

I. NOTA RESUMEN

Se describen a continuación las principales circunstancias, características y riesgos asociados a Amadeus IT Holding, S.A. (la **Sociedad**, el **Emisor** o **Amadeus** y, conjuntamente con las sociedades que forman parte de su grupo a efectos de la normativa mercantil, el **Grupo Amadeus** o el **Grupo**) y a los valores objeto del presente folleto informativo (el **Folleto**). Se hace constar expresamente que:

- Este Resumen debe leerse como introducción al Folleto.
- Toda decisión de invertir en los valores debe estar basada en la consideración por parte del inversor del Folleto en su conjunto.
- No se exige responsabilidad civil a ninguna persona exclusivamente en base a este Resumen, a no ser que el mismo sea engañoso, inexacto o incoherente en relación con las demás partes del Folleto.

1. DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN Y CALENDARIO

La operación consiste en una Oferta de Suscripción y Venta (la **Oferta**) de acciones de Amadeus y tiene las siguientes características:

- **Banda de precios indicativa y no vinculante (*Banda de Precios*):** la Banda de Precios para las acciones de la Sociedad objeto de la presente Oferta ha sido fijada entre 9,20 y 12,20 euros por acción (sin que exista un experto independiente que asuma responsabilidad alguna por la valoración de las acciones resultante de dicha Banda de Precios), lo que implica que:
 - La capitalización bursátil de la Sociedad se situaría entre 4.267 y 5.361 millones de euros, aproximadamente, contando con las acciones emitidas como consecuencia de la Oferta de Suscripción.
 - El valor de la compañía (*enterprise value*) se situaría entre 7.272 millones de euros y 8.366 millones de euros, asumiendo una deuda financiera neta pro forma a 31 de diciembre de 2009 de 3.005,1 millones de euros, que refleja el impacto de las operaciones posteriores al registro del presente Folleto relacionadas con la oferta objeto del mismo y la reestructuración de la deuda previstas, asumiendo el punto medio de la banda de precios indicativa y no vinculante para el cálculo de los importes por los sistemas retributivos mencionados en el apartado 17.3.A) del Documento de Registro, y sin tener en cuenta el flujo de caja generado desde el 31 de diciembre de 2009.
 - Se asignaría a la Sociedad un PER (asumiendo la íntegra suscripción de la Oferta de Suscripción), de entre 15,68 y 19,70 veces, tomando como base el beneficio del ejercicio consolidado a 31 de diciembre de 2009.
- **Oferta de Suscripción:** comprenderá el número de acciones ordinarias de nueva emisión, con un valor nominal de 0,001 euros cada una, que resulte necesario para alcanzar un importe efectivo (nominal más prima) de 910 millones de euros, a la vista del tipo de emisión de las acciones de la Sociedad que resulte del proceso de prospección de la demanda (“book-building”) realizado en el marco de la Oferta. Así, y a título de ejemplo, en el caso de que el precio de la Oferta se fijara en el rango bajo de la Banda de Precios (es decir, 9,20 euros), la Oferta de Suscripción comprendería un total de 98.913.043 acciones (lo que supondría, por un lado, un 27,11% de las acciones Clase A existentes en

la actualidad y un 21,33% del capital social de la Sociedad tras la Oferta, y por otro lado, un 72,80% del importe inicial de la Oferta). Igualmente, en el caso de que el precio de la Oferta se fijara en el rango alto de la Banda de Precios (es decir, 12,20 euros), la Oferta de Suscripción comprendería un total de 74.590.164 acciones (lo que supondría, por un lado, un 20,44% de las acciones Clase A existentes en la actualidad y un 16,97% del capital social de la Sociedad tras la Oferta, y por otro lado, un 66,87% del importe inicial de la Oferta).

