



Informe de gestión 1^{er} semestre de 2012

3 de agosto de 2012

Índice

1	Resumen.....	3
1.1	Introducción	3
1.2	Información financiera resumida	5
2	Resumen de actividades	6
3	Resumen financiero	13
3.1	Ingresos ordinarios.....	13
3.2	Gastos de explotación del Grupo	17
3.3	Beneficio de explotación (EBIT)	19
3.4	Gastos financieros netos.....	22
3.5	Impuesto de sociedades	23
3.6	Beneficio de operaciones continuadas	23
4	Otros datos financieros	24
4.1	Beneficio ajustado.....	25
4.2	Ganancias por acción	25
4.3	Inversión en I+D.....	26
4.4	Inversión en inmovilizado	27
5	Información para inversores	28
5.1	Estructura accionarial.....	28
5.2	Evolución de la acción en el periodo	28
6	Presentación de la información financiera	29
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 2012)

- Las reservas aéreas totales a través de agencias de viajes crecieron un 4,9% (10,3 millones) con respecto al primer semestre de 2011, hasta los 220,3 millones.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados aumentó un 27,0% (un incremento de 55,0 millones) frente al primer semestre de 2011, hasta alcanzar un total de 259,0 millones.
- Los ingresos ordinarios crecieron un 8,6%¹ hasta los 1.508,9 millones de euros.
- El EBITDA se incrementó un 6,1%¹ hasta los 606,9 millones de euros.
- El beneficio ajustado² del periodo se incrementó hasta los 332,5 millones de euros, un 26,1% más frente a los 263,7 millones de euros del mismo periodo de 2011.

A pesar de que el entorno macroeconómico mundial sigue marcado por la debilidad y la volatilidad, Amadeus continúa mejorando sus resultados. Si bien el crecimiento de la industria de los GDS se ha ralentizado considerablemente, sobre todo en el segundo trimestre, el posicionamiento competitivo de Amadeus y el incremento de su cuota de mercado han contribuido al crecimiento en volúmenes del negocio de distribución. Por su parte, el crecimiento del negocio de soluciones tecnológicas procede del flujo continuo de migraciones tecnológicas de nuevos clientes.

Como resultado, nuestras reservas aéreas a través de agencias de viajes aumentaron un 4,9% en el primer semestre de 2012 y situaron el crecimiento de los ingresos de distribución en el 7,2%. Las migraciones completadas recientemente y el crecimiento orgánico del volumen de pasajeros impulsaron el incremento de los pasajeros embarcados un 27,0%; ambos factores, combinados con la positiva evolución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas, elevaron el crecimiento de los ingresos en este segmento un 13,6%. Así, los ingresos totales del Grupo aumentaron un 8,6%, mientras que el crecimiento del EBITDA se situó en el 6,1%¹. El beneficio ajustado² del periodo registró un notable crecimiento del 26,1%. Debido principalmente a la reducción sustancial de nuestro gasto financiero.

Durante el periodo, también proseguimos con importantes inversiones para expandir nuestro negocio hacia nuevas áreas de crecimiento, especialmente en Norteamérica, y que se materializaron en el anuncio de varios acuerdos estratégicos en este mercado. También

¹ EBITDA ajustado para excluir los gastos extraordinarios relacionados con la OPV, como se detalla en las páginas 25 y 26. Además, con ánimo de facilitar la comparación, los ingresos asociados a la resolución del contrato de servicio tecnológico con United en 2T 2011, así como determinados costes de migración incurridos en relación con el mencionado contrato, han sido reclasificados desde las partidas de Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación respectivamente a la línea de Otros ingresos (gastos) en las cifras del año 2011. Las cifras de crecimiento mostradas toman en consideración esta reclasificación.

² Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas de operaciones continuadas: (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, la refinanciación de deuda, la resolución del contrato con United Airlines y la OPV.

se anunciaron otras importantes firmas o renovaciones de contratos que amplían la visibilidad del negocio y refuerzan la naturaleza recurrente de los ingresos.

La generación de caja siguió dando muestras de fortaleza y, como resultado, nuestra deuda financiera neta a 30 de junio de 2012 era de 1.654,7 millones de euros (según la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior), cifra que sitúa el ratio deuda neta/EBITDA de los doce últimos meses en 1,53 veces y que supone una reducción de 197,1 millones de euros respecto al 31 de diciembre de 2011. Durante el periodo, se abonó un dividendo a cuenta por un total de 78,0 millones de euros con cargo al beneficio del ejercicio 2011.

1.2 Información financiera resumida

Información financiera resumida Cifras en millones de euros	Ene-Jun 2012 ¹	Ene-Jun 2011 ^{1,2}	Variación (%)
Principales indicadores de negocio			
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	38,3%	37,2%	1,0 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	220,3	210,0	4,9%
Reservas no aéreas (millones)	31,9	32,0	(0,2%)
Reservas totales (millones)	252,2	242,0	4,2%
Pasajeros embarcados (millones)	259,0	203,9	27,0%
Aerolíneas migradas a 30 de junio	108	95	
Resultados financieros			
Ingresos de Distribución	1.157,4	1.079,6	7,2%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	351,4	309,4	13,6%
Ingresos ordinarios	1.508,9	1.389,0	8,6%
Contribución de Distribución	542,2	520,1	4,3%
Contribución de Soluciones tecnológicas	256,4	227,4	12,7%
Contribución	798,6	747,5	6,8%
Costes indirectos netos	(191,7)	(175,4)	9,3%
EBITDA	606,9	572,1	6,1%
Margen de EBITDA (%)	40,2%	41,2%	(1,0 p.p.)
Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas⁽³⁾	332,5	263,7	26,1%
Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)⁽⁴⁾	0,75	0,59	27,0%
Flujos de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	147,8	171,6	(13,8%)
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos ⁽⁵⁾	443,7	416,8	6,4%
Conversión de efectivo (%) ⁽⁶⁾	73,1%	65,5%	7,6 p.p.
	30/06/2012	31/12/2011	Variación (%)
Endeudamiento⁽⁷⁾			
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	1.654,7	1.851,8	(10,6%)
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)	1,53x	1,75x	

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

² Para facilitar la comparación, los ingresos asociados a la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines en el segundo trimestre de 2011, así como ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, se han reclasificado de "Ingresos ordinarios" y "Otros gastos de explotación", respectivamente, al epígrafe "Otros ingresos (gastos)" en las cifras de 2011.

³ Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas de operaciones continuadas: (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, la refinanciación de deuda y la resolución del contrato con United Airlines.

⁴ Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la sociedad dominante. Están calculadas sobre el número medio ponderado de acciones en circulación del periodo.

⁵ Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante. En las cifras de 2011 están incluidos Opodo y el pago recibido de United Airlines por la resolución del contrato de servicios tecnológicos.

⁶ Representa el flujo de caja operativo antes de impuestos del periodo expresado como porcentaje del EBITDA (incluyendo Opodo y la resolución del contrato con United Airlines, en 2011).

⁷ Basado en la definición contenida en el 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 nuestras agencias de viajes usuarias, la ampliación de nuestro alcance internacional a través de ganancias de cuota de mercado y la evolución 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 nuestra posición de liderazgo en todos nuestros negocios sin dejar de ampliar nuestro alcance comercial, especialmente en el negocio de soluciones tecnológicas, y manteniendo en todo momento nuestros niveles de rentabilidad.

A continuación figura una selección de los hitos que se han producido en las diferentes áreas de negocio durante el segundo trimestre de 2012:

Negocio de distribución

Aerolíneas

- Durante el segundo trimestre, Amadeus firmó contratos de distribución de contenido con siete aerolíneas, entre ellas Air Austral, Croatia Airlines, Malmö Aviation, TransAsia Airways y Ural Airlines. Estos acuerdos de distribución garantizan el acceso a una amplia gama de tarifas, horarios y disponibilidad de vuelos a todas las agencias usuarias del sistema Amadeus. Actualmente, el 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 contratos globales de distribución con Lao Central Airlines, que comenzó a operar a comienzos de este año y es la primera compañía aérea independiente en Laos, y Mongolian Airlines Group, compañía de vuelos nacionales y regionales que acaba de iniciar sus operaciones. Las dos aerolíneas comenzaron a distribuir su oferta entre las agencias de viajes de todo el mundo a través del sistema Amadeus.
- En junio, Air France implantó la solución Amadeus Ancillary Services, afianzando así nuestra posición de liderazgo en un área en expansión como es la comercialización de productos y servicios complementarios. Las agencias de viajes de Francia ya pueden vender el servicio Seat Plus de esta compañía, que ofrece más espacio entre asientos que la tarifa *economy* convencional. Air France utiliza Electronic Miscellaneous Document (EMD), la solución de tramitación estándar del sector, para vender plazas en Francia. La tecnología EMD mejora los servicios relacionados con la emisión de billetes y permite a las aerolíneas comercializar una amplia gama de productos, como asientos. Amadeus Ancillary Services es una solución integral que permite a una aerolínea vender servicios adicionales conforme a los estándares tecnológicos del sector a través de las agencias de viajes, así como a través de su propio centro de atención al cliente o su página *web*. Al cierre del trimestre, un total de 46 aerolíneas habían contratado este producto y 19 de ellas habían optado por implementar el servicio también en el canal indirecto a través de

la tecnología Amadeus; de estas 19 compañías, 6 ya están vendiendo servicios complementarios utilizando la tecnología de Amadeus.

