

Amadeus IT Holding, S.A. y Sociedades Dependientes

Informe de gestión consolidado intermedio
del periodo de seis meses acabado el 30 de junio de 2013

Índice

1	Resumen.....	3
1.1	Introducción	3
1.2	Información financiera resumida	5
2	Resumen de actividades	6
3	Resumen financiero	12
3.1	Ingresos ordinarios	12
3.2	Gastos de explotación del Grupo	15
3.3	Beneficio de explotación (EBIT).....	20
3.4	Gastos financieros netos	20
3.5	Impuesto de sociedades	20
3.6	Resultado del periodo	21
3.7	Beneficio ajustado	21
3.8	Ganancias por acción	21
4	Otros datos financieros.....	22
4.1	Inversión en I+D	22
4.2	Inversión en inmovilizado.....	22
5	Otra información adicional.....	24
5.1	Notas explicativas a la cuenta de pérdidas y ganancias individual.....	24
5.2	Información sobre riesgos e incertidumbres.....	25
5.3	Cuestiones medioambientales.....	27
5.4	Acciones Propias	29
5.5	Hechos Posteriores	29
6	Presentación de la información financiera	30
7	Glosario de términos	31
8	Apéndice: Cuadros financieros.....	32
8.1	Estado de posición financiera (resumido)	32
8.2	Deuda financiera según contrato de financiación y conciliación con estados financieros.....	33
8.3	Estado de flujo de caja.....	34

1 Resumen

1.1 Introducción

Datos principales del primer semestre (cerrado el 30 de junio de 2013)

- Las reservas aéreas totales realizadas a través de agencias de viajes crecieron un 5,8% (12,8 millones) con respecto al primer semestre de 2012, hasta alcanzar los 233,1 millones.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen total de pasajeros embarcados aumentó un 9,7% (25,1 millones) frente al primer semestre de 2012, hasta alcanzar un total de 284,1 millones.
- Los ingresos ordinarios crecieron un 5,7%, hasta los 1.595,1 millones de euros.
- El EBITDA creció un 6,3%¹, hasta los 645,9 millones de euros.
- El beneficio ajustado² aumentó hasta los 349,6 millones de euros, un incremento del 5,2% con respecto a los 332,4 millones del mismo periodo de 2012.

Hasta la fecha, 2013 está siendo un año lleno de logros para Amadeus, a pesar de que la economía mundial aún transmite pocas señales de recuperación y la volatilidad persiste en el entorno macroeconómico global. En el primer semestre del año, Amadeus continuó mejorando sus resultados.

Aunque el crecimiento de la industria de la distribución sigue siendo moderado (0,7%), el posicionamiento competitivo de Amadeus y el incremento de su cuota de mercado siguieron contribuyendo a un fuerte aumento de los volúmenes: las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes crecieron un 5,8% en el primer semestre de 2013, impulsando el crecimiento de los ingresos del negocio de distribución un 5,0%. Por su parte, el crecimiento del negocio de soluciones tecnológicas siguió sustentándose en la migración de nuevos clientes a nuestra plataforma y en el crecimiento orgánico de nuestros clientes actuales. El volumen de pasajeros embarcados creció un 9,7%, y junto con la buena evolución del negocio de soluciones tecnológicas, impulsaron el crecimiento de los ingresos de este segmento un 8%. Los ingresos totales del Grupo aumentaron un 5,7%, mientras que el crecimiento del EBITDA fue un 6,3%¹. El beneficio ajustado² del periodo aumentó un 5,2% gracias a la mejora del EBITDA y a la reducción del gasto financiero.

Además, mantuvimos nuestro compromiso con la investigación y el desarrollo (I+D) como motor de crecimiento y, de este modo, continuamos invirtiendo considerablemente durante el periodo para expandir nuestro negocio hacia nuevas áreas de crecimiento, como las soluciones tecnológicas para aeropuertos y empresas de asistencia en tierra (*groundhandling*) o la mejora de las herramientas de Distribución para hoteles y proveedores de servicios ferroviarios. Asimismo, lanzamos nuevas soluciones dentro de nuestra cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas y seguimos innovando en soluciones de comercialización y búsqueda de última generación dentro de nuestro negocio de distribución, que sigue presentando grandes oportunidades. También continuamos cerrando acuerdos en el área de distribución, garantizando así contenidos relevantes a nuestras agencias de viajes clientes, aumentando el alcance de nuestro negocio y reforzando la naturaleza recurrente de los ingresos.

La generación de caja continuo fuerte y, como resultado, nuestra deuda financiera neta consolidada a 30 de junio de 2013 se sitúa en 1.319,8 millones de euros (según la definición

¹ El EBITDA se ajustó en el primer semestre de 2012 para excluir partidas extraordinarias relacionadas con la OPV, tal como se detalla en las páginas 30.

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 y costes de cancelación de los instrumentos financieros y las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas; y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales y, en 2012, con la OPV.

AMADEUS IT HOLDING, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013

contenida en el contrato de financiación senior), cifra que sitúa el coeficiente deuda neta/EBITDA de los doce últimos meses en 1,15 veces y que supone una reducción de 175,4 millones de euros respecto al 31 de diciembre de 2012. Durante el semestre, se abonó un dividendo a cuenta por un total de 111,0 millones de euros con cargo al beneficio del ejercicio 2012.

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013

1.2 Información financiera resumida

Información financiera resumida Cifras en millones de euros	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012 ¹	Variación (%)
Principales indicadores de negocio			
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	40,0%	38,3%	1,7 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	233,1	220,3	5,8%
Reservas no aéreas (millones)	31,0	31,9	(2,8%)
Reservas totales (millones)	264,1	252,2	4,7%
Pasajeros embarcados (millones)	284,1	259,0	9,7%
Resultados financieros			
Ingresos de Distribución	1.215,6	1.157,4	5,0%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	379,5	351,4	8,0%
Ingresos ordinarios	1.595,1	1.508,9	5,7%
Contribución de Distribución ⁽²⁾	565,3	546,6	3,4%
Contribución de Soluciones tecnológicas ⁽²⁾	266,2	245,2	8,6%
Contribución	831,5	791,8	5,0%
Costes indirectos netos ⁽²⁾	(185,6)	(184,3)	0,7%
EBITDA	645,9	607,5	6,3%
Margen de EBITDA (%)	40,5%	40,3%	0,2 p.p.
Beneficio ajustado⁽³⁾	349,6	332,4	5,2%
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁽⁴⁾	0,79	0,75	5,2%
Flujos de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	207,1	147,8	40,1%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos ⁽⁵⁾	402,2	443,7	(9,4%)
	30/06/2013	31/12/2012	Variación (%)
Endeudamiento⁽⁶⁾			
Deuda financiera neta según contrato de financiación	1.319,8	1.495,2	(11,7%)
Deuda financiera neta según contrato de financiación / EBITDA según contrato de financiación (últimos 12 meses)	1,15x	1,34x	

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

² Las cifras de 2013 reflejan las nuevas normas de asignación de costes entre los diferentes segmentos de negocio adoptadas desde el 1 de enero de 2013 (véase nota en el apartado 6 de la página 30). A los efectos de facilitar la comparación, las cifras de 2012 han sido reformuladas.

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 y costes de cancelación de los instrumentos financieros y las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas; y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales y, en 2012, con la OPV.

⁴ Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación del periodo.

⁵ Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante.

⁶ Cálculo basado en la definición contenida en las cláusulas del contrato de financiación senior.

2 Resumen de actividades

Actividades más destacadas del periodo

El equipo gestor sigue centrado en reforzar la propuesta de valor para nuestros clientes, asegurando la oferta más amplia de contenido para las agencias de viajes usuarias de nuestro sistema, incrementando nuestro alcance internacional con avances en cuota de mercado y el desarrollo de nuestra cartera de productos y su gama de funciones, tanto en el negocio de distribución como en el de soluciones tecnológicas. Hemos seguido invirtiendo para fortalecer nuestro liderazgo tecnológico y nuestra ventaja competitiva. Nuestro objetivo es reforzar esta posición de liderazgo en todos nuestros negocios sin dejar de ampliar nuestro alcance comercial, especialmente en el negocio de soluciones tecnológicas.

A continuación presentamos una selección de los principales hitos alcanzados en las diferentes áreas de negocio durante el primer semestre de 2013:

Negocio de distribución

Aerolíneas

- Como parte de nuestro continuo esfuerzo en materia de inversión para garantizar el acceso a nuestras agencias clientes de todo el mundo a una completa gama de tarifas, horarios y disponibilidad, se firmaron y renovaron varios acuerdos de distribución de contenido con Alitalia, British Airways, China Airlines, Estonian Air, Iberia, Iberia Express, LOT Polish Airlines, Eva Airways y su filial nacional y regional UNI Airways, Porter Airlines, Thai Airways y su filial Thai Smile. Más del 80% de las reservas gestionadas a través de Amadeus en todo el mundo se realizan en aerolíneas que tienen suscritos acuerdos de distribución con nosotros.
- Además, se firmaron nuevos acuerdos de distribución mundial con aerolíneas como Air Bagan, Air Lituanica, Al Masria, Pegasus Asia, Seaborne, Silver Airways o StarPerú, facilitando a las agencias de viajes el acceso a la oferta de estas aerolíneas en todo el mundo a través del sistema Amadeus.
- Las reservas en aerolíneas de bajo coste siguieron siendo una fuente importante y constante de crecimiento. En términos interanuales, las reservas totales en aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus aumentaron un 25.9% durante el primer semestre del año.
- Durante el periodo, hemos consolidado nuestra posición de liderazgo en el área de comercialización de productos. Al cierre del semestre, 67 aerolíneas habían contratado Amadeus Airline Ancillary Services, una solución integral que contribuye a la comercialización de servicios complementarios utilizando el canal de agencias de viaje o el call center o la página web de la compañía aérea. De los contratos mencionados, 24 optaron por utilizarla para el canal indirecto (a través del sistema Amadeus). De estas aerolíneas, un total de 14 ya se encuentran operando con la tecnología Amadeus. El último en implantar la solución fue Aegean, que ya puede vender servicios complementarios tales como, elección de asiento, exceso de equipaje, o equipación deportiva. La aerolínea utiliza *Electronic Miscellaneous Document* (EMD), el estándar de comunicación electrónica del sector para vender los servicios complementarios. Esta tecnología mejora los servicios relacionados con la emisión de billetes y permite a las aerolíneas comercializar una amplia gama de este tipo de servicios. Actualmente, las agencias de viajes utilizan la tecnología de Amadeus para vender servicios complementarios de aerolíneas en 40 países.
- En particular, en este área Amadeus anunció que desarrollará un protocolo de conectividad XML integral basada en API entre Amadeus y la interfaz de American Airlines. Una vez en marcha, esta nueva conectividad XML facilitará una más amplia distribución de servicios complementarios, ofertas personalizadas en tiempo real y

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013

mejores soluciones de comercialización, (*ancillary services*) como por ejemplo la posibilidad de reservar Main Cabin Extra, la categoría de asientos *premium* de American Airlines.

Hoteles

- La distribución de reservas hoteleras siguió creciendo a un ritmo constante a medida que la ratio «vuelos-hotel» (o *attachment rate*, relación entre las reservas aéreas y las reservas hoteleras asociadas) de las agencias de viajes de empresa creció un 7,7% en lo que va de año. Este importante ratio informa sobre el número de reservas hoteleras vinculadas a reservas de vuelos y ha crecido gracias a los últimos programas de Amadeus centrados en la integración de contenido y la adopción de la tecnología por parte de los usuarios. Por ejemplo, hemos incorporado consolidadores de hoteles y marcas adicionales a nuestro inventario hasta elevar el número de establecimientos hoteleros disponibles a más de 300.000. Además, están en negociaciones un gran número de incorporaciones adicionales.

Compañías ferroviarias

- Thalys, la compañía ferroviaria internacional de alta velocidad que conecta París y Bruselas con Alemania y los Países Bajos, eligió a Amadeus para ampliar su distribución a través del canal de las agencias de viajes. Empezando por el mercado alemán, su oferta de tren estará disponible junto al de las aerolíneas para determinadas rutas en la pantalla neutral de Amadeus que utilizan agentes de viajes y empresas. En concreto, las agencias usuarias de la plataforma de venta de Amadeus -conocida como Amadeus Selling Platform- y los usuarios de la herramienta de autorreserva para viajes corporativos -Amadeus e-Travel Management-, tendrán acceso a todo el abanico de tarifas de Thalys, incluidas las tarifas negociadas, horarios y disponibilidades, para comparar de forma efectiva los trayectos de tren de alta velocidad con los aéreos en determinadas rutas.

Otros

- Cabforce, el motor de búsqueda online de la red de reserva de taxis de tarifa plana, se alió con Amadeus para ofrecer trayectos a aeropuertos y reservas de taxis a agencias de viajes, empresas de gestión de viajes corporativos y compañías usuarias de Amadeus e-Travel Management y Amadeus Selling Platform Connect. Esta solución conjunta –que puede añadir servicios de taxi a millones de itinerarios de viaje– estará disponible muy pronto en el Reino Unido y Finlandia.

Agencias de viaje y plataformas de distribución de viajes en internet

- Asia-Pacífico siguió siendo una región de crecimiento clave para Amadeus. Travel Expert Limited, la red minorista de distribución de viajes más destacada y de mayor tamaño de Hong Kong, implantó con éxito un paquete de soluciones de Amadeus en más de 60 establecimientos, lo que la convierte en la mayor implementación de un sistema de distribución mundial en este estado. Asimismo, se firmó un acuerdo de distribución íntegra de contenido con Travel Boutique Online India, el consolidador de viajes para el segmento corporativo más destacado de Asia, que facilitará a las agencias funciones de búsqueda, reserva y venta inigualables dentro de una gama de productos hoteleros. Otros nuevos clientes en la región incluyen Destination Specialist (Cebu) and Uni-Orient Travel.
- CheapAir.com, la agencia de viajes *online* con sede en EE.UU., implantó la tecnología Amadeus Extreme Search para impulsar su conocida función Deal Finder, que permite a los usuarios introducir su ciudad de residencia y visualizar instantáneamente las tarifas aéreas más económicas disponibles de hasta 168 de los destinos nacionales e internacionales más demandados. Amadeus Extreme Search es una exclusiva e intuitiva solución de compra para agencias de viajes *online* que revoluciona la forma en que los viajeros buscan a través de Internet.

Soluciones tecnológicas

Soluciones tecnológicas para aerolíneas

- El crecimiento prosiguió durante el trimestre en esta área, destacando la contratación por parte de SriLankan Airlines, la aerolínea nacional de Sri Lanka, del paquete completo Altéa, la plataforma integrada de gestión de pasajeros para líneas aéreas que incluye los módulos de reservas, inventario y control de salida de vuelos. Según el acuerdo –el primero de este tipo que firma Amadeus en el subcontinente indio–, tanto SriLankan Airlines como su aerolínea asociada Mihin Lanka habrán migrado a la plataforma completa Altéa a finales de 2014. Además, Air Dolomiti, la aerolínea italiana que forma parte del Grupo Lufthansa, contrató los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory, los dos primeros componentes de Amadeus Altéa Suite, la plataforma integrada de gestión de pasajeros para aerolíneas.
- Teniendo en cuenta los acuerdos actualmente en vigor, Amadeus estima que el número de pasajeros embarcados a través de su plataforma Altéa superará los 800* millones en 2015, lo que supondría un incremento de casi el 42% con respecto a los 564 millones de pasajeros embarcados en 2012 (una tasa de crecimiento anual compuesto de casi el 12,5%).
- Un gran número de aerolíneas clientes migró sus sistemas al módulo de Altéa de Control salida de vuelos (DCS), tales como Aigle Azur, Air Astana, Air Corsica, Air France-KLM y sus filiales, Air Greenland, Bulgaria Air, Scandinavian Airlines (SAS) y su filial Wideroe's Flyveselskap, Singapore Airlines y su filial SilkAir, así como Ural Airlines.
 - Partiendo del histórico acuerdo con Scandinavian Airlines (SAS) –la principal aerolínea de la región y compañía de bandera de Dinamarca, Noruega y Suecia–, se estableció una alianza estratégica a largo plazo por la que SAS migrará sus sistemas a Altéa Revenue Management, una nueva solución de Amadeus para la gestión de ingresos. Altéa Revenue Management reduce considerablemente el procesamiento de datos, una tarea a menudo tediosa que ralentiza las operaciones de gestión de ingresos de las aerolíneas. Además, ofrece a las aerolíneas que alojan sus sistemas en la plataforma Altéa una ventaja única con respecto a sus competidores: el acceso ininterrumpido a tarifas, horarios, registros de pasajeros (PNR), billetes e ingresos, así como a datos del sistema de control de salidas. Poco después del anuncio, SAS y su filial Wideroe's Flyveselskap se convertían en los socios de lanzamiento de Altéa Revenue Management, que incorpora ya la capacidad de gestión basada en datos sobre origen y destino. Las aerolíneas implantarán la nueva solución de Amadeus a principios de 2015. Además, Amadeus abrirá un «Centro de Competencia» en materia de gestión de ingresos en Copenhage (Dinamarca) en el que más de 20 empleados de SAS –muchos de los cuales son reconocidos expertos a escala mundial en este campo– pasarán a formar parte de nuestra compañía.
- Air France-KLM, el grupo de aerolíneas franco-holandés líder, firmó un acuerdo a largo plazo de comercio electrónico por el cual utilizará la tecnología de reserva de Amadeus durante cinco años más en sus portales nacionales e internacionales.
- Amadeus siguió ampliando su presencia en Norteamérica con la apertura de un nuevo centro para el área de soluciones tecnológicas para aerolíneas en Dallas (Texas, EE. UU.). Las aerolíneas clientes estadounidenses y canadienses –como Southwest Airlines– se beneficiarán de una mayor especialización y experiencia local en soluciones tecnológicas para líneas aéreas. Así, Amadeus seguirá aportando su experiencia y trayectoria como socio tecnológico de preferencia a aerolíneas de todo el mundo.

* Pasajeros embarcados de 2015 calculados aplicando las proyecciones de crecimiento regional de IATA a las últimas cifras disponibles de pasajeros embarcados, basadas en fuentes públicas o información interna (en caso de estar ya en nuestra plataforma).

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013**

- Nuevas oportunidades de venta adicionales, permitieron conseguir nuevos clientes para la cartera de soluciones tecnológicas independientes. Por ejemplo, se firmaron contratos con nuevas aerolíneas para el uso del estándar de comunicación electrónica para el sector del viaje –Electronic Miscellaneous Document (EMD)–, como fue el caso de Adria Airways, Air Dolomiti, Egyptair y Norwegian and SATA group. También se firmaron contratos para otras soluciones, como Award Shopper, e-Commerce, Revenue Availability, Amadeus Ticket Changer Disruption, Enhanced Baggage Policy y soluciones para móvil.

