016 para las acciones de i:FAO de las que todavía no era titular (29,74%). i:FAO fue adquirida el 23 de junio de 2014 indirectamente a través de Amadeus Corporate Business AG y, a 31 de diciembre de 2016, el grupo poseía el 70,72% de las acciones de i:FAO. A 30 de junio de 2017, Amadeus había incrementado su participación en i:FAO hasta el 88,81%. El importe total por el pago de las 959.094 acciones adquiridas en los últimos meses ascendió a 28,8 millones de euros (30,0 euros por acción). i:FAO fue excluida de cotización en la Bolsa de Fráncfort el 23 de diciembre de 2016.

4 Principales riesgos financieros y política de cobertura



4.1 Riesgo derivado de los tipos de cambio

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

Nuestros ingresos se generan casi totalmente en euros o en dólares (esta segunda moneda representa entre el 30% y el 40% de nuestros ingresos totales). Los ingresos generados en divisas distintas del euro o el dólar no son significativos.

A su vez, entre el 40% y el 50% de nuestros costes de explotación⁴ está denominado en muchas monedas diferentes al euro, incluido el dólar, que representa entre el 20% y el 30% de nuestros gastos de explotación. El resto de los gastos de explotación en divisas está denominado en diferentes monedas, las más importantes de las cuales son la libra esterlina, el dólar australiano, la rupia india, el dólar de Singapur y el baht tailandés. Algunas de estas monedas pueden fluctuar frente al euro de forma similar a como fluctúa el tipo de cambio dólar-euro, y el grado de correlación puede variar a lo largo del tiempo.

El objetivo de Amadeus es reducir la volatilidad generada por las fluctuaciones de los tipos de cambio en sus flujos de caja denominados en divisas distintas del euro. Nuestra estrategia de cobertura es la siguiente:

- Para gestionar nuestra exposición al dólar estadounidense, disponemos de una cobertura natural gracias a la cual los flujos de caja netos generados en esta moneda se compensan, entre otros elementos, con el pago de deuda denominada en dólares estadounidenses (si procede) y de los impuestos denominados en esta moneda. Formalizamos contratos de derivados cuando esta cobertura natural no es suficiente para cubrir nuestra exposición pendiente.
- También cubrimos varias monedas, como la libra esterlina, el dólar australiano, la corona sueca y la rupia india, para las que formalizamos derivados de tipos de cambio con bancos.

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

En el primer semestre de 2017, las fluctuaciones de los tipos de cambio tuvieron un efecto positivo sobre los ingresos y el EBITDA, un efecto negativo sobre los costes y un efecto dilutivo sobre el margen de EBITDA. Descontando la evolución de los tipos de cambio, tanto los ingresos como el EBITDA registraron crecimientos porcentuales de un solo dígito alto y el margen de EBITDA se expandió.

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

4.2 Riesgo derivado de los tipos de interés

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

A 30 de junio de 2017, el 11,5% de nuestra deuda financiera total según contrato de financiación (en relación el con programa de pagarés europeos —ECP—) estaba sujeta a tipos de interés variables referenciados al Euríbor. En esa fecha, no se había instrumentado ninguna cobertura de tipos de interés.

4.3 Riesgo relacionado con la evolución de las acciones propias

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

De acuerdo con las normas de estos planes, cuando alcanzan su vencimiento, todos los beneficiarios reciben una cantidad de acciones de Amadeus que en el caso de los planes en vigor ascenderá (dependiendo de la evolución de determinadas condiciones de desempeño) a entre un mínimo de 251.000 acciones y un máximo de 1.747.000 acciones, aproximadamente. La intención de Amadeus es hacer uso de esta autocartera para liquidar estos planes a su vencimiento.

5 Rendimiento operativo y financiero por segmento



<i>Información por segmento de negocio</i> <i>(cifras en millones de euros)</i>			
	<i>Ene-Jun 2017</i>	<i>Ene-Jun 2016</i>	<i>% Variación</i>
Ingresos de distribución	1.635,5	1.520,5	7,6%
Ingresos de soluciones tecnológicas	855,2	754,9	13,3%
Ingresos del Grupo	2.490,7	2.275,5	9,5%
Contribución de distribución	707,5	677,2	4,5%
Contribución de soluciones tecnológicas	588,5	499,3	17,9%
Contribución total	1.296,0	1.176,5	10,2%
Costes indirectos netos	(297,1)	(269,4)	10,3%
EBITDA	998,9	907,1	10,1%
Margen de EBITDA (%)	40,1%	39,9%	0,2p.p.

En el segundo trimestre de 2017, los ingresos aumentaron un 7,3%, por debajo del crecimiento del 11,7% del primer trimestre de 2017, periodo que se benefició de las fechas de la Semana Santa y la consolidación de Navitaire a partir del 26 de enero de 2016. El crecimiento de los ingresos en el primer semestre del año, que se situó en el 9,5% y también se vio afectado por el hecho de que 2016 fue año bisiesto, se vio impulsado por la positiva evolución de nuestros segmentos de negocio:

- En distribución, los ingresos crecieron un 7,6%, apoyados por la mejora de 0,5 p.p. de nuestra posición competitiva⁵, el aumento de los precios medios y la expansión de los ingresos no procedentes de reservas.
- En soluciones tecnológicas, los ingresos aumentaron un 13,3% gracias a la positiva evolución de las soluciones tecnológicas para aerolíneas y nuestros nuevos negocios, así como el ya mencionado efecto de la consolidación de Navitaire.

El EBITDA se incrementó un 10,1% en el primer semestre de 2017, gracias a las mayores contribuciones tanto del segmento de distribución (4,5%) como de soluciones tecnológicas (17,9%), en parte empañadas por un incremento en los costes indirectos netos (10,3%). El margen de EBITDA creció 0,2 p.p. hasta el 40,1% de los ingresos. Descontando la evolución de los tipos de cambio, tanto los ingresos como el EBITDA crecieron a un ritmo de un solo dígito alto porcentual y el margen de EBITDA se expandió.

5. Véase la definición de posición competitiva en la Sección 3.

5.1 Segmento de distribución

	<i>Distribución (cifras en millones de euros)</i>		
	<i>Ene-Jun 2017</i>	<i>Ene-Jun 2016</i>	<i>% Variación</i>
Principales indicadores de negocio			
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes ¹	43,6%	43,2%	0,5 p.p.
Reservas totales (millones)	328,4	310,5	5,8%
Resultados			
Ingresos ordinarios	1.635,5	1.520,5	7,6%
Costes operativos netos	(928,0)	(843,3)	10,0%
Contribución	707,5	677,2	4,5%
Como % de Ingresos	43,3%	44,5%	(1,3 p.p.)

1. Véase la definición de posición competitiva en la sección 3.

El segmento de distribución registró un crecimiento de los ingresos del 7,6% en el primer semestre de 2017, gracias al aumento de los volúmenes, la elevación del precio medio y el incremento de los ingresos no procedentes de reservas. La contribución del segmento de distribución aumentó un 4,5%, hasta los 707,5 millones de euros. Como porcentaje de los ingresos, esta contribución cayó 1,3 p.p. hasta el 43,3%. Parte de esta dilución de los márgenes es debida a las fluctuaciones de los tipos de cambio.

