



**Resumen enero-
septiembre de 2011**
10 de noviembre de 2011

Índice

1	Resumen.....	3
1.1	Introducción	3
1.2	Información financiera resumida	11
2	Estados financieros consolidados	12
2.1	Cuenta de resultados del Grupo.....	13
2.2	Estado de posición financiera (resumido).....	21
2.3	Flujos de efectivo del Grupo, incluyendo Opodo	26
3	Información por segmentos de negocio.....	28
3.1	Negocio de distribución	29
3.2	Negocio de soluciones tecnológicas.....	32
3.3	Conciliación con el EBITDA	35
4	Otros datos financieros	36
4.1	Beneficio ajustado de operaciones continuadas en el periodo	37
4.2	Ganancias por acción de operaciones continuadas (BPA)	37
5	Información para inversores	38
5.1	Capital suscrito. Estructura accionarial.....	39
5.2	Evolución de la acción en 2011	40
5.3	Pago de dividendo	40

1 Resumen

1.1 Introducción

Datos principales de los primeros nueve meses del año (cerrados el 30/09/2011)

- Las reservas aéreas totales a través de agencias de viajes crecieron un 4,8% interanual hasta los 307,7 millones.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados aumentó un 21,0% (un incremento de 56,9 millones) frente al mismo periodo de 2010, hasta un total de 327,5 millones de pasajeros.
- Los ingresos de operaciones continuadas crecieron un 3,7% hasta los 2.059,8 millones de euros, o un 5,4% en base comparable⁽¹⁾.
- El EBITDA de operaciones continuadas creció un 6,0%⁽²⁾, alcanzando los 835,6 millones de euros.
- El beneficio del periodo ajustado⁽³⁾ de operaciones continuadas se incrementó hasta 400,6 millones de euros, un 19,5%⁽²⁾ más frente a los 335,3 millones de euros del mismo periodo de 2010.

A pesar del complejo contexto macroeconómico y financiero a nivel mundial, Amadeus ha demostrado una vez más la resistencia y la rentabilidad de su modelo de negocio y ha conseguido incrementar tanto los ingresos como los márgenes en el tercer trimestre del año. Gracias al crecimiento sostenido de la industria de los GDS y a los importantes incrementos de nuestra cuota de mercado, y a pesar del efecto negativo de la depreciación del dólar estadounidense, hemos conseguido incrementar un 4,4%⁽¹⁾ los ingresos en nuestro negocio de distribución. Hemos extendido todos los contratos de distribución con aerolíneas que vencían en este periodo, notablemente en EE.UU. Hemos continuado con la tendencia de crecimiento de nuestro negocio de soluciones tecnológicas, aunque no había programadas migraciones importantes a nuestra plataforma Altéa para este periodo. Así mismo, hemos seguido incorporando nuevas aerolíneas al grupo de clientes que han contratado Altéa, con la firma de dos nuevos contratos en el trimestre. Todo ello se ha conseguido, como hemos indicado, en un contexto de ralentización del crecimiento en la industria mundial del viaje, debido a la incertidumbre económica, y afectada en este periodo por la inestabilidad política en Oriente Medio y las repercusiones de los diferentes desastres naturales que han golpeado a Asia-Pacífico y Latinoamérica este año. La firma de nuevos e importantes contratos, tanto de distribución como de soluciones tecnológicas, refuerza la visibilidad de nuestro negocio.

Como resultado de ello, en los nueve primeros meses de 2011 Amadeus ha incrementado un 5,4% sus ingresos⁽¹⁾, un 6,0% su EBITDA⁽²⁾ y un 19,5% su beneficio del periodo ajustado⁽³⁾.

1. En 2010 Amadeus vendió sus participaciones en el capital de Vacation.com y Hospitality Group. Por lo tanto, las cifras de 2011 no incluyen ingresos de estas dos filiales. Además, la comparabilidad de los ingresos del primer trimestre de 2011 se vio afectada por un cambio en el tratamiento de ciertas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas (reservas de distribución directa), tal como se explica en el resumen financiero del primer trimestre, en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan netos de determinados costes. El crecimiento del 5,4% de los ingresos del Grupo excluye ambos efectos; el crecimiento del 4,4% en los ingresos de distribución está ajustado por la venta de Vacation.com.
2. Ajustado para excluir los gastos extraordinarios relacionados con la OPV, como se detalla en la página 10.
3. Excluido el efecto neto de impuestos de: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA); (ii) las variaciones en el valor razonable de los instrumentos financieros y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas; y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales, la refinanciación de deuda y la resolución del contrato con United Airlines.

Dentro de nuestra estrategia a largo plazo para reforzar nuestra estructura financiera, durante el tercer trimestre del año realizamos una emisión de bonos en euros a 5 años por valor de 750 millones de euros. A pesar de la crisis de deuda pública en Europa, la emisión se cerró con éxito y aportó más flexibilidad financiera gracias a un plazo de vencimiento prolongado y a la diversificación de las fuentes de financiación de Amadeus. La deuda financiera neta consolidada a 30 de septiembre de 2011 era de 1.850,8 millones de euros (según la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior), cifra que sitúa el ratio deuda neta/EBITDA de los doce últimos meses en 1,75 veces, la cual, con los fondos obtenidos por la venta de Opodo, se redujo considerablemente (720,4 millones de euros) respecto a diciembre de 2010, cuando era de 2.571,3 millones de euros.

1.1.1 Actividades más destacadas

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

Además, hemos seguido invirtiendo para reforzar nuestra posición de liderazgo tecnológico y nuestra ventaja competitiva en el procesamiento de transacciones para el sector del viaje, a la vez que mantenemos nuestros márgenes de rentabilidad.

A continuación figura una selección de los hitos que se han producido en las diferentes áreas de negocio durante el tercer trimestre de 2011:

Negocio de distribución

Aerolíneas

- El negocio de distribución para aerolíneas de Amadeus continuó creciendo durante el tercer trimestre gracias a la firma de acuerdos de distribución de contenido con seis aerolíneas, entre las que destacan airberlin, la segunda mayor línea aérea de Alemania, LOT Polish Airlines, la aerolínea de bandera de Polonia, y LAN Airlines, compañía líder en Latinoamérica. Estos acuerdos de distribución garantizan el acceso a una amplia gama de tarifas, horarios y disponibilidad a todas las agencias de viajes conectadas a la plataforma de 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 de estos seis contratos de distribución, en Norteamérica se anunció un acuerdo plurianual con Frontier Airlines por el que los clientes de Amadeus tendrán acceso a toda la gama de contenido de la aerolínea. El acuerdo engloba servicios complementarios como la conocida oferta de selección de asientos STRETCH de la aerolínea, que ofrece mayor espacio para las piernas. Frontier Airlines es una filial de Republic Airways Holdings y ofrece rutas a más de 80 destinos en Estados Unidos, México y Costa Rica. Amadeus Norteamérica anunció además un nuevo acuerdo de distribución mundial con la aerolínea canadiense Sunwing Airlines, una aerolínea con sede en Toronto que ofrece vuelos a destinos en Canadá, Estados Unidos y Europa, así como a ciudades en México, el Caribe y Centroamérica. Por otro lado, en Latinoamérica, TRIP Linhas Aéreas, aerolínea doméstica brasileña que cubre 87 destinos, también entró en la plataforma Amadeus en el trimestre.

- En septiembre, KLM implantó la solución Amadeus Airline Ancillary Services y las agencias de viajes en los Países Bajos ya pueden utilizarla para comercializar asientos “Economy Comfort” de la aerolínea de bandera holandesa. En el mismo mes, Iberia se convirtió en la primera aerolínea en España en ofrecer este servicio a las agencias de viajes. En la actualidad, 17 aerolíneas han contratado Amadeus Airline Ancillary Services, de las cuales 9 implantarán esta solución tanto en sus páginas web como en el canal de distribución a través de agencias de viajes. Amadeus sigue siendo pionera en el ámbito de los servicios complementarios gracias a su solución integral, que permite a las aerolíneas vender servicios adicionales utilizando el canal de las agencias de viajes, o bien a través de sus propios centros de atención telefónica y sus portales, cumpliendo plenamente con los estándares de la industria. Un estudio recientemente publicado por Amadeus estima que los ingresos por servicios complementarios de las aerolíneas rondarán los 32.500 millones de dólares en 2011 en todo el mundo, cifra que supone un incremento del 43,8% con respecto a 2010.
- Las aerolíneas de bajo coste continuaron siendo un área de crecimiento para Amadeus. Las reservas de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través de la plataforma de Amadeus crecieron en el tercer trimestre un 18% frente al mismo periodo de 2010. Esta tasa de crecimiento sigue confirmando la tendencia reciente; así, estas reservas han crecido un 20% entre enero y septiembre de 2011 frente al mismo periodo de 2010. Durante este año, Amadeus ya ha habilitado el acceso al contenido de otras nueve aerolíneas de bajo coste e híbridas, con lo que el número de aerolíneas de bajo coste reservables a través de Amadeus se eleva a un total de 70.

Hoteles, tren y otros proveedores de viajes

- Amadeus rompió la barrera de los 100.000 establecimientos hoteleros y confirmó su posición como el sistema de distribución con contenido de hoteles más amplio, totalmente integrado y único. El aumento de establecimientos hoteleros llega tras la integración del contenido de Destinations of the World (DOTW), un destacado mayorista internacional de viajes. El acceso a este contenido da a las agencias de viajes usuarias de Amadeus mayor amplitud y riqueza a su oferta para impulsar los ingresos, mejorar la eficiencia de sus flujos de caja y reforzar el servicio al cliente.
- Amadeus también incorporó a su oferta de alojamientos a Magnuson Hotels, el mayor grupo hotelero independiente del mundo que cuenta con cerca de 2.000 establecimientos y complejos hoteleros en Norteamérica y el Reino Unido.
- Asimismo, Amadeus anunció un nuevo acuerdo de distribución con Silversea Cruises para proporcionar funciones automatizadas de reserva a agencias de viajes tradicionales y *online* del Reino Unido y Norteamérica. Silversea distribuirá sus productos a los profesionales del sector a través de la herramienta de Amadeus para la reserva de cruceros Amadeus Cruise y utilizará Amadeus Cruise API/Web Services para sus ventas *online*.

Agencias de viajes

- En Norteamérica, Amadeus lanzó una nueva generación de Amadeus Selling Platform, la primera plataforma de venta 100% basada en navegador que permite a las agencias de viajes gestionar sus negocios y prestar servicio a sus clientes en cualquier lugar y a cualquier hora. Las agencias de viajes pueden acceder a la nueva generación de

Amadeus Selling Platform a través del navegador desde diferentes dispositivos, como ordenadores, portátiles y tabletas, y disfrutar de un acceso fácil y seguro a una oferta de contenido completamente integrada que incluye vuelos, hoteles, transporte ferroviario, alquiler de coches, cruceros, paquetes vacacionales y más.

- Amadeus lanzó en Norteamérica Amadeus Partner Network, un exclusivo programa internacional que conecta a los proveedores independientes de tecnología para viajes y a otros proveedores de servicios con Amadeus para que proporcionen soluciones tecnológicas innovadoras y revolucionarias para las agencias en todo el mundo. Amadeus Partner Network cuenta actualmente con 38 socios, incluyendo Concur, ConTgo, Cornerstone, FlightStats and TravCom/BookingBuilder. Los usuarios pueden visualizar un catálogo de opciones y oportunidades que ha sido desarrollado, probado y validado en Amadeus, lo que da a las agencias de viajes la seguridad necesaria para llevar a cabo nuevas iniciativas tecnológicas que puedan impulsar el negocio y la eficiencia operativa. Amadeus Partner Network conecta a proveedores de soluciones como a suministradores independientes de software, integradores y consultores con más de 90.000 puntos de venta en agencias de viajes en todo el mundo.
- En la región Asia-Pacífico, Amadeus lanzó la solución Printmytrip para agencias de viajes. Printmytrip proporciona itinerarios personalizados y una mayor comodidad para los viajeros y permite personalizar presupuestos de viaje, itinerarios y billetes electrónicos según las necesidades del viajero. Las agencias de viajes pueden modificar el diseño e incluir datos de contacto de aerolíneas, partes meteorológicas de los destinos de los viajeros, números de contacto en caso de emergencia y otra información relevante.
- En Japón se lanzó la solución para la gestión *online* de viajes Business Travel Portal, orientada a las agencias de viajes de negocios pequeñas y medianas. Amadeus Business Travel Portal (ABTP) ayuda a las agencias a fortalecer su marca, mejorar el servicio al cliente y la eficiencia operativa, al mismo tiempo que permite a sus empresas clientes aplicar las políticas de viaje y de proveedores preferentes.