- **Oferta de Venta:** comprenderá 36.957.382 acciones ordinarias de la Clase A ya emitidas y en circulación de Amadeus, con un valor nominal de 0,001 euros cada una, titularidad de los Accionistas Oferentes (tal y como se definen en este apartado). En el caso de que el precio de la Oferta se fijara en el rango más bajo de la Banda de Precios (es decir, en 9,20 euros), el importe inicial de la Oferta de Venta representaría, por un lado, un 10,13% de las acciones Clase A existentes en la actualidad y un 7,97% del capital social de la Sociedad tras la Oferta y, por otro, un 27,20% del importe inicial de la Oferta. Asimismo, si el precio de la Oferta se fijara en el rango más alto de la Banda de Precios (es decir, en 12,20 euros), el importe inicial de la Oferta de Venta representaría, por un lado, un 10,13% de las acciones Clase A existentes en la actualidad y un 8,41% del capital social de la Sociedad tras la Oferta y, por otro, un 33,13% del importe inicial de la Oferta.
- **Importe y número de acciones de la Oferta:** En el caso de que el precio de la Oferta se fijara en el rango más bajo de la Banda de Precios (es decir, en 9,20 euros), el importe inicial de la Oferta ascendería a 1.250.007.910 euros y comprendería 135.870.425 acciones (lo que, asumiendo la íntegra suscripción de la Oferta de Suscripción, supondría un 37,24% de las acciones Clase A existentes en la actualidad y un 29,29% del capital social de la Sociedad tras la Oferta). Asimismo, si el precio de la Oferta se fijara en el rango más alto de la Banda de Precios (es decir, en 12,20 euros), el importe inicial de la Oferta ascendería a 1.360.880.061 euros y comprendería 111.547.546 acciones (lo que, asumiendo la íntegra suscripción de la Oferta de Suscripción, supondría un 31,65% de las acciones Clase A existentes en la actualidad y un 25,38% del capital social de la Sociedad tras la Oferta).
- **Ampliación del importe de la Oferta:** el importe inicial de la Oferta podrá verse ampliado en los siguientes casos:
 - *En caso de que el importe inicial de la Oferta no asegure una distribución suficiente de las acciones de Amadeus.* Si el precio fijado para las acciones objeto de la Oferta superara el rango máximo de la Banda de Precios y, en consecuencia, el importe inicial de la Oferta no garantizara una distribución suficiente de las acciones de Amadeus, la Sociedad, actuando en nombre y por cuenta de los Accionistas Oferentes Principales (tal y como se definen en este apartado), ofrecerá, en proporción al número de acciones ordinarias de la Clase A ofrecidas inicialmente por cada uno de estos accionistas en la Oferta, aquél número adicional de acciones ordinarias de la Clase A titularidad de estos accionistas que, junto con el número de acciones inicialmente ofrecidas en la Oferta, permita garantizar la indicada distribución suficiente (entendiendo por tal, conforme a lo previsto en el artículo 9.7 del Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, el que al menos el 25% del capital social de la Sociedad se encuentre repartido entre el público como consecuencia de la Oferta).
 - *En caso de ejercicio de la opción de compra green shoe.* El importe inicial de la Oferta podrá ampliarse en el supuesto de que las Entidades Coordinadoras Globales ejerciten la opción de compra *green shoe* que los Accionistas Oferentes Principales tienen previsto otorgar a dichas entidades sobre un número de acciones equivalente

al 10% del número de acciones que finalmente sean objeto de la Oferta, que equivaldría a 13.587.043 acciones, representativas del 2,93% del capital social de la Sociedad tras la Oferta, en el caso de que el precio de la Oferta se fijara en el rango más bajo de la Banda de Precios (es decir, en 9,20 euros) y un 11.154.755 acciones, representativas del 2,54% del capital social de la Sociedad en el caso de que el precio de la Oferta se fijara en el rango más alto de la Banda de Precios (es decir, en 12,20 euros).

- **Admisión a cotización:** la Sociedad solicitará la admisión a cotización de sus acciones en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia (las *Bolsas de Valores*), así como su incorporación al Sistema de Interconexión Bursátil (Mercado Continuo).
- **Calendario:** la Sociedad espera que el proceso de Oferta tendrá lugar conforme al siguiente calendario orientativo:

ACTUACIÓN	FECHA ESTIMADA
Registro del folleto informativo de la Oferta	14 de abril de 2010
Inicio del Período de Prospección de la Demanda	14 de abril de 2010
Junta General de Amadeus IT Group, S.A.	22 de abril de 2010
Finalización del Período de Prospección de la Demanda	27 de abril de 2010
Fijación del Precio de la Oferta	27 de abril de 2010
Firma del Contrato de Aseguramiento	27 de abril de 2010
Selección de propuestas de compra/suscripción	27 de abril de 2010
Confirmación de propuestas de compra/suscripción	28 de abril de 2010
Otorgamiento de escritura pública de ejecución y cierre de aumento de capital social, inscripción en Registro Mercantil de Madrid y depósito de copias autorizadas de la misma en Iberclear, CNMV y Bolsa de Madrid como bolsa de cabecera	28 de abril de 2010
Adjudicación de las acciones y Fecha de Operación	28 de abril de 2010
Recompra y amortización de las acciones de la Clase B	28 de abril de 2010
Admisión a negociación de las Nuevas Acciones	29 de abril de 2010
Liquidación de la Oferta	3 de mayo de 2010
Pago de las acciones de la Clase B recompradas	3 de mayo de 2010
Repago del préstamo participativo que se menciona en el apartado 3.2 de la Nota sobre las Acciones	3 de mayo de 2010
Fin del periodo de estabilización	29 de mayo de 2010

