



# **Resumen del primer semestre de 2011**

**3 de agosto de 2011**

## Índice

1	Resumen.....	3
1.1	Introducción .....	3
1.1.1	Actividades más destacadas .....	4
1.1.2	Glosario de términos .....	9
1.1.3	Presentación de la información financiera .....	10
1.2	Información financiera resumida .....	11
2	Estados financieros consolidados .....	12
2.1	Cuenta de resultados del Grupo.....	13
2.1.1	Ingresos ordinarios.....	15
2.1.2	Beneficio de explotación.....	18
2.1.3	Gastos financieros netos.....	19
2.1.4	Otros ingresos (gastos) .....	20
2.1.5	Impuesto de sociedades.....	20
2.1.6	Beneficios (pérdidas) de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente .....	20
2.1.7	Beneficio de operaciones continuadas en el periodo.....	20
2.1.8	Beneficio neto de operaciones interrumpidas .....	20
2.1.9	Beneficio del periodo .....	21
2.2	Estado de posición financiera (resumido).....	22
2.2.1	Inmovilizado material.....	22
2.2.2	Inmovilizado inmaterial .....	22
2.2.3	Fondo de comercio.....	24
2.2.4	Fondos propios. Capital suscrito .....	24
2.2.5	Endeudamiento financiero .....	24
2.3	Flujos de efectivo del Grupo, incluyendo Oposto .....	27
2.3.1	Cambios en el capital circulante .....	27
2.3.2	Inversiones en inmovilizado.....	27
2.3.3	Flujo de caja operativo antes de impuestos.....	28
2.3.4	Impuestos.....	28
2.3.5	Inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente .....	28
2.3.6	Flujo de efectivo de gastos extraordinarios.....	28
2.3.7	Cobros / (pagos) por intereses y comisiones bancarias.....	28
3	Información por segmentos de negocio.....	29
3.1	Distribución .....	30
3.1.1	Evolución de los principales indicadores de negocio .....	30
3.1.2	Ingresos ordinarios.....	32
3.1.3	Contribución .....	32
3.2	Soluciones tecnológicas.....	33
3.2.1	Evolución de los principales indicadores de negocio .....	34
3.2.2	Ingresos ordinarios.....	35
3.2.3	Contribución .....	35
3.3	Conciliación con el EBITDA .....	37
4	Otros datos financieros .....	38
4.1	Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas .....	39
4.2	Ganancias por acción de operaciones continuadas (BPA).....	39
5	Información para inversores .....	40
5.1	Capital suscrito. Estructura accionarial.....	41
5.2	Evolución de la acción en 2011.....	42
5.3	Pago de dividendo .....	42

# 1 Resumen

## 1.1 Introducción

### Datos principales del primer semestre (cerrado el 30 de junio de 2011)

- Las reservas aéreas totales a través de agencias de viajes crecieron un 4,5% con respecto al primer semestre de 2010, hasta los 210,0 millones de reservas.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados aumentó un 32,5% (un incremento de 50,0 millones) frente al primer semestre de 2010, hasta alcanzar un total de 203,9 millones de pasajeros.
- Los ingresos de operaciones continuadas crecieron un 3,9% hasta los 1.389,0 millones de euros, o un 5,8% en base comparable <sup>(1)</sup>.
- El EBITDA de operaciones continuadas creció un 6,0% <sup>(2)</sup>, alcanzando los 572,1 millones de euros.
- El beneficio del periodo ajustado <sup>(3)</sup> de operaciones continuadas se incrementó hasta 263,7 millones de euros, un 12,2% <sup>(2)</sup> más frente a los 235,1 millones de euros del mismo periodo de 2010.

Amadeus continuó creciendo durante el segundo trimestre del año y mejoró aún más sus indicadores operativos y financieros de los primeros seis meses del año. Nuestra posición de liderazgo mundial en el negocio de distribución, donde seguimos incrementando nuestra cuota de mercado, y la expansión constante de nuestro negocio de soluciones tecnológicas han permitido a Amadeus mantener su tendencia de crecimiento en un contexto de ralentización del crecimiento en el sector mundial del viaje, que en este periodo se ha visto afectado por la inestabilidad política de Oriente Medio y diferentes catástrofes naturales en Asia-Pacífico y Latinoamérica. La firma de nuevos e importantes contratos, tanto de distribución como de soluciones tecnológicas, refuerza la visibilidad de nuestro negocio.

El volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes aumentó un 4,5% en el primer semestre de 2011. Nuestro negocio de soluciones tecnológicas también mantuvo su tendencia positiva gracias al efecto de las migraciones realizadas recientemente. Como resultado de ello, en lo que va de año Amadeus ha registrado: un crecimiento del 5,8% en los ingresos <sup>(1)</sup>, del 6,0% en el EBITDA <sup>(2)</sup> y del 12,2% en el beneficio del periodo ajustado <sup>(3)</sup>.

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 está 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 del primer trimestre, en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan netos de determinados costes. El crecimiento del 5,8% de los ingresos excluye ambos efectos.
2. Ajustado para excluir los gastos extraordinarios relacionados con la OPV, como se detalla en las páginas 13/14.
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.

Durante el segundo trimestre del año, hemos refinanciado con éxito nuestra deuda con una nueva línea de financiación senior no garantizada. La deuda financiera neta consolidada a 30 de junio de 2011 era de 1.895,8 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 1,8 veces, ya que con los fondos obtenidos por la venta de Opodo se redujo considerablemente, (675,4 millones de euros), respecto a diciembre de 2010, cuando era de 2.571,3 millones de euros.

### 1.1.1 Actividades más destacadas

Nuestro equipo gestor sigue centrado en reforzar nuestra posición de liderazgo en todas las líneas de actividad y, al mismo tiempo, ampliar el alcance de nuestro negocio, especialmente en el área de soluciones tecnológicas.

Además, continuamos invirtiendo en nuestro negocio para reforzar nuestra posición de liderazgo 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 segundo trimestre de 2011:

#### Distribución

##### *Aerolíneas*

- Durante el segundo trimestre, Amadeus anunció un acuerdo de distribución de contenido a largo plazo con Turkish Airlines, una compañía con un volumen de más de 30 millones de pasajeros al año y con una de las de mayores tasas de crecimiento en Europa, Oriente Medio, África y Asia central. También se firmaron acuerdos de distribución de contenido con otras diez aerolíneas. Estos acuerdos de distribución garantizan el acceso a una amplia gama de tarifas, horarios y disponibilidad a todas las agencias usuarias 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.
- En Norteamérica, se anunció un acuerdo mundial de distribución íntegra de contenido (full content) con la tercera aerolínea de Canadá, Porter Airlines, y se firmó un contrato de distribución mundial con la compañía aérea de bajo coste estadounidense Vision Airlines, que está experimentando un rápido crecimiento. En Australia, la compañía aérea de vuelos nacionales e internacionales de más reciente creación, Strategic Airlines, también firmó un acuerdo de distribución mundial por el que cargará en el Sistema Amadeus las tarifas, los horarios y el inventario de vuelos internacionales y dentro de Australia.
- Amadeus siguió dedicando esfuerzos a ayudar a las aerolíneas en sus estrategias de comercialización de servicios complementarios; así, 16 compañías aéreas han contratado ya Amadeus Airline Ancillary Services, de las cuales nueve implantarán la solución en sus páginas web y en el canal de agencias de viajes. Dos de estas aerolíneas, Cimber Sterling y Corsairfly, ya tienen la solución en funcionamiento y están vendiendo servicios complementarios en su página web y a través de agencias en Dinamarca, Noruega, Suecia y Francia. Un estudio patrocinado por Amadeus y publicado en junio reveló que las aerolíneas habían declarado 15.100 millones de euros (21.500 millones de dólares)

## Resumen del primer semestre de 2011

en ingresos por servicios complementarios en 2010, un 38% más que en 2009 y un 96% más desde 2008.

- Las reservas de aerolíneas de bajo coste a través del Sistema Amadeus siguieron siendo una fuente de crecimiento. Las reservas totales de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus crecieron en el segundo trimestre de 2011 un 27% frente al mismo periodo de 2010. Del mismo modo, las reservas de aerolíneas de bajo coste crecieron un 21% en el primer semestre de 2011 frente al mismo periodo del año anterior.
- Hoteles, tren y otros proveedores de viajes
- En junio, Accor — una de las mayores empresas hoteleras del mundo— amplió su acuerdo de distribución para que los más de 1.100 establecimientos de sus marcas Motel 6 y Studio 6 pudieran reservarse también a través del Sistema Amadeus. Actualmente, más de 100.000 establecimientos hoteleros están disponibles en nuestro Sistema.
- Amadeus también lanzó en junio dos innovadoras soluciones: Amadeus Agent Track y Amadeus Web Services Track. Estos dos nuevos productos, que forman parte de Amadeus Total Rail Solution, mejorarán la forma en que las agencias de viajes venden y reservan billetes de tren y ayudarán a las empresas ferroviarias a impulsar las ventas y el crecimiento a través de este canal indirecto. Amadeus Agent Track es una interfaz gráfica de usuario de fácil manejo que ofrece en una “única pantalla”, las tarifas y la disponibilidad; la solución proporciona un fácil acceso a la oferta de las empresas de tren disponibles en el Sistema Amadeus y permite una integración total con los procesos administrativos de la agencia. Por su parte, Amadeus Web Services Track conecta la interfaz de la página web de una agencia de viajes con el Sistema Amadeus y es la primera herramienta que ofrece un único punto de acceso estandarizado a la oferta de las grandes empresas ferroviarias europeas.
- En Alemania, Amadeus amplió su cooperación con el departamento de ventas internacionales de Deutsche Bahn, la empresa estatal de trenes del país, y ahora permite a las agencias de viajes de Italia, Singapur, Malasia, Finlandia y Groenlandia ofrecer los mismos billetes y servicios disponibles a través de las oficinas de Deutsche Bahn en Alemania.
- Los profesionales del viaje de Norteamérica ya pueden buscar y reservar online las rutas en pequeños barcos de crucero que ofrece eWaterways, una empresa especializada en cruceros fluviales. Las rutas están disponibles a través de Amadeus Vacation Link, un portal de venta gratuito para todas las agencias de viajes norteamericanas que ofrece acceso a un contenido de viajes ilimitado con independencia del GDS que se utilice.
- En el mercado de seguros, Allianz Global Assistance Group y Europ Assistance comenzaron a vender sus productos a través de Amadeus Insurance, la solución automatizada que forma parte integrante de Amadeus Selling Platform y permite a los usuarios de Amadeus vender seguros y otros productos de asistencia en viaje. La oferta de Allianz Global Assistance Group se integró en Flying Blue, el programa de fidelización de Air France y KLM, y en los puntos de venta tradicionales de TAM; mientras que la oferta de Europ Assistance se integró en Air Madagascar, tanto en los canales electrónicos como tradicionales.