Negocio de soluciones tecnológicas

Soluciones tecnológicas para aerolíneas (Airline IT)

- El negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas continuó su expansión con la contratación de dos nuevas destacadas aerolíneas para la migración a Amadeus Altéa Suite, la plataforma de gestión de pasajeros totalmente integrada para aerolíneas. British Midland International, la segunda aerolínea más grande que vuela desde el aeropuerto londinense de Heathrow y que opera más de 300 vuelos semanales, contrató los módulos Altéa Reservations y Altéa Inventory. Con estas dos compañías, son 114 las aerolíneas que han contratado Altéa. El número de aerolíneas contratadas aumentaría a 115 con la inclusión de Asiana Airlines, ganadora del premio Aerolínea del Año 2010 de Skytrax, la cual fue contratada y anunciada en octubre. En base a estos contratos, y Amadeus estima que el número de pasajeros embarcados será superior a 725 millones en 2014⁽¹⁾.

1. Pasajeros anuales estimados para 2014 calculados aplicando las tasas de crecimiento de tráfico aéreo regional de IATA a la cifra anual de pasajeros más actualizada disponible públicamente o a la cifra de pasajeros registrada por nuestros sistemas (en caso de encontrarse la aerolínea implementada en nuestra plataforma)

- Amadeus firmó más contratos para su cartera de soluciones tecnológicas independientes. Las aerolíneas Tarom y Air China contrataron Amadeus e-Merchandise, una potente tecnología de búsqueda de tarifas para portales que muestra los resultados en forma de calendario y permite a las aerolíneas ofrecer una completa gama de opciones de tarifas por "familias". LOT Polish Airlines contrató Amadeus Ticket Changer (ATC), una solución que simplifica el proceso de reemisión de billetes gracias a la combinación del avanzado motor de búsqueda Amadeus Fares and Pricing con una potente funcionalidad de emisión de billetes a través de múltiples canales. Aigle Azur y British Airways, entre otros, contrataron la solución de Amadeus para utilizar el estándar de mensajería electrónica EMD (Electronic Miscellaneous Document). El estándar EMD mejora los servicios relacionados con la emisión de billetes, así como la comercialización de una amplia gama de productos que ayudan a personalizar sus desplazamientos mediante servicios complementarios (*ancillary services*) como el exceso de equipaje. Dentro de la cartera de soluciones tecnológicas independientes, Amadeus implantó en cinco aerolíneas productos como ATC, Amadeus Revenue Integrity y Amadeus e-Retail.
- Amadeus creó Altéa Baggage Tracking junto con SITA, un destacado proveedor especializado en comunicaciones y soluciones tecnológicas para la industria aérea. Este nuevo servicio permite a las aerolíneas clientes de Amadeus Altéa ofrecer a los pasajeros seguimiento y conciliación de equipajes en tiempo real en todo el mundo, al tiempo que reduce los costes asociados con las incidencias en la gestión de pérdida de las maletas. Altéa Baggage Tracking se basa en la integración de la tecnología de mensajería para equipajes de SITA con las prestaciones de gestión de pasajeros y equipajes que ofrece el módulo Amadeus Altéa Departure Control. El resultado de esta colaboración es un único entorno integrado que permite a las aerolíneas facilitar a los pasajeros actualizaciones en tiempo real sobre la ubicación de su equipaje a través de múltiples canales.

Reorganización de unidades comerciales de negocio

- En respuesta a la evolución y crecimiento tanto de Amadeus como del propio sector del viaje, las operaciones comerciales de Amadeus se reorganizaron en tres unidades de negocio orientadas al cliente bajo la supervisión directa de Luis Maroto, Presidente y CEO: Distribution (distribución), liderada por Holger Taubmann; Airline IT (soluciones tecnológicas para aerolíneas), dirigida por Julia Sattel; y New Businesses (nuevos negocios), dirigida por Francisco Pérez-Lozao. Estos tres puestos se han cubierto con empleados de la empresa y juntos representan un total de 48 años de experiencia en Amadeus. La creación de una división para nuevos negocios bajo la supervisión directa del Presidente y CEO de la compañía refleja la firme orientación de Amadeus hacia el desarrollo de nuevas líneas de actividad.

Otras noticias destacables del tercer trimestre

- Dentro de su estrategia a largo plazo para reforzar su estructura financiera, en julio de 2011 Amadeus realizó una emisión de bonos en euros a 5 años por valor de 750 millones de euros. Los bonos se colocaron con éxito en el mercado a un precio de 215 puntos básicos sobre *mid swaps* y un coste total del 4,99% (cupón anual del 4,875%). Los ingresos de la emisión se utilizaron para refinanciar parte del préstamo puente (un préstamo puente de 1.200 millones de euros acordado en mayo de 2011, con un vencimiento inicial de un año más dos prórrogas opcionales de seis meses cada una, a

discreción de la compañía) correspondiente al Tramo B del nuevo paquete de deuda. Esta emisión de bonos en euros brinda más flexibilidad a la compañía gracias a unos vencimientos más prolongados y una mejora de las condiciones de financiación, además de diversificar las fuentes de financiación.

- Por segundo año consecutivo, Amadeus fue elegida "Proveedor tecnológico más admirado" en la edición 2011 de los Readers' Choice Awards de The Beat, una publicación líder del sector de los viajes de negocios. Amadeus figuró entre los ganadores seleccionados en seis categorías por los lectores de The Beat, que constituyen una audiencia de más de 6.000 personas de más de 250 empresas de todo el mundo.
- Amadeus recibió la distinción *Ruban d'Honneur* en la segunda edición de los European Business Awards, unos prestigiosos galardones independientes que reconocen y fomentan la excelencia, las buenas prácticas y la innovación en el sector empresarial europeo. La candidatura de Amadeus, centrada en la innovación de la empresa en el área de la distribución de aerolíneas de bajo coste, también fue seleccionada como una de las diez finalistas.

1.1.2 Glosario de términos

- ACH: Siglas en inglés de Airlines Clearing House (Cámara de Compensación de Aerolíneas)
- ACO: Amadeus Commercial Organisations
- APAC: Asia-Pacífico
- CESE: Siglas en inglés de *centro, este y sur de Europa*
- CINIIF: Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera
- EBITDA: Siglas en inglés de *Earnings before interest, tax, depreciation and amortization* (Beneficio de explotación más gastos por amortizaciones menos amortizaciones incluidas en capitalizaciones)
- ETC: Número equivalente a empleados a tiempo completo
- GDS: Global Distribution System, una red mundial informatizada de reservas que se utiliza como punto único de acceso para reservar pasajes aéreos, habitaciones de hotel y otros productos de viaje por parte de las agencias de viajes y las grandes empresas de gestión de viajes
- GUI: Siglas en inglés de *interfaz gráfica de usuario*
- IATA: Siglas en inglés de Asociación Internacional del Transporte Aéreo
- ICH: Siglas en inglés de International Clearing House (Cámara de Compensación Internacional)
- Industria de GDS: incluye la totalidad de las reservas aéreas procesadas por los GDS, excluyendo (i) las reservas aéreas procesadas por los operadores regionales (principalmente en China, Japón, Corea del Sur y Rusia) y (ii) las reservas de otros tipos de productos de viaje, tales como habitaciones de hotel, alquiler de coches y billetes de tren
- MEA: Siglas en inglés de *Oriente Medio y África*
- n.a.: No aplicable
- OPV: Oferta Pública de Venta

- PB: Siglas en inglés de Passengers Boarded, es decir, los pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo nuestros módulos Amadeus Altéa de reservas (Reservation) y gestión de inventario (Inventory)
- p.p.: Puntos porcentuales
- PPA: Siglas en inglés de *asignación del precio de adquisición* (ver página 20 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

1.1.3 Presentación de la información financiera

La información financiera mostrada en este informe ha sido preparada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y no ha sido sometida a revisión por parte de los 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 nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2011, Opodo se presenta como actividad interrumpida en la cuenta de resultados del Grupo correspondiente al ejercicio 2011. A efectos de comparación, Opodo también se presenta como actividad interrumpida en la cuenta de resultados del Grupo correspondiente al ejercicio 2010. Como resultado de esta venta, el Grupo ha obtenido una plusvalía de 270,9 millones de euros. Esta plusvalía, así como los costes extraordinarios relacionados con la venta, se presentan bajo el epígrafe "beneficio de operaciones interrumpidas". La cifra registrada como plusvalía por la venta podría cambiar durante el cuarto trimestre del año como resultado de ciertos ajustes relacionados con el precio de venta.

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

El 6 de mayo de 2011, Amadeus anunció un acuerdo con United Airlines para la rescisión del 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 de dicho 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 del Grupo dentro de los estados financieros.

Para facilitar la comparación con periodos anteriores, este ingreso, así como ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, se han reclasificado de Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación, respectivamente, al epígrafe Otros ingresos (gastos) de la cuenta de 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 OPV que han afectado a las cifras de 2010 y seguirán afectando a las de 2011.

Con ánimo de facilitar la comparación con periodos anteriores, las cifras de 2010 y 2011 reflejadas en este informe han sido ajustadas para excluir dichos costes.

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

<i>Cifras en millones de euros</i>	3T 2011	3T 2010	Ene-Sep 2011	Ene-Sep 2010
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados ⁽¹⁾	(4,0)	(5,0)	(13,9)	(305,8)
Otros gastos de explotación ⁽²⁾	0,0	(1,3)	1,2	(12,9)
Impacto sobre Beneficio de la explotación	(4,0)	(6,3)	(12,7)	(318,6)
Gastos financieros ⁽³⁾	0,0	0,0	0,0	(29,2)
Impacto sobre Beneficio antes de impuestos	(4,0)	(6,3)	(12,7)	(347,9)
Gastos por impuestos	1,2	2,0	3,9	107,8
Impacto sobre Beneficio del periodo de operaciones continuadas	(2,8)	(4,4)	(8,8)	(240,0)
Beneficio neto de operaciones interrumpidas ⁽⁴⁾	0,0	(0,4)	(0,2)	(1,0)
Impacto sobre Beneficio del periodo	(2,8)	(4,7)	(9,0)	(241,0)

- (1) Los costes incluidos en "Retribuciones a los empleados y gastos asimilados" se refieren a (i) en 2010, pagos a empleados acogidos a ciertos planes de incentivos históricos ligados a la salida a Bolsa, y (ii) en 2011, al coste asociado al plan de incentivos de carácter extraordinario (Value Sharing Plan) que entró en vigor al admitirse nuestras acciones a cotización en las bolsas españolas, y que se devenga mensualmente a lo largo de los dos años posteriores al comienzo de su aplicación. En el segundo trimestre de 2011 se realizó un pago parcial a empleados en el marco de este plan, como se explica en el epígrafe "Flujo de efectivo de gastos extraordinarios" dentro del Estado de flujos de efectivo del Grupo.
- (2) Los costes incluidos en el epígrafe "Otros gastos de explotación" corresponden a (i) en 2010, honorarios satisfechos a asesores externos en relación con la OPV; y (ii) en 2011, un ajuste positivo en el primer trimestre de 2011 en relación con un exceso de provisiones por impuestos no deducibles registradas en 2010, reconocido en base a las liquidaciones tributarias definitivas (cerradas en el primer trimestre de 2011).
- (3) Los costes incluidos en "Gastos financieros" en 2010 se refieren a comisiones de financiación diferidas que fueron generadas y capitalizadas en 2005 y 2007, en relación con la deuda contraída en 2005 y su posterior refinanciación en 2007, parte de las cuales se han llevado a gasto en la cuenta de resultados en el segundo trimestre de 2010 tras la cancelación de deuda que tuvo lugar tras empezar a cotizar en bolsa.
- (4) Los costes incluidos en el apartado "Beneficio del periodo de operaciones interrumpidas" se refieren a costes incurridos en el marco de un plan de incentivos de carácter extraordinario en Opodo, neto de impuestos.