- Amadeus lanzó un servicio de actualización diaria de horarios de vuelos con OAG, el referente mundial en inteligencia de mercado para aviación. Con esta nueva función, los cambios en los horarios de los vuelos se actualizan diariamente en el sistema Amadeus y se proponen nuevos vuelos para su venta, lo que genera más oportunidades de ingresos para las aerolíneas. Aproximadamente un tercio de los horarios de vuelos del sistema Amadeus están basados en los datos de OAG.
- AirAsia Inc., compañía de bajo coste filipina creada para atender el mercado de vuelos nacionales y regionales de Filipinas, comenzó a usar Amadeus LCC Smart, una nueva herramienta de reserva que permite a las agencias de viajes reservar los vuelos de AirAsia fácilmente usando una interfaz similar a la de una página *web* dentro del sistema de distribución mundial de Amadeus.
- Las reservas de aerolíneas de bajo coste siguieron registrando un crecimiento estable y notable. Las reservas totales de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través del sistema Amadeus aumentaron un 8,8% interanual en el segundo trimestre de 2012, y un 15% en el primer semestre.

Tren

- SNCF, la empresa pública de ferrocarriles de Francia, se convirtió en el cliente de lanzamiento de Amadeus Agent Track, una avanzada solución de reserva de trenes para agencias de viajes que les da acceso a los horarios y plazas de esta empresa ferroviaria. Esta solución muestra una "vista única" de las tarifas y la disponibilidad en la misma pantalla usando una interfaz gráfica de usuario que mejora la productividad del agente. Además, Amadeus y SNCF acordaron ampliar su contrato de distribución íntegra de contenido, por el que los distribuidores de viajes tienen acceso a todas las tarifas, orígenes y destinos, y productos de SNCF.
- Se anunció una alianza con Trenitalia, la división de transporte de la italiana FS Group, para distribuir la oferta de esta compañía ferroviaria a través de todos los canales de Amadeus. Las agencias de viajes de todo el mundo podrán reservar billetes en los trenes de alta velocidad Freccie Alta Velocità (concretamente Frecciarossa y Frecciargento) y Frecciabianca a través de los canales de venta actuales y a través del sistema de distribución mundial de Amadeus, al cual están conectados 91.000 puntos de venta de agencias de viajes en todo el mundo. Las agencias que utilizan Amadeus Selling Platform disfrutarán de un método estandarizado para acceder a los servicios de Trenitalia y podrán hacer reservas a través de FlyByRail Track (herramienta de búsqueda para avión y tren) y Rail Agent Track. De este modo, a los agentes de viajes les resultará mucho más sencillo comparar los servicios de Trenitalia con los vuelos disponibles para la misma ruta, con lo que se garantiza al cliente final una mayor oferta y transparencia de opciones.

Agencias de viajes y plataformas de distribución de viajes en Internet

- El crecimiento en Norteamérica continuó gracias a una portentosa serie de cuatro anuncios relevantes. Expedia Inc., la agencia de viajes *online* más grande del mundo, firmó un acuerdo plurianual de tecnología y distribución de contenido de viajes para el mercado norteamericano. En virtud de este contrato, Expedia utilizará, entre otros

productos, la tecnología de búsqueda de tarifas aéreas de Amadeus y tendrá acceso a la oferta de productos y servicios de proveedores de viaje de todo el mundo disponible en el sistema de reservas Amadeus. Expedia es la agencia de viajes más grande del mundo por volumen de ventas de billetes aéreos. La compañía ofrece funciones de búsqueda y reserva de tarifas aéreas a viajeros en más de 25 países. Desde 2005, año en el que se formalizó el primer acuerdo a escala mundial entre ambas compañías, Amadeus ha prestado sus servicios a Expedia en más de 15 países.

- KAYAK, el buscador de viajes líder estadounidense, firmó un acuerdo plurianual con Amadeus que refuerza la alianza estratégica internacional ya existente entre ambas compañías y amplía el uso de la tecnología de búsqueda de tarifas y disponibilidad de vuelos de Amadeus. Este acuerdo forma parte de los esfuerzos de KAYAK para ofrecer las búsquedas de vuelos más completas y exactas en sus portales internacionales y sus aplicaciones móviles. KAYAK tiene sitios web en 14 países fuera de EE.UU.
- El innovador metabuscador estadounidense Hipmunk seleccionó las soluciones tecnológicas avanzadas de Amadeus para ofrecer servicios globales de búsqueda y reserva de tarifas reducidas y garantizar a sus usuarios la máxima velocidad y la mejor experiencia *online*. Hipmunk utilizará las soluciones Amadeus Meta Pricer, Amadeus Master Pricer y Amadeus Web Services para prestar un servicio internacional de búsqueda de vuelos de tarifas reducidas.
- Atlas Travel se convirtió en el primer cliente que contrata íntegramente el paquete Amadeus One, una cartera de soluciones y servicios tecnológicos específica para las agencias de viajes de empresa de Norteamérica. Atlas Travel es una empresa internacional de gestión de viajes con sede en EE.UU. que trabaja con más de 500 empresas de todo el mundo.
- Otro logro destacado del trimestre fue la ampliación de un contrato de suministro de contenido de viajes con STA Travel, una organización internacional que procesa seis millones de pasajeros al año y que está especializada en estudiantes y jóvenes. STA Travel utilizará el sistema de distribución de Amadeus en 29 mercados (entre ellos, Reino Unido, Alemania, EE.UU. y Japón) para acceder a productos y servicios de viaje a través de la red mundial de socios de Amadeus. Este acuerdo refuerza la alianza tecnológica existente entre las dos empresas, por la que Amadeus ha desarrollado para STA Travel una solución personalizada para la emisión de billetes electrónicos.

Negocio de soluciones tecnológicas

Soluciones tecnológicas para aerolíneas

- En abril, Southwest Airlines, la mayor aerolínea de EE.UU. por pasajeros nacionales embarcados, catalogada sistemáticamente por el Departamento de Transporte de EE.UU. como la mejor compañía por su servicio al cliente, firmó un contrato para que su servicio de vuelos internacionales se apoye en el módulo Altéa Reservation de Amadeus. Aunque este acuerdo se centra en la parte del negocio internacional de Southwest, que estará en marcha en 2014, el contrato también incluye la opción de que Southwest migre la operativa de reservas de su negocio nacional a Amadeus en un futuro.
- El crecimiento continuó en esta área de negocio gracias a la contratación por parte de nuevas aerolíneas del paquete completo Amadeus Altéa Suite, la plataforma de gestión de clientes totalmente integrada para compañías aéreas, que incluye los módulos Altéa

Reservation, Altéa Inventory y Altéa Departure Control System (DCS). Garuda Indonesia, la aerolínea nacional del país, anunció que transformará sus procesos de gestión del pasaje mediante la adopción del paquete completo Amadeus Altéa Suite para procesar sus reservas nacionales e internacionales y sus operaciones de control de salidas de vuelos. Mongolian Airlines Group, compañía de vuelos nacionales y regionales de reciente creación, y Ural Airlines, aerolínea rusa que transportó casi 1,8 millones de pasajeros en 2010, contrataron el paquete Amadeus Altéa Suite y el motor de reservas *online* Amadeus e-Retail.

- Al cierre del segundo trimestre, un total de 120 aerolíneas tenían contratado tanto el módulo Altéa Reservation como el módulo Altéa Inventory, y 108 de ellas habían implantado ya ambas soluciones. Teniendo en cuenta estos contratos, Amadeus calcula que el número de pasajeros embarcados a través de su plataforma Altéa superará los 750² millones en 2014, lo que supondrá un incremento de casi el 70% frente a los 439 millones de pasajeros embarcados en 2011 y una tasa de crecimiento anual compuesto de casi el 20%.
- La cartera de Soluciones Tecnológicas Independientes de Amadeus también siguió captando nuevos clientes. Se firmaron contratos con más aerolíneas para el uso del estándar de mensajería electrónica Electronic Miscellaneous Document (EMD), como Camair-Co, Ceiba Intercontinental, Croatia Airlines, TAM Mercosur y Ural Airlines. El estándar EMD mejora los servicios relacionados con la emisión de billetes, así como la distribución de una amplia gama de productos que ayudan a personalizar los viajes mediante servicios complementarios (*ancillary services*), como el exceso de equipaje. Varias aerolíneas más, entre ellas Ural Airlines, contrataron módulos de Amadeus Ticket Changer (ATC); y airberlin, que ya era cliente de ATC, contrató el módulo adicional ATC Refund. ATC es una solución que simplifica el proceso de reemisión de billetes combinando el avanzado motor Amadeus Fares and Pricing con unas potentes funciones de emisión de billetes en múltiples canales.
- En Asia-Pacífico, Air China implantó otras dos avanzadas soluciones tecnológicas de la cartera Amadeus e-Commerce para impulsar sus ventas y su crecimiento en los mercados internacionales. Los productos Amadeus Mobile Solution y German Rail Booking conferirán a Air China una ventaja competitiva en el pujante mercado *online*, generarán nuevas oportunidades de venta y mejorarán el servicio que disfrutaban los clientes de la aerolínea.

Soluciones tecnológicas para aeropuertos (Airport IT)

- Dentro de nuestro creciente negocio de tecnología para aeropuertos, Amadeus rubricó tres nuevos acuerdos para el despliegue de la solución Amadeus Altéa Departure Control System (DCS) for Ground Handlers: con el aeropuerto de Billund en Dinamarca, con Egyptian Aviation Services (EAS) y con Groundforce Portugal. Durante el periodo, se realizaron con éxito implementaciones en varios aeropuertos para permitir a las empresas de servicios de asistencia en tierra (*handling*) trabajar con aerolíneas que no utilizan Altéa DCS. Altéa DCS for Ground Handlers permite a las aerolíneas clientes de las empresas de *handling* beneficiarse de las capacidades tecnológicas de vanguardia de sus módulos

² Pasajeros embarcados de 2014 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).

Altéa DCS Customer Management y Altéa DCS Flight Management. Por otro lado, la solución Altéa Reservation Desktop (ARD) with Map Handling se lanzó en el aeropuerto de Niza y el servicio se está desplegando actualmente en otros ocho aeropuertos.