No obstante lo anterior, el Período de Prospección de la Demanda puede ampliarse (como máximo una semana) o reducirse por decisión adoptada conjuntamente por la Sociedad y las Entidades Coordinadores Globales, ajustándose el calendario en consecuencia. De ser así, Amadeus lo comunicaría lo antes posible mediante el correspondiente hecho relevante a la CNMV.

- **Distribución y registro de la Oferta:** la Oferta se dirige exclusivamente a inversores cualificados en España y en el extranjero, y la Oferta no será objeto de registro en ningún país distinto de España (tal y como se indica en el apartado 5.2.1 de la Nota sobre las Acciones).

- **Accionistas Oferentes:** son Amadelux Investments S.à r.l, Société Air France, Lufthansa Commercial Holding GmbH y determinados miembros del equipo gestor del Grupo que se identifican en el apartado 7 de la Nota sobre las Acciones.

Del total de las 36.957.382 acciones inicialmente ofrecidas en la Oferta, 35.271.045 acciones corresponden a los accionistas Amadelux Investments S.à r.l, Société Air France y Lufthansa Commercial Holding GmbH (los **Accionistas Oferentes Principales**), quienes participan en la Oferta de Venta con y en la proporción de acciones que se describe a continuación:

Accionista Oferente Principal	Nº de acciones ofrecidas	% s/Nº inicial de acciones ofrecidas	% s/ Nº acciones Clase A de su titularidad pre Oferta
Amadelux Investments S.à r.l	21.274.939	57,57	11,58
Société Air France	9.330.737	25,25	11,58
Lufthansa Commercial Holding, GmbH	4.665.369	12,62	11,58

Por otro lado, 31 miembros del equipo gestor del Grupo Amadeus ofrecen un total de 1.686.337 acciones.

- **Entidades Coordinadoras Globales:** son Goldman Sachs International, J.P. Morgan Securities Ltd. y Morgan Stanley & Co. International plc.
- **Entidades Aseguradoras:** las entidades que está previsto que, en su caso, otorguen el Contrato de Aseguramiento son tanto las Entidades Coordinadoras Globales, como Banco Santander, S.A., BNP PARIBAS, HSBC Bank plc. y Merrill Lynch International.

2. FINALIDAD DE LA OPERACIÓN

La Oferta tiene por finalidad, fundamentalmente: (i) ampliar la base accionarial de la Sociedad de modo que se consiga la difusión necesaria para la admisión a negociación oficial de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores y su integración en el Sistema de Interconexión Bursátil (Mercado Continuo); (ii) facilitar el acceso de la Sociedad a los mercados de capitales (incluyendo instrumentos de deuda), lo que eventualmente podría permitir una más fácil obtención de financiación para el futuro crecimiento de la Sociedad; (iii) potenciar el prestigio, la transparencia y la imagen de marca de la Sociedad como consecuencia de su condición de sociedad cotizada; y (iv) ofrecer liquidez a los accionistas de la Sociedad mediante la negociación de las acciones de la Sociedad en las Bolsas de Valores.

Asimismo, en el caso concreto de la Oferta de Suscripción, está previsto que el Grupo Amadeus, mediante una serie de operaciones que se describen en el apartado 3.4 de la Nota sobre las Acciones, destine los fondos provenientes del aumento de capital de la Sociedad correspondiente a la Oferta de Suscripción a la amortización parcial del Contrato de Financiación Senior. Como consecuencia de las mencionadas operaciones, está prevista la amortización anticipada de 701.414 miles de euros y 253.120 miles de dólares americanos del Contrato de Financiación Senior, cuyo importe agregado, aplicando un tipo de cambio EUR/USD de 1,3479 correspondiente al tipo de cambio publicado por el Banco Central Europeo el 31 de marzo de 2010, ascendería a un total de 889.202 miles de euros.