1.2 Información financiera resumida

Cifras en millones de euros

	3T 2011 ⁽¹⁾	3T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual	Ene-Sep 2011 ⁽¹⁾	Ene-Sep 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Resultados						
Ingresos de Distribución	508,8	491,9	3,4%	1.588,4	1.528,9	3,9%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	162,0	157,3	3,0%	471,4	457,1	3,1%
Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	670,8	649,2	3,3%	2.059,8	1.986,1	3,7%
EBITDA de operaciones continuadas	263,5	248,5	6,0%	835,6	788,0	6,0%
Margen de EBITDA (%)	39,3%	38,3%	1,0 p.p.	40,6%	39,7%	0,9 p.p.
Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas⁽²⁾	136,8	100,2	36,6%	400,6	335,3	19,5%
Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)⁽³⁾	0,31	0,22	36,3%	0,90	0,82	9,8%
Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)⁽⁴⁾ (mismo número de acciones)	0,31	0,22	36,3%	0,90	0,75	19,1%
Flujos de efectivo						
Inversiones en inmovilizado	59,7	65,9	(9,4%)	231,3	191,3	20,9%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos ⁽⁵⁾	264,8	200,8	31,9%	681,6	660,5	3,2%
Conversión de efectivo (%) ⁽⁶⁾	100,5%	80,8%	19,7 p.p.	75,8%	83,8%	(8,1 p.p.)
Endeudamiento⁽⁷⁾						
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación				1.850,8	2.571,3	(28,0%)
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)				1,75x	2,52x	

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

(2) Excluye el impacto después de impuestos de: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) y deterioro de inmovilizado, (ii) la variación del valor razonable en instrumentos financieros y las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas, y (iii) partidas extraordinarias procedentes de la venta de activos e inversiones en inmovilizado, de la refinanciación de la deuda y de la resolución del contrato con United Airlines

(3) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio ajustado del periodo de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la dominante, calculadas sobre el número medio de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del periodo. Ganancias por acción correspondientes a los terceros trimestres de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones. Ganancias por acción correspondientes a los primeros nueve meses de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 410,7 millones de acciones, respectivamente

(4) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio ajustado del periodo de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la dominante. Ganancias por acción correspondientes a los terceros trimestres de 2011 y 2010 calculadas sobre el número medio de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del tercer trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones). Ganancias por acción correspondientes a los primeros nueve meses de 2011 y 2010 calculadas sobre el número medio de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera de los primeros nueve meses de 2011 (445,5 millones de euros)

(5) Calculado como EBITDA (incluyendo Opodo y el pago recibido de United Airlines por la cancelación del contrato de servicios de TI) menos inversiones en inmovilizado más cambios en el capital circulante

(6) Representa los flujos de efectivo operativos antes de impuestos como porcentaje del EBITDA (incluyendo Opodo y el pago recibido de United Airlines por la cancelación del contrato de servicios de TI) del periodo

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

2 Estados financieros consolidados



2.1 Cuenta de resultados del Grupo

Cifras en millones de euros

	3T 2011 ⁽¹⁾	3T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual	Ene-Sep 2011 ^(1,2)	Ene-Sep 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Ingresos ordinarios	670,8	649,2	3,3%	2.059,8	1.986,1	3,7%
Coste de los ingresos	(166,0)	(158,2)	4,9%	(509,2)	(493,6)	3,1%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(162,3)	(161,3)	0,6%	(489,0)	(471,0)	3,8%
Depreciación y amortización	(56,6)	(86,5)	(34,6%)	(177,7)	(249,5)	(28,8%)
Otros gastos de explotación	(78,0)	(80,3)	(2,9%)	(223,3)	(231,0)	(3,3%)
Beneficio de la explotación	207,8	162,8	27,6%	660,7	541,0	22,1%
Ingresos por intereses	1,2	0,7	58,2%	4,0	2,5	60,2%
Gastos financieros	(27,2)	(63,5)	(57,2%)	(177,2)	(198,7)	(10,8%)
Cambios en el valor razonable de instrumentos financieros	0,3	9,9	(97,0%)	15,7	36,1	(56,6%)
Diferencias positivas (negativas) de cambio	2,1	6,1	(64,8%)	8,5	(5,0)	n.a.
Gastos financieros netos	(23,6)	(46,8)	(49,6%)	(149,1)	(165,1)	(9,7%)
Otros ingresos (gastos)	0,7	4,1	(83,7%)	55,3	(0,6)	n.a.
Beneficio antes de impuestos	184,9	120,1	54,0%	566,9	375,4	51,0%
Gasto por impuestos	(57,3)	(37,1)	54,3%	(175,7)	(116,4)	51,0%
Beneficio después de impuestos	127,6	82,9	53,8%	391,1	259,0	51,0%
Beneficios (pérdidas) de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	(0,9)	1,8	n.a.	(0,6)	3,5	n.a.
Beneficio del periodo de operaciones continuadas	126,7	84,7	49,5%	390,5	262,5	48,8%
Beneficio neto de operaciones interrumpidas	0,0	7,4	n.a.	276,5	18,8	n.a.
Beneficio del periodo	126,7	92,1	37,5%	667,0	281,2	137,2%

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

(2) Para permitir la comparabilidad de las cifras, los ingresos procedentes de la resolución del contrato de Altéa con United Airlines a 30 de septiembre de 2011, junto con ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, han sido reclasificados de las cuentas Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación, respectivamente, a la cuenta Otros ingresos (gastos)

2.1.1 Ingresos ordinarios

Los ingresos en nuestras dos líneas de negocio se han visto afectados en 2011 por determinados efectos que han influido en la comparabilidad con 2010:

- La venta de nuestras participaciones en el capital de Vacation.com y Hospitality Group en 2010. El efecto de estas ventas se detalla en la tabla 1, más adelante.
- La importante depreciación del dólar estadounidense frente al euro, que tuvo especial incidencia a partir del segundo trimestre del año y se tradujo en una reducción de aproximadamente un 2,5% en la tasa de crecimiento del tercer trimestre del año y del 0,7% en lo que llevamos de año.
- Finalmente, como se explica en detalle en el resumen financiero del primer trimestre de 2011 y en la sección 3.2 de este informe, la comparabilidad de los ingresos en el primer trimestre de 2011 se vio afectada por un cambio en el tratamiento de ciertas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas (reservas de distribución directa) en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan ahora netos de determinados costes. Por lo tanto, las cifras de los nueve primeros meses de 2011 también se ven afectadas por dicho cambio.

Los ingresos de operaciones continuadas proforma de estos efectos aumentaron aproximadamente un **7,1% en el tercer trimestre de 2011 y un 6,1% en el periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre.**

Este crecimiento es fruto de nuestras dos líneas de negocio, como se explica más adelante (los números indicados a continuación han sido ajustados únicamente por la venta de Vacation.com y Hospitality Group. El efecto de variaciones en los tipos de cambio, así como en el cambio en el tratamiento de ciertas reservas en el primer trimestre de 2011, no han sido ajustados en la cifras mostradas a continuación):

- **Un crecimiento de 21,6 millones de euros (o de un 4,4%) en nuestro negocio de distribución** en el tercer trimestre de 2011, debido fundamentalmente al incremento del volumen de reservas y de la cuota de mercado, y a pesar del impacto negativo de la depreciación del dólar y del descenso de los ingresos no procedentes de reservas. Los ingresos correspondientes al periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2011 aumentaron un 4,7% interanual.
- **Un crecimiento de 8,0 millones de euros (5,2%) en nuestro negocio de soluciones tecnológicas** en el tercer trimestre de 2011, debido fundamentalmente al incremento de los ingresos transaccionales de TI como resultado del crecimiento orgánico de los clientes actuales. Los ingresos de nuestro negocio de soluciones tecnológicas también se vieron afectados considerablemente por la depreciación del dólar durante el trimestre. En los nueve primeros meses de 2011, los ingresos de nuestro negocio de soluciones tecnológicas crecieron un 6,5% en base comparable.

Tabla 1

<i>Cifras en millones de euros</i>	3T 2011	3T 2010	Variación porcentual	Ene-Sep 2011	Ene-Sep 2010	Variación porcentual
Ingresos de Distribución	508,8	491,9	3,4%	1.588,4	1.528,9	3,9%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	162,0	157,3	3,0%	471,4	457,1	3,1%
Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	670,8	649,2	3,3%	2.059,8	1.986,1	3,7%
<i>Excluyendo el impacto de la venta de Vacation.com y Hospitality Group:</i>						
Ingresos de Distribución	508,8	487,2	4,4%	1.588,4	1.516,4	4,7%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	162,0	154,0	5,2%	471,4	442,6	6,5%
Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	670,8	641,2	4,6%	2.059,8	1.959,0	5,1%

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 4,9%, de 158,2 millones de euros en el tercer trimestre de 2010 hasta 166,0 millones de euros en el tercer trimestre de 2011. El coste de ventas aumentó en el tercer trimestre de 2011 como resultado del crecimiento de los volúmenes en el periodo y del aumento de los incentivos unitarios, compensados parcialmente por un efecto cambiario positivo (impacto favorable de la depreciación del dólar).

El coste de los ingresos correspondiente al periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2011 ascendió a 509,2 millones de euros, cifra que supone un incremento

del 3,1% frente a los 493,6 millones de euros del mismo periodo de 2010. Expresado como porcentaje de los ingresos, el coste de los ingresos en los nueve primeros meses de 2011 fue del 24,7%, cifra similar al porcentaje registrado en el mismo periodo de 2010.

Retribuciones a los empleados y gastos asimilados

Las retribuciones a los empleados y gastos asimilados aumentaron un 0,6% hasta 162,3 millones de euros en el tercer trimestre de 2011, ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV. A 30 de septiembre de 2011, las retribuciones a los empleados y gastos asimilados se situaron en 489,0 millones de euros, un 3,8% más frente a los 471,0 millones de euros de los nueve primeros meses de 2010.

El crecimiento del 3,8% en los gastos de personal y asimilados en los nueve primeros meses de 2011 se debe a:

- Un incremento del 4,0% en el número medio de ETC (excluido el personal subcontratado) en el periodo frente al mismo periodo de 2010. Este incremento en los ETC se vio compensado por una reducción de personal como resultado de la venta en 2010 de Vacation.com y Hospitality Group. El crecimiento subyacente de los ETC se debe fundamentalmente al impacto anual completo de ciertos esfuerzos comerciales y de desarrollo iniciados mayoritariamente durante 2010, así como a nuevos proyectos de I+D.
- La revisión del salario base en función de la inflación.
- La provisión de nuestro nuevo plan de incentivos ordinario para la alta dirección (Performance Share Plan, implantado en julio de 2010).

Depreciación y amortización

La depreciación y amortización descendió un 34,6%, de 86,5 millones de euros en el tercer trimestre de 2010 a 56,6 millones de euros en el tercer trimestre de 2011. Este descenso se debe en gran parte a las menores amortizaciones relacionadas con la asignación del coste de adquisición (PPA, por sus iniciales en inglés), como se indica en la siguiente tabla, ya que ciertos elementos de inmovilizado inmaterial incluidos en el PPA alcanzaron el final de su vida útil a finales de 2010.

La depreciación y amortización ordinaria decreció un 12,0% en el tercer trimestre de 2011 por una disminución en la depreciación del inmovilizado material y en la amortización del inmovilizado inmaterial, debido a que algunos activos alcanzaron el fin de su vida útil a finales de 2010 y durante 2011.