Otras noticias del segundo trimestre

- En mayo, Amadeus confirmó su compromiso con la I+D mediante el nombramiento de Hervé Couturier como *Executive Vice President of Development* de Amadeus, puesto desde el que liderará el equipo de desarrollo de software de Amadeus, formado por más de 4.500 miembros en 15 emplazamientos en todo el mundo. Anteriormente, Couturier trabajaba como *Executive Vice President, Technology Group* de SAP y aporta cerca de 25 años de experiencia internacional en el desarrollo de software tras ocupar altos cargos en SAP, IBM y Business Objects. Hervé Couturier asumió oficialmente sus nuevas responsabilidades tras concluir un periodo de traspaso de funciones cuidadosamente planificado con su predecesor Jean-Paul Hamon, quien se jubiló a finales de junio después de más de dos décadas como máximo responsable de las operaciones de desarrollo tecnológico de Amadeus.
- Se firmó un acuerdo de colaboración mundial con Akamai, una plataforma líder de *cloud computing* que ayuda a las empresas a ofrecer una experiencia de usuario segura y de altas prestaciones con cualquier dispositivo y en cualquier lugar. Las aerolíneas, las agencias de viajes y las empresas de gestión de viajes se beneficiarán de una velocidad de respuesta *online* hasta cinco veces mayor. Bajo los términos del acuerdo, los clientes de Amadeus en todos los segmentos podrán aprovechar las ventajas de la Plataforma Inteligente de Akamai (Akamai Intelligent Platform™), que ofrece optimización de rutas, protocolos y capas de aplicaciones para Internet con el objetivo de suministrar contenidos y aplicaciones de forma más rápida, fiable y segura. A través de esta colaboración, Amadeus se convertirá en distribuidor oficial de las soluciones Akamai Web Application Accelerator en todo el mundo.
- El Banco Europeo de Inversiones (BEI), el organismo de la Unión Europea dedicado a la financiación a largo plazo, concedió a Amadeus un crédito de 200 millones de euros destinado a financiar las actividades I+D para diversos proyectos en el área de soluciones tecnológicas para aerolíneas, aeropuertos, hoteles y ferrocarriles entre 2012 y 2014. Este crédito senior sin garantías tiene un plazo de nueve años y se divide en dos tramos: un primero con un principal de 150 millones de euros, con amortizaciones semestrales desde noviembre de 2015, y un segundo tramo con un principal de 50 millones de euros, con amortizaciones semestrales a partir de noviembre de 2016.
- También durante este periodo, Amadeus anunció la obtención de una línea de crédito de 200 millones de euros a través de un *club deal* con once bancos, con un vencimiento de 2,5 años desde la fecha de ejecución del acuerdo. Esta línea de crédito añade mayor flexibilidad a la estructura financiera de Amadeus y provee de liquidez disponible adicional a la actual línea de crédito de 100 millones de euros, que vence en mayo de 2013. Amadeus aprovechó el fortalecimiento de su liquidez después de la firma de la nueva línea de crédito y utilizó 350 millones de euros de la tesorería del Grupo para amortizar parcialmente su préstamo puente. El vencimiento de los restantes 106 millones de euros del préstamo puente se ha prorrogado hasta noviembre de 2012, con una extensión opcional hasta mayo de 2013.

- En junio, Standard & Poor's publicó un informe de análisis en el que revisó al alza la perspectiva de la calificación crediticia investment grade de Amadeus, de "estable" a "positiva"; también confirmó su nota "BBB/A-3" basándose en que Amadeus "había mejorado su evolución financiera más allá de sus expectativas anteriores".
- La Junta General de Accionistas celebrada en la Bolsa de Madrid en junio aprobó un dividendo anual de 165,6 millones de euros, cifra que sitúa en el 36% el porcentaje de distribución de dividendo respecto al beneficio de operaciones continuadas (excluidas partidas extraordinarias relacionadas con la OPV) del ejercicio 2011. La Junta de accionistas también aprobó el resto de puntos del orden del día propuesto por el Consejo de Administración, incluida la renovación de Deloitte como empresa auditora. Se puede encontrar una versión interactiva del Informe Anual 2011 en la sección correspondiente de la página *web* de Relaciones con Inversores:
http://www.amadeus.com/msite/investors/quarterly_financial_info/annual_reports/2011/es/home.html.
- Amadeus publicó su Informe de Responsabilidad Corporativa anual, que pone de relieve el desempeño de la compañía durante el año pasado en cuestiones de responsabilidad social empresarial en los 195 países en los que está presente. El compromiso de la compañía con la inversión continua en innovación y la importancia que concede Amadeus a sus empleados quedan plasmados en este extenso documento, en el que se describen las actividades de la compañía en relación con 165 proyectos en 45 países. Algunas de las áreas que aborda son educación, transferencia de tecnología para apoyar el desarrollo de empresas del sector turístico, iniciativas de apoyo a las comunidades locales y ayudas para paliar crisis. Si desea consultar el Informe de Responsabilidad Corporativa de Amadeus, entre en www.amadeus.com/amadeus/travelfurther.
- Elaborar estudios de mercado reveladores e informes pioneros son dos actividades indisolublemente ligadas a la posición de Amadeus como líder en tecnología para viajes. Recientemente se han publicado numerosos trabajos que siguen estimulando y dando forma al debate en la industria mundial del viaje. Disponibles a través de la página *web* de Amadeus, estos estudios son:
 - Según un estudio realizado a través de la herramienta de análisis de mercados Amadeus Total Demand by airconomy, Indonesia, Filipinas y Chile se han unido a los países BRIC como los mercados de viajes de mayor crecimiento. Asia lidera el crecimiento mundial en el sector del viaje y cuenta con siete de las diez rutas nacionales con mayor tráfico. Este estudio aborda las tendencias en la demanda mundial de transporte aéreo entre regiones, países y aeropuertos y compara los volúmenes de pasajeros de 2011 con los datos de 2010.
 - *Reinventing the Airport Ecosystem* (La reinención del concepto de aeropuerto) identifica las frustraciones de los consumidores en relación con su actual experiencia aeroportuaria y describe cómo los aeropuertos se reinventarán de cara a 2025, con nuevos modelos operativos que impulsarán los ingresos más allá de las fuentes tradicionales. Entre los modelos de aeropuerto identificados en el estudio, destacan el aeropuerto como ciudad en miniatura (*mini-city*), el aeropuerto como extensión de la ciudad (*city extension*), el aeropuerto como centro comercial (shopping mall), el aeropuerto como zona de tránsito (*walkway concept*) y el aeropuerto como estación de autobuses (*bus station concept*). El informe ofrece una completa perspectiva genérica

de los últimos avances en el panorama aeroportuario e incluye once casos prácticos, entre los que destacan el Aeropuerto Internacional de Incheon, el Aeropuerto Internacional Changi en Singapur, el aeropuerto londinense de Gatwick, el Aeropuerto Tegel de Berlín y el JFK en Nueva York.

- En colaboración con Forward Data SL, firma de estudios de mercado y consultoría que publica ForwardKeys.com, Amadeus desveló datos sobre tendencias de viaje basados en reservas aéreas internacionales efectivas que describieron el impacto de los Juegos Olímpicos de Londres 2012. A unos 50 días antes del comienzo del acontecimiento deportivo, las estadísticas ofrecieron una completa visión sobre la procedencia de los viajeros que visitarían Londres durante el evento, y apuntaron que a fecha 12 de mayo de 2012, las reservas para el periodo de los Juegos eran un 13% más elevadas que en 2011.

3 Resumen financiero

Cuenta de resultados del grupo

Cuenta de resultados del Grupo Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2012 ¹	Abr-Jun 2011 ^{1,2}	Variación (%)	Ene-Jun 2012 ¹	Ene-Jun 2011 ^{1,2}	Variación (%)
Ingresos ordinarios	744,7	684,7	8,8%	1.508,9	1.389,0	8,6%
Coste de los ingresos	(184,4)	(171,2)	7,7%	(382,0)	(343,2)	11,3%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(190,7)	(163,8)	16,4%	(371,7)	(326,6)	13,8%
Depreciación y amortización	(59,5)	(60,8)	(2,1%)	(123,2)	(121,1)	1,7%
Otros gastos de explotación	(68,8)	(68,1)	1,0%	(146,2)	(145,2)	0,7%
Beneficio de la explotación	241,4	220,8	9,3%	485,8	452,8	7,3%
Ingresos por intereses	1,4	1,1	23,4%	1,9	2,8	(31,3%)
Gastos financieros	(28,0)	(89,3)	(68,7%)	(49,2)	(150,0)	(67,2%)
Cambios en el valor razonable de instrumentos financieros	(0,0)	9,1	n.a.	(0,0)	15,4	n.a.
Diferencias positivas (negativas) de cambio	5,1	2,5	107,4%	2,6	6,3	(58,6%)
Gastos financieros netos	(21,5)	(76,6)	(71,9%)	(44,6)	(125,5)	(64,4%)
Otros gastos	(2,2)	57,0	n.a.	(2,8)	54,6	n.a.
Beneficio antes de impuestos	217,6	201,2	8,2%	438,4	381,9	14,8%
Gasto por impuestos	(67,5)	(65,3)	3,3%	(135,9)	(118,4)	14,8%
Beneficio después de impuestos	150,2	135,8	10,6%	302,5	263,5	14,8%
Beneficios de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	1,2	(2,6)	n.a.	1,7	0,3	492,9%
Beneficio del periodo de operaciones continuadas	151,3	133,2	13,6%	304,2	263,8	15,3%
Beneficio neto de operaciones interrumpidas	0,0	275,8	n.a.	0,0	276,5	n.a.
Beneficio del periodo	151,3	409,0	(63,0%)	304,2	540,3	(43,7%)

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

² Para facilitar la comparación, los ingresos asociados a la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines en el segundo trimestre de 2011, así como ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, se han reclasificado de Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación, respectivamente, al epígrafe Otros ingresos (gastos) en las cifras de 2011.