### **Agencias de viajes**

- En mayo, Amadeus anunció que su tecnología estará por primera vez ampliamente disponible para el sector de los viajes de Corea tras un acuerdo con TOPAS, el proveedor de sistemas de información para el sector líder en Corea y filial de Korean Air. Topas se asociará con Amadeus para implantar un sistema de reservas de última generación para agencias de viajes que significará para Amadeus procesar más del 50% de todas las reservas a través de este canal en Corea. El sistema, que está basado en el GDS de Amadeus y que será adaptado para el mercado coreano, aumentará la eficiencia de los agentes de viajes y brindará nuevas opciones de contenido que incrementarán las oportunidades de venta.
- Club Méditerranée, el operador internacional francés de complejos "todo incluido", renovó su alianza mundial con Amadeus por tres años más. El acuerdo engloba 24 mercados de todo el mundo y cubre servicios GDS y tecnológicos. La empresa de viajes de negocios integrados The Jetset Travelword Group firmó un acuerdo a largo plazo para el uso de la tecnología de Amadeus, incluidas las soluciones Amadeus Sales Management y Amadeus e-Travel Management. En el Reino Unido, la empresa de gestión de viajes Ian Allan Travel renovó su dilatada alianza comercial con Amadeus otros tres años.
- MakeMyTrip.com, la mayor agencia de viajes en internet de Asia-Pacífico, renovó su acuerdo para utilizar la tecnología de distribución de Amadeus, incluidas las soluciones Amadeus Web Services 2.0 y Amadeus Master Pricer. También en esta región, se lanzó Amadeus OneClick en Japón. Esta solución de seguimiento de viajeros de empresa responde a las mayores necesidades de gestión de los riesgos corporativos tras el reciente terremoto en el este de Japón.
- Omega World Travel, la tercera mayor empresa de gestión de viajes de EE.UU., seleccionó Amadeus One para conseguir eficiencias operativas, reducir costes y ofrecer a sus empresas clientes en todo el mundo un mejor servicio. Se espera que a finales de este año se realicen las primeras reservas a través de este producto. Omega World Travel tiene unos ingresos anuales por ventas de más de 1.000 millones de dólares, es un proveedor líder en servicios de gestión de viajes para las administraciones públicas y cuenta con empresas del ranking Fortune 500 entre sus clientes. Amadeus One es una plataforma de venta de viajes de empresa diseñado específicamente para el mercado de EE.UU.
- Amadeus siguió ampliando las fronteras de la tecnología para la venta de viajes en Internet y lanzó su herramienta de compra intuitiva, Extreme Search, adaptada para portales de viajes de todo el mundo tras completar una fase de pruebas con la agencia de viajes online líder en los países nórdicos European Travel Interactive (eTRAVELi). Extreme Search es una solución de búsqueda intuitiva que revoluciona la forma en que los consumidores buscan viajes en Internet permitiéndoles buscar por presupuesto, tipo de actividad o región, en lugar de utilizar los criterios habituales como origen y destino.

### **Soluciones tecnológicas**

#### ***Soluciones tecnológicas para aerolíneas (Airline IT)***

- Este área de negocio continuó con su impresionante trayectoria de crecimiento en el número de aerolíneas que han contratado Amadeus Altéa Suite, la plataforma de gestión de clientes totalmente integrada de Amadeus. Se firmaron cinco nuevos contratos y se

expandió el alcance del contrato actual con airberlin. Todo ello representa en total alrededor de 90 millones de pasajeros embarcados (PB, por sus siglas en inglés) adicionales al año y que elevarán el volumen total de PB anuales a más de 700 millones en 2014(1). Amadeus está dedicando los recursos necesarios y realizando las inversiones requeridas para adaptar su plataforma a las necesidades y requisitos de estos nuevos socios que irán migrando a la plataforma durante los próximos años.

- Dentro de estos nuevos contratos hay cuatro aerolíneas que han contratado el paquete Amadeus Altéa al completo, es decir los módulos Reservation (reservas), Inventory (inventario) y Departure Control (control de salidas). Entre estas compañías se encuentra la compañía de bandera del reino de Tailandia, Thai Airways International, que con la adopción de nuestros sistemas conseguirá su inclusión en la plataforma común de la alianza Star. En 2010, Thai Airways International tuvo un volumen de pasajeros totales de 17.5 millones y operaba una flota de 90 aeronaves. All Nippon Airways utilizará la plataforma Altea para la gestión de sus vuelos internacionales, con el fin de ampliar sus actividades de marketing global y mejorar su nivel de productividad. ANA es la octava aerolínea mas grande del mundo por ingresos, la más importante de Japón y la que transporta un mayor número de pasajeros japoneses. Por último la plataforma Altea también fue seleccionada por la aerolínea de bandera de Corea del Sur, Korean Air, con 133 aeronaves en su flota y que opera más de 400 vuelos diarios y que dispondrá de los tres módulos en todas sus oficinas y aeropuertos una vez realizada la migración.
- También se ha ampliado el alcance del contrato actual con airberlin, la segunda aerolínea de Alemania, para incluir la totalidad de su negocio, incluyendo tanto las reservas del canal directo como del indirecto, asegurando así máximos niveles de consistencia en sus múltiples canales de venta. Airberlin tiene previsto unirse a la alianza Oneworld durante la primera parte de 2012, cuando se convertirá en el socio más reciente de la alianza. La posibilidad de compartir información con el resto de las aerolíneas miembros que le proporciona la plataforma Altea, ha sido uno de los vectores del cambio de tecnología en los sistemas de airberlin. Airberlin transportó un volumen de pasajeros de 33.6 millones en el año 2010 y vuela a 163 destinos diferentes en 39 países. Airberlin también contrató el último módulo de Altea, Departure Control System, convirtiéndose así en la primera aerolínea con modelo de negocio híbrido en contratar el paquete de Amadeus Altea al completo.
- Durante el trimestre, ocho aerolíneas más han completado su paquete Altea al contratar el último módulo Amadeus Altéa Departure Control System. Durante el trimestre seis aerolíneas hicieron efectiva su migración a este módulo, entre ellas AviancaTaca, el conjunto de aerolíneas latinoamericano.

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

- En esta área de negocio también se firmaron nuevos contratos para la cartera de soluciones independientes. Se firmaron tres nuevos acuerdos para Amadeus e-Retail, el motor integrado de reservas por Internet para aerolíneas que se aloja en servidores seguros de Amadeus y que está disponible en 28 idiomas. Además, en Asia-Pacífico la aerolínea nacional china Air China anunció una ampliación de tres años en su contrato para utilizar Amadeus e-Retail Internet Booking Engine. Actualmente, Air China utiliza esta solución en 28 mercados internacionales de Asia, Europa y Norteamérica y permite a los clientes consultar tarifas y disponibilidad, hacer reservas en tiempo real y emitir instantáneamente los billetes. Hong Kong Airlines y Hong Kong Express Airways también implantaron Amadeus e-Merchandise, una potente interfaz de búsqueda online que organiza los resultados en forma de calendario y que permite a las compañías aéreas ofrecer una completa gama de opciones de tarifas organizadas por "familias".
- Se firmaron siete nuevos contratos de Amadeus Ticket Changer (ATC), tres de los cuales se implantaron durante el periodo. ATC simplifica el proceso de reemisión de billetes combinando el avanzado motor Amadeus Fares and Pricing con unas potentes funciones de emisión de billetes en múltiples canales. También se firmaron seis nuevos contratos (y se implantaron dos) de Amadeus Revenue Integrity, una solución que permite a las aerolíneas mejorar la rentabilidad, las previsiones y los coeficientes de ocupación incrementando la precisión de las predicciones sobre el número de pasajeros que no se presentan al embarque de un vuelo.
- Ocho aerolíneas, incluidas Royal Jordanian Airline y Air Mauritius, firmaron contratos para utilizar la solución EMD (Electronic Miscellaneous Document) para estandarizar la mensajería electrónica; Air Mauritius realizó la migración a finales del trimestre, junto con otras cinco aerolíneas. EMD posibilita a las aerolíneas gestionar mejor la distribución de billetes a los pasajeros, 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.
- Otro hecho destacado fue la firma del primer acuerdo con una empresa de servicios aeroportuarios, Map Handling - AMC Group, para el uso de Altéa Departure Control System. Esto permite a las aerolíneas clientes de la empresa beneficiarse de unas funciones tecnológicas avanzadas, en operaciones tales como, gestión de equipajes o carga y centrado de aviones, con independencia de si la compañía aérea utiliza Amadeus Altéa Suite.

### Otras noticias destacables del segundo trimestre

- En mayo, Amadeus anunció la rescisión del contrato por el que United Airlines migraría a la plataforma Amadeus Altéa Suite en 2013. Tras la decisión de United Airlines de fusionarse con Continental Airlines, y dentro de sus esfuerzos globales de integración, la aerolínea decidió transferir sus sistemas de gestión de pasajeros a la plataforma tecnológica actual de Continental Airlines y analizará las alternativas para implantar una solución tecnológica a largo plazo a su debido tiempo. Por esta cancelación, United Airlines pagó a Amadeus una indemnización de 75 millones de dólares.
- Amadeus también anunció en mayo un acuerdo para refinanciar su deuda a través de una nueva línea de financiación senior no garantizada. La operación se estructuró a través de un club deal por un total de 2.700 millones de euros y se inscribe en la



estrategia a largo plazo de Amadeus de reforzar su estructura financiera con el fin de incrementar la flexibilidad aumentando los periodos de vencimiento y mejorando las condiciones, además de reducir considerablemente el coste de amortización de la deuda. A principios de junio, Amadeus obtuvo la calificación investment grade de las agencias de calificación crediticia Standard & Poor's y Moody's.