5.1.1 Evolución de las reservas de Amadeus

	<i>Principales indicadores operativos</i>					
	<i>Abr-Jun 2017</i>	<i>Abr-Jun 2016</i>	<i>% Variación</i>	<i>Ene-Jun 2017</i>	<i>Ene-Jun 2016</i>	<i>% Variación</i>
Crecimiento de la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes	1,7%	3,7%		4,3%	2,2%	
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes¹	43,8%	43,8%	0,0 p.p.	43,6%	43,2%	0,5 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	141,0	138,1	2,1%	295,2	279,3	5,7%
Reservas no aéreas (millones)	16,2	15,4	5,1%	33,2	31,2	6,3%
Reservas totales (millones)	157,2	153,5	2,4%	328,4	310,5	5,8%

1. Véase la definición de posición competitiva en la sección 3.

Industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes

Las reservas aéreas a través de agencias de viajes crecieron un 4,3% en el primer semestre de 2017, con una estacionalidad muy marcada entre el primer y el segundo trimestre del año. El crecimiento descendió y pasó del 6,7% en el primer trimestre de 2017 al 1,7% en el segundo trimestre, lastrado por las fechas de la Semana Santa (que en 2017 fue en abril y en 2016, en marzo).

En el segundo trimestre de 2017, la región de Europa occidental se vio especialmente afectada por las fechas de la Semana Santa, y las reservas descendieron con respecto al año anterior, lo que se tradujo en un crecimiento regional total más moderado en el primer semestre de 2017. Los volúmenes de la industria en Oriente Medio y África registraron un crecimiento escaso en el primer semestre del año, dado que las reservas descendieron en el segundo trimestre de 2017, periodo lastrado por las fechas del final del Ramadan y las tensiones geopolíticas de la región (incluido el bloqueo del espacio aéreo de Qatar). Por su parte, las reservas aéreas a través de agencias de viajes en Latinoamérica y Asia y Pacífico registraron un crecimiento sólido en el primer semestre de 2017, después de que países como Brasil se recuperaran de sus dificultades y otros como por ejemplo la India siguieran creciendo con fuerza. La positiva evolución de las reservas en Rusia también fue favorable para el crecimiento de la industria en la región del centro, este y sur de Europa. Por último, los volúmenes en Norteamérica crecieron a buen ritmo en el primer semestre de 2017.

Reservas de Amadeus

En el segundo trimestre de 2017, las reservas aéreas a través de agencias de viajes de Amadeus crecieron un 2,1%, por debajo del 9,3% registrado en el primer trimestre de 2017, debido a la evolución del mercado.

En el primer semestre del año, nuestra posición competitiva mejoró 0,5 puntos porcentuales, hasta el 43,6%, lo que dio lugar a un incremento del 5,7% en las reservas aéreas a través de agencias de viajes usuarias de Amadeus. Latinoamérica y Asia y Pacífico fueron las regiones que mejor comportamiento registraron, dado que se beneficiaron del sólido crecimiento de la industria y de la mejora de nuestra posición competitiva. Los volúmenes también crecieron con fuerza en Norteamérica en el semestre, gracias asimismo a una dinámica positiva. El resto de regiones evolucionó favorablemente en el primer semestre, a pesar de la debilidad de los mercados de Europa occidental y Oriente Medio y África en el segundo trimestre.

Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes (cifras en millones)					
	<i>Ene-Jun</i> 2017	<i>% del</i> <i>total</i>	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>% del</i> <i>total</i>	<i>%</i> <i>Variación</i>
Europa Occidental	109,5	37,1%	107,0	38,3%	2,4%
Asia y Pacífico	54,7	18,5%	49,7	17,8%	10,0%
Norteamérica	52,5	17,8%	49,1	17,6%	6,9%
Oriente Medio y África	35,8	12,1%	34,2	12,3%	4,6%
Europa Central, del Este y del Sur	23,7	8,0%	22,7	8,1%	4,5%
Latinoamérica	18,9	6,4%	16,5	5,9%	14,7%
Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes	295,2	100,0%	279,3	100,0%	5,7%

Las reservas no aéreas a través de Amadeus aumentaron un 5,1% interanual en el segundo trimestre de 2017 y un 6,3% en el primer semestre, debido fundamentalmente a la positiva evolución de las reservas de tren y hoteles.

5.1.2 Ingresos ordinarios

Los ingresos del segmento de distribución crecieron un 3,8% en el segundo trimestre de 2017, lo que sitúa el crecimiento interanual del primer semestre en el 7,6%. Este comportamiento del primer semestre responde al aumento tanto de los ingresos procedentes de reservas como de los no procedentes de reservas, que también se vieron impulsados por un efecto de tipo de cambio positivo.

El crecimiento de los ingresos por reservas en el primer semestre se debió al aumento del 5,8% de las reservas, sumado a la expansión de los ingresos unitarios por reserva. El crecimiento de los ingresos medios por reserva se explica por la positiva composición de las reservas, ya que el peso de las reservas globales dentro de nuestras reservas totales aumentó durante el periodo. Los ingresos no procedentes de reservas se incrementaron durante el primer semestre de 2017, debido principalmente al aumento de los ingresos generados por las soluciones de búsqueda suministradas a los metabuscadores y las agencias de viajes online, y al crecimiento registrado por las herramientas suministradas a las empresas y por nuestra cartera de productos de pagos para las agencias de viajes.

5.1.3 Contribución

La contribución creció un 4,5% hasta los 707,5 millones de euros en la primera mitad de año y representa el 43,3% de los ingresos. Esta se vio apuntalada por el aumento del 7,6% en los ingresos, como se explica en la sección 5.1.2 anterior, efecto empañado parcialmente por el crecimiento del 10,0% de los costes de explotación netos, debido a:

- Los mayores costes variables, a raíz del incremento del 5,7% en las reservas aéreas a través de agencias de viajes y el aumento de los costes unitarios de distribución, tal y como se

esperaba, debido a las presiones competitivas y a un efecto negativo derivado del peso de las diferentes regiones y clientes dentro los incentivos abonados a las agencias de viajes.

- Un aumento moderado de los costes fijos netos, debido principalmente a (i) las revisiones anuales de los salarios y la retribución variable, y (ii) la ampliación de nuestros equipos de I+D y comerciales dedicados a las soluciones tecnológicas corporativas, la distribución de productos no aéreos y *Travel Intelligence*, efecto compensado parcialmente por (iii) el aumento de las capitalizaciones en el primer semestre de 2017 con respecto al año anterior.
- Un efecto cambiario negativo.

5.2 Segmento de soluciones tecnológicas

	<i>Soluciones tecnológicas (cifras en millones de euros)</i>		
	<i>Ene-Jun 2017</i>	<i>Ene-Jun 2016</i>	<i>% Variación</i>
Principales indicadores de negocio			
Pasajeros embarcados (millones) ¹	753,4	628,7	19,8%
Resultados			
Ingresos ordinarios	855,2	754,9	13,3%
Costes operativos netos	(266,7)	(255,7)	4,3%
Contribución	588,5	499,3	17,9%
Como % de Ingresos	68,8%	66,1%	2,7 p.p.

1. Los pasajeros embarcados por Navitaire New Skies correspondientes al primer semestre de 2016 se reformularon retroactivamente en los resultados de los nueve primeros meses de 2016, sumando así 6,3 millones de pasajeros embarcados en el primer semestre de 2016 (sin impacto en los ingresos).