Tabla 2

<i>Cifras en millones de euros</i>	3T 2011	3T 2010	Variación porcentual	Ene-Sep 2011	Ene-Sep 2010	Variación porcentual
Depreciación y amortización ordinaria	(38,7)	(44,0)	(12,0%)	(123,5)	(125,6)	(1,7%)
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(17,8)	(40,0)	(55,7%)	(53,3)	(121,4)	(56,2%)
Deterioro de inmovilizado	(0,1)	(2,5)	n.a.	(1,0)	(2,5)	n.a.
Depreciación y amortización	(56,6)	(86,5)	(34,6%)	(177,7)	(249,5)	(28,8%)
Depreciación y amortización capitalizados ⁽¹⁾	0,9	0,8	6,3%	2,8	2,5	12,0%
Depreciación y amortización después de capitalizaciones	(55,7)	(85,7)	(35,0%)	(174,9)	(247,0)	(29,2%)

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

Otros gastos de explotación

Estos gastos disminuyeron un 2,9%, de 80,3 millones de euros en el tercer trimestre de 2010 a 78,0 millones de euros en el tercer trimestre de 2011. Este descenso se debió al efecto positivo de determinadas medidas de control de costes implantadas durante el año, un menor número de empleados subcontratados durante el periodo, así como a una reducción de los costes de operaciones (principalmente, gastos informáticos). Además, se ha registrado un impacto positivo por la venta de Vacation.com y Hospitality Group en 2010. Finalmente, determinados costes de operaciones también se beneficiaron del efecto positivo cambiario derivado de la fortaleza del euro frente al dólar. Estos efectos positivos se vieron compensados parcialmente por un incremento de los gastos de consultoría, debido sobre todo a determinados proyectos de índole jurídica y de recursos humanos, y un incremento de los gastos relacionados con los inmuebles e instalaciones de la compañía (debido al crecimiento de los ETC y las actividades de desarrollo), así como los mayores costes de de seguros.

En los nueve primeros meses de 2011, la partida de "Otros gastos de explotación" se situó en 223,3 millones de euros, un 3,3% menos que en el mismo periodo de 2010.

Inversión en I+D

Como proveedor tecnológico líder y diferenciado para el sector de los viajes, Amadeus lleva a cabo importantes actividades de I+D, que son el motor principal de su crecimiento. Como se describe a continuación, nuestros esfuerzos de I+D pueden clasificarse en diferentes categorías, como implantaciones de clientes, ampliación de cartera/evolución de productos, diversificación en soluciones para otros sectores no aéreos y proyectos tecnológicos internos.

En el tercer trimestre de 2011, la inversión total en I+D (incluyendo tanto los gastos capitalizados como los no capitalizados) creció un 3,2%, equivalente a 2,5 millones de euros, frente al mismo periodo de 2010 (excluidos los costes extraordinarios relativos a la OPV). Los costes de I+D, expresados como porcentaje de los ingresos, se elevaron al 12,2% en el periodo, cifra similar al 12,3% correspondiente al primer semestre del año y ligeramente inferior a la media del 12,6% con que se cerró el ejercicio 2010. Hasta el 30 de septiembre de 2011, la inversión en I+D se eleva a 252,3 millones de euros (excluidos los costes extraordinarios relativos a la OPV), un 12,4% más que en los nueve primeros meses de 2010.

Este incremento de la inversión en I+D es consecuencia de mayores inversiones llevadas a cabo durante el año, debido a ciertos proyectos nuevos y a iniciativas emprendidas en 2010. Las principales inversiones de I+D en 2011 están relacionadas con:

- Contratos actuales:
 - Esfuerzos de migración relacionados con Altéa (migración de algunos grandes clientes al módulo Departure Control System en 2011 y 2012, así como los clientes que van a migrar a los módulos Reservations e Inventory en los próximos años, incluidas las grandes migraciones programadas en 2012, como airberlin, Cathay Pacific, SAS y Singapore Airlines).

- Amadeus Hotel Platform para nuestros clientes de lanzamiento, soluciones tecnológicas independientes, como Automatic Ticket Changer, las soluciones de EMD/emisión de billetes o autofacturación, y las soluciones de comercio electrónico, como diseño web.

Es importante destacar que una gran parte de estas inversiones de implementación son cubiertos por nuestros clientes. En virtud de las normas CINIIF, capitalizamos estos costes (véase el epígrafe "Inversión en inmovilizado" más adelante) y los pagos recibidos de nuestros clientes no se contabilizan como ingresos en nuestra cuenta de pérdidas y ganancias, sino como ingresos diferidos en nuestro balance.

- Ampliación de la cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas:
 - Continúa la inversión en nuevos módulos, como Revenue Management y Revenue Accounting, ya que seguimos en contacto con nuestros clientes de prueba y evolucionando la versión preliminar.
 - También estamos trabajando en el desarrollo de nuevos productos para las aerolíneas clientes de soluciones tecnológicas, como servicios complementarios, servicios de pago (tarjeta de crédito y otros medios alternativos) o nuevas soluciones de comercio electrónico (p. ej. Dynamic Website Manager).
 - Seguimos evolucionando nuestra cartera actual añadiendo o mejorando funciones como soluciones para código compartido, gestión de ingresos, experiencia de cliente, control de disponibilidad o compras mejoradas (e-Retail).
- Inversiones en el negocio de distribución (aplicación informáticas), centradas en:
 - Agencias de viajes: p. ej. aplicaciones de atención al cliente de última generación, motores de búsqueda sofisticados, soluciones para compras y reservas, servicios complementarios, soluciones móviles, herramientas de comercialización, gestión de perfiles o soluciones de *mid-back office*.
 - Aerolíneas: disponibilidad, horarios, servicios complementarios.
 - Transporte ferroviario, con el desarrollo de la plataforma Amadeus Total Rail (sistemas de distribución mejorados).
 - Empresas: Amadeus e-Travel Management, interfaces de venta para viajeros de empresa o herramientas móviles.
- Las inversiones para la adaptación de parte de nuestra cartera de productos a las características de regiones concretas (por ejemplo, Amadeus One, una solución de venta específica para las necesidades de las agencias de viajes corporativas en los EE.UU.).
- Expansión en las áreas de tecnología para hoteles, empresas ferroviarias y aeropuertos (incluido el desarrollo de un servicio de control de salidas para empresas de servicios en tierra), donde seguimos trabajando con diferentes socios sectoriales.
- La demigración progresiva de TPF, que implica la migración gradual de la plataforma de Amadeus a tecnologías de última generación como Linux y Unix (actualmente, cerca del 90% del software de Amadeus se basa en sistemas abiertos de última generación, que mejoran la eficiencia y dan más flexibilidad en cuanto a arquitectura y escalabilidad de la plataforma), y otras tecnologías que afectan a diferentes áreas,

como Amadeus Collaborative Technology (un programa corporativo para mejorar el sistema Amadeus y que dará lugar a una nueva plataforma y una nueva arquitectura técnica para una nueva aplicación de ventas, compartida por nuestras dos líneas de negocio).

Tabla 3

<i>Cifras en millones de euros</i>	3T 2011 ⁽¹⁾	3T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual	Ene-Sep 2011 ⁽¹⁾	Ene-Sep 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Inversión en I+D⁽²⁾	81,9	79,4	3,2%	252,3	224,4	12,4%
Como % de Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	12,2%	12,2%	(0,0 p.p.)	12,3%	11,3%	1,0 p.p.

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV
 (2) Neto de incentivos a la investigación

2.1.2 Beneficio de explotación

El beneficio de explotación en el tercer trimestre de 2011 se incrementó un 27,6% (45,0 millones de euros), excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV. El beneficio de explotación para el periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2011 se situó en 660,7 millones de euros, un 22,1% más que los 541,0 millones de euros del mismo periodo de 2010.

El incremento registrado en los nueve primeros meses de 2011 es fruto del crecimiento de los ingresos en nuestras diferentes líneas de negocio, el control de los costes y los menores gastos por depreciación y amortización, como se explica más arriba, parcialmente compensados por el impacto negativo de la depreciación del dólar.

EBITDA

El EBITDA de operaciones continuadas (excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV) ascendió a 263,5 millones de euros en el tercer trimestre de 2011, lo que supone un incremento del 6,0% frente al mismo periodo de 2010. En los nueve primeros meses del ejercicio, el EBITDA aumentó un 6,0%, desde 788,0 millones de euros en los nueve primeros meses de 2010 hasta 835,6 millones de euros. A la vista de la exposición cambiaria neta al dólar estadounidense y algunas otras divisas que están parcialmente cubiertas, el crecimiento del EBITDA se vio afectado negativamente por la variación en los tipos de cambio, del orden del 2-3% en el tercer trimestre y del 0,5% en lo que llevamos de año.

Como porcentaje de los ingresos, el margen de EBITDA (de operaciones continuadas) siguió mejorando, del 39,7% en los nueve primeros meses de 2010 al 40,6% en el mismo periodo de 2011, gracias sobre todo a la expansión de los márgenes registrada en el negocio de soluciones tecnológicas y el apalancamiento operativo dentro de nuestros costes indirectos.

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

Resumen enero-septiembre de 2011

<i>Cifras en millones de euros</i>	3T 2011 ^(1,2)	3T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual	Ene-Sep 2011 ^(1,2)	Ene-Sep 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Beneficio de la explotación	207,8	162,8	27,6%	660,7	541,0	22,1%
Depreciación y amortización	56,6	86,5	(34,6%)	177,7	249,5	(28,8%)
Depreciación y amortización capitalizados	(0,9)	(0,8)	6,3%	(2,8)	(2,5)	12,0%
EBITDA de operaciones continuadas	263,5	248,5	6,0%	835,6	788,0	6,0%
Margen de EBITDA (%)	39,3%	38,3%	1,0 p.p.	40,6%	39,7%	0,9 p.p.

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV
 (2) Para permitir la comparabilidad de las cifras, los ingresos procedentes de la resolución del contrato de Altéa con United Airlines a 30 de septiembre de 2011, junto con ciertos costes de migración incurridos en relación con este contrato, han sido reclasificados de las cuentas Ingresos ordinarios y Otros gastos de explotación, respectivamente, a la cuenta Otros ingresos (gastos)

2.1.3 Gastos financieros netos

Los gastos financieros descendieron un 49,6%, de 46,8 millones de euros en el tercer trimestre de 2010 a 23,6 millones de euros en el mismo periodo de 2011.

Este descenso se explica por (i) el menor importe de la deuda bruta media durante el trimestre, tras las amortizaciones de deuda de 2010 y 2011, y (ii) el menor interés medio del nuevo paquete de financiación (contrato de crédito senior no garantizado firmado en mayo de 2011 y posterior emisión de bonos en julio de 2011). Este importante descenso se explica también por unas menores ganancias por variaciones en el valor razonable de instrumentos financieros.

En los nueve primeros meses del año, los gastos financieros netos descendieron un 9,7%, de 165,1 millones de euros en 2010 a 149,1 millones de euros en 2011. La cifra correspondiente a 2011 incluye 37,0 millones de euros de costes extraordinarios relacionados con la deuda asumida en 2005 y su posterior refinanciación en 2007, los cuales se difirieron cuando se generaron. Tras la cancelación de deuda que tuvo lugar en el marco del proceso de refinanciación realizado por la compañía en mayo de 2011, estas comisiones de financiación diferidas se registraron como gasto en el segundo trimestre de 2011 y se incluyen en el apartado "Gastos financieros netos". Ajustados por estos costes, los gastos financieros netos del periodo ascienden a 112,1 millones de euros, un 32,1% menos que en 2010.

<i>Cifras en millones de euros</i>	3T 2011	3T 2010	Variación porcentual	Ene-Sep 2011	Ene-Sep 2010	Variación porcentual
Gastos financieros netos	(23,6)	(46,8)	(49,6%)	(149,1)	(165,1)	(9,7%)
Excluyendo el impacto de los costes de financiación diferidos en 2011:						
Gastos financieros netos	(23,6)	(46,8)	(49,6%)	(112,1)	(165,1)	(32,1%)

También cabe destacar que, en relación con el ejercicio de refinanciación llevado a cabo en mayo de 2011 y la emisión de bonos que tuvo lugar en julio de 2011, se pagaron alrededor de 20 millones de euros en comisiones. Estas comisiones se han capitalizado y contabilizado como comisiones de financiación diferidas en nuestro balance y se amortizarán (se incluirán, por lo tanto, en nuestros gastos financieros) a medida que se vayan realizando los pagos de la deuda asociada.

2.1.4 Otros ingresos (gastos)

El importe total de otros ingresos ascendió a 55,3 millones de euros en los nueve primeros meses de 2011 y corresponde fundamentalmente al pago recibido de United Airlines en el segundo trimestre de 2011 por la cancelación del contrato de servicios tecnológicos firmado entre la aerolínea y Amadeus para la migración de la aerolínea a Altéa Suite, así como la plusvalía por la venta de una participación del 27% en Topas CO Ltd. a Korean Air.