3.1 Ingresos ordinarios

Los ingresos durante el segundo trimestre de 2012 aumentaron un 8,8%, de 684,7 millones de euros en 2011 hasta 744,7 millones de euros en 2012. En el periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2012, los ingresos crecieron un 8,6% y pasaron de 1.389,0 millones de euros a 1.508,9 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:

- Un crecimiento del 6,4% (33,7 millones de euros) en nuestro negocio de distribución en el segundo trimestre de 2012, impulsado fundamentalmente por el incremento de la cuota de mercado, la positiva evolución de los precios y los mayores ingresos no relacionados con reservas. En el periodo de seis meses, los ingresos de distribución crecieron un 7,2%.
- Un crecimiento del 16,6% (26,3 millones de euros) en nuestro negocio de soluciones tecnológicas en el segundo trimestre de 2012, gracias al incremento de nuestros ingresos transaccionales de TI resultante del crecimiento orgánico y de las migraciones de clientes a Altéa tanto en 2011 (impacto anual completo) como en 2012.

En el periodo de seis meses, los ingresos de soluciones tecnológicas crecieron un 13,6%.

Ingresos ordinarios <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2012	Abr-Jun 2011¹	Variación (%)	Ene-Jun 2012	Ene-Jun 2011¹	Variación (%)
Ingresos de Distribución	559,9	526,1	6,4%	1.157,4	1.079,6	7,2%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	184,9	158,5	16,6%	351,4	309,4	13,6%
Ingresos ordinarios	744,7	684,7	8,8%	1.508,9	1.389,0	8,6%

¹ Para facilitar la comparación, los ingresos asociados a la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines en el segundo trimestre de 2011 se han reclasificado de Ingresos ordinarios al epígrafe Otros ingresos (gastos) en las cifras de 2011.

3.1.1 Negocio de distribución

El negocio de distribución siguió su crecimiento durante el segundo trimestre de 2012, impulsado sobre todo por el incremento de la cuota de mercado y la mejora del precio medio durante el periodo debido a un conjunto de reservas de perfil más favorable y a un efecto de tipo de cambio positivo. Además, los ingresos no procedentes de reservas registraron una evolución favorable, apoyados también por el efecto de tipo de cambio positivo.

Como resultado de ello, nuestros ingresos de distribución trimestrales aumentaron un 6,4% hasta los 559,9 millones de euros, situando el incremento de los ingresos para la primera mitad del año en un 7,2%.

Evolución de los principales indicadores de negocio

En el segundo trimestre de 2012, el volumen de reservas aéreas de agencias de viajes a través de Amadeus aumentó un 2,9% como resultado del alza de 1,2 puntos porcentuales de la cuota de mercado de la compañía. La industria de los GDS experimentó una importante desaceleración en el trimestre con respecto a periodos anteriores, derivando en un crecimiento del 0,1% frente al mismo periodo de 2011.

Distribución. Principales indicadores de negocio	Abr-Jun 2012	Abr-Jun 2011	Variación (%)	Ene-Jun 2012	Ene-Jun 2011	Variación (%)
Crecimiento de la industria de GDS	0,1%	1,9%		2,4%	1,8%	
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	38,3%	37,1%	1,2 p.p.	38,3%	37,2%	1,0 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	104,4	101,4	2,9%	220,3	210,0	4,9%
Reservas no aéreas (millones)	15,5	15,9	(2,5%)	31,9	32,0	(0,2%)
Reservas totales (millones)	119,9	117,3	2,2%	252,2	242,0	4,2%

Industria de los GDS

En líneas generales, la industria de los GDS registró un comportamiento plano en el segundo trimestre de 2012. Durante este periodo, hemos observado una desaceleración de las tasas de crecimiento en todas las regiones, en especial en EE.UU. y Europa occidental. La región de Asia-Pacífico también se vio afectada negativamente por la importante ralentización de la India, donde el sector de los GDS experimentó un marcado descenso,

debido a la mejor evolución de las aerolíneas de bajo coste que no están distribuidas a través de los GDS.

Amadeus

Por el contrario, las reservas aéreas a través de agencias de viajes conectadas al sistema Amadeus crecieron un 2,9% en el segundo trimestre, registrándose incrementos de los volúmenes en todas las regiones exceptuando Europa occidental, donde descendieron moderadamente. En el conjunto del semestre, las reservas a través de agencias de viajes crecieron un 4,9%.

Durante el segundo trimestre del año, nuestra cuota de mercado mundial en reservas aéreas a través de agencias de viajes experimentó un crecimiento de 1,2 puntos porcentuales con respecto al mismo periodo de 2011, lo que sitúa nuestra cuota de mercado mundial en el 38,3%. Hemos obtenido buenos resultados en la mayoría de mercados, especialmente en Oriente Medio y África y Asia-Pacífico.

Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes <i>Cifras en millones</i>	Ene-Jun 2012	% del Total	Ene-Jun 2011	% del Total	Variación (%)
Europa Occidental	101,8	46,2%	100,6	47,9%	1,2%
Europa Central, del Este y del Sur	22,2	10,1%	20,7	9,8%	7,4%
Oriente Medio y África	29,4	13,4%	25,6	12,2%	14,9%
Norteamérica	20,7	9,4%	20,2	9,6%	2,4%
Sudamérica y América Central	15,1	6,9%	13,7	6,5%	10,1%
Asia y Pacífico	31,0	14,1%	29,1	13,9%	6,4%
Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes	220,3	100,0%	210,0	100,0%	4,9%

Las reservas de Europa occidental representan la mayor proporción (46,2%) de nuestras reservas aéreas totales, aunque nuestra exposición relativa a los mercados emergentes continúa creciendo.

En lo que respecta a la distribución de productos no aéreos, nuestras reservas en el segundo trimestre de 2012 disminuyeron ligeramente hasta los 15,5 millones, frente a los 15,9 millones del mismo periodo de 2011, debido fundamentalmente al descenso de las reservas de tren.

3.1.2 Negocio de soluciones tecnológicas

Durante el segundo trimestre de 2012, nuestro negocio de soluciones tecnológicas mantuvo su tendencia de crecimiento y registró una mejora de los ingresos del 16,6%. En el primer semestre del año, el crecimiento de los ingresos fue del 13,6%. Las migraciones a Altéa siguen suponiendo el principal motor de crecimiento; así, se completaron con éxito varias migraciones tecnológicas entre finales de 2011 (como airberlin y Norwegian Air Shuttle ASA) y el primer semestre de 2012 (Cathay Pacific, Scandinavian Airlines). También nos beneficiamos de un efecto de tipo de cambio positivo durante el periodo.

- Los ingresos transaccionales de TI aumentaron considerablemente en el segundo trimestre de 2012 como resultado del crecimiento en todas las principales áreas de actividad de esta línea de negocio. Los volúmenes de pasajeros embarcados procesados a través de la plataforma Altéa aumentaron un 30,2% y nuestras soluciones de comercio electrónico e independientes incrementaron con fuerza los

ingresos del periodo. Los ingresos transaccionales de TI por pasajero embarcado del periodo se vieron afectadas por la aportación de aerolíneas híbridas recientemente incorporadas. Además, Norwegian era anteriormente un cliente de soluciones tecnológicas de Amadeus y los ingresos que generaba ya estaban incluidos en los ingresos transaccionales de TI. Por último, las soluciones tecnológicas de comercio electrónico e independientes incrementaron los ingresos a un ritmo más bajo que el de los volúmenes de pasajeros embarcados de la plataforma Altéa, lo que ha supuesto un efecto dilutivo implícito en los ingresos medios transaccionales de TI por pasajero embarcado.

- Con respecto a los ingresos de distribución directa, seguimos registrando el descenso previsto de los ingresos procedentes de reservas de nuestros clientes del módulo de reservas (Reservation), dada la migración de algunos de estos usuarios a al menos el módulo Inventory de Altéa Suite. Sin embargo, en el segundo trimestre nos beneficiamos de algunos efectos de carácter extraordinario.
- Los ingresos no transaccionales del segundo trimestre descendieron, debido a los menores ingresos por desarrollos personalizados de comercio electrónico, y a pesar del aumento registrado en otros servicios (consultoría, asistencia técnica, externalización, etc.).

Evolución de los principales indicadores de negocio

El número total de pasajeros embarcados en el segundo trimestre de 2012 creció hasta los 143,1 millones (un 30,2% más que en el segundo trimestre de 2011), gracias al impacto de las migraciones y a pesar del efecto negativo derivado del cese de actividades de determinados clientes. Ajustado por aerolíneas comparables en ambos periodos, el crecimiento orgánico de los clientes actuales en base homogénea fue del 8,1% —muy por encima del crecimiento del tráfico aéreo mundial— gracias a la favorable combinación de aerolíneas en nuestra base de clientes.

Soluciones tecnológicas. Principales indicadores de negocio	Abr-Jun 2012	Abr-Jun 2011	Variación (%)	Ene-Jun 2012	Ene-Jun 2011	Variación (%)
Pasajeros embarcados (millones)	143,1	109,9	30,2%	259,0	203,9	27,0%
Aerolíneas migradas				108	95	

A 30 de junio de 2012, el 53,3% de nuestro total de pasajeros embarcados procedió de aerolíneas de Europa occidental, lo que supone un incremento frente al mismo periodo de 2011 gracias a la contribución de las compañías europeas recientemente incorporadas a nuestra plataforma, como airberlin, bmi, Norwegian o Scandinavian Airlines. El peso de nuestros volúmenes de pasajeros embarcados en Asia-Pacífico también aumentó de forma muy considerable con la migración, entre otras, de Cathay Pacific en el primer semestre de 2012 y seguirá creciendo conforme vayamos realizando las migraciones programadas (Singapore Airlines en julio de 2012). El significativo crecimiento registrado en Oriente Medio y África se debe fundamentalmente a la recuperación del tráfico aéreo en la región, que se había resentido en el primer semestre de 2011 por la inestabilidad política. Por su parte, el ligero descenso del volumen de pasajeros en la región CESE se debe íntegramente a que Malev dejó de operar (el volumen crece un 6% si se excluye este impacto).