- A finales del mes de mayo, la Comisión Europea aprobó la venta del 100% del capital de Opendo a AXA Private Equity y Permira Funds en el marco de la normativa europea de fusiones. Amadeus ingresó el dinero de la venta en efectivo el 30 de junio y lo usó posteriormente para amortizar, el 7 de julio, un préstamo puente de 400 millones de euros que dejó el importe total de las líneas de financiación actuales en 2.300 millones de euros.
- En la Junta General Ordinaria celebrada en junio, los accionistas de la compañía aprobaron el pago del dividendo anual. El importe total aprobado destinado a dividendo es de 134,3 millones de euros, cifra que representa un 35% del beneficio del ejercicio 2010 (excluidas partidas extraordinarias relacionadas con la OPV). Esto equivale a un dividendo por acción de 0,30 euros, abonado el 27 de julio. La Junta de accionistas también aprobó el resto de puntos del orden del día propuesto por el Consejo de Administración, incluido el nombramiento y reelección de consejeros.

### 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

## Resumen del primer semestre de 2011

- 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 tiene como fuente los estados financieros intermedios resumidos y consolidados no auditados de Amadeus IT Holding, S.A. y Sociedades Dependientes, los cuales han sido preparados de acuerdo con la Norma Internacional de Contabilidad 34 y sujetos a una revisión limitada de los auditores.

El 30 de junio de 2011, el Grupo completó la venta de Opodo y sus filiales. En el periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2011, Opodo se presenta como actividad interrumpida en la cuenta de resultados del Grupo. 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 como "beneficio de operaciones interrumpidas". La cifra de esta plusvalía en el momento de la venta podría cambiar durante el segundo semestre del año como resultado de ciertos ajustes relacionados con el precio de venta y otras cuestiones.

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.

## 1.2 Información financiera resumida

*Cifras en millones de euros*

	2T 2011 <sup>(1)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Resultados</b>						
Ingresos de Distribución	526,1	498,8	5,5%	1.079,6	1.037,0	4,1%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	158,5	153,1	3,6%	309,4	299,9	3,2%
<b>Ingresos ordinarios de operaciones continuadas</b>	<b>684,7</b>	<b>651,9</b>	<b>5,0%</b>	<b>1.389,0</b>	<b>1.336,9</b>	<b>3,9%</b>
<b>EBITDA de operaciones continuadas</b>	<b>280,6</b>	<b>266,8</b>	<b>5,2%</b>	<b>572,1</b>	<b>539,5</b>	<b>6,0%</b>
Margen de EBITDA (%)	41,0%	40,9%	0,1 p.p.	41,2%	40,4%	0,8 p.p.
<b>Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas<sup>(2)</sup></b>	<b>126,3</b>	<b>111,4</b>	<b>13,4%</b>	<b>263,7</b>	<b>235,1</b>	<b>12,2%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)<sup>(3)</sup></b>	<b>0,28</b>	<b>0,26</b>	<b>6,1%</b>	<b>0,59</b>	<b>0,60</b>	<b>(1,6%)</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)<sup>(4)</sup> (mismo número de acciones)</b>	<b>0,28</b>	<b>0,25</b>	<b>12,3%</b>	<b>0,59</b>	<b>0,53</b>	<b>11,8%</b>
<b>Flujos de efectivo</b>						
Inversiones en inmovilizado	98,3	61,1	61,0%	171,6	125,4	36,8%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos <sup>(5)</sup>	196,6	161,2	22,0%	416,8	459,7	(9,3%)
Conversión de efectivo (%) <sup>(6)</sup>	58,5%	60,4%	(1,9 p.p.)	65,5%	85,2%	(19,7 p.p.)
				<b>30-Jun 2011<sup>(1)</sup></b>	<b>30-Jun 2010<sup>(1)</sup></b>	<b>Variación porcentual</b>
<b>Endeudamiento<sup>(7)</sup></b>						
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación</b>				<b>1.895,8</b>	<b>2.571,3</b>	<b>(26,3%)</b>
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)				1,82x	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 total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del periodo. Ganancias por acción correspondientes a los segundos trimestres de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 420,9 millones de acciones, respectivamente. Ganancias por acción correspondientes al primer semestre de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 392,0 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 ajustadas del segundo trimestre de 2011 y 2010 calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del segundo trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones). Ganancias por acción ajustadas del primer semestre de 2011 y 2010 calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del primer semestre 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	2T 2011 <sup>(1,2)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1,2)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>684,7</b>	<b>651,9</b>	<b>5,0%</b>	<b>1.389,0</b>	<b>1.336,9</b>	<b>3,9%</b>
Coste de los ingresos	(171,2)	(149,1)	14,9%	(343,2)	(335,4)	2,3%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(163,8)	(158,7)	3,2%	(326,6)	(309,7)	5,5%
Depreciación y amortización	(60,8)	(84,0)	(27,7%)	(121,1)	(163,0)	(25,7%)
Otros gastos de explotación	(68,1)	(76,6)	(11,1%)	(145,2)	(150,6)	(3,6%)
<b>Beneficio de la explotación</b>	<b>220,8</b>	<b>183,6</b>	<b>20,3%</b>	<b>452,8</b>	<b>378,2</b>	<b>19,7%</b>
Ingresos por intereses	1,1	0,9	27,0%	2,8	1,7	61,1%
Gastos financieros	(89,3)	(75,7)	18,0%	(150,0)	(135,2)	11,0%
Cambios en el valor razonable de instrumentos financieros	9,1	18,8	(51,3%)	15,4	26,2	(41,3%)
Diferencias positivas (negativas) de cambio	2,5	(3,4)	n.a.	6,3	(11,1)	n.a.
Gastos financieros netos	(76,6)	(59,4)	29,0%	(125,5)	(118,3)	6,1%
Otros ingresos (gastos)	57,0	(3,5)	n.a.	54,6	(4,6)	n.a.
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>201,2</b>	<b>120,7</b>	<b>66,7%</b>	<b>381,9</b>	<b>255,3</b>	<b>49,6%</b>
Gasto por impuestos	(65,3)	(37,5)	74,2%	(118,4)	(79,2)	49,4%
<b>Beneficio después de impuestos</b>	<b>135,8</b>	<b>83,2</b>	<b>63,3%</b>	<b>263,5</b>	<b>176,0</b>	<b>49,7%</b>
Beneficios (pérdidas) de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	(2,6)	(0,1)	n.a.	0,3	1,7	(82,7%)
<b>Beneficio del periodo de operaciones continuadas</b>	<b>133,2</b>	<b>83,1</b>	<b>60,3%</b>	<b>263,8</b>	<b>177,7</b>	<b>48,4%</b>
Beneficio neto de operaciones interrumpidas	275,8	6,4	n.a.	276,5	11,3	n.a.
<b>Beneficio del periodo</b>	<b>409,0</b>	<b>89,5</b>	<b>357,0%</b>	<b>540,3</b>	<b>189,1</b>	<b>185,7%</b>

(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 en el segundo trimestre 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)

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

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

Para facilitar la comparación 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 resultado del Grupo contenida en este informe.

### Costes extraordinarios relativos a la Oferta Pública de Venta

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

## Resumen del primer semestre 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>	2T 2011	2T 2010	Ene-Jun 2011	Ene-Jun 2010
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados <sup>(1)</sup>	(4,7)	(300,8)	(9,9)	(300,8)
Otros gastos de explotación <sup>(2)</sup>	0,0	(8,0)	1,2	(11,5)
<b>Impacto sobre Beneficio de la explotación</b>	<b>(4,7)</b>	<b>(308,8)</b>	<b>(8,7)</b>	<b>(312,3)</b>
Gastos financieros <sup>(3)</sup>	0,0	(29,2)	0,0	(29,2)
<b>Impacto sobre Beneficio antes de impuestos</b>	<b>(4,7)</b>	<b>(338,0)</b>	<b>(8,7)</b>	<b>(341,5)</b>
Gastos por impuestos	1,5	104,8	2,7	105,9
<b>Impacto sobre Beneficio del periodo de operaciones continuadas</b>	<b>(3,2)</b>	<b>(233,3)</b>	<b>(6,0)</b>	<b>(235,7)</b>
Beneficio neto de operaciones interrumpidas <sup>(4)</sup>	4,2	(0,6)	0,0	0,0
<b>Impacto sobre Beneficio del periodo</b>	<b>1,1</b>	<b>(233,9)</b>	<b>(6,0)</b>	<b>(235,7)</b>

- (1) Los costes incluidos en "Retribuciones a los empleados y gastos asimilados" se refieren a (i) pagos en 2010 a empleados acogidos a ciertos planes de incentivos históricos relacionados con la OPV, 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 provisionará mes a mes 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 flujo de caja 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 (i) 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, y (ii) comisiones bancarias y otros costes relacionados con la modificación de ciertas cláusulas del Contrato de Financiación Senior, según lo acordado con el sindicato bancario antes de tener lugar la OPV.
- (4) Los costes incluidos en el apartado "Beneficio del periodo de operaciones interrumpidas" en 2010 se refieren a costes incurridos en el marco de un plan de incentivos de carácter extraordinario, neto de impuestos. determinados costes extraordinarios en relación con la venta de Opodo que fueron ajustados en el primer trimestre de 2011, han sido reconocidos en el segundo trimestre de 2011 (ajuste negativo de 4,2 millones de euros) tras formalizar dicha venta de Opodo. Tanto los costes extraordinarios en relación con la venta de Opodo como las plusvalías obtenidas con esta operación se presentan bajo el

## Resumen del primer semestre de 2011

epígrafe "Beneficio del periodo de operaciones interrumpidas", junto con el beneficio neto de Opodo.

### 2.1.1 Ingresos ordinarios

Los ingresos de operaciones continuadas aumentaron un 5,0%, de 651,9 millones de euros en el segundo trimestre de 2010 hasta los 684,7 millones de euros del mismo periodo de 2011. Los ingresos en el periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2011 aumentaron un 3,9%, desde los 1.336,9 millones de euros en el primer semestre de 2010 hasta los 1.389,0 millones de euros en el primer semestre de 2011.

En 2010 Amadeus vendió sus participaciones en el capital de Vacation.com y Hospitality Group. Excluyendo el efecto de estas ventas, los ingresos de operaciones continuadas crecieron un 6,7% en el segundo trimestre de 2011 y un 5,4% en el primer semestre de 2011.