El segmento de soluciones tecnológicas creció con fuerza en el primer semestre de 2017, registrando una expansión del 13,3% en el periodo en comparación con el año anterior, gracias a la evolución de las soluciones tecnológicas para aerolíneas, que se beneficiaron del crecimiento orgánico de los volúmenes, las implantaciones en aerolíneas y la consolidación de Navitaire a partir del 26 de enero de 2016, así como a los buenos resultados cosechados por nuestros nuevos negocios. La contribución ascendió a 588,5 millones de euros en el primer semestre de 2017, un 17,9% más que en el mismo periodo del año anterior. Expresada como porcentaje de los ingresos, esta ascendió al 68,8%, 2,7 p.p. más que el mismo periodo de 2016.

5.2.1 Evolución de los pasajeros embarcados a través de Amadeus

Los pasajeros embarcados de Amadeus crecieron un 16,1% hasta 413,7 millones en el segundo trimestre de 2017, lo que situó el crecimiento interanual del primer semestre en el 19,8%.

Los resultados del primer semestre se beneficiaron de la consolidación de los pasajeros embarcados de Navitaire New Skies (desde el 26 de enero de 2016). Excluyendo este efecto, nuestros volúmenes registraron tasas de crecimiento de dos dígitos, impulsadas por (i) un crecimiento orgánico del 8,1% y (ii) las nuevas implantaciones de nuestras plataformas PSS en aerolíneas, incluyendo Southwest Airlines, Malaysia Airlines y Kuwait Airways en Altéa y GoAir, Viva Air Perú, Andes Líneas Aéreas y JetSMART en New Skies en el segundo trimestre de 2017, así como las implantaciones en aerolíneas que se realizaron en 2016 (como Swiss International Air Lines, Brussels Airlines, China Airlines y Ukraine International Airlines en Altéa y Viva Group en New Skies).

Pasajeros embarcados totales (cifras en millones)						
	<i>Abr-Jun</i>	<i>Abr-Jun</i>	<i>%</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>%</i>
	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>
Crecimiento orgánico ¹	364,4	333,8	9,1%	643,4	594,9	8,1%
Crecimiento no orgánico	49,4	22,4	n.a.	110,0	33,8	n.a.
Pasajeros embarcados totales²	413,7	356,2	16,1%	753,4	628,7	19,8%

1. Calculado a partir de unas cifras de pasajeros embarcados ajustadas para reflejar el crecimiento de las aerolíneas comparables en las plataformas Altéa y New Skies durante ambos periodos, excluyendo Air Berlin y los pasajeros embarcados de Navitaire New Skies en enero de 2016 y 2017.
2. Los pasajeros embarcados por la tecnología Navitaire New Skies correspondientes al primer semestre de 2016 se reformularon retroactivamente en los resultados de los nueve primeros meses de 2016, sumando así 3,3 millones de pasajeros embarcados en el segundo trimestre de 2016 y 6,3 millones en el primer semestre del mismo año (sin impacto en los ingresos).

En el primer semestre de 2017, el 56,8% de nuestros pasajeros embarcados se generó fuera de Europa. Hemos seguido ampliando nuestra presencia internacional gracias a la adquisición de Navitaire y a la implantación de Altéa en Southwest Airlines y Malaysia Airlines en el segundo trimestre de 2017.

Pasajeros embarcados totales (cifras en millones)					
	<i>Ene-Jun</i>	<i>% del</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>% del</i>	<i>%</i>
	<i>2017</i>	<i>total</i>	<i>2016</i>	<i>total</i>	<i>Variación</i>
Europa Occidental	286,3	38,0%	252,5	40,2%	13,4%
Asia y Pacífico	235,8	31,3%	199,3	31,7%	18,4%
Latinoamérica	71,7	9,5%	61,4	9,8%	16,9%
Oriente Medio y África	61,2	8,1%	56,7	9,0%	8,0%
Norteamérica	58,8	7,8%	28,8	4,6%	104,3%
Europa Central, del Este y del Sur	39,5	5,2%	30,2	4,8%	30,8%
Pasajeros embarcados totales¹	753,4	100,0%	628,7	100,0%	19,8%

1. Los pasajeros embarcados por Navitaire New Skies correspondientes al primer semestre de 2016 se reformularon retroactivamente en los resultados de los nueve primeros meses de 2016, sumando así 6,3 millones de pasajeros embarcados en el primer semestre de 2016 (sin impacto en los ingresos).

5.2.2 Ingresos ordinarios

Los ingresos del segmento de soluciones tecnológicas crecieron un 14,2% en el segundo trimestre de 2017 frente al año anterior, lo que sitúa el crecimiento del primer semestre de 2017 en el 13,3%. Los resultados del primer semestre se deben a la positiva evolución tanto de las soluciones tecnológicas para aerolíneas como de nuestros nuevos negocios, que se beneficiaron de las fluctuaciones de los tipos de cambio.

El crecimiento de los ingresos de soluciones tecnológicas para aerolíneas se explica principalmente por (i) el aumento del 19,8% en el volumen de pasajeros embarcados y (ii) la dilución de los ingresos medios por pasajero embarcado a consecuencia del mayor peso de las aerolíneas de bajo coste y híbridas en nuestra base de clientes, efecto mitigado parcialmente por nuestra exitosa actividad de venta incremental en comercio electrónico, soluciones independientes, *Revenue Management* y *Airline Cloud Availability*.

Además, nuestros nuevos negocios registraron unos buenos resultados en el primer semestre de 2017; así, los ingresos crecieron a tasas de dos dígitos con respecto al año anterior.

5.2.3 Contribución

La contribución del segmento de soluciones tecnológicas fue de 588,5 millones de euros en el primer semestre de 2017, un 17,9% más que en el mismo periodo de 2016. Esta positiva evolución se debió, por un lado, al crecimiento de los ingresos del 13,3% (véase la sección 5.2.2, más arriba) y, por otro, al incremento del 4,3% en nuestros costes de explotación netos, a consecuencia de los siguientes factores:

- La revisión anual de los salarios y la remuneración variable.
- La consolidación de Navitaire desde el 26 de enero de 2016.
- El refuerzo de nuestros equipos comerciales para respaldar mejor la ampliación de nuestra oferta de productos y nuestra base de clientes.
- El aumento de la inversión en I+D (capitalizada en su mayor parte) destinada a la evolución y expansión de nuestra cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas (lo que incluye la mejora de las funciones de *merchandising*, personalización y *shopping*) y nuestros nuevos negocios, compensado parcialmente por la reducción de los recursos necesarios para implantar nuestra plataforma Altéa en nuevas aerolíneas.
- Varios efectos positivos no recurrentes, entre los que cabe citar el descenso de las indemnizaciones por despido y los honorarios abonados en el marco de operaciones corporativas.