Pasajeros embarcados de Amadeus <i>Cifras en millones</i>	Ene-Jun 2012	% del Total	Ene-Jun 2011	% del Total	Variación (%)
Europa Occidental	138,1	53,3%	106,8	52,3%	29,4%
Europa Central, del Este y del Sur	14,3	5,5%	14,5	7,1%	(1,0%)
Oriente Medio y África	47,8	18,5%	39,6	19,4%	20,7%
Sudamérica y América Central	31,8	12,3%	27,6	13,5%	15,4%
Asia y Pacífico	27,0	10,4%	15,6	7,6%	72,9%
Pasajeros embarcados totales	259,0	100,0%	203,9	100,0%	27,0%

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 7,7%, de 171,2 millones de euros en el segundo trimestre de 2011 a los 184,4 millones de euros del segundo trimestre de 2012, mostrando una cierta desaceleración del crecimiento de esta partida frente al primer trimestre de este año, debido principalmente a una reducción en el incentivo unitario medio pagado a las agencias de viaje. En el periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2012, el coste de los ingresos ascendió a 382,0 millones de euros, lo que supone un incremento del 11,3% frente al mismo periodo de 2011. Este incremento se debió principalmente a (i) los mayores volúmenes de reservas en el negocio de distribución durante el periodo (+4,9%); (ii) el crecimiento de los incentivos unitarios frente a los de la primera mitad del año 2011, como resultado del perfil actual de nuestra base de clientes y las presiones competitivas, con un importante impacto anual de los acuerdos firmados durante 2011; (iii) las mayores comisiones de distribución relacionadas con la recuperación tras la inestabilidad política experimentada en Oriente Medio y Norte de África, donde Amadeus cuenta con ACO que no son filiales al 100% (distribución a través de terceros); y (iv) el efecto negativo de tipo de cambio por la depreciación del euro en el periodo frente a diferentes divisas.

Expresado como porcentaje de los ingresos, el coste de los ingresos en el primer semestre de 2012 fue del 25,3%, cifra ligeramente superior al porcentaje registrado en el primer semestre de 2011 de 24,7%.

3.2.2 Retribuciones a los empleados y gastos asimilados

Las retribuciones a los empleados y gastos asimilados aumentaron un 16,4% hasta los 190,7 millones de euros en el segundo trimestre de 2012, ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV. Las retribuciones a los empleados y gastos asimilados se situaron en 371,7 millones de euros para el primer semestre del año, un 13,8% más con respecto a los 326,6 millones de euros del primer semestre de 2011. Este aumento es consecuencia de:

- Un incremento del 6% en la media de los ETC (excluido personal subcontratado) con respecto al mismo periodo de 2011.
- La revisión del salario base en función de las condiciones del mercado en todo el mundo (aprox. +4%).
- El efecto de la depreciación del euro frente a varias monedas durante el periodo (la devaluación del euro tuvo un efecto negativo sobre la base de costes de muchos mercados) (se tradujo en una tasa de crecimiento aprox. 2 p.p. más alta).
- Otros elementos extraordinarios, como una mayor incidencia de nuestro plan de incentivos, y también el refuerzo de nuestro equipo gestor con la contratación de profesionales del sector en varias áreas.

El incremento en la media de ETC durante el primer semestre se debió a:

- El refuerzo de nuestra asistencia comercial y técnica en áreas geográficas que experimentan un fuerte crecimiento (regionalización) o donde se han identificado considerables oportunidades de negocio (por ejemplo Norteamérica y Asia-Pacífico).
- El refuerzo de los equipos que dan apoyo a la creciente base de clientes tras los proyectos de implantación, incluyendo la prestación de nuevos servicios y asistencia local.
- El aumento de la contratación en el área de desarrollo relacionada con el trabajo de implantación tanto en el negocio de soluciones tecnológicas como en el de distribución, con una inversión importante dedicada a la migración de clientes que contrataron en 2011 y 2012, como Korean Air, Thai Airways, All Nippon Airways o Southwest en el negocio de soluciones tecnológicas, o Topas, Expedia y Kayak en el negocio de distribución.
- El aumento de la contratación para nuevos proyectos de I+D (nuevos productos y funciones) y para dotar de personal al área New Businesses.

3.2.3 Depreciación y amortización

La depreciación y amortización descendió un 2,1%, de 60,8 millones de euros en el segundo trimestre de 2011 hasta los 59,5 millones de euros del mismo periodo de 2012. En base semestral, la depreciación y amortización aumentó un 1,7%, desde 121,1 millones de euros en el primer semestre de 2011 hasta 123,2 millones de euros en el primer semestre de 2012.

La depreciación y amortización ordinaria aumentó un 2,5% en el primer semestre del año por el incremento en la amortización del inmovilizado inmaterial, ya que algunos gastos capitalizados en nuestro balance (por ejemplo, los relacionados con los esfuerzos de migración a Altéa) comenzaron a amortizarse en 2011 y durante el primer semestre de 2012, una vez que comenzaron a generar ingresos. Este efecto se vio compensado parcialmente por la revisión de la vida útil de determinados activos, que se tradujo en un menor gasto por depreciación, y una menor amortización de incentivos por firma en el periodo.

Resumen del primer semestre de 2012

Depreciación y Amortización <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2012	Abr-Jun 2011	Variación (%)	Ene-Jun 2012	Ene-Jun 2011	Variación (%)
Depreciación y amortización ordinaria	(41,8)	(42,1)	(0,9%)	(86,9)	(84,8)	2,5%
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(17,8)	(17,8)	0,0%	(35,5)	(35,5)	0,0%
Deterioro de inmovilizado	0,0	(0,9)	n.a.	(0,9)	(0,9)	2,1%
Depreciación y amortización	(59,5)	(60,8)	(2,1%)	(123,2)	(121,1)	1,7%
Depreciación y amortización capitalizados ⁽¹⁾	1,1	0,9	18,9%	2,1	1,9	12,6%
Depreciación y amortización después de capitalizaciones	(58,4)	(59,8)	(2,4%)	(121,1)	(119,2)	1,6%

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

3.2.4 Otros gastos de explotación

Estos gastos aumentaron un 1,0%, de los 68,1 millones de euros del segundo trimestre de 2011 a los 68,8 millones de euros en el segundo trimestre de 2012, por lo que el crecimiento de los gastos de explotación para el conjunto del primer semestre de 2012 fue del 0,7%.

3.3 Beneficio de explotación (EBIT)

El beneficio de explotación del segundo trimestre de 2012 creció en 20,5 millones de euros (9,3%), excluyendo el efecto de los costes extraordinarios de la OPV, lo que sitúa el beneficio de explotación para el primer semestre en 485,8 millones de euros, un 7,3% más que en el mismo periodo de 2011. Este incremento en el primer semestre del año se vio impulsado por el crecimiento de los negocios de distribución y soluciones tecnológicas, así como por el aumento limitado de los costes de depreciación y 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 2012¹	Abr-Jun 2011^{1,2}	Variación (%)	Ene-Jun 2012¹	Ene-Jun 2011^{1,2}	Variación (%)
Beneficio de la explotación	241,4	220,8	9,3%	485,8	452,8	7,3%
Depreciación y amortización	59,5	60,8	(2,1%)	123,2	121,1	1,7%
Depreciación y amortización capitalizados	(1,1)	(0,9)	18,9%	(2,1)	(1,9)	12,6%
EBITDA	299,7	280,6	6,8%	606,9	572,1	6,1%
Margen de EBITDA (%)	40,2%	41,0%	(0,7 p.p.)	40,2%	41,2%	(1,0 p.p.)

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

² Para facilitar la comparación, los ingresos asociados a la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines en el segundo trimestre de 2011, así como ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, se han reclasificado de Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación, respectivamente, al epígrafe Otros ingresos (gastos) en las cifras de 2011.

EBITDA

El EBITDA (excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV) ascendió a 299,7 millones de euros en el segundo trimestre de 2012, lo que supone un incremento interanual del 6,8%. En el conjunto del primer semestre, el EBITDA se situó en 606,9 millones de euros (margen de EBITDA del 40,2%), un 6,1% más que en el primer semestre de 2011.

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

EBITDA	Ene-Jun 2012 ¹	Ene-Jun 2011 ^{1,2}	Variación (%)
Cifras en millones de euros			
Ingresos de Distribución	1.157,4	1.079,6	7,2%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	351,4	309,4	13,6%
Ingresos ordinarios	1.508,9	1.389,0	8,6%
Contribución de Distribución	542,2	520,1	4,3%
<i>Margen de contribución de Distribución (%)</i>	46,8%	48,2%	(1,3 p.p.)
Contribución de Soluciones tecnológicas	256,4	227,4	12,7%
<i>Margen de contribución de Soluciones tecnológicas (%)</i>	73,0%	73,5%	(0,5 p.p.)
Contribución total	798,6	747,5	6,8%
Margen de contribución total (%)	52,9%	53,8%	(0,9 p.p.)
Costes indirectos netos	(191,7)	(175,4)	9,3%
EBITDA	606,9	572,1	6,1%
Margen de EBITDA (%)	40,2%	41,2%	(1,0 p.p.)

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

² Para facilitar la comparación, los ingresos asociados a la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines en el segundo trimestre de 2011, así como ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, se han reclasificado de Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación, respectivamente, al epígrafe Otros ingresos (gastos) en las cifras de 2011.

Negocio de distribución

La contribución del negocio de distribución fue de 542,2 millones de euros en el primer semestre de 2012, un 4,3% más que en el mismo periodo de 2011. Expresada como porcentaje de los ingresos, esta cifra representa un margen del 46,8%, cifra inferior al margen de contribución del 48,2% registrado en el primer semestre de 2011.