**Tabla 1**

Cifras en millones de euros	2T 2011	2T 2010	Variación porcentual	Ene-Jun 2011	Ene-Jun 2010	Variación porcentual
Ingresos de Distribución	526,1	498,8	5,5%	1.079,6	1.037,0	4,1%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	158,5	153,1	3,6%	309,4	299,9	3,2%
<b>Ingresos ordinarios de operaciones continuadas</b>	<b>684,7</b>	<b>651,9</b>	<b>5,0%</b>	<b>1.389,0</b>	<b>1.336,9</b>	<b>3,9%</b>
<b>Excluyendo el impacto de la venta de Vacation.com y Hospitality Group:</b>						
Ingresos de Distribución	526,1	494,2	6,5%	1.079,6	1.029,3	4,9%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	158,5	147,2	7,7%	309,4	288,6	7,2%
<b>Ingresos ordinarios de operaciones continuadas</b>	<b>684,7</b>	<b>641,5</b>	<b>6,7%</b>	<b>1.389,0</b>	<b>1.317,8</b>	<b>5,4%</b>

- Un crecimiento del 6,5% (31,9 millones de euros) en nuestro negocio de distribución en el segundo trimestre de 2011, impulsado fundamentalmente por el incremento de la cuota de mercado y de los ingresos no relacionados con reservas.
- Un aumento del 7,7% (11,3 millones de euros) en nuestro negocio de soluciones tecnológicas en el segundo trimestre de 2011, gracias fundamentalmente al crecimiento de nuestros ingresos transaccionales de TI como resultado de las migraciones (impacto anual completo de las migraciones realizadas en 2010) y al crecimiento orgánico.

Finalmente, como se explica en detalle en el resumen financiero del primer trimestre de 2011 y en la sección 3.2 de este resumen, la comparabilidad de los ingresos en el primer trimestre de 2011 está 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 netos de determinados costes. Excluyendo tanto el efecto de las ventas de activos descrito anteriormente como el efecto de este cambio en el tratamiento de ciertas reservas, los ingresos de nuestro negocio de soluciones tecnológicas fueron un 8,8% más altos en el primer semestre de 2011, mientras que los ingresos de operaciones continuadas crecieron un 5,8% en este periodo.

### 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

## Resumen del primer semestre de 2011

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 14,9%, de 149,1 millones de euros en el segundo trimestre de 2010 a los 171,2 millones de euros del mismo periodo de 2011. A diferencia del primer trimestre del año, que se benefició de una base de comparación favorable, el coste de los ingresos en el segundo trimestre de 2010 se vió afectado por varios efectos positivos que redujeron su base. Además de este efecto base, el coste de ventas aumentó en el segundo trimestre de 2011 como resultado del crecimiento de los volúmenes en el año.

El coste de los ingresos correspondiente a los seis primeros meses de 2011 ascendió a 343,2 millones de euros, cifra que supone un incremento del 2,3% frente a los 335,4 millones de euros del mismo periodo de 2010. Expresado como porcentaje de los ingresos, el coste de los ingresos en el primer semestre de 2011 fue del 24,7%, cifra inferior al porcentaje registrado en el primer semestre de 2010 (25,1%).

### Retribuciones a los empleados y gastos asimilados

Las retribuciones a los empleados y gastos asimilados aumentaron un 3,2%, de los 158,7 millones de euros del segundo trimestre de 2010 a los 163,8 millones de euros del segundo trimestre de 2011, ajustados por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV. Las retribuciones a los empleados y gastos asimilados se situaron en 326,6 millones de euros a 30 de junio de 2011, un 5,5% más que los 309,7 millones de euros del primer semestre de 2010.

El crecimiento del 5,5% en los gastos de personal y asimilados en el primer semestre de 2011 se debe a:

- Un incremento del 4,2% en el número medio de ETC (excluido el personal subcontratado) (3,8% en el segundo trimestre de 2011) frente al mismo periodo de 2010. Este incremento en los ETC se vio positivamente afectado por una reducción de personal tras la venta en 2010 de Vacation.com y Hospitality Group. El crecimiento subyacente en los gastos de personal se debe fundamentalmente al impacto anual completo de ciertos esfuerzos comerciales y de desarrollo tecnológico iniciados durante 2010, así como a nuevos proyectos de I+D.
- El impacto negativo de la depreciación del euro frente a varias monedas durante el periodo (la devaluación del euro tuvo un impacto negativo sobre la base de costes de muchas ACO) se vio compensado parcialmente por el efecto positivo de la devaluación del dólar.
- 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 27,7%, de 84,0 millones de euros en el segundo trimestre de 2010 hasta los 60,8 millones de euros del mismo periodo de 2011.



## Resumen del primer semestre de 2011

Este descenso es fruto de 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 2,7% en el segundo 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**

Cifras en millones de euros	2T 2011	2T 2010	Variación porcentual	Ene-Jun 2011	Ene-Jun 2010	Variación porcentual
Depreciación y amortización ordinaria	(42,1)	(43,3)	(2,7%)	(84,8)	(81,6)	3,9%
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(17,8)	(40,7)	(56,4%)	(35,5)	(81,4)	(56,4%)
Deterioro de inmovilizado	(0,9)	0,0	n.a.	(0,9)	0,0	n.a.
<b>Depreciación y amortización</b>	<b>(60,8)</b>	<b>(84,0)</b>	<b>(27,7%)</b>	<b>(121,1)</b>	<b>(163,0)</b>	<b>(25,7%)</b>
Depreciación y amortización capitalizados <sup>(1)</sup>	0,9	0,8	12,6%	1,9	1,6	14,9%
<b>Depreciación y amortización después de capitalizaciones</b>	<b>(59,8)</b>	<b>(83,2)</b>	<b>(28,1%)</b>	<b>(119,2)</b>	<b>(161,3)</b>	<b>(26,1%)</b>

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

### Otros gastos de explotación

Estos gastos se redujeron un 11,1%, de 76,6 millones de euros en el segundo trimestre de 2010 a 68,1 millones de euros en el segundo trimestre de 2011. Este descenso se debió al efecto positivo de determinadas medidas de control de costes implantadas durante el año, así como a una reducción de los costes de las operaciones (principalmente, gastos informáticos). Además, se ha registrado un impacto positivo por la venta de Vacation.com y Hospitality Group en 2010. Estos efectos positivos se vieron compensados parcialmente por la mayor inversión en I+D durante el periodo (véase tabla 3 más adelante) y el consiguiente aumento en el número de empleados subcontratados.

En el primer semestre de 2011, la partida de otros gastos de explotación se situó en 145,2 millones de euros, un 3,6% menos que en el primer semestre de 2010.

### Inversión en I+D

En el segundo trimestre de 2011, la inversión total en I+D (incluyendo tanto los gastos capitalizados como los no capitalizados) creció en 8,9 millones de euros o un 11,7% (excluidos los costes extraordinarios relativos a la OPV) frente al mismo trimestre de 2010. Expresados como porcentaje de los ingresos excluyendo a Opodo, los costes de I+D se situaron en el 12,5% en el segundo trimestre de 2011, cifra ligeramente superior al 12,1% del primer trimestre de 2011 y sustancialmente inferior al 16,7% del último trimestre de 2010. La inversión en I+D en los seis primeros meses de 2011 asciende a 170,4 millones de euros, lo que representa un 12,3% de los ingresos excluyendo a Opodo.

Este incremento de la inversión en I+D es consecuencia del mayor esfuerzo inversor llevado a cabo en este periodo, debido a ciertos proyectos nuevos y a iniciativas emprendidas en 2010. Las principales inversiones de I+D son los siguientes:

## Resumen del primer semestre de 2011

- Los esfuerzos de migración relacionados con Altéa (clientes que migran al módulo Departure Control System en 2011 o a Reservation e Inventory System en los próximos años), así como otros esfuerzos de implementación: Amadeus Hotel Platform para nuestro socio de lanzamiento, soluciones tecnológicas independientes, como Automatic Ticket Changer, las soluciones de EMD/emisión de billetes, y soluciones de comercio electrónico, como diseño web.
- Ampliación de la cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas: algunos de nuestros nuevos módulos Altéa, como Revenue Management y Revenue Accounting, se encuentran en una fase avanzada y varios clientes están utilizando ya una versión preliminar de estos productos. También estamos trabajando en el desarrollo de nuevos productos para nuestras aerolíneas clientes de soluciones tecnológicas, como servicios complementarios (*ancillary services*), soluciones de compra o soluciones de comercio electrónico, y seguimos evolucionando nuestra cartera actual añadiendo nuevas funciones, como códigos compartidos, experiencia del viajero y control de disponibilidad.
- Expansión en las áreas de tecnología para hoteles, empresas ferroviarias y aeropuertos, donde seguimos trabajando con diferentes socios sectoriales.
- Las inversiones centradas en aplicaciones tecnológicas para (i) agencias de viajes (por ejemplo, soluciones de *front office*, soluciones de compra y reserva, servicios complementarios (*ancillary services*), soluciones para móviles, comercialización, perfiles, productos de *mid office* y *back office*), (ii) aerolíneas (disponibilidad, horarios, *ancillary services*), (iii) tren (sistemas de distribución mejorados) y (iv) empresas (Amadeus e-Travel Management, interfaces de venta para viajes de empresa).
- Los esfuerzos de 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.).
- La retirada progresiva de TPF y otras tecnologías que afectan a diferentes áreas.

**Tabla 3**

Cifras en millones de euros	2T 2011 <sup>(1)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Inversión en I+D<sup>(2)</sup></b>	<b>85,2</b>	<b>76,3</b>	<b>11,7%</b>	<b>170,4</b>	<b>145,0</b>	<b>17,5%</b>
Como % de Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	12,5%	11,7%	0,7 p.p.	12,3%	10,8%	1,4 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 segundo trimestre de 2011 se incrementó en 37,2 millones de euros (un 20,3%), excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV. El beneficio de explotación para el periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2011 se situó en 452,8 millones de euros, un 19,7% más que los 378,2 millones de euros del primer semestre de 2010.

## Resumen del primer semestre de 2011

El incremento registrado en el primer semestre de 2011 es fruto del crecimiento de los ingresos en nuestras diferentes líneas de negocio, el control de costes, determinados efectos extraordinarios que han beneficiado la comparación interanual y los menores gastos por depreciación y amortización, como se explica más arriba.

### EBITDA

El EBITDA de operaciones continuadas (excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV) ascendió a 280,6 millones de euros en el segundo trimestre, lo que supone un incremento del 5,2% frente al mismo periodo de 2010. En el primer semestre, el EBITDA aumentó un 6,0%, desde 539,5 millones de euros en el primer semestre de 2010 hasta 572,1 millones de euros en el primer semestre de 2011.