Soluciones tecnológicas para aeropuertos

- La provisión de soluciones tecnológicas para aeropuertos siguió representando una gran oportunidad de crecimiento para Amadeus y en junio se anunció el lanzamiento de una nueva gama de soluciones para operadores aeroportuarios. En este área, destacan los acuerdos con los aeropuertos de Múnich y Copenhague, en virtud de los cuales Amadeus colaborará con ellos para desarrollar e implantar dos nuevas soluciones tecnológicas: Amadeus Airport Sequence Manager, que optimiza la secuencia de despegue y proporciona información situacional común a todos los agentes que participan en las operaciones del aeropuerto, y Amadeus Airport Fixed Resource Optimiser, diseñada para determinar la mejor asignación posible de recursos fijos, según los horarios y las características de los vuelos y teniendo en cuenta los motores de negocio del aeropuerto y las aerolíneas. El enfoque comunitario que Amadeus aplica a la tecnología ha mejorado la forma en que las aerolíneas y las empresas de servicios de asistencia en tierra (handling) trabajan conjuntamente y, gracias a este lanzamiento, ahora los aeropuertos podrán formar parte de este enfoque integrado de las operaciones.
- La cartera de soluciones para empresas de servicios de asistencia en tierra (Altéa Departure Control System for Ground Handlers) siguió captando nuevos clientes: seis nuevas empresas firmaron acuerdos durante el primer semestre, elevando el número total a 26. Asimismo, Amadeus firmó un acuerdo con Map Handling - AMC Group para realizar pruebas con Amadeus Airport Contract and Billing, un sistema integral de gestión y control de los procesos administrativos relacionados con servicios de asistencia en tierra. Esta tecnología garantiza que las empresas de handling mejoren los servicios de seguimiento, informes y facturación que ofrecen a las aerolíneas. Finalmente, Aviator –la mayor empresa de servicios de handling de los países escandinavos– y Alyzia en París se convirtieron en las primeras dos empresas de este tipo en contratar la solución Altéa Self-Service Check-in.

Soluciones tecnológicas para Hoteles

- En el área de soluciones tecnológicas para hoteles, una cadena europea de tamaño medio inició la puesta en marcha de una plataforma integrada de comercio electrónico para entornos web y móviles, tras los recientes desarrollos aportados por Amadeus para el mercado hotelero mundial. Esta solución –disponible en varios idiomas para portales en numerosos mercados– ofrece a los hoteles y a las cadenas hoteleras servicios de motor de reservas escalable, optimización del uso para aumentar las tasas de conversión online, alojamiento informático en la nube, gestión dinámica de portales e inteligencia de negocio.

Otras noticias del periodo

- Amadeus entró en el segmento de la fidelización de clientes de aerolíneas con la adquisición de Hitit Loyalty, la división de servicios de fidelización y gestión de relaciones con el cliente (CRM) de Hitit Computer Services, un proveedor con base en Turquía. Hitit Loyalty es líder en el segmento de los servicios de fidelización para aerolíneas en términos de clientes. La adquisición traerá consigo la integración completa de las actividades de fidelización de Hitit en la plataforma Altéa de Amadeus en 2013.

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013

Actualmente, más de la mitad de los clientes de la división adquirida de Hitit son usuarios de la plataforma Altéa de Amadeus.

- Amadeus siguió demostrando su compromiso con las actividades de Responsabilidad Social Corporativa con su acuerdo con UNICEF para colaborar en la mejora de la calidad de vida de los niños en todo el mundo. La alianza permitirá a los proveedores y distribuidores de productos de viaje captar fondos para UNICEF ofreciendo a sus clientes la posibilidad de realizar microdonaciones al reservar viajes a través de Internet, mediante el uso de la tecnología desarrollada por Amadeus. El proceso de las microdonaciones será extremadamente sencillo y permitirá a los viajeros realizar fácilmente una donación a UNICEF al completar su proceso de compra online.
- La agencia de calificaciones crediticias para inversores Moody's Investors Service elevó de «Baa3» a «Baa2» la calificación de Amadeus de su deuda a largo plazo y deuda senior no garantizada, además de mantener una perspectiva estable para la compañía. Estas buenas noticias se produjeron poco después de que la agencia Standard & Poor's, también revisara al alza la calificación crediticia de Amadeus.
- El Banco Europeo de Inversiones (BEI), el organismo de la Unión Europea dedicado a la financiación a largo plazo, concedió a Amadeus un segundo préstamo de 150 millones de euros destinado a financiar las actividades de I+D para diversos proyectos en el área de distribución entre 2013 y 2015. Este préstamo se suma a otro anterior, por valor de 200 millones de euros, que el BEI concedió a Amadeus en mayo de 2012.
- Durante el primer semestre, Amadeus devolvió –utilizando su efectivo disponible– los 106 millones de euros restantes de su préstamo puente (el tramo B del crédito senior firmado en mayo de 2011), que venció en mayo.
- En su Junta General de Accionistas celebrada en junio se aprobaron todas las propuestas presentadas por el Consejo de Administración. Entre las propuestas aprobadas figura el dividendo total del ejercicio 2012, cuyo importe asciende a 223,8 millones de euros, un incremento del 35% respecto al del ejercicio 2011. También representa un porcentaje de reparto del 45% del beneficio del ejercicio 2012, frente al 36% correspondiente al año anterior. El valor del dividendo bruto por acción es de 0,50 euros, de los cuales se abonó un dividendo a cuenta de 0,25 euros en enero de 2013 y el dividendo complementario de 0,25 euros el 30 de julio de 2013 (fecha ex-cupón).
- Como parte de su compromiso de comunicación con todos sus grupos de interés, Amadeus publicó su Informe Anual 2012 y su Informe de Sostenibilidad 2012. Este último informe, al que la Global Reporting Initiative (GRI) concedió el Nivel de Aplicación A+, analiza la repercusión económica, medioambiental y social del negocio de Amadeus, así como su contribución al cumplimiento de los objetivos en materia de sostenibilidad (versión interactiva de ambos documentos en la web de Amadeus, tanto en inglés como en español).
- La elaboración de estudios reveladores e informes pioneros es una actividad indisolublemente ligada a la posición de Amadeus como referente en tecnología para viajes. Durante el primer semestre se publicaron diversos trabajos que estimularon y dieron forma al debate en la industria mundial del viaje:
 - El estudio *At the Big Data Crossroads: turning towards a smarter travel experience* (En la encrucijada de *big data*: hacia una experiencia de viaje optimizada), realizado por el Profesor Thomas H. Davenport de Harvard Business School, examina la aparición de nuevas tecnologías y estrategias para gestionar el *Big Data*. Además, explica la forma en que el Big Data puede ser aprovechado para reenfocar los viajes hacia las necesidades y preferencias de los consumidores, en lugar de centrarse en los procesos de la industria. El estudio está basado en la profusa información aportada por directores de tecnología y expertos en Big Data de empresas de todo el mundo, entre

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013**

ellas Air France-KLM, Cathay Pacific, Eurostar, Facebook, Frontier Airlines, KAYAK, Hoteles Marriott y el Aeropuerto de Múnich.

- Un nuevo estudio, realizado a través de la herramienta de análisis Amadeus Air Traffic Travel, reveló que Asia es el mercado aéreo de mayor tamaño, el de más rápido crecimiento y el más competitivo. La herramienta, que forma parte de la cartera de Travel Intelligence de la compañía, ofrece los cálculos más rigurosos del volumen de pasajeros para cualquier origen y destino del planeta. El estudio también apunta que el 22% de todos los vuelos del mundo se concentra en sólo 300 «super rutas», cada una de las cuales transporta a más de un millón de pasajeros al año
- The Rail Journey to 2020 (El viaje en tren en 2020) prevé que el tráfico ferroviario de larga distancia en Europa crecerá en torno al 21% hasta superar los 1.360 millones de pasajeros en 2020. También analiza seis factores que influirán de forma determinante en el crecimiento de la larga distancia en tren y aborda el potencial de negocio de este mercado. Para realizar el estudio, se consultaron más de 100 fuentes de empresas ferroviarias, entes públicos y organismos reguladores, y un equipo de investigación de Amadeus construyó modelos predictivos fundamentados en información de fuentes certificadas.
- Shaping the future of travel in Asia Pacific: the big four travel effects (Dibujando el futuro de los viajes en Asia-Pacífico: cuatro grandes tendencias) destaca las cuatro tendencias clave que impulsarán cambios significativos en el sector del viaje de Asia-Pacífico hasta 2030. Cambios geopolíticos, sociales y tecnológicos tendrán una influencia fundamental en la región e implicaciones para los viajeros, los proveedores de servicios de viajes y el sector en general. Elaborado por la firma de estudios de mercado y consultoría Frost & Sullivan bajo encargo de Amadeus, el estudio se basó en encuestas a 1.531 empresas y turistas en los siete mercados principales de la región, además de 13 entrevistas en profundidad a directivos de la industria.

3 Resumen financiero

Cuenta de resultados del grupo

Cuenta de resultados del Grupo <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2013	Abr-Jun 2012 ¹	Variación (%)	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012 ¹	Variación (%)
Ingresos ordinarios	800,1	744,7	7,4%	1.595,1	1.508,9	5,7%
Coste de los ingresos	(204,7)	(184,4)	11,0%	(417,9)	(382,0)	9,4%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(211,1)	(190,0)	11,1%	(411,0)	(371,0)	10,8%
Depreciación y amortización	(69,8)	(59,5)	17,3%	(137,6)	(123,2)	11,6%
Otros gastos de explotación	(60,3)	(68,8)	(12,3%)	(117,4)	(146,2)	(19,7%)
Beneficio de la explotación	254,2	242,0	5,0%	511,2	486,4	5,1%
Ingresos por intereses	0,4	1,4	(70,6%)	0,6	1,9	(66,8%)
Gastos financieros	(17,8)	(26,7)	(33,3%)	(35,8)	(47,9)	(25,4%)
Otros gastos financieros	(2,9)	(2,1)	34,2%	(2,9)	(2,1)	37,8%
Diferencias positivas (negativas) de cambio	(0,2)	5,1	n.a.	0,4	2,6	(84,5%)
Gastos financieros netos	(20,5)	(22,4)	(8,3%)	(37,6)	(45,5)	(17,3%)
Otros ingresos (gastos)	3,2	(2,2)	n.a.	2,9	(2,8)	n.a.
Beneficio antes de impuestos	236,9	217,5	8,9%	476,5	438,2	8,7%
Gasto por impuestos	(75,6)	(67,4)	12,2%	(152,1)	(135,8)	12,0%
Beneficio después de impuestos	161,3	150,1	7,5%	324,4	302,4	7,3%
Beneficios de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	1,1	1,2	(1,0%)	2,3	1,7	32,4%
Beneficio del periodo	162,4	151,2	7,4%	326,7	304,1	7,4%
Principales indicadores financieros						
EBITDA	322,5	300,4	7,4%	645,9	607,5	6,3%
Margen de EBITDA (%)	40,3%	40,3%	0,0 p.p.	40,5%	40,3%	0,2 p.p.
Beneficio ajustado⁽²⁾	173,4	164,5	5,4%	349,6	332,4	5,2%
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁽³⁾	0,39	0,37	5,0%	0,79	0,75	5,2%

¹ Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios del primer semestre de 2012 relacionados con la OPV.

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 y costes de cancelación de los instrumentos financieros y las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas; y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales y, en 2012, con la OPV.

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.

3.1 Ingresos ordinarios

Los ingresos durante el segundo trimestre de 2013 aumentaron un 7,4%, hasta alcanzar los 800,1 millones de euros, desde los 744,7 millones de euros registrados en 2012. En el periodo de seis meses terminado el 30 de junio, los ingresos aumentaron un 5,7% hasta los 1.595,1 millones de euros.

El incremento de los ingresos del Grupo se sustentó en el crecimiento registrado tanto por el negocio de distribución como por el de soluciones tecnológicas:

- El negocio de distribución registró un crecimiento del 7,8% (o 43,6 millones de euros) durante el segundo trimestre de 2013, impulsado por la mejora en el crecimiento de la industria de los GDS y el incremento de nuestra cuota de mercado. Durante el semestre, los ingresos de distribución crecieron un 5,0%.
- El negocio de soluciones tecnológicas registró un crecimiento del 6,4% (o 11,8 millones de euros) durante el segundo trimestre de 2013, impulsado por el continuo crecimiento de dos dígitos de nuestros ingresos transaccionales de TI y a pesar de los menores ingresos de distribución directa, tal como estaba previsto. Los ingresos no transaccionales también registraron una buena evolución gracias a las comisiones de

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013**

implantación y de los trabajos y servicios relacionados. En el primer semestre de 2013, los ingresos del negocio de soluciones tecnológicas aumentaron un 8,0%.

Ingresos ordinarios Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2013	Abr-Jun 2012	Variación (%)	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012	Variación (%)
Ingresos de Distribución	603,4	559,9	7,8%	1.215,6	1.157,4	5,0%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	196,6	184,9	6,4%	379,5	351,4	8,0%
Ingresos ordinarios	800,1	744,7	7,4%	1.595,1	1.508,9	5,7%

3.1.1 Negocio de distribución

Nuestro negocio de distribución continuó creciendo durante el segundo trimestre de 2013, impulsado principalmente por el aumento de la cuota de mercado, así como por el impacto positivo de las variaciones en los tipos de cambio derivado de la apreciación del dólar frente al euro y nuestras actividades de cobertura.

Como resultado de ello, nuestros ingresos de distribución aumentaron un 7,8% hasta los 603,4 millones de euros, situando el incremento de los ingresos en la primera mitad de 2013 en un 5,0%.

Evolución de los principales indicadores de negocio

Durante el segundo trimestre de 2013, el volumen de reservas aéreas procesadas a través de agencias de viajes usuarias de Amadeus registró un incremento considerable del 9,0%. Continuamos ampliando nuestra cuota de mercado, principalmente en Norteamérica, alcanzando una cuota de mercado mundial del 40,2%, lo que supone un incremento de 1,9 puntos porcentuales. A su vez, la industria de la distribución por GDS creció un 2,9%, favorecida por las fechas de la Semana Santa.

Distribución Principales indicadores de negocio	Abr-Jun 2013	Abr-Jun 2012	Variación (%)	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012	Variación (%)
Crecimiento de la industria de GDS	2,9%	0,1%		0,7%	2,4%	
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	40,2%	38,3%	1,9 p.p.	40,0%	38,3%	1,7 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	113,8	104,4	9,0%	233,1	220,3	5,8%
Reservas no aéreas (millones)	15,5	15,5	0,0%	31,0	31,9	(2,8%)
Reservas totales (millones)	129,3	119,9	7,9%	264,1	252,2	4,7%

Industria de distribución

Las reservas totales de la industria crecieron un 2,9% en el segundo trimestre de 2013. Tal como mencionamos anteriormente, esta cifra se vio favorecida por las fechas de la Semana Santa: nuestras estimaciones internas apuntan a una recuperación subyacente más leve si se excluye el impacto de las fechas de la Semana Santa. En lo que va de año, el crecimiento de la industria se sitúa en un 0,7%, aun afectado por el impacto negativo de la diferencia en el número de días laborables (2012 fue año bisiesto).

Cabe destacar que se observó una recuperación de la industria durante el segundo trimestre del año en todas las regiones, registrándose unos niveles de crecimiento superiores al 10% en Latinoamérica, centro, este y sureste de Europa (CESE) y el área del Pacífico. Asia sigue mostrando unas bajas tasas de crecimiento, ya que los mercados más grandes de la región, como la India, Japón y Taiwán, siguen registrando un mal comportamiento (todos han experimentado un crecimiento negativo en el segundo trimestre).

Amadeus

Las reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes crecieron un 9,0% en el segundo trimestre de 2013, registrándose mayores volúmenes en todas las zonas

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013**

geográficas, particularmente en Norteamérica, Latinoamérica y CESE. En el conjunto del primer semestre, las reservas a través de agencias de viajes crecieron un 5,8%.

Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes Cifras en millones	Ene-Jun 2013	% del Total	Ene-Jun 2012	% del Total	Variación (%)
Europa Occidental	101,1	43,4%	101,8	46,2%	(0,7%)
Asia y Pacífico	32,0	13,7%	31,0	14,1%	3,4%
Oriente Medio y África	30,3	13,0%	29,4	13,4%	3,0%
Norteamérica	29,3	12,6%	20,7	9,4%	41,5%
Europa Central, del Este y del Sur	23,8	10,2%	22,2	10,1%	7,2%
Sudamérica y América Central	16,5	7,1%	15,1	6,9%	9,3%
Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes	233,1	100,0%	220,3	100,0%	5,8%

El peso relativo de las reservas de Europa occidental continúa siendo el más importante de nuestras reservas aéreas totales, aunque nuestra exposición a Norteamérica se ha incrementado de manera notable.

Durante el segundo trimestre de 2013, nuestra cuota de mercado mundial de reservas aéreas a través de agencias de viajes experimentó un crecimiento de 1,9 puntos porcentuales, situándose en el 40,2%, o el 40,0% en lo que va de año. Registramos una fuerte evolución en Norteamérica –impulsada principalmente por nuestro nuevo contrato con una gran agencia de viajes online en esa región– pero el aumento de la cuota de mercado mundial fue resultado de un crecimiento en la mayor parte de zonas geográficas. El cambio en el peso relativo de las regiones sobre la totalidad de nuestras reservas es neutral en 2013.

En lo que respecta a la distribución de productos no aéreos, las reservas se mantuvieron estables en el segundo trimestre de 2013 (15,5 millones), ya que el crecimiento del volumen de reservas hoteleras (con mayores comisiones por reserva) se vio contrarrestado por un descenso en el volumen de reservas de compañías ferroviarias (con comisiones por reserva más bajas).

3.1.2 Soluciones tecnológicas

Durante el segundo trimestre de 2013, nuestro negocio de soluciones tecnológicas mantuvo su tendencia de crecimiento y registró una mejora de los ingresos del 6,4%. En el primer semestre del año, el crecimiento de los ingresos fue del 8,0%.

Las migraciones a Altéa siguen siendo el principal motor de crecimiento del segundo trimestre, gracias, particularmente, a las migraciones llevadas a cabo con éxito durante el primer semestre de 2013 (como Eva Air, Uni y Ural Airlines) y al impacto positivo del efecto anual de Singapore Airlines (que migró en julio de 2012).

- Nuestros ingresos transaccionales de TI siguieron registrando un fuerte crecimiento en el segundo trimestre de 2013, impulsados principalmente por las mencionadas migraciones (crecimiento del volumen de pasajeros embarcados a través de la plataforma Altéa del 6,5% en el segundo trimestre y del 9,7% en el primer semestre del año), 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 prácticamente estable, tal como estaba previsto.
- Los ingresos de la distribución directa cayeron durante el periodo, tal como se esperaba, como consecuencia de la migración de algunos de nuestros actuales usuarios del módulo de reservas (principalmente SAS) al módulo de gestión de inventario de Amadeus Altéa Suite en 2012. Además, la salida de LAN en la segunda mitad del año tuvo un impacto negativo en el crecimiento de estos ingresos.

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013**

- Los ingresos no transaccionales continuaron su tendencia positiva durante el segundo trimestre, impulsados especialmente por el reconocimiento de ingresos diferidos y otros pagos puntuales de clientes en relación con servicios o proyectos ad-hoc.

Evolución de los principales indicadores de negocio

El número total de pasajeros embarcados en el segundo trimestre de 2013 creció hasta los 152,4 millones (un 6,5% más que en el segundo trimestre de 2012), gracias al impacto de las migraciones y a pesar del efecto negativo derivado del cese de actividades de determinados clientes (como Aerosvit).