2.1.5 Impuesto de sociedades

El importe del impuesto de sociedades para los nueve primeros meses de 2011 ascendió a 175,7 millones de euros (excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV). El tipo impositivo del periodo se situó en el 31,0% (tipo previsto para el conjunto del ejercicio).

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

Los beneficios (pérdidas) de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente ascendieron a unas pérdidas de 0,6 millones de euros en los nueve primeros meses de 2011. La contribución positiva de algunas ACO que Amadeus no controla al 100% (consolidadas mediante puesta en equivalencia) se vio compensada por el impacto negativo de la decisión de liquidar Moneydirect, una sociedad controlada conjuntamente con Sabre al 50%.

2.1.7 Beneficio de operaciones continuadas en el periodo

Como resultado de lo expuesto, el beneficio de operaciones continuadas en el tercer trimestre de 2011, ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV, fue de 126,7 millones de euros, un 49,5% más que el beneficio de 84,7 millones de euros del mismo periodo de 2010. En los nueve primeros meses de 2011, el beneficio de operaciones continuadas creció un 48,8%, desde 262,5 millones de euros en el mismo periodo de 2010 hasta 390,5 millones de euros.

2.1.8 Beneficio de operaciones interrumpidas del periodo

El 30 de junio de 2011, el Grupo completó la venta de Opodo y sus filiales. En el periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2011, Opodo se presenta como actividad interrumpida en la cuenta de resultados del Grupo.

Como resultado de la venta, el Grupo ha registrado unas plusvalías de aproximadamente 270,9 millones de euros. Esta plusvalía, así como los costes extraordinarios relacionados con la venta, se presentan como "beneficio de operaciones interrumpidas". Como resultado, el beneficio de operaciones interrumpidas en los nueve primeros meses de 2011 ascendió a 276,5 millones, frente a los 18,8 millones de euros del mismo periodo de 2010.

2.1.9 Beneficio del periodo

El beneficio de los nueve primeros meses de 2011, ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV, fue de 667,0 millones de euros, 385,7 millones de euros más que el beneficio de 281,2 millones de euros registrado en el mismo periodo de 2010.

2.2 Estado de posición financiera (resumido)

<i>Cifras en millones de euros</i>	30-Sep 2011	31-Dic 2010
<i>Inmovilizado material</i>	268,6	282,8
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	1.749,1	1.641,5
<i>Fondo de comercio</i>	2.070,7	2.070,7
<i>Otros activos no corrientes</i>	74,6	132,7
Activo no corriente	4.163,0	4.127,7
Activos mantenidos para la venta	0,0	273,6
Activo corriente	411,9	394,9
Tesorería y otros activos equivalentes	367,8	535,1
Total Activo	4.942,8	5.331,4
Fondos propios	1.284,0	767,3
<i>Deuda a largo plazo</i>	2.097,7	2.893,9
<i>Otros pasivos a largo plazo</i>	709,6	632,5
Pasivo no corriente	2.807,3	3.526,4
Pasivos relacionados con activos mantenidos para la venta	0,0	95,1
<i>Deuda a corto plazo</i>	105,5	193,5
<i>Otros pasivos a corto plazo</i>	746,1	749,1
Pasivo corriente	851,5	942,6
Total Pasivo y Fondos propios	4.942,8	5.331,4
Deuda financiera neta⁽¹⁾	1.835,4	2.536,4

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

2.2.1 Inmovilizado material

Este epígrafe comprende principalmente terrenos y construcciones, equipos y aplicaciones de procesamiento de datos y otro inmovilizado material como instalaciones en edificios, mobiliario y accesorios, y elementos varios.

Las inversiones en inmovilizado material de los nueve primeros meses de 2011 ascendieron a 30,9 millones de euros, como se describe en la tabla 4 que figura a continuación.

2.2.2 Inmovilizado inmaterial

Este epígrafe comprende principalmente (i) el coste neto de adquisición o desarrollo y (ii) el exceso del precio de adquisición asignado a los siguientes activos:

- Patentes, marcas y licencias: coste neto de adquisición de marcas comerciales (por medio de combinaciones de negocios o de adquisiciones individuales), así como el coste neto de adquisición de licencias de software desarrolladas por terceros para las soluciones de distribución y tecnológicas de la compañía.

- Tecnología y contenidos: coste neto de adquisición de software y contenidos de viaje por medio de adquisiciones a través de combinaciones de negocios o adquisiciones individuales o generado internamente (aplicaciones informáticas desarrolladas por el Grupo, incluida la tecnología de desarrollo del negocio de soluciones tecnológicas). Amadeus obtiene los contenidos de viaje a través de su relación con proveedores de viajes.
- Relaciones contractuales: coste neto de las relaciones contractuales con agencias de viajes y usuarios finales, adquiridas mediante combinaciones de negocios, así como costes capitalizables relacionados con incentivos a agencias de viajes, que pueden contabilizarse como activo.

Tras la adquisición de Amadeus IT Group S.A. (la empresa cotizada anteriormente) por parte de Amadeus IT Holding, S.A. (la empresa actualmente cotizada, conocida anteriormente como WAM Acquisition, S.A.) en 2005, el exceso del precio de adquisición derivado de la combinación de negocios entre ellas se asignó parcialmente (el ejercicio de asignación de precio de adquisición o PPA) a inmovilizado inmaterial. El inmovilizado inmaterial identificado a los efectos de nuestro ejercicio de asignación del precio de adquisición en 2005 se amortiza linealmente durante la vida útil de cada activo y el gasto por amortización se recoge en nuestra cuenta de pérdidas y ganancias. Durante el tercer trimestre de 2011, el gasto por amortización atribuible al PPA ascendió a 17,8 millones de euros.

Las inversiones en inmovilizado inmaterial de los nueve primeros meses de 2011 ascendieron a 200,4 millones de euros, como se describe en la tabla 4 que figura a continuación.

Inversión en inmovilizado

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

La inversión total en inmovilizado en el tercer trimestre de 2011 se situó en 59,7 millones de euros, un 9,4% menos que en el mismo periodo de 2010. Este descenso de la inversión en inmovilizado se debe a una reducción de la inversión en inmovilizado material, junto con un ligero descenso de los incentivos pagados a las agencias de viajes tras la firma de contratos, en el periodo frente el mismo periodo de 2010. Ambas partidas se vieron compensadas parcialmente por el aumento de las capitalizaciones de software como resultado de la mayor inversión en I+D durante el periodo.

En el periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2011, el crecimiento de la inversión en inmovilizado se debe al pago de un incentivo en relación con el acuerdo de distribución a 10 años con la entidad resultante de la fusión entre GoVoyages, eDreams y Opodo, así como a las mayores capitalizaciones durante el periodo (tanto directas como indirectas, como se describe en este documento) como resultado del aumento de la inversión en I+D.

Tabla 4

<i>Cifras en millones de euros</i>	3T 2011	3T 2010	Variación porcentual	Ene-Sep 2011	Ene-Sep 2010	Variación porcentual
Inversiones en Inmovilizado material	10,0	15,1	(33,5%)	30,9	37,1	(16,7%)
Inversiones en Inmovilizado inmaterial	49,7	50,8	(2,2%)	200,4	154,3	29,9%
Inversiones en Inmovilizado	59,7	65,9	(9,4%)	231,3	191,3	20,9%
Como % de Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	8,9%	10,2%	(1,2 p.p.)	11,2%	9,6%	1,6 p.p.

Las inversiones totales en inmovilizado, expresadas como porcentaje de los ingresos en el periodo, han sido del 11,2%, frente al 9,6% de 2010, debido principalmente al pago de un incentivo a GoVoyages, eDreams y Opodo, como se explica más arriba. Este incremento también guarda relación con un aumento de los esfuerzos de migración capitalizados, una gran parte de los cuales son cubiertos por nuestros clientes (como se describe anteriormente, en la sección de I+D) y, por lo tanto, son neutrales desde el punto de vista del flujo de caja. Sin embargo, los pagos recibidos de nuestros clientes no se consignan como ingresos en nuestra cuenta de pérdidas y ganancias, lo que afecta negativamente al ratio de inversión en inmovilizado como porcentaje de los ingresos.

2.2.3 Fondo de comercio

El fondo de comercio hace referencia principalmente al importe de 2.070,7 millones de euros sin asignar correspondiente al exceso del precio de adquisición derivado de la combinación de negocios entre Amadeus IT Holding, S.A. (la empresa actualmente cotizada, conocida anteriormente como WAM Acquisition, S.A.) y Amadeus IT Group S.A. (la empresa cotizada anteriormente) tras la adquisición de Amadeus IT Group por Amadeus IT Holding, S.A. en 2005.

2.2.4 Fondos propios. Capital suscrito

A 30 de septiembre de 2011, el capital suscrito de la Sociedad estaba representado por 447.581.950 acciones con un valor nominal de 0,01 euros cada una. Este capital suscrito se amplió en junio de 2011 por importe de 4.028.237,55 euros (con cargo a la reserva por prima de emisión de acciones de la compañía) elevando el valor nominal de las acciones de 0,001 euros por acción a 0,01 euros por acción.

2.2.5 Endeudamiento financiero

Como muestra la tabla 5 que figura a continuación, la deuda financiera neta de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación actuales («deuda financiera neta según Contrato de Financiación Senior») ascendía a 1.850,8 millones de euros a 30 de septiembre de 2011, cifra que supone una reducción de 720,4 millones de euros con respecto a la deuda financiera neta según el Contrato de Financiación Senior a 31 de diciembre de 2010.

El 17 de mayo de 2011, la compañía alcanzó un acuerdo para refinanciar su deuda a través de una nueva línea de financiación senior no garantizada. Nuestro contrato de financiación senior anterior se amortizó completamente y se reemplazó con un nuevo paquete de deuda de 2.700 millones de euros, estructurado en los siguientes tramos:

- Tramo A: un préstamo de 900 millones de euros con un vencimiento de 4,5 años. La duración media del préstamo es de tres años teniendo en cuenta las amortizaciones

anuales previstas. El Tramo A es un crédito del que se ha realizado una disposición parcial en USD.

- Tramo B: un préstamo puente de 1.200 millones de euros con un vencimiento inicial de un año, más dos ampliaciones opcionales de seis meses cada una, a elección de la compañía.

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

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

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

- Tramo D: una línea de crédito revólver de 200 millones de euros con un vencimiento de dos años. El importe de la línea de crédito se reduce a 100 millones de euros en mayo de 2012. A 30 de septiembre de 2011, esta línea de crédito no había sido dispuesta.

Mecanismos de cobertura

Bajo nuestra nueva estructura de deuda, y tras la amortización parcial del Tramo B con los fondos procedentes de la emisión de bonos y la amortización total del tramo C con los fondos procedentes de la venta de Opodo, el 62% de nuestra deuda total según contrato de financiación senior está sujeta a tipos de interés variables, referenciados al EURIBOR o al LIBOR en dólares, mientras que el 38% de nuestra deuda tiene un coste fijo y, por lo tanto, no está afectada por el riesgo de tipos de interés. Para limitar la exposición a los movimientos en los tipos de interés, utilizamos mecanismos de cobertura en virtud de los cuales el 61% de nuestra deuda denominada en euros sujeta a tipos de interés variables tiene fijado su tipo de interés a un tipo medio del 1,9% hasta junio de 2014, mientras que el 85% de nuestra deuda bruta denominada en dólares sujeta a tipos de interés variables tiene fijado su tipo de interés a un tipo medio del 1,2% para el mismo periodo. En total, en dicho periodo el 81% de nuestra deuda total según Contrato de Financiación Senior tendrá tipos de interés fijos.