3. DESCRIPCIÓN DEL EMISOR

Amadeus es la sociedad matriz del Grupo Amadeus, que opera sistemas de tecnología de la información (TI) dirigidos a la industria de viajes y turismo, ofreciendo soluciones tecnológicas de última generación a sus clientes en todo el mundo a través de tres áreas de negocio:

- *Distribución.* Amadeus actúa como red internacional de distribución de productos y servicios de viaje y ofrece el acceso a una plataforma tecnológica que pone en contacto a los proveedores de viajes (aerolíneas, hoteles, compañías ferroviarias, compañías de cruceros y ferry, empresas de alquiler de coches, tour operadores y compañías aseguradoras, principalmente) con las agencias de viaje (tradicionales y online, así como aquellas especializadas en viajes de negocios o *TMCs*). La plataforma pone a disposición de los proveedores el acceso a una red de más de 103.000 agencias de viaje (incluyendo tanto pequeñas agencias de viaje como sucursales o puntos de venta pertenecientes a los grandes grupos) que permite, esencialmente, la realización de reservas y la emisión de billetes. Adicionalmente, Amadeus ofrece (i) diversas soluciones de TI a las agencias de viaje, que automatizan, entre otros, el proceso de planificación del viaje, la búsqueda de tarifas, la venta y la emisión de billetes y soluciones de mid y back office, y (ii) diversas funcionalidades a los proveedores con el fin de optimizar sus procesos de venta y distribución e información comercial (estadísticas de reservas) y venta de publicidad. En menor medida, el Grupo Amadeus también ofrece algunos productos y servicios a viajeros, tanto empresas como particulares.
- *Soluciones de TI.* Amadeus ofrece a los proveedores de viajes (principalmente a las aerolíneas) una amplia gama de soluciones tecnológicas que les permiten automatizar determinados procesos críticos, tales como la venta a través de sus canales directos, gestión de inventarios (horarios, disponibilidad de plazas, etc.), gestión de salidas de vuelo y soluciones de comercio electrónico.
- *Opodo (su agencia de viajes online).* Amadeus está presente en el área de agencias de viaje online a través de Opodo, la segunda mayor agencia de viajes online de Europa por volumen de reservas en el segmento aéreo en 2009 según estimaciones de la Sociedad.

El modelo de negocio del Grupo Amadeus está basado en el volumen de transacciones realizadas. Dicho modelo vincula los ingresos de Amadeus al volumen de transacciones, en vez de al precio del billete, reduciendo así la volatilidad de los ingresos del Grupo. Amadeus identifica el área de negocio de Soluciones de TI como la principal palanca de crecimiento futuro, mientras que las oportunidades de crecimiento en el área de Distribución (mercado maduro) están presentes principalmente en los mercados emergentes.

Amadeus es un eslabón fundamental en la cadena de la industria de viajes y turismo a nivel mundial, y accede a este gran mercado mediante sus más de 70 organizaciones comerciales a nivel local (*Amadeus Commercial Organizations* o *ACOs*, por sus siglas en inglés), a través de las que establece relaciones comerciales y presta servicios de diversa índole a los clientes a lo largo del mundo, apoyadas por las 3 oficinas centrales en Madrid, Niza y Erding y los 3 centros regionales principales del Grupo en Miami, Bangkok y Dubai.

4. APORTACIÓN A INGRESOS Y MARGEN DE CONTRIBUCIÓN POR ÁREA DE NEGOCIO

La siguiente tabla muestra la aportación a ingresos y margen de contribución de cada una de las áreas de negocio descritas en el apartado anterior en los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007:

APORTACIÓN A INGRESOS Y MARGEN DE CONTRIBUCIÓN POR ÁREA DE NEGOCIO	31 de diciembre de 2009	31 de diciembre de 2008	31 de diciembre de 2007
Aportación a ingresos ordinarios:			
Distribución (%)	74,6	77,1	75,1
Soluciones de TI (%)	22,2	19,9	17,7
Opodo (%)	4,0	3,6	7,8
Intragrupo (%)	(0,8)	(0,6)	(0,6)
Aportación al margen de contribución:			
Distribución			
% Sobre Margen de Contribución	71,4	73,1	75,1
% Sobre ingresos del segmento	47,5	47,0	48,2
Soluciones de TI			
% Sobre Margen de Contribución	28,6	26,9	24,9
% Sobre ingresos del segmento	63,8	66,9	68,0
EBITDA Opodo (en millones de euros)	26,2	10,6	7,7
EBITDA Opodo sobre Ingresos segmento (%)	26,6	11,7	3,8