El alza en la contribución de este negocio fue resultante del efecto combinado del crecimiento de un 7,2% de los ingresos, como se explica en la sección 3.1 anterior, y el aumento del 10,0% de nuestros costes de explotación netos. Este aumento de los costes de explotación netos es atribuible fundamentalmente a:

- Mayores pagos de incentivos a las agencias de viajes, por los mayores volúmenes de reservas aéreas procesadas por este canal durante el periodo (+4,9%), y por el 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 2011.
- El crecimiento de las comisiones de distribución, relacionado con la recuperación experimentada tras la situación de inestabilidad política en Oriente Medio y Norte de África, donde Amadeus cuenta con ACO que no son filiales al 100% (distribución a través de terceros).
- El aumento de los gastos comerciales, atribuible fundamentalmente a la expansión comercial y a los nuevos clientes.
- El aumento de la inversión en desarrollo durante el periodo, por ejemplo: (i) nuevos productos y aplicaciones para agencias de viajes, empresas y aerolíneas, fundamentalmente en el ámbito de la contratación de servicios complementarios, sofisticados motores de reserva y búsqueda de tarifas (p. ej. Amadeus Extreme Search) y nuestra herramienta e-Travel Management para empresas; (ii) actividades de adaptación a las regiones, como el lanzamiento de Amadeus Travel Office Manager

en Asia, el desarrollo del producto Amadeus One y determinados costes de desarrollo para algunos clientes estadounidenses; (iii) mayores esfuerzos de inversión en el área de distribución de hoteles y trenes; y (iv) mayores costes relacionados con el acuerdo firmado con Topas y (v) incremento de costes en el área de los metabuscadores.

- La revisión del salario base en función de la inflación.
- El efecto de la depreciación del euro frente a varias monedas durante el periodo (la devaluación del euro tuvo un efecto negativo sobre la base de costes de muchos mercados).

Negocio de soluciones tecnológicas

La contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas creció un 12,7% en el primer semestre de 2012, hasta los 256,4 millones de euros. Expresado como un porcentaje de los ingresos, el margen de contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas descendió ligeramente, del 73,5% en el primer semestre de 2011 hasta el 73,0% en el mismo periodo de 2012.

Este incremento del 12,7% en la contribución del negocio de soluciones tecnológicas se debió al crecimiento de los ingresos, como se explica en la sección 3.1 anterior, y se vio compensado parcialmente por el aumento del 15,9% registrado en los costes de explotación netos. El aumento de los costes de explotación netos se debió fundamentalmente a:

- El incremento de nuestra inversión en I+D en relación con nuevos conjuntos de funciones (cómo códigos compartidos, experiencia de usuario, control de disponibilidad, etc.), nuevos servicios y actividades de mantenimiento (como la evolución técnica de la plataforma).
- Inversión adicional en el área de New Businesses, como soluciones tecnológicas para aeropuertos y empresas de asistencia en tierra (*handling*), nuestra cartera de soluciones para hoteles (como CRM, aplicaciones de gestión de establecimientos, de ingresos y distribución), así como distribución y soluciones tecnológicas para ferrocarriles..
- El incremento de los esfuerzos comerciales en relación con la gestión de cuentas y con la asistencia local a las áreas de diversificación e importante expansión comercial, como el desarrollo de la actividad en Norteamérica y Asia-Pacífico, así como los equipos post-implantación necesarios para dar apoyo a nuestra creciente base de clientes.
- El efecto de la depreciación del euro frente a varias monedas durante el periodo (la devaluación del euro tuvo un efecto negativo sobre la base de costes de muchos mercados).

También continuamos invirtiendo considerablemente para prepararnos para las próximas migraciones a los módulos Altéa Inventory y Altéa Departure Control System, así como otras implementaciones de producto (dentro de las áreas de comercio electrónico y soluciones tecnológicas independientes, como Revenue Integrity, así como en servicios complementarios) y en nuevos proyectos de ampliación de la cartera de productos (sobre todo relacionados con Revenue Management, Revenue Accounting y servicios complementarios).

Costes indirectos

Los costes indirectos netos aumentaron en 16,3 millones de euros (9,3%) en el primer semestre de 2012. Este aumento se debió a:

- Más inversiones en nuestro centro de procesamiento de datos en Erding para garantizar un nivel constante de máxima fiabilidad.
- La revisión del salario base en función de las condiciones del mercado.
- Deudas de dudoso cobro relacionadas con las quiebras recientes de algunos de nuestros clientes.
- El incremento de los gastos generales y administrativos, como edificios e instalaciones, informática, contratación y comunicaciones (debido al crecimiento de los ETC y las actividades de desarrollo).
- Mayor incidencia de nuestro plan de incentivos ordinario.
- El efecto negativo de tipo de cambio de la depreciación del euro.

3.4 Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos del trimestre descendieron un 71,9%, de 76,6 millones de euros en el segundo trimestre de 2011 a los 21,5 millones de euros del mismo periodo de 2012. Ajustando la cifra de 2011 por 37,0 millones de euros correspondientes a costes extraordinarios³, los gastos financieros netos descendieron un 45,7% frente al segundo trimestre de 2011, hasta 18,1 millones de euros.

Gastos financieros netos Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2012	Abr-Jun 2011	Variación (%)	Ene-Jun 2012	Ene-Jun 2011	Variación (%)
Gastos financieros netos	(21,5)	(76,6)	(71,9%)	(44,6)	(125,5)	(64,4%)
Gastos financieros netos (Excluyendo el efecto de las comisiones de financiación diferidas extraordinarias en 2011)	(21,5)	(39,6)	(45,7%)	(44,6)	(88,5)	(49,5%)

Este descenso se explica por (i) el menor importe de la deuda bruta media pendiente; (ii) un menor interés medio pagado en el marco del nuevo paquete de financiación (contrato de financiación senior no garantizado firmado en mayo de 2011, la posterior emisión de bonos en julio de 2011 y el préstamo del BEI en mayo de 2012); y (iii) mayores ganancias cambiarias. Este importante descenso se compensó parcialmente con unos menores resultados por variaciones del valor razonable de instrumentos financieros.

En el primer semestre de 2012, y excluyendo el efecto de las comisiones de financiación diferidas extraordinarias en 2011, los gastos financieros netos descendieron un 49,5% (43,8 millones de euros) con respecto a 2011.

La deuda financiera neta de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación actuales ascendía a 1.654,7 millones de euros a 30 de junio de 2012, cifra que supone una reducción de 197,1 millones con respecto al 31 de diciembre de 2011, gracias al flujo de

³ En relación con la deuda asumida en 2005 y su posterior refinanciación en 2007, se generaron y capitalizaron algunas comisiones de financiación diferidas. Tras la cancelación de deuda que tuvo lugar en el marco del proceso de refinanciación en mayo de 2011, estas comisiones de financiación diferidas se registraron en el segundo trimestre de 2011 y se incluyen en el apartado Gastos financieros netos.

caja libre generado durante el periodo (tras el pago de un dividendo a cuenta por un importe total de 78,0 millones de euros y la compra de acciones propias para cubrir entregas futuras de acciones relacionadas con los planes de incentivos en acciones para el equipo directivo). Además, la cifra anunciada se ve afectada negativamente por la evolución del tipo de cambio EUR-USD sobre la parte de nuestra deuda denominada en dólares.

Durante el periodo, se produjeron los siguientes cambios en la estructura de capital:

- Amortización parcial del préstamo puente (tramo B del crédito senior) por importe de 350 millones de euros.
- La amortización parcial de la financiación bancaria (tramo A del crédito senior), como se acordó en el contrato de financiación senior.
- El Banco Europeo de Inversiones (BEI) concedió a Amadeus un préstamo por importe de 200 millones de euros.
- Utilización de la línea de crédito (tramo D del crédito senior) por importe de 100 millones de euros.

3.5 Impuesto de sociedades

El impuesto de sociedades del primer semestre de 2012 se situó en 135,9 millones de euros. El tipo impositivo del periodo fue del 31%.

3.6 Beneficio de operaciones continuadas

Como resultado de lo expuesto, el beneficio de operaciones continuadas en el primer semestre de 2012, ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV, fue de 304,2 millones de euros, un 15,3% más con respecto al beneficio de 263,8 millones de euros registrado en el primer semestre de 2011.

4 Otros datos financieros



4.1 Beneficio ajustado

Beneficio ajustado Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2012	Abr-Jun 2011	Variación (%)	Ene-Jun 2012	Ene-Jun 2011	Variación (%)
Beneficio del periodo de operaciones continuadas reportado	150,7	130,1	15,9%	299,0	257,8	16,0%
Ajuste: Costes extraordinarios relacionados con la OPV ⁽¹⁾	0,6	3,2		5,2	6,0	
Beneficio del periodo de operaciones continuadas	151,3	133,2	13,6%	304,2	263,8	15,3%
Ajustes						
Impacto del PPA ⁽²⁾	12,2	12,2	(0,0%)	24,5	24,5	(0,0%)
Resultados de tipo de cambio no operativos y ajustes al valor razonable ⁽³⁾	(0,5)	(7,9)	(93,9%)	1,3	(15,0)	n.a.
Partidas extraordinarias ⁽⁴⁾	1,5	(11,9)	n.a.	1,9	(10,2)	n.a.
Deterioro de inmovilizado	(0,0)	0,6	n.a.	0,6	0,6	2,1%
Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas	164,6	126,3	30,3%	332,5	263,7	26,1%

¹ Efecto neto de los costes extraordinarios relacionados con la OPV.

² Efecto neto de la amortización del inmovilizado inmaterial identificado en el ejercicio de asignación de precio de adquisición o PPA realizado durante la adquisición apalancada (*leveraged buy-out*) de Amadeus.

³ Efecto neto de las variaciones en el valor razonable y los costes de cancelación de los instrumentos financieros y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas de operaciones continuadas.

⁴ Efecto neto de las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales de operaciones continuadas, la refinanciación de deuda y la resolución del contrato de servicios tecnológicos con United Airlines.

El beneficio de operaciones continuadas (ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV) creció un 15,3 % o 40,4 millones de euros en el primer semestre de 2012.