5.3 EBITDA

El EBITDA del primer semestre de 2017 aumentó un 10,1% hasta los 998,9 millones de euros, favorecido por los efectos de la evolución de los tipos de cambio (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio). Excluyendo el efecto de los tipos de cambio, el EBITDA registró una tasa de

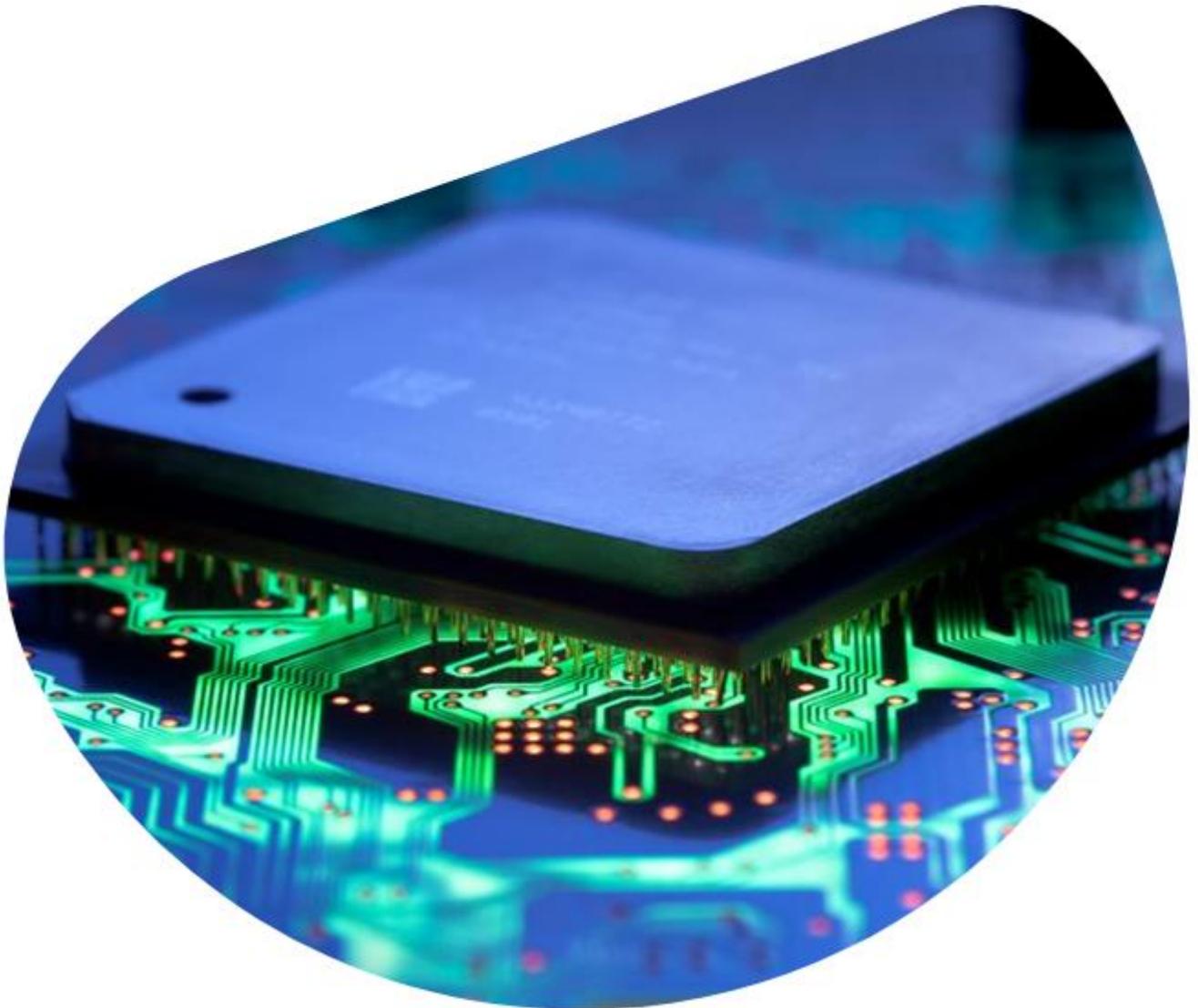
crecimiento de un solo dígito alto porcentual, impulsada por la positiva evolución de los segmentos de distribución y soluciones tecnológicas y la contribución de Navitaire, consolidada desde el 26 de enero de 2016.

El margen de EBITDA, que se elevó al 40,1% de los ingresos y creció 0,2 p.p. con respecto al año anterior, se vio afectado negativamente por las fluctuaciones de los tipos de cambio.

Las contribuciones de los segmentos de distribución y soluciones tecnológicas se vieron parcialmente empañadas por el aumento de los costes indirectos netos, que aumentaron un 10,3% en la primera mitad de 2017 frente al mismo periodo de 2016, debido a:

- La revisión anual de los salarios y la remuneración variable.
- La consolidación de los costes centrales de Navitaire desde el 26 de enero de 2016.
- Los mayores recursos dedicados a nuestras funciones corporativas para apoyar la expansión del negocio.
- El descenso del ratio de capitalización, en el que ha influido el perfil de los proyectos emprendidos durante el periodo.
- Un efecto cambiario negativo.

6 Estados financieros consolidados



6.1 Cuenta de resultados del Grupo

	<i>Cuenta de resultados de Grupo</i> <i>(cifras en millones de euros)</i>					
	<i>Abr-Jun</i>	<i>Abr-Jun</i>	<i>%</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>%</i>
	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>
Ingresos ordinarios	1.239,9	1.155,4	7,3%	2.490,7	2.275,5	9,5%
Coste de los ingresos	(321,1)	(285,6)	12,4%	(655,2)	(580,1)	12,9%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(336,0)	(328,9)	2,1%	(663,8)	(636,4)	4,3%
Otros gastos de explotación	(83,6)	(80,1)	4,3%	(166,6)	(146,6)	13,6%
Depreciación y amortización	(131,5)	(116,0)	13,4%	(259,0)	(232,6)	11,4%
Beneficio de la explotación	367,7	344,8	6,6%	746,1	679,8	9,8%
Gastos financieros netos	(18,7)	(16,6)	12,1%	(32,5)	(44,6)	(27,1%)
Otros ingresos (gastos)	(0,4)	2,2	n.a.	(0,7)	2,1	n.a.
Beneficio antes de impuestos	348,7	330,4	5,5%	712,9	637,3	11,9%
Gasto por impuestos	(90,7)	(97,5)	(7,0%)	(185,4)	(188,0)	(1,4%)
Beneficio después de impuestos	258,0	232,9	10,8%	527,5	449,3	17,4%
Beneficios de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	1,3	0,9	54,4%	2,4	1,7	42,8%
Beneficio del periodo	259,3	233,8	10,9%	530,0	451,0	17,5%
Principales indicadores financieros						
EBITDA	496,1	458,3	8,2%	998,9	907,1	10,1%
Margen de EBITDA (%)	40,0%	39,7%	0,3 p.p.	40,1%	39,9%	0,2 p.p.
Beneficio ajustado¹	280,4	248,9	12,7%	574,0	494,5	16,1%
Ganancias por acción ajustadas (euros)²	0,64	0,57	12,6%	1,31	1,13	15,9%

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

6.1.1 Ingresos ordinarios

Los ingresos en el segundo trimestre de 2017 ascendieron a 1.239,9 millones de euros, lo que equivale a un aumento del 7,3% respecto del año anterior. En el primer semestre de 2017, los ingresos crecieron un 9,5%, hasta los 2.490,7 millones de euros.

Este incremento del 9,5% en el primer semestre se debió a la positiva evolución de los segmentos de distribución y soluciones tecnológicas, así como a la consolidación de Navitaire (desde el 26 de enero de 2016), un efecto cambiario positivo y un efecto negativo por año bisiesto en 2016. En el cómputo general, el crecimiento de los ingresos fue la suma de varios factores:

- Un incremento del 3,8% en nuestro segmento de distribución en el segundo trimestre de 2017, que se tradujo en un crecimiento del 7,6% en el primer semestre.
- Un incremento del 14,2% en nuestro segmento de soluciones tecnológicas en el segundo trimestre de 2017 y del 13,3% en el primer semestre del año.