Tabla 5

	30-Sep 2011	31-Dic 2010
<i>Cifras en millones de euros</i>		
Definición según Contrato de Financiación⁽¹⁾		
Contrato de Financiación Senior (EUR)	951,9	2.546,4
Contrato de Financiación Senior (USD) ⁽²⁾	423,9	441,0
Bonos a largo plazo	750,0	0,0
Otras deudas con instituciones financieras	9,2	5,9
Obligaciones por arrendamiento financiero	69,8	75,2
Garantías	13,9	53,8
Deuda Financiera Ajustada	2.218,6	3.122,2
Tesorería y otros activos equivalentes, netos ⁽³⁾	(367,8)	(551,0)
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	1.850,8	2.571,3
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)⁽⁴⁾	1,75x	2,52x
Conciliación con estados financieros		
Deuda Financiera Neta (según estados financieros)⁽³⁾	1.835,4	2.536,4
Intereses a pagar	(15,8)	(62,4)
Garantías	13,9	53,8
Gastos financieros diferidos	17,4	43,5
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación	1.850,8	2.571,3
<i>(1) Basado en la definición incluida en los contratos de financiación vigentes en las fechas indicadas (ver nota Endeudamiento en este informe)</i>		
<i>(2) Los saldos de cierre denominados en USD han sido convertidos a euros usando el tipo de cambio USD / EUR de 1,3503 y 1,3362 (tipo de cambio oficial publicado por el BCE a 30/09/2011 y a 31/12/2010, respectivamente)</i>		
<i>(3) Incluye 15,8 millones de euros de caja registrada bajo del epígrafe "Activos mantenidos para la venta" a 31 de diciembre de 2010</i>		
<i>(4) EBITDA según Contrato de Financiación de los últimos 12 meses según las deficiones incluidas en cada uno de los contratos de financiación</i>		

Conciliación con estados financieros

De acuerdo con las condiciones del Contrato de Financiación Senior, nuestra deuda financiera no incluye los intereses devengados a pagar (15,8 millones de euros a 30 de septiembre de 2011), que se contabilizan como deuda en nuestros estados financieros. Por otro lado, la deuda financiera según Contrato de Financiación Senior incluye las garantías constituidas a favor de terceros (por un importe de 13,9 millones de euros a 30 de septiembre de 2011), que se contabilizan como compromisos fuera de balance en virtud de las NIIF (y, por lo tanto, no se incluyen como deuda en nuestros estados financieros). Por último, la deuda financiera según Contrato de Financiación Senior se calcula en función de su valor nominal, mientras que a los efectos de las NIIF, nuestra deuda financiera se valora a coste amortizado, es decir, después de deducir las comisiones de financiación diferidas (fundamentalmente las comisiones pagadas por adelantado en relación con los contratos de financiación).

2.3 Flujos de efectivo del Grupo, incluyendo Opodo

Cifras en millones de euros	3T 2011 ⁽¹⁾	3T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual	Ene-Sep 2011 ⁽¹⁾	Ene-Sep 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
EBITDA de operaciones continuadas	263,5	248,5	6,0%	835,6	788,0	6,0%
EBITDA de Opodo y cobro procedente de United Airlines ⁽²⁾	0,0	11,4	n.a.	64,1	28,6	124,1%
Cambios en el capital circulante	61,0	6,8	799,3%	13,2	35,2	(62,4%)
Inversiones en inmovilizado	(59,7)	(65,9)	(9,4%)	(231,3)	(191,3)	20,9%
Flujo de efectivo operativo antes de impuestos	264,8	200,8	31,9%	681,6	660,5	3,2%
Impuestos	(3,9)	(11,3)	(65,6%)	(42,0)	(67,2)	(37,5%)
Inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	(19,0)	19,4	n.a.	406,3	12,5	n.a.
Flujos de efectivo no operativos	0,2	(0,1)	(230,6%)	(6,0)	6,5	n.a.
Flujos de efectivo de gastos extraordinarios	(1,3)	(7,7)	(83,3%)	(19,2)	(371,0)	(94,8%)
Flujo de efectivo	240,8	201,1	19,7%	1.020,8	241,3	323,1%
Cobros (pagos) por intereses y comisiones bancarias	(43,2)	(94,1)	(54,1%)	(190,7)	(223,5)	(14,7%)
Disposiciones (devoluciones) de deuda financiera	(405,1)	(59,5)	580,3%	(879,5)	(1.041,6)	(15,6%)
Pagos/Cobros de accionistas	(134,3)	0,0	n.a.	(134,3)	652,8	n.a.
Otros flujos financieros	0,0	(30,5)	n.a.	0,0	(30,5)	n.a.
Variación de tesorería y otros activos equivalentes	(341,9)	16,9	n.a.	(183,8)	(401,5)	(54,2%)
Tesorería y otros activos equivalentes, netos⁽³⁾						
Saldo inicial	709,4	392,2	80,9%	550,8	810,7	(32,1%)
Saldo final	367,5	409,2	(10,2%)	367,5	409,2	(10,2%)

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV
(2) Incluye el cobro recibido de United Airlines por la resolución del contrato de servicios de TI
(3) Efectivo y equivalentes se presentan netos de descubiertos en cuentas bancarias

2.3.1 Cambios en el capital circulante

Amadeus tiene habitualmente un capital circulante negativo (es decir, entradas de tesorería), ya que la compañía recibe pagos procedentes de la mayoría de las aerolíneas (más del 80% de los cobros del Grupo) a través de IATA, ICH y ACH, con un periodo medio de cobro ligeramente superior a un mes, mientras que la media de los pagos a proveedores se realiza a un plazo mucho mayor.

Las entradas de tesorería del tercer trimestre de 2011 fueron más altas que en el mismo periodo de 2011, debido fundamentalmente a (i) mayores reembolsos de IVA en 2011, (ii) cambios en las fechas de los pagos y los cobros (algunos cobros se retrasaron y algunos pagos se adelantaron en el tercer trimestre de 2010), (iii) un mayor uso de factoring, y (iv) pagos retrasados a IATA en relación con diferencias de cambio.

2.3.2 Inversiones en inmovilizado

Las inversiones en inmovilizado descendieron en 6,2 millones de euros durante el tercer trimestre de 2011 como resultado de las menores inversiones en inmovilizado material e inmaterial durante el periodo. Este descenso se explica principalmente por (i) la reducción de la inversión en inmovilizado material, y (ii) la reducción de los incentivos a la firma de contratos (*signing bonus*) con agencias de viajes en este trimestre. Ambos efectos se vieron compensados parcialmente por el aumento de las capitalizaciones de software como resultado de la mayor inversión en I+D durante el periodo.

2.3.3 Flujo de caja operativo antes de impuestos

El flujo de efectivo operativo antes de impuestos en el tercer trimestre de 2011 ha sido de 264,8 millones de euros (excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV), 64,0 millones de euros más que en el mismo trimestre de 2010. Este aumento se debe al

crecimiento del EBITDA y a las mayores entradas de tesorería como resultado de las variaciones del capital circulante durante el periodo, como se explica más arriba.

En los nueve primeros meses del año, el flujo de efectivo operativo antes de impuestos ascendió a 681,6 millones de euros, 21,1 millones de euros más que en el mismo periodo de 2010.

2.3.4 Impuestos

Los impuestos pagados en el tercer trimestre de 2011 se situaron en 3,9 millones de euros, frente a los 11,3 millones de euros del mismo periodo de 2010. Este descenso se debió fundamentalmente al impacto positivo de determinados costes extraordinarios de la OPV devengados en 2010, que son fiscalmente deducibles en 2011 y reducen los impuestos que se pagan durante el año. Los pagos realizados en los primeros nueve meses del año (cerrados el 30 de septiembre de 2011) ascienden a 42 millones de euros.

2.3.5 Inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente

Las inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente se elevaron a 406,3 millones de euros en los nueve primeros meses de 2011. Esta entrada de tesorería corresponde fundamentalmente a los fondos procedentes de la venta de Opodo y de la participación del 27% en Topas.

2.3.6 Flujo de efectivo de gastos extraordinarios

Los gastos extraordinarios del tercer trimestre de 2011 se refieren fundamentalmente a un pago parcial a empleados en relación con el plan de incentivos Value Sharing Plan.

2.3.7 Cobros / (pagos) por intereses y comisiones bancarias

Los pagos de intereses sobre la deuda disminuyeron un 54,1% en el tercer trimestre de 2011, gracias a los menores pagos de intereses bancarios por la reducción de la deuda pendiente tras las amortizaciones de 2010 y 2011 y el menor coste de la deuda tras su refinanciación.

3 Información por segmentos de negocio



3.1 Negocio de distribución

Cifras en millones de euros	3T 2011 ⁽¹⁾	3T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual	Ene-Sep 2011 ⁽¹⁾	Ene-Sep 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Principales indicadores de negocio						
Cambio en la industria de GDS	3,3%	7,6%		2,2%	8,9%	
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	37,2%	36,1%	1,1 p.p.	37,2%	36,3%	0,9 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	97,7	92,7	5,4%	307,7	293,7	4,8%
Reservas no aéreas (millones)	14,4	13,8	4,6%	46,4	44,9	3,3%
Reservas totales (millones)	112,1	106,5	5,3%	354,1	338,6	4,6%
Resultados						
Ingresos ordinarios	508,8	491,9	3,4%	1.588,4	1.528,9	3,9%
Ingresos excluyendo Vacation.com	508,8	487,2	4,4%	1.588,4	1.516,4	4,7%
Costes de explotación	(287,1)	(270,9)	6,0%	(869,5)	(822,4)	5,7%
Capitalizaciones directas	10,1	10,5	(4,4%)	33,0	27,4	20,5%
Costes operativos netos	(277,0)	(260,3)	6,4%	(836,5)	(795,0)	5,2%
Contribución	231,8	231,5	0,1%	751,8	733,9	2,4%
Como % de Ingresos	45,6%	47,1%	(1,5 p.p.)	47,3%	48,0%	(0,7 p.p.)

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

La oferta básica del negocio de Distribución consiste en una plataforma que opera a nivel mundial y que conecta a proveedores de viajes (tales como aerolíneas, hoteles, compañías ferroviarias, compañías de cruceros y ferry, empresas de alquiler de coches, touroperadores y compañías aseguradoras) con agencias de viajes *online* y tradicionales, para la realización de reservas y facilitar la distribución de productos y servicios de viajes, en lo que se denomina el “canal indirecto”. Además, como parte de su negocio de Distribución, Amadeus ofrece soluciones de tecnología informática a las agencias de viaje, como funciones de comercio electrónico y de *mid* y *back-office*.

El negocio de Distribución siguió creciendo en el tercer trimestre de 2011, impulsado sobre todo por el incremento de la cuota de mercado y del crecimiento en el volumen de reservas. Nuestros ingresos aumentaron un 3,4% (4,4% ajustados por la venta de Vacation.com) en el tercer trimestre de 2011, con lo que el crecimiento de los ingresos en los nueve primeros meses de 2011 se sitúa en el 3,9% (4,7% ajustados por la venta de Vacation.com). Nuestro margen de contribución en el tercer trimestre de 2011 fue del 45,6% y del 47,3% en el periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2011, ligeramente por debajo de la cifra del mismo periodo de 2010.

3.1.1 Evolución de los principales indicadores de negocio

En el tercer trimestre de 2011, el volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes conectadas a Amadeus aumentó un 5,4% como resultado del crecimiento registrado en la industria de GDS (3,3%) y en la cuota de mercado de la compañía (1,1 puntos porcentuales).

Industria de GDS

Las reservas totales a través de GDS aumentaron un 3,3% en el tercer trimestre de 2011, mientras que el crecimiento en el primer semestre del año se sitúa en el 1,8%. Este crecimiento del sector en el tercer trimestre es fruto de la recuperación en las diferentes regiones aparte de Norteamérica. En lo que llevamos de año, el sector de GDS ha crecido un modesto 2,2%, debido a (i) la alta base de comparación (la industria de GDS experimentó una fuerte recuperación en 2010, con un crecimiento del 8,9% en los nueve primeros meses del año); (ii) la evolución negativa de la industria en los EE.UU.; y (iii) la desaceleración del sector de viajes en determinados países asiáticos como consecuencia del terremoto de Japón y la posterior amenaza nuclear en el país (uno de los mayores países de la región). Como resultado de ello, la industria de GDS está creciendo en la región a unas tasas moderadas de un dígito, comparado con las cifras de crecimiento del 15-20% de los nueve primeros meses de 2010.

Estos factores negativos se vieron parcialmente compensados por el buen comportamiento de Latinoamérica y del centro, este y sur de Europa.

Amadeus

Las reservas aéreas a través de agencias de viajes crecieron un 5,4% interanual en el tercer trimestre de 2011, cifra que se sitúa en el 4,8% para los nueve primeros meses de 2011 frente al mismo periodo de 2010. Como se muestra en la tabla 6, las reservas en Europa occidental siguen representando el mayor porcentaje de las reservas aéreas totales (47,3%), mientras que los mercados emergentes acaparan una gran parte del resto.