Como porcentaje de los ingresos, el margen de EBITDA (de operaciones continuadas) mejoró ligeramente, del 40,4% en el primer semestre de 2010 al 41,2% en el primer semestre de 2011, gracias sobre todo a la expansión de los márgenes registrada en el negocio de soluciones tecnológicas.

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

<i>Cifras en millones de euros</i>	2T 2011 <sup>(1,2)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1,2)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Beneficio de la explotación</b>	220,8	183,6	20,3%	452,8	378,2	19,7%
Depreciación y amortización	60,8	84,0	(27,7%)	121,1	163,0	(25,7%)
Depreciación y amortización capitalizados	(0,9)	(0,8)	12,6%	(1,9)	(1,6)	14,9%
<b>EBITDA de operaciones continuadas</b>	<b>280,6</b>	<b>266,8</b>	<b>5,2%</b>	<b>572,1</b>	<b>539,5</b>	<b>6,0%</b>
Margen de EBITDA (%)	41,0%	40,9%	0,1 p.p.	41,2%	40,4%	0,8 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 en el segundo trimestre 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 netos del trimestre aumentaron un 29,0%, de 59,4 millones de euros en el segundo trimestre de 2010 a los 76,6 millones de euros del mismo periodo de 2011. Sin embargo, esta cifra 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 39,6 millones de euros, un 33,4% menos que en 2010. En el primer semestre de 2011, y ajustados por las comisiones de financiación diferidas, los gastos financieros netos descienden un 25,2%.

<i>Cifras en millones de euros</i>	2T 2011	2T 2010	Variación porcentual	Ene-Jun 2011	Ene-Jun 2010	Variación porcentual
Gastos financieros netos	(76,6)	(59,4)	29,0%	(125,5)	(118,3)	6,1%
<b>Excluyendo el impacto de los costes de financiación diferidos en 2011:</b>						
Gastos financieros netos	(39,6)	(59,4)	(33,4%)	(88,5)	(118,3)	(25,2%)

## Resumen del primer semestre de 2011

El descenso registrado en el segundo trimestre de 2011 frente al mismo periodo de 2010 se explica fundamentalmente por (i) el menor importe de la deuda bruta media durante el trimestre, tras las amortizaciones de deuda de 2010 y 2011, debido fundamentalmente al proceso de refinanciación finalizado en mayo de 2011, (ii) un menor coste medio del nuevo paquete de financiación (contrato de crédito senior no garantizado firmado en mayo de 2011), y (iii) una contribución positiva en 2011 de las diferencias positivas de tipo de cambio en relación con la parte de nuestra deuda en dólares frente al mismo periodo de 2010, cuando se registraron pérdidas por este concepto. Los ingresos ligeramente inferiores procedentes de los cambios en el valor razonable de instrumentos financieros compensaron parcialmente estos efectos.

### 2.1.4 Otros ingresos (gastos)

Los ingresos no procedentes de actividades de explotación ascendieron a 54,6 millones de euros en el primer semestre de 2011 y corresponden 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 correspondiente al primer semestre de 2011 ascendió a 118,4 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 de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente ascendieron a 0,3 millones de euros en el primer semestre 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 segundo trimestre de 2011, ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV, fue de 133,2 millones de euros, un 60,3% más que el beneficio de 83,1 millones de euros del mismo periodo de 2010. En el primer semestre de 2010, el beneficio de operaciones continuadas creció un 48,4%, desde 177,7 millones de euros en el primer semestre de 2010 hasta 263,8 millones de euros en el primer semestre de 2011.

### 2.1.8 Beneficio neto de operaciones interrumpidas

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

## Resumen del primer semestre de 2011

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 el primer semestre de 2011 ascendió a 276,5 millones, frente a los 11,3 millones de euros del mismo periodo de 2010.

### 2.1.9 Beneficio del periodo

El beneficio del primer semestre de 2011, ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV, fue de 540,3 millones de euros, un incremento de 351,2 millones de euros frente al beneficio de 189,1 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-Jun 2011	31-Dic 2010
<i>Inmovilizado material</i>	273,5	282,8
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	1.736,1	1.641,5
<i>Fondo de comercio</i>	2.070,7	2.070,7
<i>Otros activos no corrientes</i>	84,5	132,7
Activo no corriente	4.164,8	4.127,7
Activos mantenidos para la venta	0,0	273,6
Activo corriente	428,4	394,9
Tesorería y otros activos equivalentes	709,7	535,1
<b>Total Activo</b>	<b>5.302,9</b>	<b>5.331,4</b>
Fondos propios	1.191,0	767,3
<i>Deuda a largo plazo</i>	2.070,3	2.893,9
<i>Otros pasivos a largo plazo</i>	695,2	632,5
Pasivo no corriente	2.765,5	3.526,4
Pasivos relacionados con activos mantenidos para la venta	0,0	95,1
<i>Deuda a corto plazo</i>	521,7	193,5
<i>Otros pasivos a corto plazo</i>	824,7	749,1
Pasivo corriente	1.346,4	942,6
<b>Total Pasivo y Fondos propios</b>	<b>5.302,9</b>	<b>5.331,4</b>
<b>Deuda financiera neta<sup>(1)</sup></b>	<b>1.882,3</b>	<b>2.536,4</b>

(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.

El importe total de la inversión en inmovilizado material en el primer semestre de 2011 ascendió a 20,9 millones de euros, un 5,2% menos que en el mismo periodo en 2010, como se describe en la tabla 4, más adelante. El descenso en la inversión en inmovilizado material en lo que va de 2011 responde principalmente a diferencias en el momento en que se efectuaron pagos relacionados con la adquisición de determinados elementos de inmovilizado material. Este efecto se vio parcialmente compensado por una mayor inversión en inmuebles (mayores necesidades de espacio) en relación con determinadas ACO regionales clave y oficinas centrales.

### 2.2.2 Inmovilizado inmaterial

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

## Resumen del primer semestre de 2011

- 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 generados 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 segundo trimestre de 2011, el gasto por amortización atribuible al PPA ascendió a 17,8 millones de euros.

Las inversiones en inmovilizado inmaterial del primer semestre de 2011 ascendieron a 150,7 millones de euros, como se describe en la tabla 4 que figura a continuación.

### INVERSIÓN EN INMOVILIZADO

La inversión total en inmovilizado en el segundo trimestre de 2011 se situó en 98,3 millones de euros, cifra que supone un importante incremento frente al mismo periodo de 2010. Esta evolución se había previsto y responde fundamentalmente al pago de un incentivo por firma de contrato relacionado con el contrato de distribución de 10 años con la entidad resultante de la fusión de GoVoyages, eDreams y Opodo. Aparte de este efecto extraordinario, la inversión en inmovilizado del periodo registra un incremento con respecto a 2010, impulsada por las mayores capitalizaciones durante el periodo (tanto directas como indirectas, descritas en este documento) como consecuencia del aumento de la inversión en I+D.

**Tabla 4**

	2T 2011	2T 2010	Variación porcentual	Ene-Jun 2011	Ene-Jun 2010	Variación porcentual
<i>Cifras en millones de euros</i>						
Inversiones en Inmovilizado material	10,6	10,9	(3,2%)	20,9	22,0	(5,2%)
Inversiones en Inmovilizado inmaterial	87,7	50,1	75,0%	150,7	103,4	45,7%
<b>Inversiones en Inmovilizado</b>	<b>98,3</b>	<b>61,1</b>	<b>61,0%</b>	<b>171,6</b>	<b>125,4</b>	<b>36,8%</b>
Como % de Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	14,4%	9,4%	5,0 p.p.	12,4%	9,4%	3,0 p.p.

### 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

En la Junta General ordinaria celebrada en junio, los accionistas aprobaron una ampliación de capital (pendiente de inscripción en el Registro Mercantil) por importe de 4.028.237,55 euros (con cargo a la reserva por prima de emisión de acciones de la sociedad) mediante el aumento del valor nominal de las acciones de 0,001 euros por acción a 0,01 euros por acción. Por lo tanto, a 30 de junio 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.

### 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 1.895,8 millones de euros a 30 de junio de 2011, cifra que supone una reducción de 675,4 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 que puede disponerse parcialmente 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 más 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.



## Resumen del primer semestre de 2011

- Tramo D: Una línea de crédito 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 junio de 2011, esta línea de crédito no había sido dispuesta.

El 14 de junio de 2011, Amadeus obtuvo la calificación *investment grade* de las agencias de calificación crediticia Standard & Poor's (que asignó una nota "BBB/A-3" con perspectiva "estable") y Moody's (que asignó una nota "Baa3" con perspectiva "estable").

### 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 75% de nuestra deuda denominada en euros sujeta a tipos de interés variables tiene fijado su tipo de interés a un tipo medio del 2,0% desde julio de 2011 hasta junio de 2014, mientras que el 89% 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 87% de nuestra deuda total según contrato de financiación tendrá tipos de interés fijos.