Después de ajustarlo por (i) partidas no recurrentes y (ii) cargos contables relacionados con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y otras partidas relacionadas con ajustes a precios de mercado, el beneficio ajustado (de operaciones continuadas) en el primer semestre del año aumentó un 26,1%.

4.2 Ganancias por acción

Ganancias por acción Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2012	Abr-Jun 2011	Variación (%)	Ene-Jun 2012	Ene-Jun 2011	Variación (%)
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	447,6	447,6		447,6	447,6	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(4,2)	(2,1)		(3,2)	(2,1)	
Número medio ponderado de acciones en circulación (millones)	443,4	445,5		444,4	445,5	
Ganancias por acción de operaciones continuadas (euros)⁽¹⁾	0,34	0,30	15,8%	0,68	0,59	16,1%
Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)⁽²⁾	0,37	0,28	32,9%	0,75	0,59	27,0%

¹ Ganancias por acción correspondientes al beneficio del periodo de operaciones continuadas atribuible a los propietarios de la sociedad dominante (excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV). Están calculadas sobre el número medio ponderado de acciones en circulación del periodo.

² Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado de operaciones continuadas atribuible a los propietarios de la sociedad dominante. Están calculadas sobre el número medio ponderado de acciones en circulación del periodo.

La tabla anterior muestra las ganancias por acción del periodo, basado en el beneficio de operaciones continuadas, atribuible a los propietarios de la sociedad dominante (después de intereses minoritarios, que ascendieron a 0,1 millones de euros en el primer semestre de 2012 y a 1,3 millones de euros para la primera mitad del año 2011).

En base ajustada (beneficio ajustado, como se detalla en la sección 4.1 anterior), Amadeus registró un incremento de las ganancias por acción del 27,0% en la primera mitad de 2012.

4.3 Inversión en I+D

En el segundo trimestre de 2012, la inversión total en I+D (incluyendo tanto los gastos capitalizados como los no capitalizados) creció un 12,6% (excluidos los costes extraordinarios relativos a la OPV) frente al mismo periodo de 2011. En el conjunto del primer semestre del año, la inversión total en I+D creció un 11,1% interanual. Expresada como porcentaje de los ingresos, la inversión en I+D ascendió al 12,5% en el periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2012, cifra ligeramente superior a la del mismo periodo de 2011.

Gastos en investigación y desarrollo Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2012 ¹	Abr-Jun 2011 ¹	Variación (%)	Ene-Jun 2012 ¹	Ene-Jun 2011 ¹	Variación (%)
Inversión en I+D⁽²⁾	96,0	85,2	12,6%	189,3	170,4	11,1%
Como % de Ingresos ordinarios	12,9%	12,5%	0,4 p.p.	12,5%	12,3%	0,3 p.p.

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

² Neto de créditos fiscales a la investigación.

Este incremento del gasto en I+D es reflejo de las mayores inversiones realizadas en este periodo, como resultado de proyectos nuevos que hemos lanzado, e incluye inversiones relacionadas con los nuevos contratos firmados en 2011 y en el primer semestre 2012, y con las nuevas áreas de inversión. Las principales inversiones de I+D están relacionadas con:

- La expansión de la cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas (nuevos módulos de Altéa o nuevos productos/funciones, como Revenue Management, Revenue Accounting, Customer Management for Ground Handlers, servicios complementarios, soluciones para móviles, comercio electrónico y soluciones de pago para aerolíneas).
- Esfuerzos de migración en relación con Altéa (clientes que migran a los módulos Inventory o Departure Control System en 2012), así como otras implementaciones (migración de agencias de viajes en Corea a la plataforma Amadeus, a raíz de nuestro acuerdo con Topas firmado en mayo de 2011; Amadeus Hotel Platform; Rail Track; diseño de páginas *web* de comercio electrónico).
- Ciertas inversiones en I+D relacionadas con clientes conseguidos recientemente, así como procesos de venta en marcha.
- Las inversiones efectuadas en el negocio de distribución, centradas en aplicaciones tecnológicas para (i) agencias de viajes (por ejemplo, soluciones de compra y reserva, comercialización, servicios complementarios, perfiles de viajeros o productos de *front office*), (ii) aerolíneas (disponibilidad, horarios, servicios complementarios), (iii) actividades de desarrollo para reforzar nuestras herramientas de distribución para hoteles (Amadeus Hotel Optimisation Package), para trenes (Amadeus Agent Track), y (iv) para empresas (Amadeus e-Travel Management, interfaz de venta para viajeros de negocios).
- Las actividades de adaptación de parte de nuestra cartera de productos a las características de regiones concretas (por ejemplo, una solución de venta específica para las necesidades de las agencias de gestión de viajes de negocios en los EE.UU.).

- Inversiones dentro de nuestras áreas de tecnología para hoteles (Amadeus Hotel Platform e inversiones relacionadas), trenes y aeropuertos.
- La retirada progresiva de TPF y la evolución técnica de nuestra plataforma.

4.4 Inversión en inmovilizado

La inversión total en inmovilizado ascendió a 74,8 millones de euros en el segundo trimestre de 2012. En el conjunto del semestre, la inversión total en inmovilizado se situó en 147,8 millones de euros, cifra que supone un descenso interanual del 13,8%. Expresada como porcentaje de los ingresos, la inversión en inmovilizado en el primer semestre de 2012 fue del 9,8%, frente al 12,4% del mismo periodo de 2011.

Este importante descenso responde fundamentalmente al pago de menores incentivos por firma de contratos durante el periodo, relacionados fundamentalmente con el pago en el segundo trimestre de 2011 de un incentivo por firma de contrato relacionado con el acuerdo de distribución de 10 años con la entidad resultante de la fusión de GoVoyages, eDreams y Opodo. Este descenso en los incentivos por firma de contratos se vio compensado parcialmente por un incremento de las capitalizaciones frente a 2011, como resultado del mayor gasto en I+D.

Inversiones en inmovilizado <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2012	Abr-Jun 2011	Variación (%)	Ene-Jun 2012	Ene-Jun 2011	Variación (%)
Inversiones en Inmovilizado material	11,2	10,6	5,4%	21,4	20,9	2,4%
Inversiones en Inmovilizado inmaterial	63,6	87,7	(27,5%)	126,5	150,7	(16,1%)
Inversiones en Inmovilizado	74,8	98,3	(23,9%)	147,8	171,6	(13,8%)
Como % de Ingresos ordinarios	10,0%	14,4%	(4,3 p.p.)	9,8%	12,4%	(2,6 p.p.)

5 Información para inversores

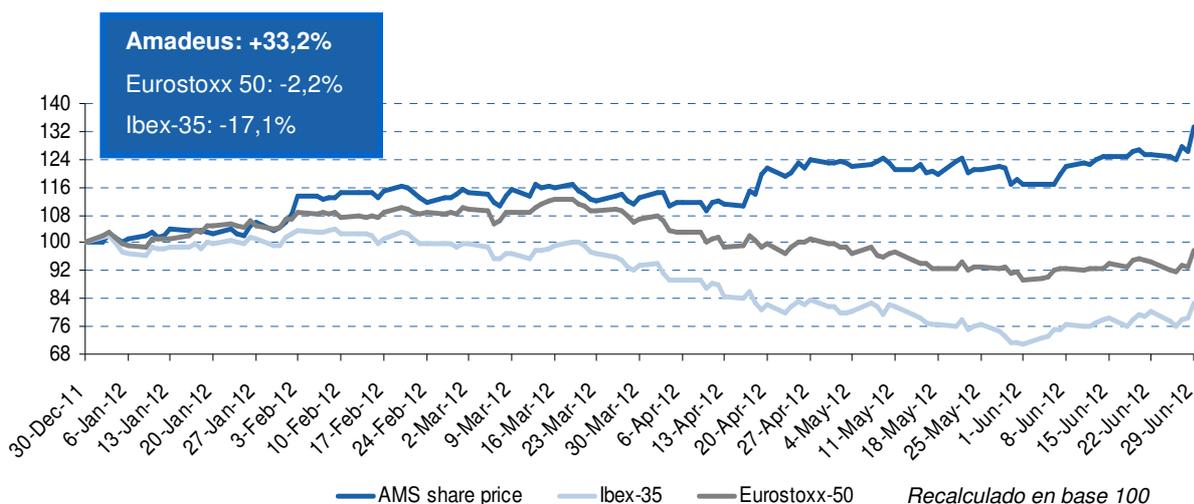
5.1 Estructura accionarial

La estructura accionarial a 30 de junio de 2012 se describe en la tabla que figura a continuación.

Accionistas	Acciones	% Participación
Société Air France	34.578.223	7,72%
Lufthansa Commercial Holding, GmbH	34.073.439	7,61%
Iberia, Líneas Aéreas de España Sociedad Anónima Operadora, SAU	33.562.331	7,50%
Capital en poder del público	341.170.241	76,23%
Autocartera ⁽¹⁾	3.580.204	0,80%
Consejo de Administración	617.512	0,14%
Total	447.581.950	100,00%

¹ Los derechos de voto están suspendidos mientras estén en posesión de la compañía.

5.2 Evolución de la acción en el periodo



Amadeus	
Número de acciones cotizadas	447.581.950
Cotización a 30 de junio de 2012 (en €)	16,7
Cotización máxima: Ene - Jun 2012 (in €)	16,7
Cotización mínima: Ene - Jun 2012 (in €)	12,5
Capitalización bursátil (en millones de euros)	7.475
Cotización media ponderada en 2T 2012 (en €)*	14,4
Volumen Medio Diario: Ene - Jun 2012 (Nº acciones)	4.027.095

* Excluidas aplicaciones

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.

Venta de Opodo

El 30 de junio de 2011, el Grupo completó la venta de Opodo y sus filiales. En el periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2011, Opodo se presenta como actividad interrumpida en la cuenta de resultados del Grupo. Como resultado de esta venta, el Grupo obtuvo una plusvalía de 270,9 millones de euros. Esta plusvalía, así como los costes extraordinarios relacionados con la venta, se presentan como "beneficio de operaciones interrumpidas". La cifra de plusvalías anunciada en el momento de la venta podría cambiar como resultado de ciertos ajustes relacionados con la resolución de determinadas variables incorporadas al precio de compra.