Soluciones tecnológicas Principales indicadores de negocio	Abr-Jun 2013	Abr-Jun 2012	Variación (%)	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012	Variación (%)
Pasajeros embarcados (millones)	152,4	143,1	6,5%	284,1	259,0	9,7%
Aerolíneas migradas a 30 de junio ¹				108	108	

¹ Aerolíneas que migraron, como mínimo, al módulo de gestión de inventario de Altéa, además del módulo de reservas. El número de clientes ha sido ajustado para eliminar aquellas aerolíneas que cesaron su actividad en 2012 –y en lo que va de 2013– así como las aerolíneas que abandonaron la plataforma Altéa (como es el caso de Etihad).

A 30 de junio de 2013, el 51,2% del volumen total de pasajeros embarcados fue generado por aerolíneas occidentales, lo que supone un descenso frente al mismo periodo de 2012, dado el mayor peso de nuestro volumen de pasajeros embarcados en la región Asia Pacífico. Este incremento fue debido a la contribución de las aerolíneas asiáticas recientemente incorporadas a la plataforma, como Cathay Pacific, Singapore Airlines y EVA Air. El creciente peso de la región Asia-Pacífico continuará en el segundo semestre del año, ya que a finales de junio se llevó a cabo la migración de Garuda Indonesia y tenemos programada una serie de migraciones de compañías asiáticas para dicho semestre (como Asiana y Thai Airways).

Pasajeros embarcados de Amadeus Cifras en millones	Ene-Jun 2013	% del Total	Ene-Jun 2012	% del Total	Variación (%)
Europa Occidental	145,4	51,2%	138,1	53,3%	5,2%
Oriente Medio y África	47,7	16,8%	47,8	18,5%	(0,2%)
Asia y Pacífico	43,7	15,4%	27,0	10,4%	61,9%
Sudamérica y América Central	32,2	11,3%	31,8	12,3%	1,1%
Europa Central, del Este y del Sur	15,2	5,3%	14,3	5,5%	6,0%
Pasajeros embarcados totales	284,1	100,0%	259,0	100,0%	9,7%

3.2 Gastos de explotación del Grupo

3.2.1 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 (vi) gastos de transmisión de datos relacionados con el mantenimiento de nuestra red informática, incluidos cargos por conexión.

El coste de los ingresos aumentó un 11,0%, de 184,4 millones de euros en el segundo trimestre de 2012 a 204,7 millones de euros en el mismo periodo de 2013. En el periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2013, el coste de los ingresos ascendió a 417,9 millones de euros, lo que supone un incremento del 9,4% frente al mismo periodo de 2012.

Dicho incremento se debió, en su mayor parte, al volumen más elevado de reservas aéreas en el negocio de distribución durante el periodo. Además, nuestros incentivos unitarios aumentaron respecto al primer semestre de 2012, como resultado del cambio en el perfil de

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013**

nuestra base de clientes y de las presiones competitivas, con un impacto anual de los acuerdos firmados durante 2012.

Expresado como porcentaje de los ingresos, el coste de los ingresos en el primer semestre de 2013 se situó en el 26,2%, cifra ligeramente superior al porcentaje registrado en el primer semestre de 2012 de 25,3%.

3.2.2 Retribuciones a los empleados y gastos asimilados

Las retribuciones a los empleados y gastos asimilados aumentaron un 11,1% en el segundo trimestre de 2013, mientras que en el conjunto del primer semestre del año se registró un crecimiento del 10,8% frente al mismo periodo de 2012 (de 371,0 millones de euros in 2012 a 411,0 millones en 2013). Este aumento es consecuencia de:

- Un incremento del 8% en la media de empleados equivalentes a tiempo completo (ETC) frente al mismo periodo de 2012, así como la incorporación a la plantilla de cerca de 500 empleados previamente subcontratados por Amadeus en Bangalore.
- Las revisiones salariales anuales en todo el mundo, llevadas a cabo en abril de 2013.

Este aumento ha sido parcialmente compensado por un efecto positivo de variación en los tipos de cambio.

El incremento en la media de ETC en el primer semestre del año se debió fundamentalmente al aumento de la plantilla en el área de desarrollo, pero también se reforzó el número de empleados asignados a las áreas comercial, soporte corporativo y operaciones:

- Mayor número de empleados en el área de I+D, básicamente en relación con trabajos de implementación, tanto en el negocio de soluciones tecnológicas como en el de distribución, así como con nuevos proyectos (nuevos productos y funcionalidades).
 - Se dedicó un importante volumen de inversión a la migración de clientes durante el primer semestre del año (Eva Airways, Uni y Ural en el primer trimestre, Garuda Indonesia y Air Dolomiti en el segundo) y a aquéllas previstas para los próximos 24 meses (Thai Airways, Southwest Airlines, Korean Air, Asiana, All Nippon Airways, etc.). Además, se dedicaron importantes recursos a la migración de 19 aerolíneas a nuestro módulo de control de salidas de vuelos (DCS) (Air France-KLM, SAS, Ural Airlines, Singapore Airlines y Air Astana, entre otras). También estamos trabajando en la implantación de la solución Revenue Accounting en nuestros clientes de lanzamiento. En el negocio de distribución, los proyectos con Topas y Kayak representan la mayor parte del crecimiento, así como nuestra nueva plataforma de distribución para ferrocarril.
 - Aumento de la plantilla para nuevos proyectos de I+D, como la herramienta de gestión de ingresos Revenue Management, y para el desarrollo de funcionalidades, como por ejemplo soluciones relacionadas con el código compartido, el control de la disponibilidad y la comercialización. Otros proyectos importantes en el área de distribución incluyen el registro de pasajeros totales (Traveller Record) o nuestra oferta para empresas, incluida la herramienta de autorreserva e-Travel Management. Cabe destacar el importante crecimiento del área de New Businesses en comparación con el primer semestre de 2012, en particular, en los servicios de *handling* y soluciones tecnológicas para aeropuertos, pero también en el segmento hotelero y de pagos.
- El refuerzo de nuestra asistencia comercial y técnica en áreas geográficas en las que el negocio experimenta un fuerte crecimiento (regionalización) o en las que se han identificado importantes oportunidades de negocio (por ejemplo, soluciones tecnológicas para aeropuertos).

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013**

- La adquisición 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.
- Por último, cabe destacar el incremento en el número de empleados del centro de datos de Erding a fin de garantizar un nivel máximo y sostenible de fiabilidad, así como para seguir impulsando el desarrollo (entornos de pruebas, gobierno y eficiencia, etc.).

3.2.3 Otros gastos de explotación

Estos gastos se redujeron un 12,3%, de 68,8 millones de euros en el segundo trimestre de 2012 a 60,3 millones de euros en el segundo trimestre de 2013, lo que sitúa el descenso de los gastos de explotación para el conjunto del primer semestre de 2013 en un 19,7%. Esta reducción se debió parcialmente a la incorporación a la plantilla de cerca de 500 empleados previamente subcontratados por Amadeus en Bangalore y el posterior traspaso del coste a la partida de gastos de personal. Conviene destacar, tal como se explicó previamente, que una gran parte del incremento de la inversión durante el ejercicio está relacionada con el área de I+D, y corresponde principalmente a costes capitalizables. Además, teniendo en cuenta el difícil entorno macroeconómico y, en particular, la debilidad de la industria, la empresa ha adoptado medidas más estrictas de gestión de costes que han permitido conseguir ahorros en ciertos costes fijos. Por último, el impacto de las variaciones en los tipos de cambio tuvo un efecto ligeramente positivo en la cifra total.

En términos agregados, los gastos de personal y otros gastos de explotación aumentaron un 2,2% en el periodo.

Retribuciones a los empleados y gastos asimilados+Otros gastos de explotación Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2013	Abr-Jun 2012	% Variación	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012	% Variación
Retribuciones a los empleados y asimilados+ Otros gastos de explotación	(271,4)	(258,8)	4,9%	(528,4)	(517,2)	2,2%

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

Es preciso señalar que una parte importante de nuestros gastos de explotación, principalmente en relación con nuestras actividades internas de 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.

3.2.4 Depreciación y amortización

La depreciación y amortización aumentó un 17,3%, de 59,5 millones de euros en el segundo trimestre de 2012 hasta los 69,8 millones de euros del mismo periodo de 2013. En base semestral, la depreciación y amortización aumentó un 11,6%, desde 123,2 millones de euros en el primer semestre de 2012 hasta 137,6 millones de euros en el primer semestre de 2013.

La depreciación y amortización ordinaria ascendió a 52,0 millones de euros en el segundo trimestre del año y 102,1 millones de euros en el primer semestre de 2013, lo que equivale a un incremento del 17,5% respecto a 2012, como resultado de (i) un aumento de la amortización de activos inmateriales, ya que ciertos gastos capitalizados en nuestro balance (por ejemplo, aquellos relacionados con las migraciones a Altéa) empezaron a amortizarse en 2012 y en la primera mitad de 2013, una vez que los ingresos asociados comenzaron a reconocerse en nuestra cuenta de resultados y (ii) en menor medida, un aumento de la amortización de inmovilizado material.

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013

Depreciación y Amortización Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2013	Abr-Jun 2012	Variación (%)	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012	Variación (%)
Depreciación y amortización ordinaria	(52,0)	(41,8)	24,6%	(102,1)	(86,9)	17,5%
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(17,7)	(17,8)	(0,2%)	(35,5)	(35,5)	(0,0%)
Deterioro de inmovilizado	0,0	0,0	n.a.	0,0	(0,9)	n.a.
Depreciación y amortización	(69,8)	(59,5)	17,3%	(137,6)	(123,2)	11,6%
Depreciación y amortización capitalizados ⁽¹⁾	1,4	1,1	27,5%	2,8	2,1	33,3%
Depreciación y amortización después de capitalizaciones	(68,3)	(58,4)	17,1%	(134,7)	(121,1)	11,2%

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

EBITDA

El EBITDA del segundo trimestre de 2013 fue de 322,5 millones de euros, lo que supone un incremento del 7,4% frente al mismo periodo de 2012. El margen sobre ingresos fue del 40,3%, en línea con 2012. En el primer semestre de 2013, el EBITDA ascendió a €645,9 millones de euros, un incremento del 6,3% frente al primer semestre de 2012. El margen de EBITDA fue el 40,5%. El incremento del EBITDA se sustentó en el crecimiento registrado tanto por el negocio de distribución como por el de soluciones tecnológicas, así como por un ligero impacto positivo de las variaciones en los tipos de cambio.

EBITDA Cifras en millones de euros	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012 ¹	Variación (%)
Ingresos de Distribución	1.215,6	1.157,4	5,0%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	379,5	351,4	8,0%
Ingresos ordinarios	1.595,1	1.508,9	5,7%
Contribución de Distribución	565,3	546,6	3,4%
<i>Margen de contribución de Distribución (%)</i>	<i>46,5%</i>	<i>47,2%</i>	<i>(0,7 p.p.)</i>
Contribución de Soluciones tecnológicas	266,2	245,2	8,6%
<i>Margen de contribución de Soluciones tecnológicas (%)</i>	<i>70,2%</i>	<i>69,8%</i>	<i>0,4 p.p.</i>
Contribución total	831,5	791,8	5,0%
Margen de contribución total (%)	52,1%	52,5%	(0,4 p.p.)
Costes indirectos netos	(185,6)	(184,3)	0,7%
EBITDA	645,9	607,5	6,3%
Margen de EBITDA (%)	40,5%	40,3%	0,2 p.p.

En 2013, la empresa ha aplicado nuevas normas de asignación de determinados costes fijos, como los costes de personal, instalaciones y oficinas, a fin de mejorar la asignación de costes entre las distintas líneas de negocio. Esta reasignación ha resultado en cambios en la contribución de cada segmento así como en sus márgenes de contribución, reflejando de un modo más exacto nuestra información por segmentos de negocio y sus niveles de rentabilidad. A efectos de comparación, la información por segmentos de negocio correspondiente al periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2012 ha sido reformulada. Para evitar dudas a este respecto, se trata únicamente de un ejercicio de reasignación entre segmentos que no tiene ningún impacto en el EBITDA del Grupo o el margen de EBITDA.

Contribución del negocio de distribución

La contribución del negocio de distribución fue de 565,3 millones de euros en el primer semestre de 2013, un 3,4% más que en el mismo periodo de 2012. Expresada como porcentaje de los ingresos, esta cifra representa un margen del 46,5%, por debajo del margen de contribución del 47,2% registrado en el primer semestre de 2012.

El incremento en la contribución de este negocio fue resultado del efecto combinado del crecimiento del 5,0% de los ingresos, como se explica en la sección 3.1.1 anterior, y el aumento del 6,5% 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 los mayores volúmenes de reservas aéreas procesadas a través de este canal durante el periodo (+5,8%) y por el

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013**

incremento de los incentivos unitarios, como resultado de la situación competitiva y el perfil de las agencias de viajes que efectuaron las reservas, con un importante impacto anual de los acuerdos firmados durante 2012.

- El aumento de los gastos comerciales, atribuible fundamentalmente a la expansión del negocio y a los nuevos clientes.
- El aumento de la inversión en desarrollo durante el periodo, por ejemplo: (i) nuevos productos y soluciones para agencias de viajes, empresas y aerolíneas, incluidos sofisticados motores de reservas y búsqueda (p. ej., Air Extreme, Amadeus Affinity Shopper) y herramientas de autorreserva para empresas, (ii) mayor inversión en relación con la distribución hotelera y ferroviaria, (iii) mayores costes derivados de la migración de agencias de viajes coreanas a nuestra plataforma, como resultado del acuerdo con Topas, y (iv) mayores esfuerzos en materia de nuevos contratos (Kayak, entre otros).
- Las revisiones salariales anuales.

Soluciones tecnológicas

La contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas creció un 8,6% en el primer semestre de 2013, hasta los 266,2 millones de euros. Expresado como porcentaje de los ingresos, el margen de contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas registró una mejora, desde el 69,8% del primer semestre de 2012 hasta el 70,2% en el mismo periodo de 2013.

Este incremento del 8,6% en la contribución del negocio de soluciones tecnológicas se debió al crecimiento de los ingresos, tal como se explica en el apartado 3.1.2 anterior, y se vio parcialmente compensado por el aumento del 6,7% registrado en los costes de explotación netos. El aumento de los costes de explotación se debió fundamentalmente a:

- Un incremento del gasto en I+D relacionado con implementaciones de clientes (migraciones realizadas en 2012 y la primera mitad de 2013, así como migraciones previstas para los próximos años) y nuevas funcionalidades (como las soluciones Revenue Accounting y Revenue Management). Esto se refleja en el fuerte incremento en el número de ETC en nuestra área de desarrollo.
- Inversiones adicionales en la unidad de New Businesses, incluida la solución Airport IT y las de *handling*, pagos y móviles (p. ej. Trip Concierge).
- Los mayores esfuerzos comerciales en relación con la gestión de cuentas y la asistencia local para áreas de diversificación, y la importante expansión comercial, incluyendo el aumento en la actividad en Norteamérica y Asia-Pacífico, así como los equipos post-implementación necesarios para dar apoyo a nuestra creciente base de clientes.
- Las revisiones salariales anuales.

Costes indirectos

Los costes indirectos netos aumentaron en 1,3 millones de euros (0,7%) en el primer semestre de 2013. Este aumento se debió a:

- Incremento de los ETC en las funciones de apoyo corporativo para expandir nuestra estructura corporativa tras el crecimiento del negocio, y en nuestro centro de datos en Erding para garantizar un nivel máximo y sostenible de fiabilidad y el servicio de apoyo a nuestra área de desarrollo.
- Revisiones anuales salariales.
- Incremento de los gastos generales y administrativos, como informática, contratación y formación (como resultado del crecimiento de los ETC y de las actividades de desarrollo).

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013**

Todo ello compensado por un aumento de las capitalizaciones, debido al crecimiento de la inversión en I+D y de las capitalizaciones directas.

3.3 Beneficio de explotación (EBIT)

El beneficio de explotación del segundo trimestre de 2013 aumentó en 12,2 millones de euros (5,0%), alcanzando los 511,2 millones de euros en el primer semestre, un 5,1% más que en el mismo periodo de 2012. Este incremento fue el resultado del crecimiento de nuestros negocios de distribución y de soluciones tecnológicas, aunque se vio parcialmente compensado por un aumento del gasto de amortización.

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

EBITDA <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2013	Abr-Jun 2012 ¹	Variación (%)	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012 ¹	Variación (%)
Beneficio de la explotación	254,2	242,0	5,0%	511,2	486,4	5,1%
Depreciación y amortización	69,8	59,5	17,3%	137,6	123,2	11,6%
Depreciación y amortización capitalizados	(1,4)	(1,1)	27,5%	(2,8)	(2,1)	33,3%
EBITDA	322,5	300,4	7,4%	645,9	607,5	6,3%
Margen de EBITDA (%)	40,3%	40,3%	0,0 p.p.	40,5%	40,3%	0,2 p.p.

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

3.4 Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos cayeron un 8,3% en el segundo trimestre, desde 22,4 millones de euros en 2012 hasta 20,5 millones de euros en 2013.

Este descenso se explica por el menor importe de la deuda bruta media pendiente, que se tradujo en una caída de los gastos financieros del 33,3%, compensada sólo parcialmente por las diferencias negativas de cambio durante el periodo, en comparación con las diferencias positivas de cambio registradas en el mismo periodo de 2012.

La deuda financiera neta, de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación actuales, ascendía a 1.319,8 millones de euros a 30 de junio de 2013, cifra que supone una reducción de 175,4 millones de euros frente al 31 de diciembre de 2012, gracias a la caja generada durante el periodo (tras el pago de un dividendo a cuenta por un importe total de 111,0 millones de euros en enero de 2013). Además, la deuda financiera se vio afectada negativamente por el impacto de la variación del tipo de cambio EUR-USD en la parte de la deuda denominada en dólares.

Durante el primer semestre, se produjeron los siguientes cambios en nuestra estructura de capital:

- Amortización parcial de la financiación bancaria (tramo A del crédito senior), tal como se acordó en el contrato de financiación senior, así como la devolución voluntaria de 81,2 millones de euros.
- Amortización total del préstamo puente (tramo B del crédito senior) por importe de 106 millones de euros.
- El Banco Europeo de Inversiones concedió a Amadeus un nuevo préstamo al desarrollo por importe de 150 millones de euros.
- Vencimiento de una línea de crédito por importe de 100 millones de euros (a 30 de junio de 2013 no se había realizado ninguna disposición del importe restante de 200 millones de euros, que vence en 2014).

3.5 Impuesto de sociedades

El impuesto de sociedades del primer semestre de 2013 ascendió a 152,1 millones de euros. El tipo impositivo efectivo del periodo fue del 31,9%, superior al 31,0% aplicado en el mismo periodo de 2012.

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013

3.6 Resultado del periodo

Como resultado de lo anterior, el beneficio del segundo trimestre de 2013 se situó en 162,4 millones de euros, un incremento del 7,4% frente al mismo periodo de 2012. El beneficio en el primer semestre de 2013 alcanzó los 326,7 millones de euros, lo que también supone un incremento del 7,4% frente al primer semestre de 2012.

3.7 Beneficio ajustado

El beneficio ajustado aumentó un 5,2% en el primer semestre de 2013 (5,4% en el segundo trimestre del ejercicio).