Tabla 6

<i>Cifras en millones</i>	Ene-Sep 2011	% de Reservas aéreas totales a través de AA.VV.	Ene-Sep 2010	% de Reservas aéreas totales a través de AA.VV.	Variación porcentual
Europa Occidental	145,7	47,3%	140,8	48,0%	3,4%
Europa Central, del Este y del Sur	30,8	10,0%	29,3	10,0%	5,2%
Oriente Medio y África	37,7	12,2%	36,6	12,5%	2,8%
Norteamérica	28,9	9,4%	27,1	9,2%	6,7%
Sudamérica y América Central	20,9	6,8%	19,0	6,5%	10,1%
Asia y Pacífico	43,8	14,2%	40,8	13,9%	7,2%
Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes	307,7	100,0%	293,7	100,0%	4,8%

Durante el tercer trimestre de 2011, nuestra cuota de mercado mundial de reservas aéreas a través de agencias de viajes experimentó un crecimiento de 1,1 p.p. A 30 de septiembre de 2011, nuestra cuota de mercado mundial se sitúa en el 37,3%, 0,9 p.p. más que a 30 de septiembre de 2010. La ralentización en el crecimiento observada en la industria del GDS ha tenido un impacto menor en nuestros volúmenes dada nuestra menor exposición a los EE.UU., donde el negocio evolucionó de forma positiva, y el mejor comportamiento relativo de algunos de nuestros mercados clave de Asia-Pacífico, como la India o Australia.

En lo que respecta a la distribución del producto no aéreo, nuestras reservas en los nueve primeros meses de 2011 aumentaron un 3,4% hasta 46,4 millones, frente a los 44,9 millones de reservas del mismo periodo de 2010, debido fundamentalmente al incremento de las reservas de hoteles, que siguen mostrando una buena evolución, y en menor medida, de

coches de alquiler. En base comparable, las reservas de tren durante el periodo registraron un ligero descenso interanual.

3.1.2 Ingresos ordinarios

Los ingresos del negocio de distribución crecieron un 3,4% en el tercer trimestre de 2011, hasta un total de 508,8 millones de euros. Excluido el impacto de la venta de Vacation.com en 2010, los ingresos de distribución crecieron un 4,4% (21,6 millones de euros).

Este incremento se debe fundamentalmente al crecimiento registrado en las reservas aéreas y no aéreas a través de agencias de viajes, como se detalla arriba. Los ingresos unitarios por reserva cerraron el trimestre en niveles similares a los precios unitarios del mismo periodo de 2010, a pesar del efecto negativo de la depreciación del dólar estadounidense. Por otro lado, observamos un peor comportamiento de los ingresos no procedentes de reservas en el tercer trimestre del año.

3.1.3 Contribución

La contribución de nuestro negocio de distribución se calcula después de deducir de los ingresos aquellos costes de explotación directamente imputables al negocio (costes variables, fundamentalmente relacionados con comisiones de distribución e incentivos, y costes de desarrollo de productos, marketing y comerciales atribuibles directamente a cada línea de negocio).

La contribución del negocio de distribución aumentó ligeramente hasta 231,8 millones de euros en el tercer trimestre de 2011 frente al mismo periodo de 2010. Expresada como porcentaje de los ingresos, la contribución se sitúa en el 45,6%. En el periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2011, la contribución aumentó un 2,4% y el margen de contribución se situó en el 47,3%, ligeramente por debajo del 48,0% de los nueve primeros meses de 2010.

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

- Como se describe en el epígrafe sobre I+D, las actividades de desarrollo del negocio de distribución durante el periodo incluyen: (i) nuevos productos y aplicaciones para aerolíneas, agencias de viajes o empresas, fundamentalmente en el ámbito de la contratación de servicios complementarios (hemos lanzado un exclusivo catálogo interactivo que muestra claramente la gama de servicios adicionales disponibles y permite a las agencias de viajes consultar, reservar y conseguir ventas incrementales de servicios complementarios de forma rápida y eficiente), sofisticados motores de reserva y búsqueda (p. ej. Amadeus Extreme Search) y nuestra herramienta e-Travel Management para empresas; (ii) el desarrollo del producto Amadeus One (tecnología para agencias de viajes corporativas de EE.UU.) y determinados costes de desarrollo para algunos clientes estadounidenses; (iii) mayores inversiones en el área de distribución de hoteles; y (iv) mayores costes relacionados con el acuerdo de distribución con Topas.
- Aumento de los incentivos pagados a las agencias de viajes debido a la situación competitiva y el perfil de agencias de viajes que generan nuestras reservas.

Resumen enero-septiembre de 2011

- Gastos comerciales relacionados fundamentalmente con el impacto anual completo de determinadas iniciativas comerciales emprendidas durante 2010.

Estos efectos se vieron compensados parcialmente por:

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

3.2 Negocio de soluciones tecnológicas

<i>Cifras en millones de euros</i>	3T 2011 ⁽¹⁾	3T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual	Ene-Sep 2011 ⁽¹⁾	Ene-Sep 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Principales indicadores de negocio						
Pasajeros embarcados (millones)	123,5	116,7	5,9%	327,5	270,6	21,0%
Aerolíneas migradas (a 30 de septiembre)				96	82	
Resultados						
Ingresos ordinarios	162,0	157,3	3,0%	471,4	457,1	3,1%
Ingresos excluyendo Hospitality Group	162,0	154,0	5,2%	471,4	442,6	6,5%
Costes de explotación	(63,1)	(68,4)	(7,8%)	(189,6)	(204,0)	(7,0%)
Capitalizaciones directas	21,9	19,1	14,5%	66,4	60,6	9,5%
Costes operativos netos	(41,3)	(49,3)	(16,4%)	(123,2)	(143,3)	(14,0%)
Contribución	120,7	108,0	11,9%	348,2	313,8	10,9%
Como % de Ingresos	74,5%	68,6%	5,9 p.p.	73,9%	68,6%	5,2 p.p.

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

A través del negocio de soluciones tecnológicas, Amadeus suministra una completa cartera de productos que automatizan procesos de negocio estratégicos, como las reservas, la gestión de inventario y otros procesos operativos de los proveedores de viajes (sobre todo aerolíneas), además de ofrecer tecnologías de distribución directa.

Durante el tercer trimestre de 2011, los ingresos del negocio de soluciones tecnológicas crecieron un 5,2% (ajustado por el efecto de la venta de Hospitality Group en 2010). Aunque no nos beneficiamos de ninguna nueva migración importante a la plataforma Altéa (el aumento del 5,9% de los pasajeros embarcados durante el trimestre es fruto del crecimiento orgánico del tráfico), el crecimiento de los ingresos se vio impulsado por un saludable incremento de los ingresos transaccionales de TI, compensados parcialmente por el efecto negativo de la depreciación del dólar estadounidense. En los nueve primeros meses de 2011, los ingresos crecieron un 6,5%.

En base comparable, los ingresos del negocio de soluciones tecnológicas crecieron un 7,6% en los nueve primeros meses de 2011, frente al mismo periodo de 2010. La comparabilidad de los ingresos en el periodo se ve afectada por la anteriormente mencionada venta de Hospitality Group en 2010 y, como se describe en detalle en el resumen financiero del primer trimestre de 2011, por un cambio en el tratamiento de ciertas reservas realizadas dentro de los grupos de aerolíneas que impactó negativamente el crecimiento de los ingresos de distribución directa durante el primer trimestre de 2011. Por lo tanto, las cifras de los nueve primeros meses de 2011 también se ven afectadas por dicho cambio:

Resumen enero-septiembre de 2011

- Cuando una aerolínea, usuaria de la tecnología Altéa, actuando como distribuidor, vende una reserva de otra aerolínea, Amadeus cobra una comisión por reserva ("Otras reservas de aerolíneas") a la compañía aérea cuya reserva se ha vendido y paga una comisión de distribución por reserva a la compañía aérea que vendió la reserva. Los ingresos que Amadeus genera a partir de las comisiones cobradas sobre estas reservas se contabilizan como ingresos por distribución directa y las comisiones de distribución pagadas por estas reservas se contabilizan como costes dentro de los costes de explotación del negocio.
- Por otra parte, las reservas de distribución directa ("Reservas propias") son reservas realizadas por una aerolínea que utiliza sólo el módulo de reservas de Altéa (usuaria del sistema o System User) en su propio canal directo. Los ingresos generados a partir de estas reservas, cobrados por reserva, también se contabilizan como ingresos de distribución directa, pero netos de la comisión de distribución generada por la aerolínea. En el caso de las aerolíneas pertenecientes a determinados grupos, todas las reservas se consideran como "Reservas propias" y, por lo tanto, se contabilizan netas de costes de distribución.
- En 2011, registramos como "Reservas propias" determinadas reservas que se consideraron como "Otras reservas de aerolíneas" en 2010 y que, por lo tanto, tienen unos ingresos netos más bajos, que no son comparables con el mismo periodo de 2010.

El margen de contribución sigue beneficiándose del apalancamiento operativo, así como de ciertos cambios contables. Hemos seguido invirtiendo considerablemente para preparar las migraciones de 2012 y de los próximos años, y para continuar mejorando nuestra cartera de productos y el negocio de tecnología de la información para el sector no aéreo, y ello sin dejar de mejorar los márgenes, que se sitúan en el 74,5% en el tercer trimestre y en el 73,9% en el año.

3.2.1 Evolución de los principales indicadores de negocio

El número total de pasajeros embarcados en el tercer trimestre de 2011 creció hasta los 123,5 millones (un 5,9% más que el tercer trimestre de 2010), gracias al crecimiento orgánico de los clientes actuales y a pesar de la pérdida de tráfico de Mexicana, que dejó de operar en agosto de 2010. No se produjeron migraciones importantes a Altéa Reservations e Inventory durante el periodo.

A 30 de septiembre de 2011, el 52,3% de nuestros pasajeros embarcados totales fueron generados por aerolíneas de Europa occidental, mientras que el resto se generó en regiones que registran altas tasas de crecimiento. El número de pasajeros embarcados generados por aerolíneas en Latinoamérica en los nueve primeros meses de 2011 descendió significativamente en comparación con 2010 debido a la quiebra de Mexicana.

<i>Cifras en millones</i>	Ene-Sep 2011	% de Pasajeros embarcados totales	Ene-Sep 2010	% de Pasajeros embarcados totales	Variación porcentual
Europa Occidental	171,4	52,3%	128,6	47,5%	33,2%
Europa Central, del Este y del Sur	24,9	7,6%	20,0	7,4%	24,3%
Oriente Medio y África	64,3	19,6%	52,0	19,2%	23,7%
Sudamérica y América Central	42,5	13,0%	46,7	17,3%	(9,0%)
Asia y Pacífico	24,3	7,4%	23,2	8,6%	5,0%
Pasajeros embarcados	327,5	100,0%	270,6	100,0%	21,0%

3.2.2 Ingresos ordinarios

Los ingresos por soluciones tecnológicas aumentaron un 5,2% en el tercer trimestre de 2011, excluido el impacto de la venta de Hospitality Group en 2010, debido al crecimiento experimentado en el apartado de ingresos transaccionales. En los nueve primeros meses del año, el crecimiento de los ingresos se sitúa en el 6,5%, porcentaje que se eleva al 7,6% si se excluye el efecto del cambio en el tratamiento de determinadas reservas realizadas dentro de los grupos de aerolíneas en el apartado de ingresos de distribución, que afectó a las cifras del primer trimestre de 2011.

Ingresos transaccionales

Los ingresos transaccionales de TI aumentaron casi un 10% en el tercer trimestre de 2011 como resultado del crecimiento en todas las grandes áreas de actividad:

- Altéa: crecimiento muy fuerte impulsado por el aumento de los pasajeros embarcados (como se describe más arriba).
- Comercio electrónico: importante aumento en el volumen de registros electrónicos de nombres de pasajeros (PNR) gracias al crecimiento orgánico, compensado parcialmente por cierta presión sobre los precios unitarios.
- Las soluciones tecnológicas independientes, fundamentalmente para automatización de cambio de billetes, *revenue integrity* para aerolíneas, servicios de mensajería y tarificación, debido al crecimiento orgánico de los clientes actuales, las comisiones adicionales por implementación de nuevas aplicaciones y nuevas migraciones de clientes.