Véanse las secciones 5.1.2 y 5.2.2 para ampliar la información sobre el crecimiento de los ingresos dentro de los segmentos de distribución y soluciones tecnológicas.

	<i>Ingresos ordinarios (cifras en millones de euros)</i>					
	<i>Abr-Jun</i> 2017	<i>Abr-Jun</i> 2016	<i>%</i> <i>Variación</i>	<i>Ene-Jun</i> 2017	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>%</i> <i>Variación</i>
Ingresos de distribución	798,1	768,8	3,8%	1.635,5	1.520,5	7,6%
Ingresos de soluciones tecnológicas	441,7	386,6	14,2%	855,2	754,9	13,3%
Ingresos ordinarios	1.239,9	1.155,4	7,3%	2.490,7	2.275,5	9,5%

6.1.2 Coste de los ingresos

Estos costes comprenden fundamentalmente: (i) incentivos pagados a agencias de viajes, (ii) comisiones de distribución pagadas a las organizaciones comerciales locales que actúan en calidad de distribuidoras (principalmente en Oriente Medio, Norte de África, la India y Corea del Sur), y (iii) gastos de transmisión de datos relacionados con el mantenimiento de nuestra red informática, incluidos los cargos por conexión.

El coste de los ingresos creció en tasa interanual un 12,4% en el segundo trimestre de 2017 y un 12,9% hasta 655,2 millones de euros en el primer semestre del año, muy afectado por la negativa evolución de los tipos de cambio. Este incremento del coste de los ingresos se debió al aumento de las reservas aéreas a través de agencias de viajes (+5,7%) y de los costes unitarios de distribución, a consecuencia de la presión competitiva y el efecto negativo derivado del distinto peso de las regiones y clientes dentro los incentivos pagados a las agencias de viajes. Además, los costes de transmisión de datos aumentaron debido al mayor volumen de transacciones generado por la expansión comercial.

6.1.3 Retribuciones a los empleados y gastos asimilados y otros gastos de explotación

Un gran número de empleados de Amadeus son ingenieros informáticos. Amadeus también contrata a proveedores externos para apoyar su actividad de desarrollo, que complementan su personal indefinido. El ratio entre el personal indefinido y los proveedores externos dedicados a la I+D varía en función de las necesidades de negocio y la cartera de proyectos, lo que repercute en la evolución de las partidas de «Retribuciones a empleados» y «Otros gastos de explotación» en la cuenta de resultados.

La partida global de gastos de explotación, incluidas las retribuciones a los empleados y otros gastos de explotación, aumentó un 2,6% en el segundo trimestre de 2017 frente al ejercicio anterior, lo que dio lugar a un crecimiento del 6,1% en el primer semestre del año.

El crecimiento de los costes fijos de explotación en el primer semestre tuvo las siguientes causas:

- Un incremento del 4% del número medio de ETC (personal indefinido y externo), debido a:
 - El aumento del personal de I+D, derivado de la inversión continuada en la evolución de los productos y la expansión la cartera, incluidos los avances realizados en nuestros nuevos negocios (más información en los apartados 2.2 y 6.3.2).
 - El refuerzo de nuestros equipos corporativos, técnicos y comerciales en respuesta al crecimiento del negocio, para prestar un mejor servicio a nuestros clientes, tanto en la sede de la compañía como en los distintos países.
 - La consolidación de Navitaire desde el 26 de enero de 2016.
- Las revisiones del salario y la remuneración variable en todo el mundo, compensadas parcialmente por las eficiencias derivadas de una distribución geográfica positiva.
- El crecimiento de los gastos no relacionados con retribuciones, en especial gastos informáticos (los sistemas de Navitaire están alojados externamente) y, en menor medida, de los gastos de viaje, impulsados por la expansión comercial y geográfica general. Este efecto se compensó en parte por la disminución de los honorarios abonados en el marco de operaciones corporativas.
- Un descenso de la tasa de capitalización general, afectada por la composición de los proyectos.
- Un efecto negativo de tipo de cambio.

Retribuciones a los empleados y gastos asimilados + Otros gastos de explotación (cifras en millones de euros)						
<i>Abr-Jun</i>	<i>Abr-Jun</i>	<i>%</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>%</i>	
<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>	
Retribuciones a los empleados y asimilados + Otros gastos de explotación	(419,6)	(409,0)	2,6%	(830,4)	(783,0)	6,1%

6.1.4 Depreciación y amortización

La depreciación y amortización (incluida la depreciación y amortización capitalizada) aumentó un 13,1% en el segundo trimestre de 2017 frente al mismo periodo de 2016, lo que situó el crecimiento del primer semestre en el 11,2%. Este incremento del 11,2% se debió en su mayor parte al crecimiento de la depreciación y amortización ordinaria, compensado en parte por los menores deterioros de inmovilizado. En el primer semestre de 2016, registramos un deterioro de 8,5 millones de euros relacionado con la amortización contable de la marca «Newmarket International» (reemplazada por la marca Amadeus en todo el mundo).

La depreciación y amortización ordinaria aumentó un 20,1% en el primer semestre de 2017 frente al mismo periodo de 2016, debido principalmente a la mayor amortización de activos intangibles, dado que los gastos de desarrollo capitalizados en nuestro balance comenzaron a amortizarse en paralelo al reconocimiento de los ingresos de los proyectos o contratos. El gasto por depreciación relativo a las aplicaciones y equipos informáticos adquiridos para nuestro centro de datos en Erding, así como el efecto de la consolidación de Navitaire, también contribuyeron al incremento global.

Depreciación y Amortización (cifras en millones de euros)						
	<i>Abr-Jun</i>	<i>Abr-Jun</i>	<i>%</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>%</i>
	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>
Depreciación y amortización ordinaria	(106,7)	(89,6)	19,0%	(209,8)	(174,7)	20,1%
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(24,9)	(26,4)	(6,0%)	(49,2)	(49,4)	(0,3%)
Deterioro de inmovilizado ¹	0,0	0,0	n.a.	0,0	(8,5)	n.a.
Depreciación y amortización	(131,5)	(116,0)	13,4%	(259,0)	(232,6)	11,4%
Depreciación y amortización capitalizados ²	3,2	2,5	26,3%	6,3	5,3	18,9%
Depreciación y amortización después de capitalizaciones	(128,4)	(113,5)	13,1%	(252,8)	(227,3)	11,2%

1. El deterioro de 8,5 millones de euros de 2016 corresponde a la amortización contable de la marca «Newmarket International» (reemplazada por la marca Amadeus).
2. Incluido en el epígrafe Otros gastos de explotación de la cuenta de resultados del Grupo.

6.1.5 EBITDA y beneficio de explotación

El EBITDA del segundo trimestre de 2017 aumentó un 8,2% y un 10,1% en el primer semestre frente al año anterior, hasta los 998,9 millones de euros, favorecido por la evolución de los tipos de cambio (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio). Excluyendo el efecto de los tipos de cambio, el EBITDA registró un crecimiento porcentual de un solo dígito alto, apoyado en la positiva evolución de los segmentos de distribución y soluciones tecnológicas y la contribución de Navitaire, consolidada desde el 26 de enero de 2016.

El beneficio de explotación aumentó un 6,6% durante el segundo trimestre de 2017 y un 9,8% en el primer semestre, hasta los 746,1 millones de euros, como consecuencia de la compensación del crecimiento del EBITDA con unos mayores cargos por depreciación y amortización.