Beneficio ajustado Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2013	Abr-Jun 2012	Variación (%)	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012	Variación (%)
Beneficio del periodo reportado	162,4	150,6	7,8%	326,7	298,9	9,3%
Ajuste: Costes extraordinarios relacionados con la OPV ⁽¹⁾	0,0	0,6		0,0	5,2	
Beneficio del periodo	162,4	151,2	7,4%	326,7	304,1	7,4%
Ajustes						
Impacto del PPA ⁽²⁾	12,1	12,2	(0,9%)	24,3	24,5	(0,7%)
Resultados de tipo de cambio no operativos y ajustes al valor razonable ⁽³⁾	1,0	(0,5)	n.a.	0,6	1,3	(51,9%)
Partidas extraordinarias ⁽⁴⁾	(2,2)	1,5	n.a.	(2,0)	1,9	n.a.
Deterioro de inmovilizado	0,0	0,0	n.a.	0,0	0,6	n.a.
Beneficio del periodo ajustado	173,4	164,5	5,4%	349,6	332,4	5,2%

¹ Efecto después de impuestos de los costes extraordinarios relacionados con la OPV.

² Efecto después de impuestos de la amortización de los activos inmateriales identificados en el ejercicio de asignación del precio de adquisición (PPA) realizado tras la compra apalancada de Amadeus.

³ Efecto después de impuestos de los cambios en el valor razonable y los costes de cancelación de instrumentos financieros, y las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas.

⁴ Efecto neto de las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales.

3.8 Ganancias por acción

La siguiente tabla muestra las ganancias por acción del periodo, en base al beneficio atribuible a la sociedad dominante (después de intereses minoritarios, que ascendieron a 0,2 millones de euros en el segundo trimestre de 2013 y a 0,4 millones de euros en la primera mitad del año 2013). En base ajustada (beneficio ajustado, como se detalla en la sección 3.7 anterior), Amadeus registró un incremento de las ganancias por acción del 5,0% en el segundo trimestre de 2013 y del 5,2% en la primera mitad del ejercicio.

Beneficio ajustado por acción Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2013	Abr-Jun 2012	Variación (%)	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012	Variación (%)
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	447,6	447,6		447,6	447,6	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(3,7)	(4,2)		(3,6)	(3,2)	
Número medio ponderado de acciones en circulación (millones)	443,9	443,4		444,0	444,4	
Ganancias por acción del periodo (euros)⁽¹⁾	0,37	0,34	7,0%	0,73	0,68	7,4%
Ganancias por acción ajustadas del periodo (euros)⁽²⁾	0,39	0,37	5,0%	0,79	0,75	5,2%

¹ Beneficio por acción correspondiente al beneficio del periodo atribuible a la sociedad dominante (excluidos los costes extraordinarios de 2012 relacionados con la OPV). Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación del periodo.

² Beneficio por acción correspondiente al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación del periodo.

4 Otros datos financieros

4.1 Inversión en I+D

La inversión total en I+D (incluyendo tanto los gastos capitalizados como los no capitalizados) creció un 21,2% en el segundo trimestre de 2013 frente al mismo periodo de 2012. En el primer semestre del año, la inversión total en I+D creció un 23,8% frente al mismo periodo de 2012. Expresada como porcentaje de los ingresos, la inversión en I+D ascendió a 14,7% en el periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2013.

Gastos en investigación y desarrollo Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2013	Abr-Jun 2012 ¹	Variación (%)	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012 ¹	Variación (%)
Inversión en I+D ⁽²⁾	116,3	96,0	21,2%	234,4	189,3	23,8%
Como % de Ingresos ordinarios	14,5%	12,9%	1,6 p.p.	14,7%	12,5%	2,1 p.p.

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

² Neto de créditos fiscales a la investigación.

Tal como se ha explicado en este documento, el aumento de la inversión en I+D en el segundo trimestre de 2013 refleja, entre otros aspectos:

- i. Una mayor inversión resultante del elevado número de proyectos en curso, principalmente en el área de soluciones tecnológicas (migraciones previstas, ampliación de la cartera e iniciativas en materia de desarrollo de productos, como los relacionados con servicios complementarios, código compartido, plataforma móvil o control de disponibilidad).
- ii. Un incremento del coste derivado de la creación de nuevos centros de desarrollo, establecidos en ciertos emplazamientos geográficos estratégicos (por ejemplo, Corea o Dubái) o especializados en nuevas competencias (como las soluciones tecnológicas para aeropuertos).
- iii. Inversiones adicionales en nuevos proyectos o en iniciativas existentes, como las nueva línea de negocio de New Businesses, especialmente en el área de soluciones tecnológicas para aeropuertos (Airport IT) y para servicios de asistencia en tierra (groundhandling), para hoteles (Hotel IT), pagos o móviles.
- iv. Inversiones en el reemplazo del entorno TPF y mayores esfuerzos en relación con el rendimiento del sistema a fin de mantener los máximos niveles de fiabilidad y servicio para los clientes.

Además, estamos continuamente poniendo en marcha mejores procedimientos que nos permitan identificar más eficazmente las distintas categorías de inversión que deberían contemplarse en el marco de I+D (p. ej., definición de los requisitos del producto, que incluye una fase inicial de delimitación del alcance o evaluación del nivel de funcionalidad requerido por nuestros clientes y que determina el desarrollo del producto).

4.2 Inversión en inmovilizado

La inversión total en inmovilizado ascendió a 105,2 millones de euros en el segundo trimestre de 2013. En el conjunto del semestre, la inversión total en inmovilizado se situó en 207,1 millones de euros, cifra que supone un aumento interanual del 40,1%.

El importe total de la inversión en inmovilizado material en el primer semestre de 2013 ascendió a 28,5 millones de euros, un 33,4% más que en el mismo periodo de 2012. Por su parte, la inversión en inmovilizado inmaterial durante el primer semestre de 2013 ascendió a 178,6 millones de euros, un significativo incremento de 41,3% frente al mismo periodo de 2012. Ello se debió, principalmente, al aumento de los gastos de I+D capitalizados, ya que la mayor parte del crecimiento de la inversión en I+D está relacionada con proyectos

AMADEUS IT HOLDING, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013

susceptibles de capitalización (principalmente implementaciones en clientes y proyectos en curso que fueron lanzados en 2012 e inicialmente llevados a gastos en su totalidad).

Expresada como porcentaje de los ingresos, la inversión en inmovilizado ascendió al 13,0% durante el periodo, dentro del rango previsto por la empresa.

Inversiones en inmovilizado <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2013	Abr-Jun 2012	Variación (%)	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012	Variación (%)
Inversiones en Inmovilizado material	16,4	11,2	46,9%	28,5	21,4	33,4%
Inversiones en Inmovilizado inmaterial	88,8	63,6	39,7%	178,6	126,5	41,3%
Inversiones en Inmovilizado	105,2	74,8	40,7%	207,1	147,8	40,1%
Como % de Ingresos ordinarios	13,2%	10,0%	3,1 p.p.	13,0%	9,8%	3,2 p.p.

Es importante destacar que la mayor parte de nuestras inversiones no tiene ningún ingreso asociado en estos momentos, o bien se trata de inversiones en proyectos que generarán ingresos a lo largo de la vida de los contratos –de 10 a 15 años en el caso de las soluciones tecnológicas para aerolíneas–, lo que afecta al ratio de inversión en inmovilizado como porcentaje de los ingresos a corto plazo. Es más, una parte importante de nuestras inversiones (aquellas relacionadas con la migración de clientes) la paga el cliente, pero no se reconoce como ingreso. Por lo tanto, se trata de una inversión en inmovilizado que no tiene un impacto negativo en la tesorería y en relación con la cual los ingresos no se reconocen como tales, lo que hace que el ratio inversión en inmovilizado sobre ingresos sea menos relevante.

5 Otra información adicional

5.1 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 2013 y 2012, respectivamente, es la siguiente:

<u>Cifras en miles de euros</u>	30/06/2013 NO AUDITADO	30/06/2012 NO AUDITADO
Ingresos Ordinarios	71.699	106.863
Prestación de servicios	612	738
Dividendos de empresas del Grupo y asociadas	52.298	87.305
Ingresos financieros de empresas del Grupo y asociadas	18.789	18.820
Gastos de explotación	<u>(2.952)</u>	<u>(3.096)</u>
Beneficio de explotación	68.747	103.767
Ingresos financieros	22	2
Gastos financieros	(19.030)	(19.108)
Diferencias de cambio	<u>1</u>	<u>-</u>
Resultado Financiero	<u>(19.007)</u>	<u>(19.106)</u>
Beneficios antes de impuestos	<u>49.740</u>	<u>84.661</u>
Impuestos sobre beneficios	<u>768</u>	<u>(124)</u>
BENEFICIO DEL PERIODO	<u>50.508</u>	<u>84.537</u>

Las principales variaciones producidas durante el primer semestre de 2013 respecto del mismo periodo de 2012, son las siguientes:

- Los ingresos ordinarios recogen, principalmente, los dividendos recibidos en 2013 y 2012 de Amadeus IT Group, S.A., por importe de 52.298 y 87.305 miles de euros, respectivamente.

Adicionalmente, en 2013 y 2012, los ingresos financieros de empresas del Grupo recogen los intereses devengados del préstamo concedido a Amadeus IT Group, S.A. por importe de 744.835 miles de euros, con los fondos obtenidos del préstamo recibido por el mismo importe de Amadeus Capital Markets, S.A.

- El resultado financiero de 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 750.000 miles de euros.
- El beneficio correspondiente al primer semestre ha disminuido de 84.537 miles de euros en 2012 a 50.508 miles de euros en 2013, principalmente por el menor cobro de dividendos durante el periodo.

5.2 Información sobre riesgos e incertidumbres

Existen riesgos e incertidumbres de diversa naturaleza relativos tanto al negocio de Amadeus y a la industria en la que la compañía opera, como a riesgos de naturaleza financiera, que podrían afectar nuestra situación financiera y resultados en el segundo semestre del ejercicio 2013. Los más significativos se describen a continuación.

Adicionalmente a las medidas de coberturas de riesgo de tipo de cambio y de tipo de interés, (tal y como se describen en este documento), Amadeus evalúa y pone en práctica continuamente procesos para mejorar la identificación, control y gestión de riesgos potenciales, y diseña sistemas específicos que permitan gestionar y mitigar dichos riesgos.

5.2.1 Riesgos relacionados con el entorno macro-económico actual

Nuestro negocio y nuestras operaciones dependen de la industria de viajes y turismo a nivel mundial, las cuales son muy sensibles a las condiciones económicas generales y a las tendencias marcadas por los indicadores económicos. A pesar de que la economía mundial y el sistema financiero parecen haberse estabilizado durante la primera mitad del año, el entorno macroeconómico general continúa siendo débil, y el crecimiento de la industria del tráfico aéreo ha sido moderado durante el período, por debajo de niveles del 2012 (crecimiento de 4,8% hasta junio de 2013 en comparación con el 6.5% en el mismo período de 2012).

Ahora bien, el tráfico aéreo ha empezado a mostrar signos de recuperación en junio (con un aumento intermensual de 6,0%) y se espera que el crecimiento en la demanda del viaje a nivel mundial se acelere en la segunda mitad del año, impactado por: (i) una previsión de mejora del crecimiento del PIB mundial, y (ii) una base de comparación más débil: el tráfico aéreo disminuyó significativamente en la segunda mitad de 2012 debido a la debilidad del negocio y el entorno financiero.

La última previsión de IATA, International Air Transport Association, (June Industry Financial Monitor) muestra un crecimiento en la demanda de viajes para el año 2013 similar al índice mostrado en 2012 (crecimiento de 5,3%). Aunque esto representa una revisión a la baja de su previsión a Marzo 2013, donde se apuntó a una mejora en el crecimiento del tráfico de pasajeros de 2012 a 2013, implica un tipo de crecimiento saludable en la segunda mitad del año.

A su vez, las estimaciones más recientes proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en julio de 2013 señalan una ralentización del crecimiento hasta alcanzar 3,1% en 2013 y 3,8% en 2014 (casi 0,2 puntos porcentuales por debajo de la previsión de abril 2013), en vista de un crecimiento mundial más débil de lo esperado en el primer trimestre de 2013, pero de nuevo con previsiones de una economía más fuerte en la segunda mitad del año. Por regiones económicas, el crecimiento de las economías avanzadas se estima en moderada expansión en 1,2% en 2013 y 2,1% en 2014, una revisión a la baja de 0,1 y 0,2 puntos porcentuales respectivamente, que refleja una recesión más prolongada en la zona del euro, especialmente en las economías periféricas, y una expansión más débil de la economía estadounidense. El crecimiento de los mercados emergentes es también más lento de lo esperado anteriormente: 5,0% en 2013 y 5,4% en 2014, 0,3 puntos porcentuales menos que las previsiones de abril 2013.

Ciertamente, la industria en la que operamos está expuesta al entorno macroeconómico; no obstante, la capacidad de Amadeus para aumentar la cuota de mercado en el negocio de Distribución y firmar nuevos contratos y expandir su gama de productos en el negocio de Soluciones Tecnológicas, junto con su exitoso modelo de negocio transaccional, debería seguir proporcionando resistencia y proporcionar crecimiento adicional, más allá del crecimiento global de la industria.

5.2.2 Riesgo de ejecución relacionado con la migración de las compañías aéreas a la plataforma Amadeus Altéa

Una parte importante de nuestro crecimiento futuro está vinculado a una serie de contratos existentes dentro del negocio de Soluciones Tecnológicas. En estos contratos, tenemos que llevar a cabo complejos trabajos para migrar a nuestros clientes a la plataforma Amadeus Altéa. La ejecución satisfactoria de estos procesos de migración es clave. Tenemos una sólida trayectoria de implementaciones, habiendo migrado más de 100 compañías aéreas en el pasado (incluyendo algunas compañías grandes y complejas), y tenemos contamos con amplia experiencia en este campo. Sin embargo, no cumplir con dichos contratos podría traducirse en una pérdida potencial de clientes, que tendría un impacto negativo en nuestro crecimiento futuro.

5.2.3 Riesgos relacionados con los mercados financieros: riesgos derivados de las fluctuaciones de tipos de interés y de tipos de cambio

- Fluctuaciones de los tipos de interés:

A 30 de junio de 2013, nuestra deuda financiera neta consolidada, de acuerdo con la definición de los covenants en nuestro nuevo contrato de la línea de financiación senior sin garantías, asciende a 1.319,8 millones de euros. Bajo la estructura actual de deuda, el 32,5% de nuestra deuda neta de covenant está sujeta a tasas de interés flotante, principalmente ligado al EURIBOR o a USD LIBOR, y por tanto estamos expuestos a posibles fluctuaciones de tipos de interés durante el segundo semestre del año.

Con el fin de cubrir esta exposición y fijar la cantidad de interés a pagar, hemos contratado derivados, por los cuales el 64% de nuestra deuda flotante queda sujeta a un tipo de interés fijo hasta noviembre 2015.

- Fluctuaciones de los tipos de cambio:

La moneda de presentación utilizada en los estados financieros consolidados del Grupo es el Euro (EUR). Como resultado de la orientación multinacional de su negocio, el Grupo está sujeto a los riesgos de tipo de cambio derivados de la fluctuación de varias monedas. El objetivo de la estrategia de cobertura de moneda extranjera del Grupo es proteger el valor en EUR de los flujos de caja operativos a nivel consolidado que están denominados en moneda extranjera. Los instrumentos usados para alcanzar este objetivo dependen de la moneda en la que esté denominado el flujo de caja operativo que se quiere cubrir:

- La estrategia utilizada para cubrir la exposición en dólares estadounidenses se basa en la cobertura natural (USD) que ajusta los flujos de caja futuros en USD que con los pagos en USD de los principales de la deuda que está denominada en USD.
- Además de los dólares estadounidenses, los principales riesgos en moneda extranjera vienen derivados de gastos denominados en dólar australiano (AUD), real brasileño (BRL), peso colombiano (COP), libra esterlina (GBP), corona sueca (SEK) y baht tailandés (THB). Para cubrir dichas exposiciones no es posible utilizar una estrategia de cobertura natural. Por tanto para cubrir una parte significativa de dichas posiciones cortas, el Grupo suscribe contratos de derivados con entidades financieras: principalmente contratos de futuro de tipo de cambio, opciones sobre divisas y combinaciones de opciones sobre divisas.

5.3 Cuestiones medioambientales

Las operaciones de Amadeus implican un impacto ambiental directo relativamente bajo en comparación con otras industrias. Sin embargo, con más de 10.000 empleados, presencia en más de 190 mercados 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, ayudar a la industria de los viajes en sus esfuerzos hacia la sostenibilidad.

a) Estrategia medioambiental 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 e impacto ambiental. 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.

b) Mejora del desempeño ambiental en la industria

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 CO₂ en nuestras plataformas de distribución.

La versión actual de la herramienta de reservas corporativa de Amadeus (Amadeus e-Travel Manager) incluye una funcionalidad de visualización de CO₂ que utiliza estimaciones de CO₂ según el cálculo de carbono de la OACI.

ii) Ahorro de combustible logrado a través de la tecnología:

Amadeus ha desarrollado tecnologías para ayudar a las compañías aéreas y otros agentes del sector a reducir las emisiones, y por consiguiente reducir también el coste de adaptación y cumplimiento de las nuevas regulaciones ambientales. A través de la asignación óptima del peso y las herramientas de optimización, el módulo de Amadeus

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013**

Altéa Departure Control System (DCS) Flight Management (FM) permite ahorrar una cantidad significativa de combustible y por tanto las emisiones de gases de efecto invernadero, en comparación con tecnologías menos sofisticadas actualmente en el mercado¹.

Amadeus tiene como objetivo aportar continuamente beneficios a nuestros clientes y la industria a través de la innovación continua de nuestra tecnología, y esta es nuestra herramienta más poderosa para contribuir a la sostenibilidad de la industria de viajes.

iii) Participación en proyectos comunes con los grupos de interés de la industria:

La industria del viaje se está enfrentando a inmensos retos medioambientales. Con respecto al objetivo general de sostenibilidad de la industria, Amadeus, o cualquier otro miembro de la industria, no puede conseguir grandes objetivos de una manera aislada. Es 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 fórums y proyectos específicos con asociaciones sectoriales como el Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC, por sus siglas en inglés) o el Consejo Global de Turismo Sostenible (GSTC).

Nuestros equipos de I+D han desarrollado recientemente Amadeus Sequence Manager, una solución que ayuda a implementar Collaborative Decision making (CDM) en aeropuertos; y puede ser utilizado por aeropuertos, controladores aéreos, empresas de servicios de tierra y compañías aéreas. Se espera que Amadeus Sequence Manager minimice el movimiento de aeronaves en tierra definiendo una secuencia de la aeronave previa a la salida. Estimaciones prudentes basadas en la expectativa de reducir en un minuto el tiempo de rodaje por vuelo en los principales aeropuertos europeos (aquellos con más de 50.000 movimientos de aeronaves por año) indican un potencial ahorro de costes de combustible de más de 120 millones de euros y una reducción de emisiones de CO₂ de más de 250.000 toneladas. Además, habría otros beneficios en ruido e impacto en la calidad del aire, los cuales se conocen actualmente como las principales causas de restricción en aeropuertos y por lo tanto, sobre la gestión del tráfico aéreo europeo. Amadeus Sequence Manager ha sido desarrollado por los equipos de I+D y se pondrá en marcha a mediados de 2013.