**Tabla 5**

<i>Cifras en millones de euros</i>	<b>30-Jun 2011</b>	<b>31-Dic 2010</b>
<b>Definición según Contrato de Financiación<sup>(1)</sup></b>		
Contrato de Financiación Senior (EUR)	2.095,4	2.546,4
Contrato de Financiación Senior (USD) <sup>(2)</sup>	396,0	441,0
Otras deudas con instituciones financieras	10,0	5,9
Obligaciones por arrendamiento financiero	72,8	75,2
Garantías	31,4	53,8
<b>Deuda Financiera Ajustada</b>	<b>2.605,6</b>	<b>3.122,2</b>
Tesorería y otros activos equivalentes, netos <sup>(3)</sup>	(709,7)	(551,0)
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación</b>	<b>1.895,8</b>	<b>2.571,3</b>
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)<sup>(4)</sup></b>	<b>1,82x</b>	<b>2,52x</b>
<b>Conciliación con estados financieros</b>		
<b>Deuda Financiera Neta (según estados financieros)<sup>(3)</sup></b>	<b>1.882,3</b>	<b>2.536,4</b>
Intereses a pagar	(32,3)	(62,4)
Garantías	31,4	53,8
Gastos financieros diferidos	14,5	43,5
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación</b>	<b>1.895,8</b>	<b>2.571,3</b>

(1) Basado en la definición incluida en los contratos de financiación vigentes en las fechas indicadas (ver nota Endeudamiento de en este informe)

(2) Los saldos de cierre denominados en USD han sido convertidos a euros usando el tipo de cambio USD / EUR de 1,4453 y 1,3362 (tipo de cambio oficial publicado por el BCE a 30/06/2011 y a 31/12/2010, respectivamente)

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

(4) EBITDA de Covenant de los últimos 12 meses según las deficiones incluidas en cada uno de los contratos de financiación

### **Conciliación con estados financieros**

De acuerdo con las condiciones del Contrato de Financiación Senior, nuestra deuda financiera no incluye los intereses devengados a pagar (32,3 millones de euros a 30 de junio 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 31,4 millones de euros a 30 de junio 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	2T 2011 <sup>(1)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
EBITDA de operaciones continuadas	280,6	266,8	5,2%	572,1	539,5	6,0%
EBITDA de Opodo y cobro procedente de United Airlines <sup>(2)</sup>	55,2	9,7	468,9%	64,1	17,2	272,5%
Cambios en el capital circulante	(40,9)	(54,2)	(24,5%)	(47,8)	28,4	n.a.
Inversiones en inmovilizado	(98,3)	(61,1)	61,0%	(171,6)	(125,4)	36,8%
<b>Flujo de efectivo operativo antes de impuestos</b>	<b>196,6</b>	<b>161,2</b>	<b>22,0%</b>	<b>416,8</b>	<b>459,7</b>	<b>(9,3%)</b>
Impuestos	(24,0)	(35,3)	(32,1%)	(38,1)	(55,9)	(31,9%)
Inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	426,9	(4,3)	n.a.	425,4	(6,9)	n.a.
Flujos de efectivo no operativos	(3,6)	5,7	n.a.	(5,6)	6,6	n.a.
Flujos de efectivo de gastos extraordinarios	(15,5)	(343,3)	(95,5%)	(17,9)	(363,3)	(95,1%)
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>580,3</b>	<b>(216,0)</b>	<b>n.a.</b>	<b>780,6</b>	<b>40,2</b>	<b>1.840,8%</b>
Cobros (pagos) por intereses y comisiones bancarias	(62,1)	(37,2)	67,0%	(147,5)	(129,4)	14,0%
Disposiciones (devoluciones) de deuda financiera	(414,8)	(899,4)	(53,9%)	(474,5)	(982,0)	(51,7%)
Pagos/Cobros de accionistas	0,1	652,7	n.a.	0,0	652,7	n.a.
<b>Variación de tesorería y otros activos equivalentes</b>	<b>103,5</b>	<b>(499,8)</b>	<b>n.a.</b>	<b>158,7</b>	<b>(418,5)</b>	<b>n.a.</b>
<b>Tesorería y otros activos equivalentes, netos<sup>(3)</sup></b>						
Saldo inicial	605,9	892,1	(32,1%)	550,7	810,7	(32,1%)
Saldo final	709,4	392,2	80,9%	709,4	392,2	80,9%

(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 e incluyen la caja registrada bajo el epígrafe "Activos mantenidos para la venta" en el Estado de posición financiera

Amadeus suele tener 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 salidas de tesorería como resultado de las variaciones en el capital circulante durante el primer trimestre de 2011 se sitúan en 6,8 millones de euros y son consecuencia principalmente de pagos a agencias de viajes devengados en 2010, así como a un menor uso del *factoring* y un mayor volumen de cuentas a cobrar debido a la mayor actividad del periodo. Las variaciones en el capital circulante en el segundo trimestre del ejercicio representan generalmente unas salidas de tesorería debidas especialmente a la estacionalidad del pago de las remuneraciones variables a los empleados. En el segundo trimestre de 2011, las salidas de tesorería se situaron en 40,9 millones de euros, cifra inferior a la del segundo trimestre de 2010 debido principalmente a un mayor uso del *factoring*.

En los seis primeros meses del año, la comparabilidad se ve afectada por un menor uso del *factoring* y varios efectos extraordinarios en el primer trimestre del año.

### 2.3.2 Inversiones en inmovilizado

Las inversiones en inmovilizado aumentaron en 37,2 millones de euros durante el segundo trimestre de 2011 como resultado de las mayores inversiones en inmovilizado inmaterial durante el periodo. Este aumento se debe fundamentalmente al incentivo por firma de contrato pagado a la entidad resultante de la fusión de GoVoyages, eDreams y Opodo en el marco del acuerdo comercial de 10 años firmado por la compañía y estas tres agencias de

viajes. Además, el inmovilizado inmaterial también aumenta 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 segundo trimestre de 2011 ha sido de 196,6 millones de euros (excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV), 35,4 millones de euros más que en el primer trimestre de 2010. Este aumento se debe al cobro recibido de United Airlines por la cancelación del contrato de servicios tecnológicos firmado entre la compañía aérea y Amadeus para la migración de la aerolínea a Altéa Suite, parcialmente compensado por las mayores inversiones en inmovilizado durante el periodo, como se explica más arriba. Además, el flujo de efectivo operativo antes de impuestos en el segundo trimestre es mayor debido al incremento del EBITDA y las menores salidas de tesorería por variaciones en el capital circulante en el periodo.

En los seis primeros meses del año, el flujo de efectivo operativo antes de impuestos ascendió a 416,8 millones de euros, 42,9 millones de euros menos que en el mismo periodo de 2010.

### 2.3.4 Impuestos

Los impuestos pagados en el segundo trimestre de 2011 se situaron en 24,0 millones de euros, frente a los 35,3 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.

### 2.3.5 Inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente

Las inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente ascendieron a 426,9 millones de euros en el segundo trimestre de 2011 y a 425,4 millones de euros en el primer semestre 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 segundo 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 aumentaron un 67,0% en el segundo trimestre de 2011, debido a (i) pagos correspondientes a las comisiones de financiación bancaria relacionadas con la refinanciación emprendida por la compañía en mayo de 2011, (ii) la cancelación anticipada de varios *swaps* de tipos de interés tras la amortización de deuda en el marco del anterior Contrato de Financiación Senior, y (iii) mayores pagos de intereses bancarios debido a un diferente calendario de pagos de intereses según el nuevo contrato de financiación senior. Esta subida está parcialmente compensada por un descenso en la deuda pendiente, tras las amortizaciones de 2010 y 2011.

### 3 Información por segmentos de negocio



### 3.1 Distribución

<i>Cifras en millones de euros</i>	2T 2011 <sup>(1)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Principales indicadores de negocio</b>						
<b>Cambio en la industria de GDS</b>	1,9%	9,5%		1,8%	9,6%	
<b>Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes</b>	37,1%	36,4%	0,7 p.p.	37,2%	36,5%	0,8 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	101,4	97,1	4,5%	210,0	201,0	4,5%
Reservas no aéreas (millones)	15,9	15,5	2,9%	32,0	31,1	2,8%
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>117,3</b>	<b>112,6</b>	<b>4,3%</b>	<b>242,0</b>	<b>232,1</b>	<b>4,3%</b>
<b>Resultados</b>						
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>526,1</b>	<b>498,8</b>	<b>5,5%</b>	<b>1.079,6</b>	<b>1.037,0</b>	<b>4,1%</b>
<b>Ingresos excluyendo Vacation.com</b>	<b>526,1</b>	<b>494,2</b>	<b>6,5%</b>	<b>1.079,6</b>	<b>1.029,3</b>	<b>4,9%</b>
Costes de explotación	(290,6)	(259,7)	11,9%	(582,5)	(551,5)	5,6%
Capitalizaciones directas	11,5	9,9	16,5%	22,9	16,9	36,0%
<b>Costes operativos netos</b>	<b>(279,1)</b>	<b>(249,8)</b>	<b>11,7%</b>	<b>(559,5)</b>	<b>(534,7)</b>	<b>4,7%</b>
<b>Contribución</b>	<b>247,0</b>	<b>249,0</b>	<b>(0,8%)</b>	<b>520,1</b>	<b>502,4</b>	<b>3,5%</b>
Como % de Ingresos	46,9%	49,9%	(3,0 p.p.)	48,2%	48,4%	(0,3 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 TI a las agencias de viaje, como funciones de comercio electrónico y de *mid* y *back-office*.

El negocio de Distribución siguió creciendo en el segundo trimestre de 2011, impulsado por el incremento de la cuota de mercado y a pesar del crecimiento moderado observado en las regiones de Oriente Medio y Asia-Pacífico. Nuestros ingresos aumentaron un 5,5% (6,5% ajustados por la venta de Vacation.com) en el segundo trimestre de 2011, con lo que el crecimiento de los ingresos en el primer semestre de 2011 se sitúa en el 4,1% (4,9% ajustados por la venta de Vacation.com). Nuestro margen de contribución en el segundo trimestre fue del 46,9%, mientras que en el primer semestre del año alcanza el 48,2%, ligeramente más bajo que en el primer semestre de 2010.

#### 3.1.1 Evolución de los principales indicadores de negocio

En el segundo trimestre de 2011, el volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes conectadas a Amadeus aumentó un 4,5% como resultado del crecimiento registrado en la industria de GDS (1,9%) y en la cuota de mercado de la compañía (0,7 puntos porcentuales).

## Industria de GDS

Las reservas totales a través de GDS aumentaron un 1,9% en el segundo trimestre de 2011, mientras que el crecimiento en el primer semestre del año se sitúa en el 1,8%. Este ascenso es considerablemente menor si se compara con el registrado el año anterior debido a (i) la mayor base de comparación (la industria de GDS experimentó una fuerte recuperación, con un crecimiento del 9,6% en el primer semestre de 2010); (ii) el peor comportamiento relativo de la industria en los EE.UU.; (iii) la desaceleración del sector en Oriente Medio debido a la inestabilidad política en la región; y (iv) el descenso de los volúmenes en determinados países asiáticos como consecuencia del terremoto de Japón (y la posterior amenaza nuclear en el país) y la nube volcánica de Chile.

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

## Amadeus

Las reservas aéreas a través de agencias de viajes crecieron un 4,5% interanual en el segundo trimestre de 2011, cifra que se sitúa en el 4,5% en el primer semestre de 2011. Como se muestra en la tabla 6, las reservas en Europa occidental siguen representando el mayor porcentaje de las reservas aéreas totales (47,9%), mientras que los mercados emergentes acaparan una gran parte del resto.