5. MAGNITUDES FINANCIERAS MÁS RELEVANTES DE LOS EJERCICIOS TERMINADOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2009, 2008 y 2007

A continuación se incluyen las magnitudes financieras más relevantes de los ejercicios 2009, 2008 y 2007, que deben leerse conjuntamente con la información financiera histórica incluida en el apartado 20 del Documento de Registro, estando sujeta en todo caso y en su integridad al contenido de las cuentas anuales consolidadas. Los estados financieros consolidados y auditados del Grupo Amadeus para los ejercicios terminados a 31 de diciembre de 2007, a 31 de diciembre de 2008 y a 31 de diciembre de 2009, contienen una opinión favorable de auditoría que cubre los tres ejercicios mencionados.

5.1 Balance de situación

A continuación se presenta una tabla con las principales magnitudes de los balances consolidados del Grupo Amadeus de los ejercicios 2009, 2008 y 2007:

PRINCIPALES MAGNITUDES DEL BALANCE DE SITUACIÓN Y RATIOS (en miles de euros)	31/12/2009	% s/ total activo o pasivo	31/12/2008	% s/ total activo o pasivo	VAR. 08-09 (%)	31/12/2007	% s/ total activo o pasivo	VAR. 07-08 (%)
Activo corriente	1.208.347	21,7	992.920	18,0	21,7	946.954	17,1	4,9
Tesorería y otros activos equivalentes	810.998	14,6	617.256	11,2	31,4	571.801	10,3	7,9
Inmovilizaciones materiales	313.776	5,6	345.699	6,3	(9,2)	281.255	5,1	22,9
Inmovilizaciones inmateriales	1.681.277	30,2	1.802.426	32,7	(6,7)	1.915.888	34,7	(5,9)
Fondo de Comercio	2.238.687	40,3	2.239.735	40,7	0,0	2.219.164	40,1	0,9
Otros activos	119.799	2,2	124.315	2,3	(3,6)	164.674	3,0	(24,5)
Total activo	5.561.886	100,0	5.505.095	100,0	1,0	5.527.935	100,0	(0,4)
Total fondos propios	(277.638)	5,0	(539.189)	9,8	48,5	(634.872)	11,5	15,1

PRINCIPALES MAGNITUDES DEL BALANCE DE SITUACIÓN Y RATIOS (en miles de euros)	31/12/2009	% s/ total activo o pasivo	31/12/2008	% s/ total activo o pasivo	VAR. 08-09 (%)	31/12/2007	% s/ total activo o pasivo	VAR. 07-08 (%)
Pasivo corriente	1.020.462	18,3	1.017.578	18,5	0,3	1.040.148	18,8	(2,2)
Pasivos no corrientes	4.819.062	86,6	5.026.706	91,3	(4,1)	5.122.659	92,7	(1,9)
Total pasivo y fondos propios	5.561.886	100,0	5.505.095	100,0	1,0	5.527.935	100,0	(0,4)
Total deuda financiera bruta	4.328.627	77,8	4.546.301	82,6	(4,8)	4.717.755	85,3	(3,6)
Deuda financiera neta/EBITDA (veces)	3,93	-	4,49	-	(12,5)	4,78	-	(6,1)
Deuda financiera bruta/Total balance (%)	77,8%	-	82,6%	-	-	85,3%	-	-
Deuda financiera neta/Total balance (%)	63,2%	-	71,2%	-	-	75,0%	-	-
Variación del capital circulante operativo (en miles de euros)	60.451	-	9.500	-	536,3	75.691	-	(87,4)
Inversión en bienes de capital ("capex") (en miles de euros)	175.800	3,2	265.612	4,8	(33,8)	178.209	3,2	49,0
Inversión en bienes de capital ("capex") sobre ingresos (%)	7,1%	-	10,6%	-	-	6,9%	-	-

La tabla que se incluye a continuación presenta un resumen de la situación de patrimonio neto individual de la Sociedad y consolidado del Grupo a 31 de diciembre de 2009, así como del patrimonio neto pro forma no auditado a 31 de diciembre de 2009, que refleja cual sería el patrimonio neto de la Sociedad y del Grupo en dicha fecha, tras la ejecución de las operaciones que se llevarán a cabo de manera inmediatamente anterior a la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad, y que se describen con detalle en el apartado 10.1 del Documento de Registro.