Las emisiones de gases de efecto invernadero y el cambio climático son una principal preocupación en la industria del viaje, especialmente debido al elevado consumo energético de los medios de transporte en general. Los riesgos asociados con el cambio climático en el caso de Amadeus están principalmente vinculados a la demanda de viajes. Esto se debe en parte al hecho de que los costes ambientales adicionales se traducen con algo de retraso en mayores costes económicos; y, si se mantienen el resto de parámetros constantes, un aumento de los costes conduce a una reducción de la demanda de viajes. Además, los consumidores, a fin de evitar impactos ambientales negativos, pueden buscar alternativas para viajar.

Por otro lado, en cuanto a las oportunidades relacionadas con el cambio climático, en Amadeus nos encontramos en una posición privilegiada para ayudar a crear conciencia medioambiental en la industria. Tenemos que tener en cuenta que Amadeus está involucrado de un modo u otro en el viaje de más de un millón de pasajeros cada día. Los servicios medioambientales incluidos en nuestras plataformas de Distribución y / o Soluciones Tecnológicas son una forma en la que Amadeus puede mejorar la lealtad del cliente, la reputación en la industria del viaje, adquirir nuevos clientes y retener a los actuales, mejorar nuestra red y la relación con las partes interesadas de la industria y, sobre todo, desempeñar nuestro papel en la contribución a la sostenibilidad de la industria.

AMADEUS IT HOLDING, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013

En septiembre de 2012 Amadeus entró en el Índice de Sostenibilidad Dow Jones y obtuvo la puntuación más alta en nuestro sector. En el área medioambiental, Amadeus alcanzó 90 puntos de un máximo total de 100.

5.4 Acciones Propias

La conciliación del valor en libros de las “Acciones propias” a 30 de junio de 2013 y 31 de diciembre de 2012, es la siguiente:

	<u>Acciones propias</u>	<u>KEUR</u>
Saldo a 31 de diciembre de 2012	<u>3.571.810</u>	<u>30.588</u>
Adquisición	200.524	4.736
Retiro	<u>(3.192)</u>	<u>(3)</u>
Saldo a 30 de junio de 2013	<u>3.769.142</u>	<u>35.321</u>

Durante el periodo, el Grupo ha adquirido 200.524 acciones de la Sociedad.

El coste histórico de las acciones propias retiradas (principalmente por la liquidación del RSP) es deducido del epígrafe “Prima de emisión” del estado de posición financiera resumido y consolidado.

5.5 Hechos Posteriores

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

6 Presentación de la información financiera

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

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

Reasignación del coste por segmentos

En 2013, el grupo ha aplicado nuevas normas de imputación para determinados costes fijos, como los costes de personal, instalaciones y oficinas, a fin de mejorar la asignación de costes entre segmentos operativos (Distribución y Soluciones Tecnológicas). Esta reasignación ha dado lugar a una estructura de costes de los segmentos operativos que refleja mejor cómo se gestiona la organización y cómo se toman las decisiones, ofreciendo una visión más precisa de nuestra información por segmentos y de los niveles de rentabilidad. Estos cambios entraron en vigor el 1 de enero de 2013 y, a efectos de comparación, la información por segmentos correspondiente al periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2012 ha sido reformulada. Para evitar cualquier tipo de duda, se trata simplemente de un ejercicio de reasignación entre segmentos operativos, sin que se hayan producido cambios en el resultado de explotación del Grupo como consecuencia de estas nuevas normas de imputación.

Cambios en la política contable

El Grupo ha adoptado, con carácter retroactivo, un cambio en la política contable para reflejar las modificaciones a la NIC 19 desde el 1 de enero de 2013. A efectos de comparación, el estado de situación financiera resumido para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2012 y la cuenta de resultados del Grupo para el periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2012 han sido reformulados (y difieren de los anteriormente publicados).

Costes extraordinarios relativos a la Oferta Pública de Venta

El 29 de abril de 2010, Amadeus comenzó a cotizar en las bolsas españolas. La empresa incurrió en gastos extraordinarios asociados a la OPV que han afectado a las cifras de 2010, 2011 y 2012. Los gastos relacionados con la OPV no afectarán al ejercicio 2013. A efectos de comparación, las cifras de 2012 que se muestran en este informe han sido ajustadas para excluir dichos costes en relación con los gastos de personal.

Costes extraordinarios relacionados con la OPV <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2012	Ene-Jun 2012
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados ⁽¹⁾	(0,9)	(7,6)
Impacto sobre Beneficio antes de impuestos	(0,9)	(7,6)
Gastos por impuestos	0,3	2,3
Impacto sobre Beneficio del periodo	(0,6)	(5,2)

¹ Los costes incluidos en "Retribuciones a los empleados y gastos asimilados" se refieren al coste asociado al plan de incentivos de carácter extraordinario (Value Sharing Plan) que entró en vigor al admitirse nuestras acciones a cotización en las bolsas españolas, y que se devenga mensualmente a lo largo de los dos años siguientes al comienzo de su aplicación.

7 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
- BCE: Banco Central Europeo
- BEI: Banco Europeo de Inversiones
- CESE: Siglas en inglés de centro, este y sur de Europa”
- DCS: Siglas en inglés de “Departure Control System”
- EMD: Comunicaciones electrónicas EMD (Electronic Miscellaneous Document), el estándar de comunicación electrónica para el sector del viaje.
- ETC: Número equivalente a empleados a tiempo completo
- GDS: Global Distribution System, una red mundial informatizada de reservas que se utiliza como punto único de acceso para 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, tales como habitaciones de hotel, alquiler de coches y billetes de tren
- IATA: Siglas en inglés de Asociación Internacional del Transporte Aéreo
- OPV: Oferta Pública de Venta
- n.a.: No aplica
- NIC: Norma Internacional de Contabilidad
- 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 y gestión de inventario
- p.p.: Puntos porcentuales
- PPA: Siglas en inglés de asignación del precio de adquisición
- RTC: Siglas en inglés de crédito fiscal a la investigación
- TPF: Siglas en inglés de solución para el procesamiento de transacciones (*Transaction Processing Facility*), una licencia de solución tecnológica de IBM

8 Apéndice: Cuadros financieros

8.1 Estado de posición financiera (resumido)

Estado de situación financiera <i>Cifras en millones de euros</i>	30/06/2013	31/12/2012
Inmovilizado material	291,3	299,4
Inmovilizado inmaterial	1.960,2	1.879,0
Fondo de comercio	2.073,3	2.065,4
Otros activos no corrientes	150,2	140,0
Activo no corriente	4.475,1	4.383,9
Activo corriente	431,2	371,7
Tesorería y otros activos equivalentes	429,0	399,9
Total Activo	5.335,3	5.155,4
Fondos propios	1.731,6	1.531,4
Deuda a largo plazo	1.561,1	1.541,3
Otros pasivos a largo plazo	959,5	871,0
Pasivo no corriente	2.520,6	2.412,2
Deuda a corto plazo	204,9	353,3
Otros pasivos a corto plazo	878,2	858,5
Pasivo corriente	1.083,1	1.211,8
Total Pasivo y Fondos propios	5.335,3	5.155,4
Deuda financiera neta	1.336,9	1.494,7

8.2 Deuda financiera según contrato de financiación y conciliación con estados financieros

Endeudamiento <i>Cifras en millones de euros</i>	30/06/2013	31/12/2012
Definición según contrato de financiación⁽¹⁾		
Contrato de financiación senior (EUR)	251,8	490,8
Contrato de financiación senior (USD) ⁽²⁾	316,0	361,5
Bonos a largo plazo	750,0	750,0
Préstamo BEI	350,0	200,0
Otras deudas con instituciones financieras	60,3	72,7
Obligaciones por arrendamiento financiero	20,6	20,1
Deuda financiera ajustada	1.748,8	1.895,0
Tesorería y otros activos equivalentes, netos	(429,0)	(399,9)
Deuda financiera neta según contrato de financiación	1.319,8	1.495,2
Deuda financiera neta según contrato de financiación / EBITDA según contrato de financiación (últimos 12 meses)⁽³⁾	1,15x	1,34x
Conciliación con estados financieros		
Deuda financiera neta (según estados financieros)	1.336,9	1.494,7
Intereses a pagar	(39,1)	(21,2)
Gastos financieros diferidos	9,2	11,8
Ajuste préstamo BEI	12,8	9,9
Deuda financiera neta según contrato de financiación	1.319,8	1.495,2

¹ En base a 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 1,3080 y 1,3194 (tipo oficial publicado por el BCE el 30 de junio de 2013 y el 31 de diciembre de 2012, respectivamente).

³ EBITDA según contrato de financiación de los últimos doce meses, según las definiciones incluidas en el contrato de financiación senior.

Conciliación con la deuda financiera neta según nuestros estados financieros

En virtud de las condiciones del contrato de financiación, la deuda financiera:

- (i) No incluye los intereses devengados a pagar (39,1 millones de euros a 30 de junio de 2013) que reciben el tratamiento de deuda en nuestros estados financieros
- (ii) Se calcula con arreglo a su valor nominal, mientras que en los estados financieros nuestra deuda financiera se valora a coste amortizado, es decir, después de deducir las comisiones de financiación diferidas (fundamentalmente las comisiones pagadas por adelantado en relación con los nuevos acuerdos de financiación, que ascienden a 9,2 millones de euros a 30 de junio de 2013), y
- (iii) no incluye un ajuste por la diferencia entre el valor nominal del préstamo concedido por el Banco Europeo de Inversiones a un tipo de interés inferior al de mercado y su valor razonable (12,8 millones de euros a 30 de junio de 2013).

AMADEUS IT HOLDING, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2013

8.3 Estado de flujo de caja

Estado de flujos de efectivo consolidado Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2013	Abr-Jun 2012 ¹	Variación (%)	Ene-Jun 2013	Ene-Jun 2012 ¹	Variación (%)
EBITDA	322,5	300,4	7,4%	645,9	607,5	6,3%
Cambios en el capital circulante	(9,7)	22,9	n.a.	(36,6)	(16,1)	128,1%
Inversiones en inmovilizado	(105,2)	(74,8)	40,7%	(207,1)	(147,8)	40,1%
Flujo de efectivo operativo antes de impuestos	207,6	248,5	(16,5%)	402,2	443,7	(9,4%)
Impuestos	(66,8)	(64,7)	3,3%	(75,0)	(80,8)	(7,2%)
Inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	(6,7)	(1,2)	440,2%	(6,7)	(8,4)	(20,4%)
Flujos de efectivo no operativos	1,6	3,2	(52,1%)	1,2	3,0	(60,3%)
Flujos de efectivo de gastos extraordinarios	0,5	(16,1)	n.a.	0,8	(15,6)	n.a.
Flujo de efectivo	136,2	169,7	(19,8%)	322,6	341,9	(5,7%)
Pagos por intereses y comisiones bancarias	(8,1)	(18,4)	(56,0%)	(15,3)	(31,2)	(50,9%)
Devoluciones de deuda financiera	(151,9)	(143,8)	5,6%	(162,4)	(183,9)	(11,7%)
Pagos a accionistas	(4,7)	(32,7)	(85,6%)	(115,8)	(110,7)	4,6%
Variación de tesorería y otros activos equivalentes	(28,5)	5,8	n.a.	29,1	47,0	(38,1%)
Tesorería y otros activos equivalentes, netos⁽²⁾						
Saldo inicial	457,2	434,2	5,3%	399,6	393,0	1,7%
Saldo final	428,6	440,0	(2,6%)	428,6	440,0	(2,6%)

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

² Tesorería y otros activos equivalentes se presentan netos de descubiertos en cuentas bancarias.

Amadeus IT Holding, S.A. and Subsidiaries

Interim Consolidated Directors' Report
for the six months period ended June 30, 2013

Index

1	Summary.....	3
1.1	Introduction.....	3
1.2	Summary financial information.....	4
2	Operating Review.....	5
3	Financial Review	11
3.1	Revenue	11
3.2	Group operating expenses.....	14
3.3	Operating income (EBIT)	19
3.4	Net financial expense	19
3.5	Income taxes	19
3.6	Profit for the period	20
3.7	Adjusted profit.....	20
3.8	Earnings per share (EPS)	20
4	Other financial information.....	21
4.1	R&D expenditure	21
4.2	CAPEX	21
5	Other additional information	23
5.1	Explanatory notes to the stand-alone statement of income	23
5.2	Key risk factors and uncertainties	24
5.3	Environmental matters	25
5.4	Treasury Shares	27
5.5	Subsequent Events.....	27
6	Presentation of financial information.....	28
7	Key terms.....	29
8	Appendix: Financial tables.....	30
8.1	Statement of financial position (condensed).....	30
8.2	Covenant financial debt and reconciliation with financial statements.....	31
8.3	Cashflow statement	32

1 Summary

1.1 Introduction

Highlights for first six months, ended June 30, 2013

- Total air travel agency bookings increased by 5.8%, or 12.8 million, vs. the first half of 2012, to 233.1 million.
- In our IT Solutions business line, total Passengers Boarded increased by 9.7%, or 25.1 million vs. the first half of 2012, to 284.1 million.
- Revenue increased by 5.7%, to €1,595.1 million.
- EBITDA increased by 6.3%¹, to €645.9 million.
- Adjusted² profit increased to €349.6 million, up 5.2% from €332.4 million in same period of 2012.

To date, 2013 is proving to be a successful year for Amadeus, although the world economy shows only weak signs of recovery, and volatility is still an ongoing theme in the global macro environment. In the first half of the year, Amadeus has continued to deliver improved results.

While the distribution industry growth is still moderate, at 0.7%, Amadeus' competitive positioning and market share gains have continued to support strong volume growth, with air travel agency bookings increasing by 5.8% in the first half of 2013, driving distribution revenue growth to 5.0%. In turn, growth in our IT Solutions business has continued to be fuelled by the ongoing migration of new clients and the organic growth of our existing customers. PB grew by 9.7%, which together with the good performance of our IT Solutions businesses drove revenue growth in this segment to 8.0%. Group revenue therefore increased by 5.7%, while EBITDA growth stood at 6.3%¹. Adjusted² profit for the period increased by 5.2% supported by our EBITDA improvement and a reduction in interest expense.

In addition, we remain committed to R&D as a driver of growth, and as such during the period we have continued to invest significantly to expand our business into new areas for growth, including IT solutions for airports and ground handlers, as well as enhanced distribution tools for hotels and railway providers. We have also launched new solutions for our Airline IT portfolio, and continued to pioneer in the areas of merchandising and next-generation search, within our Distribution business, which still represents a significant opportunity. We have also continued signing contracts in the Distribution business, securing relevant content for our travel agency subscribers, expanding our business reach and reinforcing the recurring nature of revenues.

Cash generation remained strong, and as a result our consolidated covenant net financial debt as of June 30, 2013 was €1,319.8 million (based on the covenants' definition in our senior credit agreement), representing 1.15x net debt / last twelve months' EBITDA, down €175.4 million vs. December 31, 2012. During the period we paid an interim dividend of a total amount of €111.0 million in respect of the 2012 profit.

¹ EBITDA adjusted to exclude extraordinary items related to the IPO in the first half of 2012, as detailed on page 28.

² Excluding after-tax impact of the following items: (i) amortisation of PPA and impairment losses, (ii) changes in fair value and cancellation costs of financial instruments and non-operating exchange gains (losses) and (iii) extraordinary items related to the sale of assets and equity investments and, in 2012, the IPO.

1.2 Summary financial information

Summary financial information <i>Figures in million euros</i>	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012 ¹	% Change
KPI			
Air TA Market Share	40.0%	38.3%	1.7 p.p.
Air TA bookings (m)	233.1	220.3	5.8%
Non air bookings (m)	31.0	31.9	(2.8%)
Total bookings (m)	264.1	252.2	4.7%
Passengers Boarded (m)	284.1	259.0	9.7%
Financial results			
Distribution Revenue	1,215.6	1,157.4	5.0%
IT Solutions Revenue	379.5	351.4	8.0%
Revenue	1,595.1	1,508.9	5.7%
Distribution Contribution ⁽²⁾	565.3	546.6	3.4%
IT Solutions Contribution ⁽²⁾	266.2	245.2	8.6%
Contribution	831.5	791.8	5.0%
Net Indirect Costs ⁽²⁾	(185.6)	(184.3)	0.7%
EBITDA	645.9	607.5	6.3%
EBITDA margin (%)	40.5%	40.3%	0.2 p.p.
Adjusted profit ⁽³⁾	349.6	332.4	5.2%
Adjusted EPS (euros) ⁽⁴⁾	0.79	0.75	5.2%
Cash flow			
Capital expenditure	207.1	147.8	40.1%
Pre-tax operating cash flow ⁽⁵⁾	402.2	443.7	(9.4%)
	30/06/2013	31/12/2012	% Change
Indebtedness ⁽⁶⁾			
Covenant Net Financial Debt	1,319.8	1,495.2	(11.7%)
Covenant Net Financial Debt / LTM Covenant EBITDA	1.15x	1.34x	

¹ Figures adjusted to exclude extraordinary costs related to the IPO.

² 2013 figures reflect new cost allocation rules amongst the business segments adopted since January 1, 2013 (see note in section 6 on page 28). For comparability purposes, 2012 figures have been restated accordingly.

³ Excluding after-tax impact of the following items: (i) amortisation of PPA and impairment losses, (ii) changes in fair value and cancellation costs of financial instruments and non-operating exchange gains (losses) and (iii) extraordinary items related to the sale of assets and equity investments and, in 2012, the IPO.

⁴ EPS corresponding to the Adjusted profit attributable to the parent company. Calculated based on weighted average outstanding shares of the period.

⁵ Calculated as EBITDA less capital expenditure plus changes in our operating working capital.

⁶ Based on the definition included in the senior credit agreement covenants.

2 Operating Review

The management team has continued its focus on strengthening the value proposition for our clients, securing the most comprehensive content for our travel agency subscribers, extending our global reach via market share gains and evolving our product portfolio and functionalities, both in the Distribution and the IT Solutions businesses. We have continued to invest in order to reinforce our technology leadership position and our competitive edge. We aim to strengthen our leadership position in all of our businesses at the same time as expanding our business reach, particularly in our IT Solutions business.