En lo que se refiere a la distribución directa, hemos observado un ligero incremento de los ingresos, debido al aumento de los ingresos por reservas de los usuarios actuales de nuestro sistema de reservas, ya que no se produjeron migraciones a Altéa en el tercer trimestre del año.

Ingresos no transaccionales

Ajustados por la venta de nuestra participación en Hospitality Group, y por tanto por la caída en los ingresos asociados a nuestro producto Property Management System, nuestros ingresos no transaccionales aumentaron ligeramente. El crecimiento se debió a los esfuerzos de migración/implantación y otros servicios.

3.2.3 Contribución

La contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas se calcula después de deducir de los ingresos aquellos costes de explotación que pueden imputarse directamente a esta área del negocio (costes variables, incluidos ciertas comisiones de distribución, y costes de desarrollo de productos, marketing y comerciales atribuibles directamente a cada línea de negocio).

La contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas creció en 13,0 millones de euros (un 11,9%), hasta alcanzar los 120,7 millones de euros en el tercer trimestre de 2011. Expresado como porcentaje de los ingresos, el margen de contribución de nuestro negocio

Resumen enero-septiembre de 2011

de soluciones tecnológicas aumentó, pasando del 68,6% en el tercer trimestre de 2010 al 74,5% en el tercer trimestre de 2011.

El aumento del 11,9% en la contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas durante el tercer trimestre de 2011 se debió al incremento de los ingresos y al importante descenso de los costes de explotación netos. Este descenso de los costes de explotación se debe fundamentalmente a:

- Determinados esfuerzos de control de costes puestos en marcha ante la ralentización de la economía.
- El efecto de la venta de Hospitality Group en 2010.
- El impacto favorable de la depreciación del dólar y otras divisas en nuestra base de costes.

Estos efectos positivos se vieron compensados parcialmente por:

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

En lo que llevamos de año, los costes se han visto afectados positivamente por la reducción en los costes variables por el cambio en el tratamiento de determinadas reservas de "otras reservas de aerolíneas" a "reservas de distribución directa", como se explica más arriba. Por último, cabe destacar que los márgenes este año se han visto positivamente afectados por la venta de Hospitality Group, cuyo margen de contribución era más bajo que el de nuestro negocio principal.

3.3 Conciliación con el EBITDA

Cifras en millones de euros	3T 2011 ⁽¹⁾	3T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual	Ene-Sep 2011 ⁽¹⁾	Ene-Sep 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Contribución	352,5	339,5	3,8%	1.100,0	1.047,8	5,0%
Distribución	231,8	231,5	0,1%	751,8	733,9	2,4%
Soluciones tecnológicas	120,7	108,0	11,9%	348,2	313,8	10,9%
Costes fijos indirectos	(105,2)	(104,8)	0,3%	(315,1)	(302,4)	4,2%
Capitalizaciones indirectas y RTCs ⁽²⁾	16,2	13,8	16,8%	50,7	42,6	18,8%
Costes fijos indirectos netos	(89,0)	(91,0)	(2,2%)	(264,4)	(259,7)	1,8%
Como % de Ingresos	13,3%	14,0%	(0,7 p.p.)	12,8%	13,1%	(0,2 p.p.)
EBITDA de operaciones continuadas	263,5	248,5	6,0%	835,6	788,0	6,0%
Margen de EBITDA (%)	39,3%	38,3%	1,0 p.p.	40,6%	39,7%	0,9 p.p.

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV
(2) Incluye incentivos a la investigación

4 Otros datos financieros



4.1 Beneficio ajustado de operaciones continuadas en el periodo

Cifras en millones de euros	3T 2011 ⁽¹⁾	3T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual	Ene-Sep 2011 ⁽¹⁾	Ene-Sep 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Beneficio del periodo de operaciones continuadas	126,7	84,7	49,5%	390,5	262,5	48,8%
Ajustes						
Impacto del PPA ⁽²⁾	12,2	27,6	(55,7%)	36,7	83,8	(56,2%)
Ajustes al valor razonable ⁽³⁾	(1,7)	(11,3)	(85,0%)	(16,6)	(13,3)	24,8%
Partidas extraordinarias ⁽⁴⁾	(0,5)	(2,9)	(84,0%)	(10,7)	0,4	n.a.
Deterioro de inmovilizado	0,1	1,8	(96,3%)	0,7	1,8	(62,9%)
Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas	136,8	100,2	36,6%	400,6	335,3	19,5%

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV
(2) Impacto neto de impuestos de la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)
(3) Impacto neto de impuestos de la variación del valor razonable en instrumentos financieros y las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas de operaciones continuadas
(4) Impacto neto de impuestos de partidas extraordinarias procedentes de la venta de activos e inversiones en inmovilizado de operaciones continuadas, de la refinanciación de la deuda y de la resolución del contrato con United Airlines

Los beneficios de operaciones continuadas aumentaron un 49,5% en el tercer trimestre de 2011 y un 48,8% en los primeros nueve meses del año.

Después de ajustarlo por (i) partidas no recurrentes y (ii) cargos contables relacionados con la amortización del PPA (*purchase price allocation*) y otras partidas relacionadas con ajustes a precios de mercado, el beneficio ajustado del periodo (de operaciones continuadas) aumentó un 36,6% en el tercer trimestre de 2011 y un 19,5% en los nueve primeros meses del año.

4.2 Ganancias por acción de operaciones continuadas (BPA)

Cifras en millones de euros	3T 2011 ⁽¹⁾	3T 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual	Ene-Sep 2011 ⁽¹⁾	Ene-Sep 2010 ⁽¹⁾	Variación porcentual
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	447,6	447,6		447,6	412,1	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(2,1)	(2,1)		(2,1)	(1,5)	
Número medio ponderado de acciones (millones)	445,5	445,5		445,5	410,7	
Ganancias por acción de operaciones continuadas (euros)⁽²⁾	0,28	0,19	49,1%	0,87	0,64	36,8%
Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)⁽³⁾	0,31	0,22	36,3%	0,90	0,82	9,8%
Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)⁽⁴⁾ (mismo número de acciones)	0,31	0,22	36,3%	0,90	0,75	19,1%

(1) Cifras ajustadas para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV
(2) Ganancia por acción correspondiente al Beneficio del periodo de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la dominante (ajustado para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV)
(3) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio ajustado del periodo de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la dominante, calculadas sobre el número medio de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del periodo. Ganancias por acción correspondientes a los terceros trimestres de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones. Ganancias por acción correspondientes a los primeros nueve meses de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 410,7 millones de acciones, respectivamente
(4) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio ajustado del periodo de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la dominante. Ganancias por acción correspondientes a los terceros trimestres de 2011 y 2010 calculadas sobre el número medio de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del tercer trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones). Ganancias por acción correspondientes a los primeros nueve meses de 2011 y 2010 calculadas sobre el número medio de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera de los primeros nueve meses de 2011 (445,5 millones de euros)

La tabla anterior muestra el BPA del periodo, basado en el beneficio neto de operaciones continuadas, atribuible a la sociedad matriz (después de intereses minoritarios), tanto en base contable no ajustada como en base ajustada (beneficio neto ajustado, como se detalla en la sección 4.1 anterior). Además, dada la ampliación de capital realizada en el momento de la OPV en abril de 2010, también es necesario ajustar las cifras de enero a septiembre de 2010 a los efectos de facilitar la comparación.

Como se muestra arriba, en el tercer trimestre de 2011 Amadeus ha conseguido un crecimiento del BPA ajustado del 36,3%. En el periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre, el crecimiento del BPA ajustado es del 19,1%.

5 Información para inversores



5.1 Capital suscrito. Estructura accionarial

A 30 de septiembre de 2011, el capital suscrito de la compañía era de 4.475.819,5 euros, representados por 447.581.950 acciones con un valor nominal de 0,01 euros cada una, todas de la misma clase y totalmente suscritas y desembolsadas.

La estructura accionarial a 30 de septiembre de 2011 se describe a continuación en la siguiente tabla:

<u>Accionistas</u>	<u>Acciones</u>	<u>% Participación</u>
Amadecin, S.à r.l (Cinven)	15.311.468	3,42%
Idomeneo, S.à r.l (BC Partners)	15.311.469	3,42%
Société Air France	68.146.869	15,22%
Iberia Líneas Aéreas de España, S.A.	33.562.331	7,50%
Lufthansa Commercial Holding, GmbH	34.073.439	7,61%
Accionistas minoritarios / Acciones en cotización	279.082.614	62,36%
Autocarera ⁽¹⁾	2.093.760	0,47%
Total	447.581.950	100,00%

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

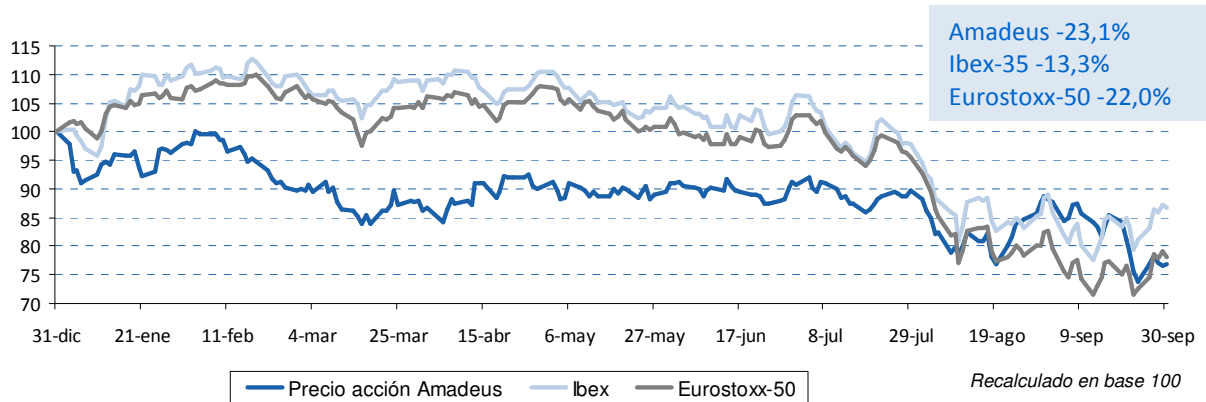
El 19 de octubre de 2011, Amadecin, S.a.r.l. e Idomeneo, S.a.r.l. vendieron el resto de sus participaciones accionariales en la sociedad a inversores institucionales mediante una colocación acelerada en el mercado secundario. La estructura accionarial tras dicha oferta se describe debajo.

<u>Accionistas</u>	<u>Acciones</u>	<u>% Participación</u>
Société Air France	68.146.869	15,22%
Lufthansa Commercial Holding, GmbH	34.073.439	7,61%
Iberia Líneas Aéreas de España, S.A.	33.562.331	7,50%
Accionistas minoritarios / Acciones en cotización	309.705.551	69,20%
Autocarera ⁽¹⁾	2.093.760	0,47%
Total	447.581.950	100,00%

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

Desde el 7 de octubre de 2011, ninguno de los accionistas actuales está sujeto a compromisos de no transmisión de acciones.

5.2 Evolución de la acción en 2011



Amadeus

Número de acciones cotizadas	447.581.950
Cotización a 30 de septiembre de 2011 (en euros)	12,1
Cotización máxima en 2011 (en €)	15,7
Cotización mínima en 2011 (en €)	11,6
Capitalización bursátil (en millones de euros)	5.396
Cotización media ponderada en 2011 (en euros)	13,9
Volumen medio diario en 2011 (# acciones)	1.825.617

*Excluidas aplicaciones

5.3 Pago de dividendo

En la Junta General Ordinaria celebrada en junio de 2011, los accionistas de la compañía aprobaron el dividendo anual.

El valor total aprobado destinado a dividendo fue de 134,3 millones de euros, cifra que representa un 35% del beneficio del ejercicio 2010 (excluidas partidas extraordinarias relacionadas con la OPV), o un dividendo por acción de 0,30 euros, y fue abonado el 27 de julio de 2011.

Datos de contacto

Si desea más información, póngase en contacto con:

Ana de Pro
Chief Financial Officer
ana.depro@amadeus.com

Elena Ávila
Head of 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.