	PATRIMONIO NETO DE AMADEUS IT HOLDING, S.A. (en miles de euros)			PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO DEL GRUPO AMADEUS (en miles de euros)		
	31 de diciembre de 2009 Pro forma no auditado	Ajustes pro forma ⁽¹⁾	31 de diciembre de 2009	31 de diciembre de 2009 Pro forma no auditado	Ajustes pro forma ⁽¹⁾	31 de diciembre de 2009
Capital social	450	85	365	450	85	365
Acciones propias	(1.703)	-	(1.703)	(1.716)	-	(1.716)
Prima de emisión	1.062.084	880.014	182.070	850.421	886.395	(35.974)
Resultados acumulados y otras reservas	(1.062.892)	-	(1.062.892)	(512.433)	-	(512.433)
Resultado del ejercicio	432.783	473.318	(40.535)	32.719	(239.401)	272.120
Patrimonio neto	430.722	1.353.417	(922.695)	369.441	647.079	(277.638)
Préstamo participativo	-	(911.053)	911.053	-	(911.053)	911.053
Acciones Clase B	-	(255.855)	255.855	-	(255.855)	255.855
Total patrimonio neto a efectos de reducción de capital y disolución	430.722	186.509	244.213	N/A ⁽²⁾	N/A ⁽²⁾	N/A ⁽²⁾
Deuda financiera	-	(1.155.517)	1.155.517	3.205.992	(1.122.635)	4.328.627
Tesorería y otros activos equivalentes	111	(235)	346	200.864	(610.134)	810.998

**PATRIMONIO NETO DE AMADEUS IT
HOLDING, S.A.
(en miles de euros)**

**PATRIMONIO NETO CONSOLIDADO DEL
GRUPO AMADEUS
(en miles de euros)**

	31 de diciembre de 2009 Pro forma no auditado	Ajustes pro forma ⁽¹⁾	31 de diciembre de 2009	31 de diciembre de 2009 Pro forma no auditado	Ajustes pro forma ⁽¹⁾	31 de diciembre de 2009
--	----------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------	----------------------------------------	----------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------	----------------------------------------

- (1) Aunque a fecha de registro del Folleto el patrimonio neto individual de Amadeus IT Holding, S.A. es negativo, tras la ejecución de las operaciones que se llevarán a cabo de manera inmediatamente anterior a la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad, que se describen con detalle en el apartado 10.1 del Documento de Registro, el patrimonio neto de la Sociedad será positivo, tal y como se refleja en la columna Pro forma no auditada incluida en la tabla.
- (2) El patrimonio neto a efectos de reducción de capital y disolución es relevante únicamente en el patrimonio individual.

5.2 Estado de Resultado Global Consolidado

A continuación se presenta una tabla con las principales magnitudes del Estado de Resultado Global Consolidado del Grupo Amadeus de los ejercicios 2009, 2008 y 2007:

PRINCIPALES MAGNITUDES DEL ESTADO DE RESULTADO GLOBAL CONSOLIDADO Y RATIOS (en miles de euros, salvo %)	31/12/2009	31/12/2008	VAR. 2008- 2009 (%)	31/12/2007	VAR. 2007- 2008 (%)
Ingresos ordinarios ⁽¹⁾	2.461.383	2.505.104	(1,7)	2.578.123	(2,8)
Coste de los ingresos	(591.948)	(626.843)	(5,6)	(669.966)	(6,4)
Otros costes operativos	(1.319.926)	(1.321.172)	(0,1)	(1.440.541)	(8,3)
EBITDA	894.038	873.518	2,3	867.591	0,7
Margen EBITDA (%)	36,3	34,9	-	33,7	-
Beneficio de la explotación	549.509	557.089	(1,4)	467.616	19,1
Margen Beneficio de la explotación (%)	22,3	22,2	-	18,1	-
Beneficio del ejercicio	272.120	184.095	47,8	202.023	(8,9)
Margen Beneficio del ejercicio (%)	11,1	7,3	-	7,8	-
Flujo de caja operativo	836.599	785.128	6,6	890.424	(11,8)
Flujo de caja neto	195.174	45.411	329,8	373.971	(87,9)
PER	15,68 - 19,70	-	-	-	-