Beneficio de explotación – EBITDA						
<i>(cifras en millones de euros)</i>						
	<i>Abr-Jun</i>	<i>Abr-Jun</i>	<i>%</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>%</i>
	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>
Beneficio de la explotación	367,7	344,8	6,6%	746,1	679,8	9,8%
Depreciación y amortización	131,5	116,0	13,4%	259,0	232,6	11,4%
Depreciación y amortización capitalizados	(3,2)	(2,5)	26,3%	(6,3)	(5,3)	18,9%
EBITDA	496,1	458,3	8,2%	998,9	907,1	10,1%
Margen de EBITDA (%)	40,0%	39,7%	0,3 p.p.	40,1%	39,9%	0,2 p.p.

6.1.6 Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos aumentaron un 12,1% en el segundo trimestre de 2017, aunque descendieron un 27,1% en el primer semestre de 2017 con respecto al año anterior. Los gastos por intereses descendieron de forma notable en el primer semestre de 2017 a consecuencia del menor coste medio de la deuda (en el que influyó positivamente la refinanciación de la emisión de bonos de 750 millones de euros en julio de 2016) y del descenso de la deuda bruta media pendiente. Este efecto se compensó en parte con el aumento de las diferencias negativas de cambio y otros gastos financieros en el primer semestre de 2017 en comparación con el mismo periodo de 2016.

Gastos financieros netos (cifras en millones de euros)						
	<i>Abr-Jun</i>	<i>Abr-Jun</i>	<i>%</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>%</i>
	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>
Ingresos financieros	0,2	0,8	(74,3%)	0,6	1,0	(43,0%)
Gastos por intereses	(8,5)	(18,8)	(54,8%)	(17,0)	(36,7)	(53,7%)
Otros gastos financieros	(3,6)	(0,9)	n.a.	(4,5)	(1,7)	n.a.
Diferencias positivas (negativas) de cambio	(6,8)	2,2	n.a.	(11,6)	(7,3)	60,3%
Gastos financieros netos	(18,7)	(16,6)	12,1%	(32,5)	(44,6)	(27,1%)

6.1.7 Gasto por impuestos

El gasto por impuestos en el primer semestre de 2017 se situó en 185,4 millones de euros, frente a los 188,0 millones de euros del mismo periodo de 2016. El tipo impositivo del primer semestre de 2017 fue del 26,0%, inferior al tipo de 29,5% del primer semestre de 2016. La reducción del tipo impositivo se debió a varios factores, entre ellos: (i) la rebaja del tipo del impuesto de sociedades en Francia, de acuerdo con los cambios normativos del gobierno, (ii)

deducciones fiscales relacionadas con operaciones no recurrentes, y (iii) la aplicación de un tipo impositivo reducido sobre determinados costes de investigación y desarrollo en Francia.

6.1.8 Beneficio del periodo. Beneficio del periodo ajustado

El beneficio aumentó un 10,9% en el segundo trimestre de 2017 frente al mismo periodo de 2016 (17,5% en el primer semestre del año, hasta 530,0 millones de euros). Tras realizar ajustes por (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes, el beneficio ajustado aumentó un 12,7% en el segundo trimestre de 2017 frente al año anterior, y un 16,1% hasta los 574,0 millones de euros en el primer semestre.

	<i>Beneficio ajustado (cifras en millones de euros)</i>					
	<i>Abr-Jun</i>	<i>Abr-Jun</i>	<i>%</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>%</i>
	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>
Beneficio del periodo reportado	259,3	233,8	10,9%	530,0	451,0	17,5%
Ajustes						
Impacto del PPA ¹	17,1	18,1	(5,7%)	34,3	34,0	0,9%
Resultados de tipo de cambio no operativos ²	3,7	(1,8)	n.a.	7,3	4,9	48,8%
Partidas extraordinarias	0,3	(1,2)	n.a.	2,5	(1,1)	n.a.
Deterioro de inmovilizado	0,0	0,0	n.a.	0,0	5,8	n.a.
Beneficio del periodo ajustado	280,4	248,9	12,7%	574,0	494,5	16,1%

1. Efecto neto de los ajustes contables derivados de los ejercicios de asignación de precio de adquisición.
2. El efecto neto de las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas.

6.1.9 Ganancias por acción

La siguiente tabla muestra el beneficio por acción del periodo, basado en el beneficio atribuible a la sociedad dominante (después de deducir los intereses minoritarios), tanto de conformidad con los estados financieros como en base ajustada (beneficio ajustado, según se detalla más arriba). En el primer semestre de 2017, el beneficio por acción según los estados financieros creció un 17,4% hasta 1,21 euros y nuestro beneficio por acción ajustado aumentó un 15,9% hasta 1,31 euros.

	Ganancias por acción					
	<i>Abr-Jun</i>	<i>Abr-Jun</i>	<i>%</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>%</i>
	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	438,8	438,8		438,8	438,8	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(1,5)	(2,5)		(1,5)	(2,3)	
Número medio ponderado de acciones en circulación (millones)	437,3	436,4		437,3	436,5	
Ganancias por acción del periodo (euros)¹	0,59	0,53	10,9%	1,21	1,03	17,4%
Ganancias por acción ajustadas del periodo (euros)²	0,64	0,57	12,6%	1,31	1,13	15,9%

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

El 11 de marzo de 2016, el Consejo de Administración de Amadeus IT Holding, S.A. y el de Amadeus IT Group, S.A. aprobaron un plan para la fusión de las dos sociedades (quedando Amadeus IT Holding como entidad superviviente). El 2 de agosto de 2016, Amadeus IT Group, S.A. quedó legalmente disuelta y Amadeus IT Holding, S.A. pasó a llamarse Amadeus IT Group, S.A. La compra de acciones propias para cubrir la relación de canje comenzó en abril de 2016; a 30 de junio de 2017, se habían entregado 316.854 acciones a cambio de las acciones de Amadeus IT Group, S.A., lo que afectó al número medio ponderado de acciones emitidas y a la autocartera durante este periodo.

6.2 Estado de posición financiera (resumido)

	<i>Estado de situación financiera</i> <i>(cifras en millones de euros)</i>	
	<i>30/06/2017</i>	<i>31/12/2016</i>
Propiedades, planta y equipo	454,1	459,7
Inmovilizado inmaterial	3.208,8	3.210,3
Fondo de comercio	2.743,5	2.793,3
Otros activos no corrientes	270,1	218,4
Activo no corriente	6.676,5	6.681,8
Activo corriente	690,1	642,3
Tesorería y otros activos equivalentes	623,7	450,1
Total Activo	7.990,3	7.774,1
Fondos propios	2.942,9	2.761,5
Deuda a largo plazo	1.784,1	1.422,7
Otros pasivos a largo plazo	1.276,7	1.282,0
Pasivo no corriente	3.060,8	2.704,7
Deuda a corto plazo	805,9	969,5
Otros pasivos a corto plazo	1.180,7	1.338,5
Pasivo corriente	1.986,6	2.308,0
Total Pasivo y Fondos propios	7.990,3	7.774,1
Deuda financiera neta (según Estados Financieros)	1.966,3	1.942,1