**Tabla 6**

<i>Cifras en millones</i>	<b>Ene-Jun 2011</b>	<b>% de Reservas aéreas totales a través de AA.VV.</b>	<b>Ene-Jun 2010</b>	<b>% de Reservas aéreas totales a través de AA.VV.</b>	<b>Variación porcentual</b>
Europa Occidental	100,6	47,9%	97,8	48,7%	2,9%
Europa Central, del Este y del Sur	20,7	9,8%	19,5	9,7%	5,9%
Oriente Medio y África	25,6	12,2%	24,9	12,4%	2,7%
Norteamérica	20,2	9,6%	18,8	9,4%	7,5%
Sudamérica y América Central	13,7	6,5%	12,5	6,2%	10,2%
Asia y Pacífico	29,1	13,9%	27,5	13,7%	6,1%
<b>Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes</b>	<b>210,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>201,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>4,5%</b>

Durante el segundo trimestre de 2011, nuestra cuota de mercado mundial de reservas aéreas a través de agencias de viajes experimentó un crecimiento de 0,7 p.p. A 30 de junio de 2011, nuestra cuota de mercado mundial se sitúa en el 37,2%, 0,8 p.p. más que a 30 de junio 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 nuestro negocio evolucionó de forma positiva, y el mejor comportamiento relativo de algunos de nuestros mercados clave de Asia-Pacífica, como la India o Australia.

En lo que respecta a la distribución del producto no aéreo, nuestras reservas en el primer semestre de 2011 aumentaron hasta los 32,0 millones, frente a los 31,1 millones del mismo periodo de 2010, debido fundamentalmente al incremento de las reservas de hoteles y, en menor medida, de paquetes vacacionales y coches de alquiler. 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 5,5% en el segundo trimestre de 2011, hasta un total de 526,1 millones de euros. Excluido el impacto de la venta de Vacation.com en 2010, los ingresos de distribución crecieron un 6,5% (31,9 millones de euros).

Este incremento se debe fundamentalmente al sólido crecimiento registrado en las reservas aéreas y no aéreas, como se detalla arriba, y al aumento registrado en los ingresos no relacionados con reservas, que incluyen el efecto de algunos instrumentos de cobertura. El ingreso por reserva unitario del trimestre fue ligeramente superior al del mismo trimestre de 2010, aunque, debido al impacto del momento de entrada en vigor de los acuerdos con las aerolíneas a lo largo del año, la comparabilidad entre trimestres es limitada.

### 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 descendió ligeramente (0,8%) hasta 247,0 millones de euros en el segundo trimestre de 2011 frente al mismo periodo de 2010. Expresada como porcentaje de los ingresos, la contribución se sitúa en el 46,9%. En el periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2011, la contribución aumentó un 3,5% y el margen de contribución se situó en el 48,2%, ligeramente por debajo del 48,4% del primer semestre de 2010.

El ligero descenso de la contribución en el segundo trimestre es fruto del incremento del 11,7% en los costes (netos de capitalizaciones), debido a:

- Las actividades de desarrollo: (i) nuevos productos y aplicaciones para aerolíneas, agencias de viajes o empresas, como soluciones para *ancillary services* o motores de reserva y búsqueda; (ii) desarrollo del producto Amadeus One (tecnología para agencias de viajes corporativas de EE.UU.); (iii) mayores esfuerzos en el área de distribución de trenes y hoteles; (iv) mayores costes relacionados con el acuerdo de distribución con Topas.
- Gastos comerciales relacionados fundamentalmente con el impacto anual completo de determinadas iniciativas comerciales emprendidas durante 2010, el incremento de los incentivos a las agencias de viajes y la expansión continua de Traveltainment.
- Efecto base relacionado con incentivos afectados por varios efectos positivos en el segundo trimestre de 2010.
- La provisión de nuestro nuevo plan de incentivos ordinario para la alta dirección (Performance Share Plan, implantado después de la OPV y provisionado desde julio de 2010).

Estos efectos se vieron compensados parcialmente por:

- Unas comisiones de distribución estables gracias al mix de regiones (las comisiones de distribución en la región MEA crecen más despacio que los volúmenes totales).



## Resumen del primer semestre de 2011

- Varias medidas de control de costes implantadas a la vista de la desaceleración de la industria como resultado de los diferentes acontecimientos geopolíticos.

En cuanto al efecto de los tipos de cambio, la depreciación del euro frente a varias monedas durante el periodo ha afectado negativamente a nuestros costes variables y fijos (la devaluación del euro tuvo un impacto negativo sobre la base de costes de muchas ACO), si bien este impacto se vio compensado por el efecto positivo de la depreciación del dólar.

### 3.2 Soluciones tecnológicas

<i>Cifras en millones de euros</i>	2T 2011 <sup>(1)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Principales indicadores de negocio</b>						
Pasajeros embarcados (millones)	109,9	86,2	27,5%	203,9	153,9	32,5%
Aerolíneas migradas (a 30 de Junio)				95	80	
<b>Resultados</b>						
Ingresos ordinarios	158,5	153,1	3,6%	309,4	299,9	3,2%
Ingresos excluyendo Hospitality Group	158,5	147,2	7,7%	309,4	288,6	7,2%
Costes de explotación	(60,7)	(69,3)	(12,4%)	(126,5)	(135,5)	(6,7%)
Capitalizaciones directas	22,0	19,3	13,9%	44,5	41,6	7,2%
Costes operativos netos	(38,7)	(50,0)	(22,5%)	(82,0)	(94,0)	(12,8%)
<b>Contribución</b>	<b>119,8</b>	<b>103,1</b>	<b>16,2%</b>	<b>227,4</b>	<b>205,9</b>	<b>10,5%</b>
Como % de Ingresos	75,6%	67,4%	8,2 p.p.	73,5%	68,7%	4,8 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 segundo trimestre de 2011, nuestro negocio de soluciones tecnológicas mantuvo su tendencia de crecimiento. Los ingresos de esta línea de negocio crecieron un 7,7% (ajustados para tener en cuenta el efecto de la venta de Hospitality Group en 2010) y el margen de contribución aumentó hasta el 75,6% en el segundo trimestre, cifra que se sitúa en el 73,5% en el primer semestre de 2011.

El crecimiento de los ingresos y la contribución se deben al aumento de nuestros ingresos transaccionales de TI por el efecto positivo de las migraciones recientes y el continuo crecimiento orgánico, además de beneficiarse del apalancamiento operativo del negocio. Al mismo tiempo, hemos seguido invirtiendo considerablemente, en preparación de las migraciones de 2011 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.

Como se describe en detalle en el resumen financiero del primer trimestre de 2011, en este periodo se produjo un cambio en el tratamiento de determinadas reservas realizadas dentro de los grupos de aerolíneas que afectó negativamente al crecimiento de los ingresos de

## Resumen del primer semestre de 2011

distribución directa. Por lo tanto, las cifras del primer semestre de 2011 también se ven afectadas por dicho cambio:

- 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.

### 3.2.1 Evolución de los principales indicadores de negocio

El número total de pasajeros embarcados en el segundo trimestre de 2011 creció hasta los 109,9 millones (un 27,5% más que el segundo trimestre de 2010), gracias al impacto de las migraciones y, en menor medida, al crecimiento orgánico de los clientes actuales. Ajustado por aerolíneas comparables en ambos periodos, el crecimiento en los pasajeros embarcados habría sido del 12,0%, como resultado del crecimiento orgánico en el tráfico de las aerolíneas clientes.

A 30 de junio de 2011, el 52% de nuestros pasajeros embarcados totales fueron generados por aerolíneas de Europa occidental, mientras que el 33% fueron generados por aerolíneas de Oriente Media, África y Latinoamérica. El número de pasajeros embarcados generados por aerolíneas en Latinoamérica descendió significativamente en comparación con 2010 debido a que Mexicana cesó operaciones en agosto de 2010.

<i>Cifras en millones</i>	<b>Ene-Jun 2011</b>	<b>% de Pasajeros embarcados totales</b>	<b>Ene-Jun 2010</b>	<b>% de Pasajeros embarcados totales</b>	<b>Variación porcentual</b>
Europa Occidental	106,8	52,3%	67,6	43,9%	58,0%
Europa Central, del Este y del Sur	14,5	7,1%	10,8	7,0%	34,2%
Oriente Medio y África	39,6	19,4%	30,2	19,6%	31,1%
Sudamérica y América Central	27,6	13,5%	30,6	19,9%	(10,0%)
Asia y Pacífico	15,6	7,6%	14,8	9,6%	5,3%
<b>Pasajeros embarcados</b>	<b>203,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>153,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>32,5%</b>

### 3.2.2 Ingresos ordinarios

Los ingresos por soluciones tecnológicas aumentaron un 7,7% en el segundo 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 el primer semestre del año, el crecimiento de los ingresos se sitúa en el 7,2%, porcentaje que se eleva al 8,8% 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 25% en el segundo trimestre de 2011 como resultado del crecimiento en las principales líneas de ingreso en este negocio:

- 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.

Con respecto a los ingresos de distribución directa, registramos un descenso continuado en los ingresos procedentes de reservas de nuestros clientes del módulo de reservas, tal como preveíamos, dada la migración de algunos de estos usuarios a como mínimo el módulo de Inventario de Altéa Suite (como Air France-KLM en el segundo trimestre de 2010). Cuando migran al módulo Altéa Inventory, a estos clientes pasa a cobrárseles una comisión por pasajero embarcado y los ingresos se registran en la línea de ingresos transaccionales de TI en lugar de en la de distribución directa.

#### Ingresos no transaccionales

Nuestros ingresos no transaccionales aumentaron a pesar de la caída de los ingresos procedentes de nuestro producto Property Management System como resultado de la venta de nuestra participación en Hospitality Group en septiembre de 2010. 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).

## Resumen del primer semestre de 2011

La contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas creció en 16,7 millones de euros (un 16,2%), hasta alcanzar los 119,8 millones de euros en el segundo trimestre de 2011. Expresado como porcentaje de los ingresos, el margen de contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas aumentó, pasando del 67,4% en el segundo trimestre de 2010 al 75,6% en el mismo periodo de 2011.

El aumento del 16,2% en la contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas durante el segundo 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:

- Varias medidas de control de costes implantadas a la vista de la desaceleración de la industria como resultado de los diferentes acontecimientos geopolíticos.
- El efecto de la venta de Hospitality Group en 2010.