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

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

Para facilitar la comparación, este ingreso, así como ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, se han reclasificado de Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación, respectivamente, al epígrafe Otros ingresos (gastos) de las cifras de 2011 en la cuenta de resultados del Grupo contenida en este informe.

Costes extraordinarios relativos a la Oferta Pública de Venta

El 29 de abril de 2010, Amadeus comenzó a cotizar en las bolsas españolas. La empresa incurrió en gastos extraordinarios asociados a la oferta que han afectado a las cifras de 2010, 2011 y 2012.

Con ánimo de facilitar la comparación, las cifras de 2011 y 2012 reflejadas en este informe han sido ajustadas para excluir dichos costes.

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

Resumen del primer semestre de 2012

Costes extraordinarios relacionados con la OPV <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2012	Abr-Jun 2011	Ene-Jun 2012	Ene-Jun 2011
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados ⁽¹⁾	(0,9)	(4,7)	(7,6)	(9,9)
Otros gastos de explotación ⁽²⁾	0,0	0,0	0,0	1,2
Impacto sobre Beneficio antes de impuestos	(0,9)	(4,7)	(7,6)	(8,7)
Gastos por impuestos	0,3	1,5	2,3	2,7
Impacto sobre Beneficio del periodo de operaciones continuadas	(0,6)	(3,2)	(5,2)	(6,0)
Beneficio neto de operaciones interrumpidas ⁽³⁾	0,0	4,2	0,0	0,0
Impacto sobre Beneficio del periodo	(0,6)	1,1	(5,2)	(6,0)

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.

² Los costes incluidos en el epígrafe "Otros gastos de explotación" del primer semestre de 2011 corresponden a un ajuste positivo en relación con un exceso de provisiones por impuestos no deducibles registradas en 2010, reconocido en base a las liquidaciones tributarias definitivas (cerradas en el primer trimestre de 2011).

³ Los costes incluidos en el apartado "Beneficio del periodo de operaciones interrumpidas" se refieren a costes incurridos en el marco de un plan de incentivos de carácter extraordinario en Opodo, neto de impuestos, así como costes relacionados con la venta de Opodo. Determinados costes extraordinarios en relación con la venta de Opodo que fueron ajustados en el primer trimestre de 2011, han sido reconocidos en el segundo trimestre de 2011 (ajuste negativo de 4,2 millones de euros) tras formalizar dicha venta de Opodo. Tanto los costes extraordinarios en relación con la venta de Opodo como las plusvalías obtenidas con esta operación se presentan bajo el epígrafe "Beneficio del periodo de operaciones interrumpidas", junto con el beneficio neto de Opodo, en el primer semestre de 2011.

7 Glosario de términos

- ACO: Amadeus Commercial Organisations
- CESE: Siglas en inglés de *centro, este y sur de Europa*
- CINIIF: Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera
- EBITDA: Siglas en inglés de *Earnings before interest, tax, depreciation and amortization* (Beneficio de explotación más gastos por amortizaciones menos amortizaciones incluidas en capitalizaciones)
- ETC: Número equivalente a empleados a tiempo completo
- GDS: Global Distribution System, una red mundial informatizada de reservas que se utiliza como punto único de acceso para reservar pasajes aéreos, habitaciones de hotel y otros productos de viaje por parte de las agencias de viajes y las grandes empresas de gestión de viajes
- IATA: Siglas en inglés de Asociación Internacional del Transporte Aéreo
- Industria de GDS: incluye la totalidad de las reservas aéreas procesadas por los GDS, excluyendo (i) las reservas aéreas procesadas por los operadores regionales (principalmente en China, Japón, Corea del Sur y Rusia) y (ii) las reservas de otros tipos de productos de viaje, tales como habitaciones de hotel, alquiler de coches y billetes de tren
- JV se refiere a empresas gestionadas conjuntamente (Joint Venture)
- n.a.: No aplicable
- OPV: Oferta Pública de Venta
- PB: Siglas en inglés de Passengers Boarded, es decir, los pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo nuestros módulos Amadeus Altéa de reservas (Reservation) y gestión de inventario (Inventory)
- p.p.: Puntos porcentuales
- PPA: Siglas en inglés de *asignación del precio de adquisición* (ver página 21 para más información)
- RTC: Siglas en inglés de *crédito fiscal a la investigación*
- Reservas aéreas a través de agencias de viajes: reservas de billetes aéreos procesadas por las agencias de viajes que utilizan nuestra plataforma de distribución
- TPF: Siglas en inglés de *solución para el procesamiento de transacciones*, una licencia de solución tecnológica de IBM

8 Apéndice: Cuadros financieros

8.1 Estado de posición financiera (resumido)

Estado de situación financiera <i>Cifras en millones de euros</i>	30/06/2012	31/12/2011
Inmovilizado material	284,2	282,3
Inmovilizado inmaterial	1.823,2	1.778,4
Fondo de comercio	2.070,9	2.070,7
Otros activos no corrientes	112,9	107,6
Activo no corriente	4.291,2	4.239,0
Activo corriente	460,7	412,1
Tesorería y otros activos equivalentes	440,8	393,2
Total Activo	5.192,7	5.044,3
Fondos propios	1.443,7	1.266,2
Deuda a largo plazo	1.658,1	2.015,1
Otros pasivos a largo plazo	819,7	745,0
Pasivo no corriente	2.477,8	2.760,1
Deuda a corto plazo	439,9	226,5
Otros pasivos a corto plazo	831,3	791,6
Pasivo corriente	1.271,2	1.018,0
Total Pasivo y Fondos propios	5.192,7	5.044,3
Deuda financiera neta	1.657,2	1.848,4

8.2 Deuda financiera según Contrato de Financiación y conciliación con estados financieros

Endeudamiento <i>Cifras en millones de euros</i>	30/06/2012	31/12/2011
Definición según Contrato de Financiación⁽¹⁾		
Contrato de Financiación Senior (EUR)	629,2	951,9
Contrato de Financiación Senior (USD) ⁽²⁾	416,7	442,3
Bonos a largo plazo	750,0	750,0
Préstamo BEI	200,0	0,0
Otras deudas con instituciones financieras	9,8	9,8
Obligaciones por arrendamiento financiero	76,0	77,5
Garantías	13,8	13,6
Deuda Financiera Ajustada	2.095,5	2.245,0
Tesorería y otros activos equivalentes, netos	(440,8)	(393,2)
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	1.654,7	1.851,8
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)⁽³⁾	1,53x	1,75x
Conciliación con estados financieros		
Deuda Financiera Neta (según estados financieros)	1.657,2	1.848,4
Intereses a pagar	(39,6)	(26,1)
Garantías	13,8	13,6
Gastos financieros diferidos	13,1	16,0
Ajuste préstamo BEI	10,3	0,0
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	1.654,7	1.851,8

¹ Basado en la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior.

² Los saldos pendientes denominados en dólares se han convertido a euros utilizando el tipo de cambio USD-EUR de 1,2939 y 1,259 (tipo oficial publicado por el BCE el 31 de diciembre de 2011 y el 30 de junio de 2012, respectivamente).

³ EBITDA según Contrato de Financiación de los últimos doce meses según las definiciones incluidas en el Contrato de Financiación Senior.

8.3 Estado de flujo de caja

Estado de flujos de efectivo consolidado Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2012 ¹	Abr-Jun 2011 ¹	Variación (%)	Ene-Jun 2012 ¹	Ene-Jun 2011 ¹	Variación (%)
EBITDA (excluyendo Opodo)	299,7	280,6	6,8%	606,9	572,1	6,1%
EBITDA de Opodo y cobro de United ²	0,0	55,2	n.a.	0,0	64,1	n.a.
Cambios en el capital circulante	23,7	(40,9)	n.a.	(15,4)	(47,8)	(67,8%)
Inversiones en inmovilizado	(74,8)	(98,3)	(23,9%)	(147,8)	(171,6)	(13,8%)
Flujo de efectivo operativo antes de impuestos	248,6	196,6	26,4%	443,7	416,8	6,4%
Impuestos	(64,7)	(24,0)	169,9%	(80,8)	(38,1)	112,0%
Inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	(1,2)	426,9	n.a.	(8,4)	425,4	n.a.
Flujos de efectivo no operativos	3,1	(3,6)	n.a.	3,0	(5,6)	n.a.
Flujos de efectivo de gastos extraordinarios	(16,1)	(15,5)	3,8%	(15,6)	(17,9)	(12,5%)
Flujo de efectivo	169,7	580,3	(70,8%)	341,9	780,6	(56,2%)
Pagos por intereses y comisiones bancarias	(18,4)	(62,1)	(70,4%)	(31,2)	(147,5)	(78,9%)
Devoluciones de deuda financiera	(143,8)	(414,8)	(65,3%)	(183,9)	(474,5)	(61,2%)
Pagos a accionistas	(32,7)	0,1	n.a.	(110,7)	0,0	n.a.
Otros flujos financieros	30,9	0,0	n.a.	30,9	0,0	n.a.
Variación de tesorería y otros activos equivalentes	5,8	103,5	(94,4%)	47,0	158,7	(70,4%)
Tesorería y otros activos equivalentes, netos³						
Saldo inicial	434,2	605,9	(28,4%)	393,0	550,7	(28,6%)
Saldo final	440,0	709,4	(38,0%)	440,0	709,4	(38,0%)

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

² Incluye el pago recibido de United Airlines por la resolución del contrato de servicios tecnológicos.

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

Contactos

Si desea más información, póngase en contacto con:

Ana de Pro

Chief Financial Officer

ana.depro@amadeus.com

Elena Ávila

Director, Investor Relations

elena.avila@amadeus.com

Web: www.amadeus.com

Cláusula de exención de responsabilidad

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