The following are some selected business highlights for the first half of 2013:

Distribution

Airlines

- As part of Amadeus' on-going investment to guarantee access for Amadeus travel agents globally to a comprehensive range of fares, schedules and availability, further content agreements were signed and renewed, including, among others, with Alitalia, British Airways, China Airlines, Estonian Air, Iberia, Iberia Express, LOT Polish Airlines, Eva Airways and its domestic and regional subsidiary UNI Airways, Porter Airlines, Thai Airways and its subsidiary Thai Smile. Over 80% of Amadeus' airline bookings worldwide are made on airlines with which Amadeus has a content agreement.
- In addition, new global distribution agreements were signed with airlines including Air Bagan, Air Lituanica, Al Masria, Pegasus Asia, Seaborne, Silver Airways and StarPerú - making these airlines accessible globally to travel agencies via the Amadeus system.
- Low-cost carrier bookings remained a steady source of significant growth. On a year-on-year basis, total bookings on low-cost carriers by travel agencies using Amadeus increased by 25.9% during the first half of the year.
- During the period, we further consolidated our leadership position in the area of merchandising. At the close of the quarter, 67 airlines had contracts for Amadeus Ancillary Services, an end-to-end solution based on industry standards which helps airlines to sell additional services using both travel agencies and either the airline's own call centre or website. Of those contracted, 24 had opted to implement the service in the Amadeus GDS - 14 of which are already selling ancillary services using Amadeus technology. The latest airline to implement the solution was Aegean, selling its optional services such as seat choice, excess baggage and sports equipment. The carrier uses Electronic Miscellaneous Document (EMD), the industry standard fulfilment solution to sell these services. EMD enhances ticket services and enables airlines to distribute a wide range of ancillary services. Currently travel agencies use our solution to sell ancillary services in 40 countries.
- In particular in this area, it was announced that an end-to-end XML API-based connectivity will be developed between Amadeus and American Airline's interface. Once complete, this enhanced XML connectivity will facilitate expanded ancillary product distribution, real-time personalised offers and improved merchandising, including the ability to book American's Main Cabin Extra premium seating product.

Hotels

- Hotel Distribution continued to grow steadily as our 'air to hotel ratio', or 'attachment rate', from business travel agents grew by 7.7% in the year to date. This important ratio measures the number of hotel bookings relative to flight bookings and has increased due to recent focused content integration and user adoption programmes by Amadeus. For example, we have now implemented additional hotel aggregators and brands to bring our accumulated bookable hotel inventory to over 300,000, with a strong pipeline for additional implementations.

Rail

- Thalys, the international high-speed rail operator connecting Paris and Brussels with Germany and the Netherlands, selected Amadeus to expand distribution through the travel agency channel. Starting in Germany, its content will be available alongside airlines on selected routes in the Amadeus neutral booking display for travel agents and corporate bookers. Users of Amadeus Selling Platform, Amadeus' point of sale for travel agents, and Amadeus e-Travel Management, the company self-booking tool for corporate users, will have access to the full range of Thalys' fares, including corporate negotiated fares, schedules and availability to effectively compare Thalys high speed rail services with flights on specific routes.

Other

- Cabforce, the online booking engine behind the world's leading network of flat-rate pre-booked cabs, partnered with Amadeus to make pre-booked airport transfer and taxi bookings available to travel agencies, TMCs and corporations using the Amadeus e-Travel Management and Amadeus Selling Platform Connect. Offering the potential to bring taxis to millions of travel itineraries, the joint solution will be available in the UK and Finnish markets shortly.

Travel Agencies and online travel distribution platforms

- Asia-Pacific remained a key growth area for Amadeus. Travel Expert Limited, Hong Kong's leading and most extensive retail travel network, successfully implemented the Amadeus suite of solutions across more than 60 retail sites in Hong Kong - making it the largest ever implementation for a global distribution system in Hong Kong. Additionally, a full content partnership with Travel Boutique Online India, Asia's leading B2B travel aggregator, was announced. It will give travel agencies unparalleled search, shopping and booking capabilities on a range of hotel content. Other wins in the region include Destination Specialists (Cebu) and Uni-Orient Travel.
- CheapAir.com, the United States-based online travel agency, implemented the Amadeus Extreme Search technology to power its popular "Deal Finder" feature, which allows users to put in the city they live and instantly see the lowest available, bookable airfares to up to 168 of the most popular domestic and international destinations. Amadeus Extreme Search is a unique and inspirational shopping solution for Online Travel Agencies that revolutionises the way travellers search for air travel online.

IT Solutions

Airline IT

- Further growth continued during the quarter as SriLankan Airlines, the national carrier of Sri Lanka, contracted to the full Amadeus Altéa Suite, the fully integrated passenger service system (PSS) for airlines that includes Altéa Reservation, Altéa Inventory and Altéa Departure Control System. The deal is the first of its kind for Amadeus in the Indian subcontinent and will see both SriLankan Airlines and its sister airline, Mihin Lanka, migrate to Amadeus' full Altéa suite by 2014. In addition, Air Dolomiti, the Italian airline part of the Lufthansa Group, contracted for Altéa Reservation and Altéa Inventory, the first two components of the Amadeus Altéa Suite.
- Based upon existing contracts, Amadeus estimates that by 2015 the number of Passengers Boarded (PB) will be more than 800 million*, which would represent an increase of almost 42% vs. the 564 million PB processed on the Altéa platform during 2012 - or a compound annual growth rate (CAGR) of around 12.5%.
- A significant number of contracted airlines migrated onto the Altéa Departure Control System (DCS), including Aigle Azur, Air Astana, Air Corsica, Air France-KLM and its subsidiaries, Air Greenland, Bulgaria Air, Scandinavian Airlines (SAS) and its subsidiary Wideroe's Flyveselskap, Singapore Airlines and its subsidiary SilkAir, and Ural Airlines.
- A landmark deal with Scandinavian Airlines (SAS), the region's leading airline and the flag carrier of Denmark, Norway and Sweden, created a long-term, strategic partnership that will see SAS migrate to Amadeus' new Altéa Revenue Management solution. Amadeus Altéa Revenue Management significantly reduces the often extensive data processing that burdens revenue management systems. It offers Altéa hosted airlines a unique advantage with regards to their competitors, providing seamless access to fares, schedules, PNRs, tickets, revenues and departure control system data. Shortly after the announcement, SAS and its subsidiary Wideroe's Flyveselskap became the launch partners for the solution, which now incorporates full origin and destination management capability. The airlines will migrate to Amadeus' new solution by early 2015. Additionally, Amadeus will open a revenue management 'Centre of Competence' in Copenhagen, Denmark, which will see more than 20 SAS employees, many of whom are world-renowned experts in the field, join Amadeus.
- Air France-KLM, the leading French-Dutch airline group, signed a long-term e-Commerce agreement which will see the airline group use Amadeus' shopping technology for a further five years across both its domestic and international websites.
- Continuing to increase its presence in North America, Amadeus opened a new Airline IT office in Dallas, Texas. Airline customers in the U.S. and Canada, such as Southwest Airlines, will benefit from increased local focus and expertise in airline IT - offering Amadeus' experience and track-record as the technology partner of choice to airlines worldwide.

* 2015 estimated annual PB calculated by applying the IATA's regional air traffic growth projections to the latest available annual PB figures, based on public sources or internal information (if already in our platform).

INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2013

- Further upselling ensured additional customers for the Stand Alone IT solutions portfolio. For example, additional airlines including Adria Airways, Air Dolomiti, Egyptair, Norwegian and SATA Group signed up for the electronic messaging standard Electronic Miscellaneous Document (EMD) which enhances ticket services and enables airlines to distribute a wide range of products that help customise their journeys, through ancillary services such as excess baggage. Other customers were signed for other solutions, such as Award Shopper, e-Commerce, Revenue Availability, Revenue Integrity, ATC Disruption, Enhanced Baggage Policy and Mobile Solutions.

Airport IT

- Providing IT solutions to airports continued to represent a significant growth opportunity for Amadeus and in June the launch of a new suite of solutions for airport operators was announced. This included two agreements with Munich Airport and Copenhagen Airport, where Amadeus will jointly work with the airports to develop and implement two new IT solutions: Amadeus Airport Sequence Manager, which optimises the flight departure runway sequencing and provides a common situational awareness for all participants, and Amadeus Airport Fixed Resource Optimiser, which is designed to determine the best possible fixed resource allocation against the flight schedule and attributes based on an airport's and the airlines' business drivers. Amadeus' community approach to technology has improved the way airlines and ground handlers work together and with this launch airports can now be part of an integrated approach to operations.
- The portfolio of Altéa Departure Control System (DCS) solutions for ground handlers continued to attract additional customers, with six new ground handler customers signing during the first half of the year - bringing the total number to 26. In addition, an agreement was signed with Map Handling of the AMC Group to pilot Amadeus Airport Contract and Billing, a new end-to-end solution to manage and control all the administrative processes related to ground handling contracts. This solution ensures ground handlers achieve improved tracking, reporting and billing of all services delivered to airlines. Also, Aviator, the main ground handler in the Scandinavian region, and Alyzia in Paris, became the first two ground handling companies to sign-up for Altéa Self-Service Check-in.

Hotel IT

- In the area of Hotel IT, a medium-sized European hotel chain began launching a fully integrated e-commerce environment for web and mobile, following Amadeus development, for the global hotel marketplace, during recent months. Available in multiple languages for branded e-commerce sites in numerous markets, the solution offers hotels and hotel chains a scalable booking engine, usability optimisation to drive online conversion rates, cloud-based hosting, dynamic web management and business intelligence.

Additional news from the period

- Amadeus entered the airline customer loyalty arena with the acquisition of Hitit Loyalty, acquiring the CRM and loyalty solutions division of Turkey-based Hitit Computer Services. Hitit Loyalty is the market leader in the airline loyalty space, in terms of customers. The acquisition will result in Hitit Loyalty's operations becoming fully integrated into Amadeus' Altéa platform during 2013. At present more than half of Hitit Loyalty's existing customers are also Altéa users.

INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2013

- Amadeus continued to demonstrate its commitment to CSR activities as it partnered with UNICEF to work together to improve children's lives across the world. The partnership will enable travel providers and sellers to raise funds for UNICEF by giving their customers the opportunity to make a micro donation when paying for travel online, using technology developed and provided by Amadeus. The micro-donation process will be extremely user-friendly, allowing travellers to simply add a donation to UNICEF as they complete the shopping process online.
- Moody's Investors Service, the provider of credit ratings for investors, gave an upgrade to Amadeus. Moody's raised to 'Baa2' (up from 'Baa3') our long-term issuer and senior unsecured ratings, whilst maintaining a stable outlook for Amadeus. This encouraging news closely followed Standard & Poor's, another credit rating agency, also upgrading its Amadeus rating.
- Meanwhile, the European Investment Bank (EIB), the European Union's long-term financing institution, granted Amadeus a second loan of €150 million, to be used to finance research and development (R&D) activities in its Distribution business line between 2013 and 2015. This loan is in addition to a previous €200 million loan received by Amadeus from the EIB in May last year.
- Also during the period, Amadeus paid down, using existing available cash, the outstanding amount of €106 million of its bridge loan (Tranche B of the senior credit facility signed in May 2011), which matured in May.
- At its Shareholders' General Meeting (SGM) held in June all proposals put forward by the Board of Directors were approved following a vote by shareholders. This included the approval of a total dividend for 2012 of €223.8 million. This represented an increase of 35% on 2011 and a pay-out ratio of 45%, up from 36% in the previous year. The per share (gross) value of the dividend was €0.50, of which an interim dividend of €0.25 was paid in January 2013, and therefore a complementary dividend for an amount of €0.25 (gross) was paid on July 30, 2013 (ex-coupon date).
- As part of our commitment to communicate with all our stakeholders, Amadeus published both its 2012 Annual Report and 2012 Corporate Sustainability Report. The latter document, which was granted the Application level A+ by the Global Reporting Initiative (GRI), analyses the economic, environmental and social impacts of Amadeus' business, as well as its contribution to helping meet sustainability objectives. An interactive version of both documents is available via the Amadeus website in both English and Spanish.
- Thought-provoking research on tomorrow's travel industry has become an Amadeus hallmark and during the period various Amadeus-commissioned reports stimulated debate across our sector and beyond. The following are highlights of the most significant (available from the Amadeus website):
 - Authored by Harvard Business School professor Thomas H. Davenport, *At the Big Data Crossroads: turning towards a smarter travel experience* charts the emergence of new technologies and strategies for managing big data. It outlines how big data can be harnessed to focus travel around customer needs and preferences, not industry processes. The report is based on extensive input from Chief Information Officers and big data experts from companies around the world, including Air France-KLM, Cathay Pacific, Eurostar, Facebook, Frontier Airlines, KAYAK, Marriott Hotels and Munich Airport.

- New analysis from Amadeus Air Traffic Travel Intelligence solution revealed Asia as the largest, fastest-growing and most competitive market for air travel. The tool, part of the Amadeus' Travel Intelligence portfolio, calculated the most accurate air passenger volume for any Origin and Destination (O&D) worldwide. Among other key findings, the study revealed that 22% of all global air travel is concentrated on just 300 origin and destination 'super routes', each of which carries over one million passengers annually.
- *The Rail Journey to 2020* estimated that long-distance rail traffic in Europe will grow by an estimated 21% to over 1.36 billion passengers by 2020. The study also identified six key factors which will influence the growth of long-distance rail passenger traffic over the period and outlined business potential. Over 100 sources from rail companies, public and regulatory bodies were consulted and a dedicated research team at Amadeus built predictive models based on authoritative data.
- *Shaping the future of travel in Asia Pacific: the big four travel effects*, outlined four key themes that will drive significant change in the Asia-Pacific travel ecosystem over the period to 2030. The report pointed to the geopolitical, social and technological changes that will have a fundamental effect on Asia Pacific, and detailed the implications for travellers, travel service providers and the industry at large. Commissioned by Amadeus and developed by business research and consulting firm Frost & Sullivan, the study surveyed 1,531 business and leisure travellers across the seven key markets and also conducted 13 in-depth executive interviews.

3 Financial Review

Group Income Statement

Group Income Statement Figures in million euros	Apr-Jun 2013	Apr-Jun 2012 ¹	% Change	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012 ¹	% Change
Revenue	800.1	744.7	7.4%	1,595.1	1,508.9	5.7%
Cost of revenue	(204.7)	(184.4)	11.0%	(417.9)	(382.0)	9.4%
Personnel and related expenses	(211.1)	(190.0)	11.1%	(411.0)	(371.0)	10.8%
Depreciation and amortisation	(69.8)	(59.5)	17.3%	(137.6)	(123.2)	11.6%
Other operating expenses	(60.3)	(68.8)	(12.3%)	(117.4)	(146.2)	(19.7%)
Operating income	254.2	242.0	5.0%	511.2	486.4	5.1%
Financial income	0.4	1.4	(70.6%)	0.6	1.9	(66.8%)
Interest expense	(17.8)	(26.7)	(33.3%)	(35.8)	(47.9)	(25.4%)
Other financial expenses	(2.9)	(2.1)	34.2%	(2.9)	(2.1)	37.8%
Exchange gains (losses)	(0.2)	5.1	n.a.	0.4	2.6	(84.5%)
Net financial expense	(20.5)	(22.4)	(8.3%)	(37.6)	(45.5)	(17.3%)
Other income (expense)	3.2	(2.2)	n.a.	2.9	(2.8)	n.a.
Profit before income taxes	236.9	217.5	8.9%	476.5	438.2	8.7%
Income taxes	(75.6)	(67.4)	12.2%	(152.1)	(135.8)	12.0%
Profit after taxes	161.3	150.1	7.5%	324.4	302.4	7.3%
Share in profit from associates and JVs	1.1	1.2	(1.0%)	2.3	1.7	32.4%
Profit for the period	162.4	151.2	7.4%	326.7	304.11	7.4%
Key financial metrics						
EBITDA	322.5	300.4	7.4%	645.9	607.5	6.3%
EBITDA margin (%)	40.3%	40.3%	0.0 p.p.	40.5%	40.3%	0.2 p.p.
Adjusted profit⁽²⁾	173.4	164.5	5.4%	349.6	332.4	5.2%
Adjusted EPS (euros)⁽³⁾	0.39	0.37	5.0%	0.79	0.75	5.2%

Figures adjusted to exclude extraordinary costs related to the IPO in the first half of 2012.

² Excluding after-tax impact of the following items: (i) amortisation of PPA and impairment losses, (ii) changes in fair value and cancellation costs of financial instruments and non-operating exchange gains (losses) and (iii) extraordinary items related to the sale of assets and equity investments and, in 2012, the IPO.

³ EPS corresponding to the Adjusted profit attributable to the parent company. Calculated based on weighted average outstanding shares of the period.

3.1 Revenue

Revenue in the second quarter of 2013 increased by 7.4%, from €744.7 million in 2012 to €800.1 million in 2013. For the six months ending on June 30, revenue increased by 5.7% to €1,595.1 million.

Group revenue growth is supported by growth in both our Distribution and IT Solutions businesses:

- Growth of €43.6 million, or 7.8%, in our Distribution business in the second quarter of 2013, driven by an improvement in the GDS industry growth and our market share gains. For the six month period, Distribution revenue grew by 5.0%.
- An increase of €11.8 million, or 6.4%, in our IT Solutions business in the second quarter of 2013, driven by continued double-digit growth in our IT transactional revenue, and despite the lower Direct Distribution revenue, as expected. Non-transactional revenue is also performing strongly thanks to gaps, services and implementation fees. IT Solutions revenue increased by 8.0% in the first half of 2013.

AMADEUS IT HOLDING, S.A. AND SUBSIDIARIES

INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2013

Revenue Figures in million euros	Apr-Jun 2013	Apr-Jun 2012	% Change	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012	% Change
Distribution Revenue	603.4	559.9	7.8%	1,215.6	1,157.4	5.0%
IT Solutions Revenue	196.6	184.9	6.4%	379.5	351.4	8.0%
Revenue	800.1	744.7	7.4%	1,595.1	1,508.9	5.7%

3.1.1 Distribution

Our Distribution business continued to grow during the second quarter of 2013, mainly driven by our market share gains, also supported by a positive FX impact linked to the US dollar appreciation against the Euro, as well as our hedging activities.

As a result, our Distribution revenue increased by 7.8% to €603.4 million, driving our revenue up by 5.0% in the first half of 2013.

Evolution of KPI

During the second quarter of 2013, the volume of air bookings processed through travel agencies connected to Amadeus increased by a remarkable 9.0%. We continued gaining market share, most notably in North America, and reached a global market share of 40.2%, an increase of 1.9 percentage points. In turn, the distribution industry grew by 2.9%, helped by the timing of Easter.

Distribution KPI	Apr-Jun 2013	Apr-Jun 2012	% Change	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012	% Change
GDS Industry growth	2.9%	0.1%		0.7%	2.4%	
Air TA market share	40.2%	38.3%	1.9 p.p.	40.0%	38.3%	1.7 p.p.
Air TA bookings (m)	113.8	104.4	9.0%	233.1	220.3	5.8%
Non air bookings (m)	15.5	15.5	0.0%	31.0	31.9	(2.8%)
Total bookings (m)	129.3	119.9	7.9%	264.1	252.2	4.7%

Distribution Industry

Total industry bookings increased by 2.9% in the second quarter of 2013. As mentioned above, this figure is positively impacted by the timing of Easter: our internal estimates point towards a softer underlying recovery if the timing impact of Easter is excluded. Year to date, industry growth stands at 0.7%, however still negatively impacted by a difference in working days (e.g. leap year in February 2012).

Notably, the industry recovery during the second quarter of the year was observed in all regions, with important growth levels of above 10% in Latin America, CESE or the Pacific regions. Asia continues to show low growth rates as the largest markets in the region, such as India, Japan and Taiwan, are still underperforming (all showing negative growth in the second quarter).

Amadeus

Amadeus air TA bookings increased by 9.0% in the second quarter of 2013, with increased volumes in all geographies, in particular in North America, Latin America and CESE. For the first half of the year, our TA bookings increased by 5.8%.