6.2.1 Endeudamiento financiero

	Endeudamiento (cifras en millones de euros)	
	30/06/2017	31/12/2016
<u>Definición según contrato de financiación¹</u>		
Emisión de Papel Comercial (ECP)	300,0	485,1
Bonos a corto plazo	400,0	400,0
Bonos a largo plazo	1.500,0	1.000,0
Préstamo BEI	290,0	307,5
Líneas de crédito	0,0	100,0
Otras deudas con instituciones financieras	19,7	21,0
Obligaciones por arrendamiento financiero	89,1	93,9
Deuda financiera ajustada	2.598,8	2.407,5
Tesorería y otros activos equivalentes, netos	(623,7)	(450,1)
Deuda financiera neta según contratos de financiación	1.975,1	1.957,5
Deuda financiera neta según contratos de financiación/ EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,10x	1,14x
<u>Conciliación con estados financieros</u>		
Deuda financiera neta (según estados financieros)	1.966,3	1.942,1
Intereses a pagar	(8,0)	(2,5)
Comisiones financieras diferidas	12,5	12,6
Ajuste préstamo BEI	4,3	5,2
Deuda financiera neta según contratos de financiación	1.975,1	1.957,5

1. Basado en la definición contenida en el contrato de financiación *senior*.

La deuda financiera neta de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación ascendía a 1.975,1 millones de euros el 30 de junio de 2017 (1,10 veces el EBITDA de los últimos doce meses según el contrato de financiación). Los principales cambios registrados en el primer semestre de 2017 y que afectaron a la estructura de nuestra deuda son los siguientes:

- La emisión de Eurobonos (en el marco de su Euro Medium Term Note Programme) en mayo de 2017 por valor de 500 millones de euros, con un vencimiento a dos años, un cupón anual del 0,0% y un precio de emisión del 99,932% de su valor nominal.
- La amortización neta de 185,1 millones de euros relacionada con el programa de pagarés europeos multidivisa (ECP), que alcanza un importe nominal total de 300,0 millones de euros a cierre de junio de 2017.
- La amortización total de 100 millones de euros relacionados con la línea de crédito.
- La amortización de 17,5 millones de euros relacionados con el préstamo del Banco Europeo de Inversiones.

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 (8,0 millones de euros a 30 de junio de 2017), 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 2017 ascienden a 12,5 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 (4,3 millones de euros a 30 de junio de 2017).

6.3 Flujos de efectivo del Grupo

	Estado de flujos de efectivo consolidado (cifras en millones de euros)					
	Abr-Jun 2017	Abr-Jun 2016	% Variación	Ene-Jun 2017	Ene-Jun 2016	% Variación
EBITDA	496,1	458,3	8,2%	998,9	907,1	10,1%
Cambios en el capital circulante	(56,0)	(79,6)	(29,7%)	(91,6)	(72,3)	26,8%
Inversiones en inmovilizado	(135,6)	(146,1)	(7,2%)	(290,8)	(288,4)	0,8%
Flujo de efectivo operativo antes de impuestos	304,5	232,6	30,9%	616,5	546,4	12,8%
Impuestos	(136,8)	(74,2)	84,4%	(157,3)	(102,4)	53,6%
Pagos por intereses y comisiones bancarias	(4,1)	(5,7)	(27,5%)	(10,1)	(26,8)	(62,4%)
Flujo de caja libre	163,6	152,7	7,1%	449,1	417,3	7,6%
Inversión neta en sociedades	(0,0)	(3,1)	n.a.	(28,8)	(767,9)	n.a.
Flujo de efectivo de gastos extraordinarios	(9,6)	(1,6)	n.a.	(54,0)	(3,2)	n.a.
Devoluciones de deuda financiera	192,5	(140,6)	n.a.	180,6	266,8	(32,3%)
Pagos a accionistas	(198,5)	(24,1)	n.a.	(374,2)	(172,6)	n.a.
Variación de tesorería y otros activos equivalentes	147,9	(16,6)	n.a.	172,8	(259,6)	n.a.
Tesorería y otros activos equivalentes, netos¹						
Saldo inicial	474,5	468,6		449,6	711,6	
Saldo final	622,4	451,9		622,4	451,9	

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

6.3.1 Cambios en el capital circulante

La salida de caja procedente de cambios en el capital circulante aumentó en 19,4 millones de euros en el primer semestre del año, debido principalmente a (i) el reconocimiento de ingresos previamente diferidos en el balance, sin impacto en la caja del periodo (ya que los cobros respectivos fueron hechos en años anteriores), (ii) diferencias temporales en pagos anticipados relacionados con proyectos internos, y (iii) un aumento en pagos relacionados con los empleados.

6.3.2 Inversiones en inmovilizado. Inversión en investigación y desarrollo

Inversiones en inmovilizado

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

La inversión en inmovilizado descendió un 7,2% en el segundo trimestre de 2017 con respecto al año anterior, debido sobre todo a la reducción de los incentivos por firma de contratos abonados durante el periodo.

En el primer semestre de 2017, la inversión en inmovilizado creció un 0,8% en comparación con el año anterior, hasta 290,8 millones de euros. Expresada como porcentaje de los ingresos, la inversión en inmovilizado ascendió al 11,7%, 1,0 puntos porcentuales menos que el mismo periodo del año pasado. La inversión en inmovilizado inmaterial se redujo un 3,0% en el primer semestre del año en comparación con 2016, debido al descenso de los incentivos abonados por firma de contratos, lo que se compensó en parte con un incremento de las capitalizaciones de software. Por su parte, la inversión en inmovilizado material aumentó un 21,1%, debido fundamentalmente al aumento de las compras de aplicaciones y dispositivos informáticos y equipamientos para las nuevas oficinas en Europa y América.

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

se reconocen como tales, lo que hace que el ratio de inversión en inmovilizado sobre ingresos sea menos relevante.

Inversión en inmovilizado (cifras en millones de euros)						
	<i>Abr-Jun</i>	<i>Abr-Jun</i>	<i>%</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>%</i>
	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>
Inversión en Inmovilizado material	32,0	19,9	60,7%	54,9	45,3	21,1%
Inversión en Inmovilizado inmaterial	103,6	126,2	(17,9%)	235,9	243,1	(3,0%)
Inversión en Inmovilizado	135,6	146,1	(7,2%)	290,8	288,4	0,8%
Como % de los Ingresos ordinarios	10,9%	12,6%	(1,7 p.p.)	11,7%	12,7%	(1,0 p.p.)

Inversión en investigación y desarrollo

La inversión en I+D (incluyendo tanto los gastos capitalizados como los no capitalizados) aumentó un 2,1% en el segundo trimestre de 2017 y un 3,2% en el primer semestre frente al mismo periodo del ejercicio anterior. La inversión en I+D, expresada como porcentaje de los ingresos, se elevó al 14,5% en el primer semestre del año. El aumento de la inversión en I+D acometida en el primer semestre de 2017 correspondió a:

- El aumento de los esfuerzos para mejorar y expandir nuestra cartera de productos (tales como las soluciones tecnológicas para viajes de empresa, la conectividad NDC y las soluciones de *merchandising*, compras y personalización) y para implantar las soluciones relacionadas con nuestra actividad de venta incremental en el negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, combinado con la reducción de los recursos para implantar nuestra plataforma básica Altéa en nuevas aerolíneas.
- El aumento de los esfuerzos dedicados a nuestros nuevos negocios: hoteles, soluciones tecnológicas para aeropuertos, pagos, trenes y *travel intelligence*.
- Un descenso en el volumen de inversión destinado a proyectos transversales, debido a la finalización de la retirada progresiva de nuestros sistemas operativos basados en TPF. Ahora que nuestro negocio se basa exclusivamente en sistemas abiertos, la inversión de la empresa se centrará en servicios en la nube y la mejora continua de toda la infraestructura y los procesos para optimizar la eficiencia, la flexibilidad, la disponibilidad y la seguridad.