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 Automatic Ticket Changer, Revenue Integrity, soluciones de emisión de tickets, así como en *ancillary services*) 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.
- La provisión desde julio de 2010 de nuestro nuevo plan de incentivos ordinario para la alta dirección (Performance Share Plan, implantado después de la OPV).

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.

El efecto de los tipos de cambio en el primer semestre de 2011 ha sido limitado, ya que el impacto negativo de la depreciación del euro frente a varias monedas durante el periodo (la devaluación del euro tuvo un impacto negativo sobre la base de costes de muchas ACO) se vio compensado por el efecto positivo de la depreciación del dólar desde comienzos de año.

### 3.3 Conciliación con el EBITDA

<i>Cifras en millones de euros</i>	2T 2011 <sup>(1)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Contribución</b>	<b>366,8</b>	<b>352,1</b>	<b>4,2%</b>	<b>747,5</b>	<b>708,3</b>	<b>5,5%</b>
Distribución	247,0	249,0	(0,8%)	520,1	502,4	3,5%
Soluciones tecnológicas	119,8	103,1	16,2%	227,4	205,9	10,5%
Costes fijos indirectos	(103,3)	(101,1)	2,2%	(209,9)	(197,5)	6,3%
Capitalizaciones indirectas y RTCs <sup>(2)</sup>	17,1	15,8	8,7%	34,5	28,8	19,8%
<b>Costes fijos indirectos netos</b>	<b>(86,2)</b>	<b>(85,4)</b>	<b>1,0%</b>	<b>(175,4)</b>	<b>(168,7)</b>	<b>4,0%</b>
Como % de Ingresos	12,6%	13,1%	(0,5 p.p.)	12,6%	12,6%	0,0 p.p.
<b>EBITDA de operaciones continuadas</b>	<b>280,6</b>	<b>266,8</b>	<b>5,2%</b>	<b>572,1</b>	<b>539,5</b>	<b>6,0%</b>
Margen de EBITDA (%)	41,0%	40,9%	0,1 p.p.	41,2%	40,4%	0,8 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 del periodo ajustado de operaciones continuadas

Cifras en millones de euros

	2T 2011 <sup>(1)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Beneficio del periodo de operaciones continuadas</b>	<b>133,2</b>	<b>83,1</b>	<b>60,3%</b>	<b>263,8</b>	<b>177,7</b>	<b>48,4%</b>
<b>Ajustes</b>						
Impacto del PPA <sup>(2)</sup>	12,2	28,1	(56,4%)	24,5	56,2	(56,4%)
Ajustes al valor razonable <sup>(3)</sup>	19,6	(2,3)	n.a.	12,5	(2,0)	n.a.
Partidas extraordinarias <sup>(4)</sup>	(39,3)	2,5	n.a.	(37,7)	3,3	n.a.
Deterioro de inmovilizado	0,6	0,0	n.a.	0,6	0,0	n.a.
<b>Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas</b>	<b>126,3</b>	<b>111,4</b>	<b>13,4%</b>	<b>263,7</b>	<b>235,1</b>	<b>12,2%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)<sup>(5)</sup></b>	<b>0,28</b>	<b>0,26</b>	<b>6,1%</b>	<b>0,59</b>	<b>0,60</b>	<b>(1,6%)</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)<sup>(6)</sup> (mismo número de acciones)</b>	<b>0,28</b>	<b>0,25</b>	<b>12,3%</b>	<b>0,59</b>	<b>0,53</b>	<b>11,8%</b>

(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, las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas de operaciones continuadas y partidas extraordinarias relacionadas con la refinanciación de la deuda

(4) Impacto neto de impuestos de partidas extraordinarias procedentes de la venta de activos e inversiones en inmovilizado de operaciones continuadas y de la resolución del contrato con United Airlines

(5) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio ajustado del periodo de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la dominante, calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del periodo. Ganancias por acción correspondientes a los segundos trimestres de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 420,9 millones de acciones, respectivamente. Ganancias por acción correspondientes al primer semestre de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 392,0 millones de acciones, respectivamente

(6) Ganancias por acción correspondientes al Beneficio ajustado del periodo de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la dominante. Ganancias por acción ajustadas del segundo trimestre de 2011 y 2010 calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del segundo trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones). Ganancias por acción ajustadas del primer semestre de 2011 y 2010 calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del primer semestre de 2011 (445,5 millones de euros)

## 4.2 Ganancias por acción de operaciones continuadas (BPA)

Cifras en millones de euros

	2T 2011 <sup>(1)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	447,6	423,0		447,6	394,1	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(2,1)	(2,1)		(2,1)	(2,1)	
<b>Número medio ponderado de acciones (millones)</b>	<b>445,5</b>	<b>420,9</b>		<b>445,5</b>	<b>392,0</b>	
<b>Ganancias por acción de operaciones continuadas (euros)<sup>(2)</sup></b>	<b>0,30</b>	<b>0,20</b>	<b>50,3%</b>	<b>0,59</b>	<b>0,45</b>	<b>30,3%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)<sup>(3)</sup></b>	<b>0,28</b>	<b>0,26</b>	<b>6,1%</b>	<b>0,59</b>	<b>0,60</b>	<b>(1,6%)</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)<sup>(4)</sup> (mismo número de acciones)</b>	<b>0,28</b>	<b>0,25</b>	<b>12,3%</b>	<b>0,59</b>	<b>0,53</b>	<b>11,8%</b>

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

(2) Ganancia por acción correspondiente al Beneficio de 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 total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del periodo. Ganancias por acción correspondientes a los segundos trimestres de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 420,9 millones de acciones, respectivamente. Ganancias por acción correspondientes al primer semestre de 2011 y de 2010 calculadas sobre 445,5 millones de acciones y 392,0 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 ajustadas del segundo trimestre de 2011 y 2010 calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del segundo trimestre de 2011 (445,5 millones de acciones). Ganancias por acción ajustadas del primer semestre de 2011 y 2010 calculadas sobre el número total de acciones en circulación menos la media ponderada de la autocartera del primer semestre de 2011 (445,5 millones de euros)

## 5 Información para inversores





## 5.1 Capital suscrito. Estructura accionarial

En la Junta General ordinaria celebrada en junio de 2011, los accionistas aprobaron una ampliación de capital (pendiente de inscripción en el Registro Mercantil) por importe de 4.028.237,55 euros (con cargo a la reserva por prima de emisión de acciones de la sociedad) mediante el aumento del valor nominal de las acciones de 0,001 euros por acción a 0,01 euros por acción.

Por lo tanto, a 30 de junio 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 junio de 2011 se describe en la tabla que figura a continuación:

<u>Accionistas</u>	<u>Acciones</u>	<u>% Participación</u>
Amadecin, S.à r.l (Cinven)	35.811.468	8,00%
Idomeneo, S.à r.l (BC Partners)	35.811.469	8,00%
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	238.082.614	53,20%
Autocartera <sup>(1)</sup>	2.093.760	0,47%
<b>Total</b>	<b>447.581.950</b>	<b>100,00%</b>

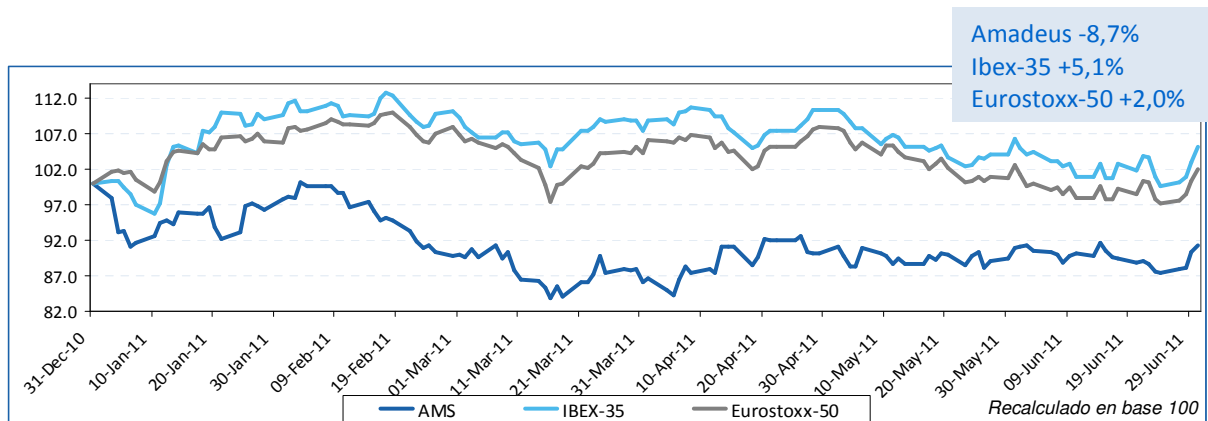
*(1) Los derechos de voto están suspendidos mientras estén en posesión de la compañía*

El 6 de julio de 2011, Amadecin, S.a.r.l. e Idomeneo, S.a.r.l. vendieron respectivamente una participación del 4,58% en la sociedad a inversores institucionales mediante una colocación acelerada en el mercado secundario. La estructura accionarial tras dicha oferta se describe debajo. Tras la colocación, tanto las compañías de capital riesgo como las aerolíneas que forman parte del accionariado suscribieron un compromiso de no transmisión o *lock-up* de acciones durante 90 días a contar desde la fecha de la colocación.

<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%
Autocartera <sup>(1)</sup>	2.093.760	0,47%
<b>Total</b>	<b>447.581.950</b>	<b>100,00%</b>

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

## 5.2 Evolución de la acción en 2011



### Amadeus

Número de acciones cotizadas	447.581.950
Cotización a 30 de junio de 2011 (en euros)	14,3
Cotización máxima en 2011 (en €)	15,7
Cotización mínima en 2011 (en €)	13,2
Capitalización bursátil (en millones de euros)	6.405
Cotización media ponderada en 2011 (en euros)	14,3
Volumen medio diario en 2011 (# acciones)	3.146.637

\*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 importe 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) y un dividendo por acción de 0,30 euros, abonado el 27 de julio.

## Datos de contacto

Si desea más información, póngase en contacto con:

**Ana de Pro**  
Chief Financial Officer  
[ana.depro@amadeus.com](mailto:ana.depro@amadeus.com)

**Elena Ávila**  
Head of Investor Relations  
[elena.avila@amadeus.com](mailto:elena.avila@amadeus.com)

Web: [www.amadeus.com](http://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.*