AMADEUS IT HOLDING, S.A. AND SUBSIDIARIES

INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2013

Amadeus Air TA Bookings <i>Figures in million</i>	Jan-Jun 2013	% of Total	Jan-Jun 2012	% of Total	% Change
Western Europe	101.1	43.4%	101.8	46.2%	(0.7%)
Asia & Pacific	32.0	13.7%	31.0	14.1%	3.4%
Middle East and Africa	30.3	13.0%	29.4	13.4%	3.0%
North America	29.3	12.6%	20.7	9.4%	41.5%
CESE	23.8	10.2%	22.2	10.1%	7.2%
Latin America	16.5	7.1%	15.1	6.9%	9.3%
Total Air TA Bookings	233.1	100.0%	220.3	100.0%	5.8%

Bookings from Western Europe continue to have the strongest weight over our total air bookings, although our relative exposure to North America has increased significantly.

During the second quarter of 2013, our global air TA market share increased by 1.9 p.p., raising our global market share to 40.2%, or 40.0% year-to-date. We had a strong performance in North America - mainly driven by the contribution of our new contract with a large online travel agency in that region - but global market share gain was supported by most geographical areas. Region mix in 2013 is neutral.

With regards to non-air distribution, our bookings for the second quarter of 2013 remained stable at 15.5 million, with growth in hotel booking volumes (higher booking fees) compensated by a decrease in rail bookings (lower unit fees).

3.1.2 IT Solutions

During the second quarter of 2013, our IT Solutions business continued its growth trend, with a 6.4% increase in revenue. For the first half of the year revenue growth was 8.0%.

Migrations to Altéa continue to represent the main growth driver in the second quarter of the year, mostly driven by the successful migrations that took place during the first half of 2013 (such as Eva Air, Uni and Ural Airlines) and still benefitting from the full year effect of Singapore Airlines (migrated in July 2012).

- Our IT transactional revenue continued to show a strong performance in the second quarter of 2013, mostly driven by the above mentioned migrations (Altéa PB volume growth of 6.5% or 9.7% in the first half of the year), as well as the growth experienced in the e-commerce and standalone solutions revenue lines. Average IT transactional revenue per PB remained broadly stable, as anticipated.
- Revenue from direct distribution declined in the period as expected, as a consequence of the migration of some of our existing users of our Reservations module (notably SAS) to the Inventory module of our Altéa Suite in 2012. In addition, revenue growth was negatively affected by the de-migration of LAN in the second half of last year.
- Non-transactional revenue in the second quarter continued its positive trend, mainly driven by the recognition of deferred revenue and other one-off payments from clients in relation to services or other ad-hoc projects.

INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2013

Evolution of KPI

Total number of passengers boarded in the second quarter of 2013 increased to 152.4 million, or 6.5% higher than in the second quarter of 2012, driven by migrations, and despite the negative effect of certain of our existing clients discontinuing operations (such as Aerosvit).

IT Solutions KPI	Apr-Jun 2013	Apr-Jun 2012	% Change	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012	% Change
Passengers Boarded (PB) (m)	152.4	143.1	6.5%	284.1	259.0	9.7%
Airlines migrated (as of June 30) ¹				108	108	

Airlines migrated to at least the Altéa Inventory module, in addition to the Reservations module. Number of clients has been adjusted to eliminate those airlines that ceased operations during 2012 - and 2013 YTD - as well as those airlines that left the Altéa platform (such as Etihad).

As of June 30, 2013, 51.2% of our total PB were generated by Western European airlines, a decrease vs. the same period in 2012, given the increase in the weight of our PB volumes in Asia Pacific. This increase has been driven by the contribution of Asian airlines added to our platform over the last 12 months such as Cathay Pacific, Singapore Airlines and EVA Air. This shift towards Asia Pacific will continue in the second half of the year, as we have migrated Garuda Indonesia at the end of June and have a number of migrations of Asian carriers scheduled for that period (such as Asiana and Thai Airways).

Amadeus PB Figures in million	Jan-Jun 2013	% of Total	Jan-Jun 2012	% of Total	% Change
Western Europe	145.4	51.2%	138.1	53.3%	5.2%
Middle East and Africa	47.7	16.8%	47.8	18.5%	(0.2%)
Asia & Pacific	43.7	15.4%	27.0	10.4%	61.9%
Latin America	32.2	11.3%	31.8	12.3%	1.1%
CESE	15.2	5.3%	14.3	5.5%	6.0%
Total PB	284.1	100.0%	259.0	100.0%	9.7%

3.2 Group operating expenses

3.2.1 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 11.0% from €184.4 million in the second quarter of 2012 to €204.7 million in the second quarter of 2013. For the six month period ending June 30, 2013, cost of revenue amounted to €417.9 million, an increase of 9.4% vs. 2012.

This increase was mainly due to higher air booking volumes in the Distribution business in the period. In addition, our unit incentives grew vs. the first half of 2012, as a combination of client mix and competitive pressure, with full year impact of deals signed during 2012.

As a percentage of revenue, cost of revenue represented 26.2% in the first half of 2013, slightly higher than the percentage rate registered in the first half of 2012 of 25.3%.

3.2.2 Personnel and related expenses

Personnel and related expenses increased by 11.1% in the second quarter of 2013, driving total growth for the first half of the year vs. same period of 2012 to 10.8% (from €371.0 million in 2012 to €411.0 million in 2013). This increase is the result of:

- An increase of 8% in average FTEs vs. the same period in 2012, as well as the transfer of close to 500 Amadeus contractors in Bangalore to Amadeus staff from July 2012.
- The annual salary reviews on a global basis, undertaken in April 2013.

This increase is partially compensated by a slightly positive FX impact.

The increase in average FTEs in the first half of the year was mainly driven by the growth in our development staff, but we have also seen an increase in employees to reinforce the commercial, corporate support and operational areas:

- Higher headcount in R&D in relation almost entirely to implementation work, both in IT Solutions and in Distribution, as well as new projects (new products and functionalities).
 - Significant investment devoted to the migration of clients in the first half of the year (Eva Airways, Uni and Ural in the first quarter, Garuda Indonesia and Air Dolomiti in the second quarter) and those scheduled over the coming 24 months (Thai Airways, Southwest Airlines, Korean Air, Asiana, All Nippon Airways, etc.), as well as the efforts to migrate 19 airlines to our DCS module (including Air France-KLM, SAS, Ural Airlines, Singapore Airlines and Air Astana, amongst others). We are also working on the implementation of our launch customers to revenue accounting. In the Distribution segment, the Topas and Kayak projects account for most of the growth, as well as our new Rail distribution platform.
 - Increase in headcount for new R&D projects such as Revenue Management, as well as functionality such as code share, availability control or merchandising. Other key projects in the distribution area include the total Traveller Record or our offering for corporations, including the Amadeus e-Travel Management self-booking tool. Notably, there's a significant increase in our New Businesses area, relative to the first half of 2012, in particular in the ground handling and airport IT areas, but also hotel and payments.
- Reinforcement of our commercial and technical support in geographical areas with significant business growth (regionalisation) or areas where a significant business opportunity is identified (e.g. Airport IT).
- The acquisition of Amadeus IT Services Turkey (former Hitit Loyalty), the market leader in the airline loyalty space, in terms of customers.
- Finally, it should be noted that the headcount in our data centre in Erding has also increased, in order to ensure a sustained level of maximum reliability as well as to increase the development support (test environments, governance and efficiency, etc.).

3.2.3 Other operating expenses

Other operating expenses decreased by 12.3%, from €68.8 million in the second quarter of 2012 to €60.3 million in the second quarter of 2013, taking the decline in the first half of 2013 to 19.7%. This decrease is partially explained by the transfer of close to 500 Bangalore contractors to Amadeus staff, and the subsequent transfer of the cost to the Personnel cost line. Importantly, as explained above, a large part of the increased investment in the year is related to R&D, and focused on costs which are subject to capitalisation. In addition, in the face of a challenging macro environment and particularly weak industry, the company has applied further discipline in its cost management, resulting in savings in some fixed costs. Finally, FX impact has had a slightly positive effect in the overall figure.

On an aggregated basis, personnel and other operating expenses increased by 2.2% in the period.

Personnel expenses + Other operating expenses Figures in million euros	Apr-Jun 2013	Apr-Jun 2012 ¹	% Change	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012 ¹	% Change
Personnel expenses + Other operating expenses	(271.4)	(258.8)	4.9%	(528.4)	(517.2)	2.2%

¹ Figures adjusted to exclude extraordinary costs related to the IPO

It should be noted that a significant part of our operating expenses, mostly in relation to our in-house development, 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 in our balance sheet.

3.2.4 Depreciation and amortisation

D&A increased by 17.3% from €59.5 million in the second quarter of 2012 to €69.8 million in the second quarter of 2013. For the six month period, D&A increased by 11.6%, from €123.2 million in the first half of 2012 to €137.6 million in the first half of 2013.

Ordinary D&A amounted to €52.0 million in the second quarter of the year and €102.1 million in the first half of 2013, 17.5% higher than in 2012, driven by (i) an increase in amortisation of intangible assets, as certain capitalised expenses in our balance sheet (for example, those related to Altéa migrations) started to be amortised during 2012 and in the first half of 2013, once the associated revenue started to be recognised in our income statement, and (ii) to a lesser extent, an increase in depreciation of tangible assets.

Depreciation and Amortisation Figures in million euros	Apr-Jun 2013	Apr-Jun 2012	% Change	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012	% Change
Ordinary depreciation and amortisation	(52.0)	(41.8)	24.6%	(102.1)	(86.9)	17.5%
Amortisation derived from PPA	(17.7)	(17.8)	(0.2%)	(35.5)	(35.5)	(0.0%)
Impairments	0.0	0.0	n.a.	0.0	(0.9)	n.a.
Depreciation and amortisation	(69.8)	(59.5)	17.3%	(137.6)	(123.2)	11.6%
Depreciation and amortisation capitalised ⁽¹⁾	1.4	1.1	27.5%	2.8	2.1	33.3%
Depreciation and amortisation post-capitalisations	(68.3)	(58.4)	17.1%	(134.7)	(121.1)	11.2%

Included within the Other operating expenses caption in the Group Income Statement

INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2013

EBITDA

EBITDA amounted to €322.5 million in the second quarter of 2013, representing a 7.4% increase vs. the second quarter of 2012 and a 40.3% margin over revenue, in line with 2012. For the six month period, EBITDA amounted to €645.9 million, 6.3% higher than the first half of 2012 and representing a 40.5% EBITDA margin. EBITDA growth is supported by growth in both our Distribution and IT Solutions businesses, and slightly benefited by a positive FX impact.

EBITDA <i>Figures in million euros</i>	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012 ¹	% Change
Distribution revenue	1,215.6	1,157.4	5.0%
IT Solutions revenue	379.5	351.4	8.0%
Group Revenue	1,595.1	1,508.9	5.7%
Distribution contribution	565.3	546.6	3.4%
<i>Distribution contribution margin (%)</i>	46.5%	47.2%	(0.7 p.p.)
IT Solutions contribution	266.2	245.2	8.6%
<i>IT Solutions contribution margin (%)</i>	70.2%	69.8%	0.4 p.p.
Total Contribution	831.5	791.8	5.0%
Total Contribution margin (%)	52.1%	52.5%	(0.4 p.p.)
Net indirect costs	(185.6)	(184.3)	0.7%
EBITDA	645.9	607.5	6.3%
EBITDA margin (%)	40.5%	40.3%	0.2 p.p.

Figures adjusted to exclude extraordinary costs related to the IPO.

In 2013, the company has applied new allocation rules for certain fixed costs, such as personnel and building and office costs, to improve cost allocation between business lines. This reallocation has resulted in changes in segment contribution and contribution margins, providing a more accurate reflection of our segment reporting and profitability levels. For comparability purposes, segment reporting information for the six month period ended June 30, 2012 has been restated. For the avoidance of doubt, this is only a reallocation exercise between segments, and there is no change in the Group's EBITDA or EBITDA margins.

Distribution contribution

The contribution of our Distribution business amounted to €565.3 million in the first half of 2013, an increase of 3.4% vs. same period of 2012. As a percentage of revenue, this represents a margin of 46.5%, below the 47.2% contribution margin in the first half of 2012.

The increase in the contribution of the business was driven by a combination of 5.0% revenue growth, as explained in section 3.1.1 above, and an increase of 6.5% in our net operating costs. The increase in operating costs was mainly attributable to:

- Higher incentive payments to travel agencies, driven by higher air TA booking volumes in the period (+5.8%) as well as an increase in unit incentive fees, as a consequence of the competitive situation and the mix of travel agencies generating our bookings, with significant full year impact of deals signed during 2012.
- An increase in commercial expenses, mainly attributable to business expansion and client wins.

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2013**

- An increase in development investment in the period, including: (i) new products and solutions for travel agencies, corporations and airlines, including sophisticated booking and search engines (e.g. Air Extreme, Amadeus Affinity Shopper) and self-booking tools for corporations, (ii) increased investment in relation to hotel and rail distribution, (iii) increased costs related to the migration of Korean travel agencies to our platform, on behalf of the agreement with Topas, and (iv) increased efforts in relation to new contracts (Kayak, amongst others).
- The annual salary reviews.

IT Solutions

The contribution of our IT Solutions business increased by 8.6%, to €266.2 million in the first half of 2013. As a percentage of revenue, the contribution margin of our IT Solutions business improved from 69.8% in the first half of 2012 to 70.2% in the first half of 2013.

The 8.6% increase in the contribution of our IT Solutions business was driven by revenue growth, as explained in section 3.1.2 above, partially offset by an increase of 6.7% in net operating costs. The increase in operating costs was mainly due to:

- An increase in our R&D expenditure associated with client implementations (migrations that took place in 2012 and in the first half of 2013, as well as those scheduled for the coming years) and new functionalities (such as revenue accounting and revenue management). This is reflected in a strong increase in FTE in our development area.
- Additional investment in the new businesses unit, including Airport IT and ground handling, payments and mobile (e.g. Trip Concierge).
- An increase in commercial efforts related to account management and local support for areas of diversification and significant business expansion, including activity growth in North America and Asia Pacific, as well as post-implementation teams to support our growing customer base.
- The annual salary reviews.

Indirect costs

Our net indirect costs increased by €1.3 million, or 0.7%, in the first half of 2013. This increase was driven by:

- Additional FTEs in the corporate support area to expand our corporate structure following our business expansion, and in our data centre in Erding, to ensure a sustained level of maximum reliability and support to our development function.
- The annual salary reviews.
- An increase in general and administration expenses such as computing, recruitment and training (driven by growth in FTEs and development activities).

Compensated by the increase in capitalisations, in turn driven by the increase in R&D and direct capitalisations.

3.3 Operating income (EBIT)

Operating Income for the second quarter of 2013 increased by €12.2 million or 5.0%, driving our operating income for the first half to €511.2 million, 5.1% higher than the same period of 2012. This increase was driven by growth in our Distribution and IT Solutions businesses, partially offset by an increase in D&A charges.

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

EBITDA <i>Figures in million euros</i>	Apr-Jun 2013	Apr-Jun 2012 ¹	% Change	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012 ¹	% Change
Operating income	254.2	242.0	5.0%	511.2	486.4	5.1%
Depreciation and amortisation	69.8	59.5	17.3%	137.6	123.2	11.6%
Depreciation and amortisation capitalised	(1.4)	(1.1)	27.5%	(2.8)	(2.1)	33.3%
EBITDA	322.5	300.4	7.4%	645.9	607.5	6.3%
EBITDA margin (%)	40.3%	40.3%	0.0 p.p.	40.5%	40.3%	0.2 p.p.

¹ Figures adjusted to exclude extraordinary costs related to the IPO.

3.4 Net financial expense

Net financial expense decreased by 8.3% from €22.4 million in the second quarter of 2012 to €20.5 million in the second quarter of 2013.

This decrease is explained by the lower amount of average gross debt outstanding, resulting in a 33.3% lower interest expense, only partially offset by exchange losses in the period, in comparison with exchange gains in the same period of 2012.

Net financial debt as per the existing financial covenants' terms amounted to €1,319.8 million on June 30, 2013, a reduction of €175.4 million vs. December 31, 2012, thanks to the cash generated during the period, after the payment, in January 2013, of an interim dividend in a total amount of €111.0 million. In addition, the reported figure is impacted negatively by the evolution of the EUR/USD FX rate on our USD denominated debt.

During the six month period, the following changes to our capital structure took place:

- Partial amortisation of the bank financing (tranche A of the senior credit facility), as agreed in the senior credit agreement, as well as a voluntary repayment of €81.2 million.
- Total repayment of the bridge loan (tranche B of the senior credit facility) by an amount of €106 million.
- The European Investment Bank granted Amadeus an additional development loan by an amount of €150 million.
- Maturity of an existing revolving credit facility in an amount of €100 million (the remaining amount of €200 million, maturing in 2014, remained undrawn at June 30, 2013).

3.5 Income taxes

Income taxes for the first half of 2013 amounted to €152.1 million. The effective income tax rate for the period was 31.9%, higher than the 31.0% income tax rate for the same period of 2012.

INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2013

3.6 Profit for the period

As a result of the above, profit for the second quarter of 2013 amounted to €162.4 million, an increase of 7.4% vs. the same period in 2012, leading to a total of €326.7 million profit in first half of 2013, also an increase of 7.4% vs. the first half of 2012.

3.7 Adjusted profit

Adjusted profit increased by 5.2% in the first half of 2013 (5.4% in the second quarter of the year).

Adjusted profit Figures in million euros	Apr-Jun 2013	Apr-Jun 2012	% Change	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012	% Change
Reported profit for the period	162.4	150.6	7.8%	326.7	298.9	9.3%
Adjustment: Extraordinary IPO costs ⁽¹⁾	0.0	0.6		0.0	5.2	
Profit for the period	162.4	151.2	7.4%	326.7	304.1	7.4%
Adjustments						
Impact of PPA ⁽²⁾	12.1	12.2	(0.9%)	24.3	24.5	(0.7%)
Non-operating FX results and mark-to-market ⁽³⁾	1.0	(0.5)	n.a.	0.6	1.3	(51.9%)
Extraordinary items ⁽⁴⁾	(2.2)	1.5	n.a.	(2.0)	1.9	n.a.
Impairments	0.0	(0.0)	n.a.	0.0	0.6	n.a.
Adjusted profit for the period	173.4	164.5	5.4%	349.6	332.4	5.2%

¹ After tax impact of extraordinary costs related to the IPO.

² After tax impact of amortisation of intangible assets identified in the purchase price allocation exercise undertaken following the leveraged buy-out.

³ After tax impact of changes in fair value and cancellation costs of financial instruments and non-operating exchange gains (losses).

⁴ After tax impact of extraordinary items related to the sale of assets and equity investments.

3.8 Earnings per share (EPS)

The table below shows EPS for the period, based on the profit attributable to the parent company (after minority interests, which amounted to €0.2 million in the second quarter of 2013 and €0.4 million in the first half of 2013). On an adjusted basis (adjusted profit as detailed in section 3.7 above) Amadeus delivered adjusted EPS growth of 5.0% in the second quarter of 2013 and 5.2% in the first half of the year.