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.

	<i>Inversión en I+D (cifras en millones de euros)</i>					
	<i>Abr-Jun</i>	<i>Abr-Jun</i>	<i>%</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>Ene-Jun</i>	<i>%</i>
	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>	<i>Variación</i>
Inversión en I+D¹	186,1	182,4	2,1%	360,6	349,2	3,2%
Como % de los Ingresos ordinarios	15,0%	15,8%	(0,8 p.p)	14,5%	15,3%	(0,9 p.p)

1. Neto de incentivos fiscales a la investigación (Research Tax Credit, en inglés).

6.3.3 Impuestos pagados

Los pagos de impuestos aumentaron en 54,9 millones de euros en el primer semestre del año debido a varios factores, entre los que cabe destacar (i) las regularizaciones que se produjeron en el segundo trimestre de 2017 en diferentes regiones tras cosechar en 2016 unos resultados mejores de lo previsto, y (ii) la subida aprobada por el Gobierno de los porcentajes de prepago del impuesto de sociedades en España.

7 Información para inversores



7.1 Capital suscrito. Estructura accionarial

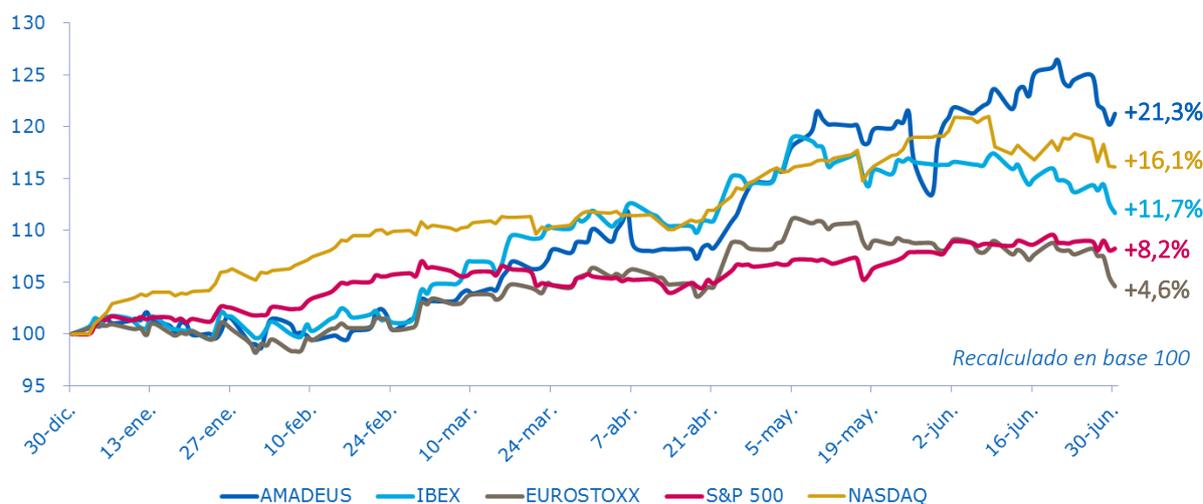
A 30 de junio de 2017, el capital suscrito de la compañía era de 4.388.225,06 euros, representados por 438.822.506 acciones con un valor nominal de 0,01 euros cada una, todas de la misma clase y totalmente suscritas y desembolsadas.

La estructura accionarial a 30 de junio de 2017 se describe en la tabla que figura a continuación:

	Accionistas	
	Acciones	% Participación
Acciones en circulación (Free Float)	437.195.234	99,63%
Autocartera ¹	1.155.291	0,26%
Consejo de Administración	471.981	0,11%
Total	438.822.506	100,00%

1. Los derechos de voto están suspendidos mientras las acciones estén en posesión de la compañía. Incluye la autocartera adquirida para atender la relación de canje en relación con la fusión de Amadeus IT Holding S.A. y Amadeus IT Group S.A., aún no realizada.

7.2 Evolución de la acción en 2017



Número de acciones cotizadas (Nº acciones)
 Cotización a 30 de junio 2017 (en €)
 Cotización máxima: ene - jun 2017 (en €) (20 de junio 2017)
 Cotización mínima: ene - jun 2017 (en €) (1 de febrero de 2017)
 Capitalización bursátil a 30 de junio 2017 (en millones de euros)
 Cotización media ponderada: ene - jun 2017 (en €)¹
 Volumen medio diario: ene - jun 2017 (Nº acciones)

Datos principales de cotización

438.822.506
 52,35
 54,59
 42,58
 22.972
 47,42
 1.924.841

1. Excluidas aplicaciones.

7.3 Pagos de dividendo

La Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 15 de junio de 2017 aprobó el dividendo anual bruto con cargo al beneficio del año 2016. El importe total aprobado destinado a dividendo fue de 412,5 millones de euros, un 21,3% superior al año anterior, cifra que representa un 50% del beneficio del ejercicio 2016 y que equivale a un dividendo (bruto) de 0,94 euros por acción. En cuanto al pago, el 1 de febrero de 2017 se abonó un dividendo a cuenta de 0,40 euros (brutos) por acción, y el dividendo complementario de 0,54 euros (brutos) por acción se abonó el 30 de junio de 2017.

8 Glosario de términos

- BEI: Banco Europeo de Inversiones
- BPA: Beneficio por acción
- CRS: Siglas en inglés de Computerized Reservation System
- DCS: Siglas en inglés de Departure Control System
- DMO: Siglas en inglés de Destination Marketing Organisation
- ECP: Siglas en inglés de European Commercial Paper
- EMV: Europay, MasterCard y Visa
- ESMA: Siglas en inglés de European Securities and Markets Authority
- ETC: Número de empleados equivalentes a tiempo completo
- GDS: Siglas en inglés de 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
- GRS: Siglas en inglés de Guest Reservation System, sistema de gestión de huéspedes
- I+D: Investigación y Desarrollo
- Industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes: El volumen total de reservas procesadas en agencias de viaje por los GDS globales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país (estos últimos, principalmente en China, Japón y Rusia que, en conjunto, representan una parte importante de la industria).
- n.a.: no aplica
- NDC: Siglas en inglés de New Distribution Capability
- NIIF: Normas Internacionales de Información Financiera
- PMS: Siglas en inglés de Property Management System, sistema de gestión de establecimientos hoteleros
- p.p.: puntos porcentuales
- PPA: Siglas en inglés de asignación del precio de adquisición
- PP&E: Propiedades, plantas y equipo
- PSS: Siglas en inglés de Passenger Service System
- Reservas aéreas a través de agencias de viajes: Reservas de billetes aéreos procesadas por las agencias de viajes que utilizan nuestra plataforma de distribución
- TPF: Siglas en inglés de Transaction Processing Facility
- XML: Siglas en inglés de eXtensible Markup Language

Datos de contacto

Si desea más información, póngase en contacto con:

Ana de Pro

Chief Financial Officer
ana.depro@amadeus.com

Cristina Fernandez

Director, Investor Relations
cristina.fernandez@amadeus.com

Síguenos en:

[AmadeusITGroup](#)



amadeus.com/inversores

Cláusula de exención de responsabilidad

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