Earnings per share	Apr-Jun 2013	Apr-Jun 2012	% Change	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012	% Change
Weighted average issued shares (m)	447.6	447.6		447.6	447.6	
Weighted average treasury shares (m)	(3.7)	(4.2)		(3.6)	(3.2)	
Outstanding shares (m)	443.9	443.4		444.0	444.4	
EPS (euros)⁽¹⁾	0.37	0.34	7.0%	0.73	0.68	7.4%
Adjusted EPS (euros)⁽²⁾	0.39	0.37	5.0%	0.79	0.75	5.2%

¹ EPS corresponding to the Profit attributable to the parent company (excluding extraordinary costs related to the IPO in 2012). Calculated based on weighted average outstanding shares of the period.

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

4 Other financial information

4.1 R&D expenditure

Total R&D expenditure (including both capitalised and non-capitalised expenses) increased by 21.2% in the second quarter of 2013 compared to same quarter of 2012. For the six month period, total R&D grew by 23.8% in the first half of 2013 vs. 2012. As a percentage of revenue, R&D costs amounted to 14.7% for the period ending June 30, 2013.

R&D Expenditure Figures in million euros	Apr-Jun 2013	Apr-Jun 2012 ¹	% Change	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012 ¹	% Change
R&D expenditure ⁽²⁾	116.3	96.0	21.2%	234.4	189.3	23.8%
R&D as a % of Revenue	14.5%	12.9%	1.6 p.p.	14.7%	12.5%	2.1 p.p.

¹ Figures adjusted to exclude extraordinary costs related to the IPO.

² Net of Research Tax Credit.

As explained elsewhere in this document, the increase in R&D expenditure in the second quarter of 2013 reflects, amongst others:

- i. Higher investment carried out as a result of the high level activity in terms of ongoing projects mainly under the IT solutions area (scheduled migrations, ongoing portfolio expansion or product evolution initiatives, such as ancillary services, code sharing, mobile platform, availability control, etc.).
- ii. An increase in costs due to the addition of new development sites, set up locally in certain strategic geographies (e.g.: Korea, Dubai) or specifically for new competencies (e.g.: Airport IT).
- iii. Additional investment in new projects or increased efforts on existing initiatives such as the new businesses area, especially in the area of Airport IT and the ground handler technology, Hotel IT, payments or mobile.
- iv. Ongoing investment in the TPF reengineering and increased focus on system performance to sustain the highest possible reliability and service levels to our client base.

In addition, we are continuously deploying enhanced procedures that allow us to better identify the different categories of investment that should be considered R&D (e.g. Product Requirement Definition, which includes an initial scoping phase or assessment of high level functionality required by our clients and that reflect on product evolution).

4.2 CAPEX

Total capex amounted to €105.2 million in the second quarter of 2013. For the six month period, total capex amounted to €207.1 million, an increase of 40.1% vs. same period of 2012.

The total amount of investment in tangible assets in the first half of 2013 amounted to €28.5 million, 33.4% more than in the same period in 2012. In turn, capital expenditure in intangible assets in the first half of 2013 amounted to €178.6 million, a substantial increase of 41.3% vs. the same period of 2012, mainly driven by an increase in capitalised R&D, as the biggest part of the increase in R&D was related to projects which are subject to capitalisation (mainly

AMADEUS IT HOLDING, S.A. AND SUBSIDIARIES

INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2013

client implementations and existing projects which were launched during 2012 and which were initially entirely expensed).

As a percentage of revenue, capex amounted to 13.0% in the period, within the range expected by the company.

Capital Expenditure <i>Figures in million euros</i>	Apr-Jun 2013	Apr-Jun 2012	% Change	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012	% Change
Capital expenditure in tangible assets	16.4	11.2	46.9%	28.5	21.4	33.4%
Capital expenditure in intangible assets	88.8	63.6	39.7%	178.6	126.5	41.3%
Capital expenditure	105.2	74.8	40.7%	207.1	147.8	40.1%
As % of Revenue	13.2%	10.0%	3.1 p.p.	13.0%	9.8%	3.2 p.p.

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

5 Other additional information

5.1 Explanatory notes to the stand-alone statement of income

The stand-alone statement of income of the issuing Company for the six-month period ended June 30, 2013 and 2012, respectively, is as follows:

<u>Figures in thousands of euros (KEUR)</u>	30/06/2013 UNAUDITED	30/06/2012 UNAUDITED
Revenue	71,699	106,863
Services rendered	612	738
Dividends received from Group Companies	52,298	87,305
Financial Income from Group Companies	18,789	18,820
Operating Expenses	(2,952)	(3,096)
Operating income	68,747	103,767
Interest Income	22	2
Interest Expense	(19,030)	(19,108)
Exchange rate differences	1	-
Net financial expense	(19,007)	(19,106)
Profit before income taxes	49,740	84,661
Income taxes	768	(124)
PROFIT FOR THE PERIOD	50,508	84,537

The main variations for the first half of 2013 compared to the same period of 2012, are as follows:

- Revenue include the dividend received from Amadeus IT Group, S.A., amounting to KEUR 52,298 and KEUR 87,305 in 2013 and 2012, respectively.
Additionally, in 2013 and 2012, the financial income from Group Companies corresponds to the accrued interests of the loan given to Amadeus IT Group, S.A., amounting to KEUR 744,835, with the funds obtained by the loan received, by the same amount, from Amadeus Capital Markets, S.A.
- The financial result in 2013 registers mainly the financial expenses of the loan received from Amadeus Capital Markets, S.A.; this entity handed over to the Company part of the funds obtained by the issuance of bonds in the Euro market on July 4, 2011 amounting to KEUR 750,000.
- The profit has decreased from KEUR 84,537 in the first half of 2012 to KEUR 50,508 for the same period of 2013, as a result of the lower dividend received during the period.

5.2 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 2013. 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.

5.2.1 Risks related to the current macro-economic environment

Our business and operations are dependant on the worldwide travel and tourism industry, which is highly sensitive to general economic conditions and trends. Despite the fact that the global economy and the financial system have shown signs of stability during the first half of the year, the overall macro environment continues to be weak, and the air traffic industry growth has been moderate in the period, below 2012 levels (growth of 4.8% up to June of 2013 compared to 6.5% in the same period of 2012).

That said, air traffic has started to show signs of recovery in June (with a month-on-month increase of 6.0%) and growth in demand for travel worldwide is expected to accelerate in the second half of the year, impacted by: (i) an expected acceleration of global GDP growth, and (ii) a weaker base of comparison: air traffic weakened significantly in the second half of 2012 due to weak business and financial environment.

The latest IATA's forecast (June Industry Financial Monitor) points to a growth in travel demand for the year 2013 similar to the rate shown in 2012 (5.3% growth). Although this represents a downward revision of its forecast in March 2013, where it pointed to an improvement in air passenger growth from 2012 to 2013, it implies a significantly healthier growth rate in the second half of the year.

In turn, the latest estimates provided by the International Monetary Fund (IMF), as of July 2013, also point to a somewhat slower global growth of 3.1% in 2013 and 3.8% in 2014 vs. its April forecast (some 0.2 percentage points lower than the April 2013 forecast), in view of a weaker than expected global growth in the first quarter of 2013, but once again forecasting a stronger economy in the second half of the year. By economic regions, growth in advanced economies is projected to expand by a moderate 1.2% in 2013 and 2.1% in 2014, a downward revision of 0.1 and 0.2 percentage points respectively, reflecting a deeper recession in the euro area, especially in the periphery countries, and a weaker expansion of the US economy. Emerging markets growth is also slower than previously expected: 5.0% in 2013 and 5.4% in 2014, 0.3 percentage points less than forecasted in April 2013.

Indeed, the industry in which we operate is exposed to the macro-economic environment; nevertheless, Amadeus ability to increase market share in the distribution business and sign new contracts and expand its product portfolio in the IT Solutions business, together with its successful transactional business model, should continue to provide resiliency and bring additional growth, further and beyond the overall industry growth.

5.2.2 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 100 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.

5.2.3 Risk related to the financial markets: risks derived from interest rate and exchange rate fluctuations

- Interest Rate Fluctuations

As of June 30, 2013, our total financial net debt, based on the covenants' definition in our new unsecured senior credit agreement, amounted to €1,319.8 million. Based on the current capital structure of the group, 32.5% 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 under which 64% of our debt subject to floating interest rates has its base interest rate fixed until November 2015.

- 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, 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, currency options and combinations of currency options.

5.3 Environmental matters

Amadeus' operations involve a relatively low direct environmental impact, compared with other industries. Nonetheless, with more than 10,000 employees, presence in more than 190 markets 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.

a) Amadeus environmental strategy

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:

INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2013

- 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.

b) Improving environmental performance in our industry

i. Carbon calculation standards for aviation:

The calculation of emissions per aircraft passenger is complicated by a number of issues and different calculators offer significantly diverse emissions estimations for the same itinerary. A carbon calculator standard must meet therefore at least requirements of neutrality, global reach and legitimacy.

The International Civil Aviation Organisation (ICAO, UN body in charge of civil aviation) and Amadeus reached an agreement by which Amadeus can make use of ICAO's carbon calculator in our distribution platforms.

The current version of the Amadeus corporate booking tool (Amadeus eTravel Manager) includes a CO2 display functionality that uses CO2 estimations from the ICAO carbon calculator.

ii. Fuel savings achieved through technology:

Amadeus has developed technologies to help airlines and other industry players reduce emissions, therefore reducing also the cost of new environmental regulations. Through optimum weight allocation and optimisation tools, Amadeus Altéa Departure Control System (DCS) Flight Management module saves significant amounts of fuel, and therefore greenhouse gas emissions, as compared with less sophisticated technologies currently on the market.

Amadeus aims at continually bringing benefits to our customers and the industry through the continuous innovation of our technology, and this is our strongest tool for contributing to the sustainability of the travel industry.

iii. Participation in common projects with industry stakeholders:

The environmental challenges the travel industry, and the society in general, is facing are immense. Towards the overall industry sustainability target, Amadeus or any other industry player cannot do much in isolation. 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 the Global Sustainable Tourism Council.

Our R&D teams have recently developed Amadeus Sequence Manager, a solution that helps implement Collaborative Decision Making (CDM) at airports; and that can be used by airports, Air Traffic Controllers, ground handling companies and airline operators. Amadeus Sequence Manager is expected to minimize aircraft ground movements by defining an aircraft pre-departure sequence. Conservative estimations based on the expectation of reducing by one minute the taxi time per flight for major European airports (those with more than 50,000 aircraft movements per annum) indicate a potential annual fuel cost savings of more than 120 M€ and a CO2

INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2013

reduction of more than 250,000 t. Further, there would be other benefits in noise and air quality impacts which are known current major causes of constraint on Airports and hence on the European air traffic management. Amadeus Sequence Manager has been developed by Amadeus R&D teams and will be launched by mid-year 2013

Greenhouse gas emissions and climate change are a principal concern in the travel industry, particularly due to the high energy intensity of means of transport in general. The risks associated to climate change for Amadeus are principally linked to the demand for travel. This is due in part to the fact that incremental environmental costs translate with some delay into increased economic costs; and, all other things being equal, an increase in costs leads to a reduced demand for travel. Besides, consumers, in order to avoid negative environmental impacts, may look for alternatives to travelling.

On the other hand, regarding opportunities linked to climate change, we are in Amadeus in a privileged position to help raise environmental awareness in the industry. We need to bear in mind that Amadeus is involved in one way or the other in the travel of more than one million passengers every day. Environmental services included in our distribution platforms and/or IT Solutions are a way in which Amadeus can improve customer loyalty, reputation in the travel industry, contract new customers and retain current ones, improve our network and relationship with industry stakeholders and, importantly, play our part in the contribution to industry sustainability.

In September 2012 Amadeus entered the Dow Jones Sustainability Index and achieved the highest score in our sector. In the environmental area, Amadeus reached 90 points out of a total maximum of 100.

5.4 Treasury Shares

Reconciliation of the carrying amounts of the treasury shares for the periods ended June 30, 2013 and December 31, 2012, is as follows:

	<u>Treasury shares</u>	<u>KEUR</u>
Carrying amount at December 31, 2012	<u>3,571,810</u>	<u>30,588</u>
Acquisition	200,524	4,736
Retirement	<u>(3,192)</u>	<u>(3)</u>
Carrying amount at June 30, 2013	<u>3,769,142</u>	<u>35,321</u>

During the period, the Group acquired 200,524 of the Company's shares.

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

5.5 Subsequent Events

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

6 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 monetary amounts and other 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.

Segment cost reallocation

In 2013, the Group has implemented new allocation rules for certain fixed costs, such as personnel and building and office costs, to improve cost allocation between the operating segments (Distribution and IT Solutions). This reallocation has resulted in a cost structure of the operating segments that better reflects how the organisation is managed and decisions are made, providing a more accurate reflection of our segment reporting and profitability levels. The changes are effective starting from January 1, 2013, and for comparability purposes, the corresponding segment reporting information for the six month period ended on June 30, 2012 has been restated. For the avoidance of doubt, this is only a reallocation exercise between operating segments and there is no change in the Group's Operating Income as a result of the new allocation rules.

Change in accounting policy

The Group has retrospectively adopted a change in accounting policy to adopt the amendments to IAS 19 from January 1, 2013. For comparative purposes, the condensed statement of financial position for the year ended December 31, 2012 and the Group income statement for the six months period ended June 30, 2012 have been restated (and differ from those previously reported).

Extraordinary costs related to the Initial Public Offering

On April 29, 2010 Amadeus began trading on the Spanish Stock Exchanges. The Company incurred extraordinary costs in relation to the offering that impacted the figures for 2010, 2011 and 2012. IPO expenses will not be recurring in 2013. For purposes of comparability, figures for 2012 shown in this report have been adjusted to exclude such costs, in relation to personnel expenses.

Extraordinary costs related to the IPO	Apr-Jun 2012	Jan-Jun 2012
<i>Figures in million euros</i>		
Personnel and related expenses ⁽¹⁾	(0.9)	(7.6)
Total impact on Profit before taxes	(0.9)	(7.6)
Income taxes	0.3	2.3
Total impact on Profit for the period	(0.6)	(5.2)

¹ Costs included in "Personnel expenses" relate to the cost accrued in relation to the non-recurring incentive scheme (Value Sharing Plan) that became effective upon the admission of our shares to trading on the Spanish Stock Exchanges and which is accrued on a monthly basis over the two years following its implementation.

7 Key terms

- “Air TA bookings”: air bookings processed by travel agencies using our distribution platform
- “CESE”: refers to “Central, Eastern and Southern Europe”
- “CRM”: refers to “Customer Relationship Management”
- “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
- “IAS”: refers to “International Accounting Standard”
- “IATA”: the “International Air Transportation Association”
- “IPO”: refers to “Initial Public Offering”
- “KPI”: refers to “key performance indicators”
- “LTM”: refers to “last twelve months”
- “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”
- “RTC”: refers to “Research Tax Credit”
- “TA”: refers to “travel agencies”
- “TPF”: refers to “Transaction Processing Facility”, a software license from IBM

8 Appendix: Financial tables

8.1 Statement of financial position (condensed)

Statement of Financial Position <i>Figures in million euros</i>	30/06/2013	31/12/2012
Tangible assets	291.3	299.4
Intangible assets	1,960.2	1,879.0
Goodwill	2,073.3	2,065.4
Other non-current assets	150.2	140.0
Non-current assets	4,475.1	4,383.9
Assets held for sale	0.0	0.0
Current assets	431.2	371.7
Cash and equivalents	429.0	399.9
Total assets	5,335.3	5,155.4
Equity	1,731.6	1,531.4
Non-current debt	1,561.1	1,541.3
Other non-current liabilities	959.5	871.0
Non-current liabilities	2,520.6	2,412.2
Liabilities associated with assets held for sale	0.0	0.0
Current debt	204.9	353.3
Other current liabilities	878.2	858.5
Current liabilities	1,083.1	1,211.8
Total liabilities and equity	5,335.3	5,155.4
Net financial debt	1,336.9	1,494.7

8.2 Covenant financial debt and reconciliation with financial statements

Indebtness <i>Figures in million euros</i>	30/06/2013	31/12/2012
<u>Covenants definition⁽¹⁾</u>		
Senior Loan (EUR)	251.8	490.8
Senior Loan (USD) ⁽²⁾	316.0	361.5
Long term bonds	750.0	750.0
EIB loan	350.0	200.0
Other debt with financial institutions	60.3	72.7
Obligations under finance leases	20.6	20.1
Covenant Financial Debt	1,748.8	1,895.0
Cash and cash equivalents	(429.0)	(399.9)
Covenant Net Financial Debt	1,319.8	1,495.2
Covenant Net Financial Debt / LTM Covenant EBITDA⁽³⁾	1.15x	1.34x
<u>Reconciliation with financial statements</u>		
Net financial debt (as per financial statements)	1,336.9	1,494.7
Interest payable	(39.1)	(21.2)
Deferred financing fees	9.2	11.8
EIB loan adjustment	12.8	9.9
Covenant Net Financial Debt	1,319.8	1,495.2

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 1.3080 and 1.3194 (official rate published by the ECB on Jun 30, 2013 and Dec 31, 2012, respectively).

³ LTM Covenant EBITDA as defined in the senior credit agreement.

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 (€39.1 million at June 30, 2013) 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 €9.2 million at June 30, 2013), 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 (€12.8 million at June 30, 2013).

AMADEUS IT HOLDING, S.A. AND SUBSIDIARIES

INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2013

8.3 Cashflow statement

Consolidated Statement of Cash Flows <i>Figures in million euros</i>	Apr-Jun 2013	Apr-Jun 2012 ¹	% Change	Jan-Jun 2013	Jan-Jun 2012 ¹	% Change
EBITDA	322.5	300.4	7.4%	645.9	607.5	6.3%
Change in working capital	(9.7)	22.9	n.a.	(36.6)	(16.1)	128.1%
Capital expenditure	(105.2)	(74.8)	40.7%	(207.1)	(147.8)	40.1%
Pre-tax operating cash flow	207.6	248.5	(16.5%)	402.2	443.7	(9.4%)
Taxes	(66.8)	(64.7)	3.3%	(75.0)	(80.8)	(7.2%)
Equity investments	(6.7)	(1.2)	440.2%	(6.7)	(8.4)	(20.4%)
Non operating cash flows	1.6	3.2	(52.1%)	1.2	3.0	(60.3%)
Cash flow from extraordinary items	0.5	(16.1)	n.a.	0.8	(15.6)	n.a.
Cash flow	136.2	169.7	(19.8%)	322.6	341.9	(5.7%)
Interest and financial fees paid	(8.1)	(18.4)	(56.0%)	(15.3)	(31.2)	(50.9%)
Debt payment	(151.9)	(143.8)	5.6%	(162.4)	(183.9)	(11.7%)
Cash to shareholders	(4.7)	(32.7)	(85.6%)	(115.8)	(110.7)	4.6%
Change in cash	(28.5)	5.8	n.a.	29.1	47.0	(38.1%)
Cash and cash equivalents, net ⁽²⁾						
Opening balance	457.2	434.2	5.3%	399.6	393.0	1.7%
Closing balance	428.6	440.0	(2.6%)	428.6	440.0	(2.6%)

1 Figures adjusted to exclude extraordinary costs related to the IPO.

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