- (1) A partir del 1 de enero de 2009, se cambió el tratamiento contable de los pagos realizados a clientes, contabilizándose a partir de entonces como una reducción de los ingresos ordinarios, en lugar de presentarlos como coste de los ingresos, tratamiento que habían recibido en los ejercicios 2008 y 2007. Es por ello que la información comparativa correspondiente a los ejercicios 2008 y 2007 se ha reexpresado para reflejar dicho cambio, por importe de 482.025 miles de euros y 456.527 miles de euros, respectivamente (lo que supone una reducción de los ingresos ordinarios del 16,4% y del 15,3%, respectivamente, para cada uno de los mencionados ejercicios). Dicho cambio de tratamiento contable resulta, además, en un margen EBITDA sobre ingresos ordinarios superior (en concreto, con el mencionado cambio de criterio contable, el margen EBITDA de los ejercicios 2008 y 2007 asciende a 34,9% y 33,7%, respectivamente, mientras el reportado en los estados financieros de 2008 y 2007 fue del 29,7% y 29,1%, respectivamente (ver apartado 3 del Documento de Registro).

5.3 Principales datos operativos

A continuación se presenta una tabla con los principales datos operativos del Grupo Amadeus de los ejercicios 2009, 2008 y 2007:

PRINCIPALES DATOS OPERATIVOS	31/12/2009	31/12/2008	VAR. 2008-2009 (%)	31/12/2007	VAR. 2007-2008 (%)
Reservas aéreas ⁽¹⁾ (millones)	352,4	364,2	(3,2)	362,2	0,6
Locales	170,0	175,4	(3,1)	181,5	(3,4)

PRINCIPALES DATOS OPERATIVOS	31/12/2009	31/12/2008	VAR.	31/12/2007	VAR.
			2008-2009 (%)		2007-2008 (%)
Regionales y Globales	182,4	188,8	(3,4)	180,6	4,5
Reservas no aéreas ⁽¹⁾ (millones)	60,8	66,8	(8,9)	65,9	1,4
Pasajeros Embarcados Altéa PSS (<i>Passengers Boarded</i> o PBs, por sus siglas en inglés) (millones)	237,5	193,0	23,1	123,8	55,9
Empleados ⁽²⁾	7.510	7.412	1,3	7.332	1,1
Número de clientes con contrato de implementación de Altéa PSS ⁽³⁾	90	66	36,4	52	26,9
Número de clientes migrados a Altéa PSS ⁽⁴⁾	67	52	28,8	34	52,9

(1) Efectuadas a través de agencias de viajes utilizando el GDS de Amadeus.

(2) Número medio de empleados equivalentes a empleados a tiempo completo (*full-time equivalents*).

(3) Que al menos tienen contratados dos módulos Altéa (esto es, al menos un módulo superior a Altéa Ventas y Reservas), y que, por tanto, generan ingresos por PBs y no por reservas. Las soluciones pertenecen a los Sistemas de Servicios Para Pasajeros (PSS).

(4) Que al menos tienen implementados dos módulos Altéa (esto es, al menos un módulo superior a Altéa Ventas y Reservas). Quedan pendientes de migrar al módulo Altéa Gestión de Inventarios 23 clientes, cuya migración se realizará en los próximos 4 años.

6. DILUCIÓN

Los accionistas principales y su porcentaje de participación sobre el capital social de Amadeus a la fecha de registro del presente Folleto son los siguientes:

ACCIONISTA	Antes de la Oferta						
	Nº de acciones Clase A ⁽¹⁾	% s/ total acciones Clase A	Nº de acciones Clase B ⁽²⁾	% s/ total acciones Clase B	Nº de acciones total	% s/ total capital social ⁽³⁾	% s/ total derechos de voto
Amadelux Investments, S.à r.l	183.666.220	50,34%	135.864.826	53,10%	319.531.046	52,76%	51,48%
Société Air France	80.552.110	22,08%	59.587.554	23,29%	140.139.664	23,14%	22,58%
Iberia Líneas Aéreas de España, S.A.	40.276.060	11,04%	29.793.775	11,64%	70.069.835	11,57%	11,29%
Lufthansa Commercial Holding, GmbH	40.276.060	11,04%	29.793.777	11,64%	70.069.837	11,57%	11,29%
Subtotal accionistas significativos	344.770.450	94,50%	255.039.932	99,68%	599.810.382	99,03%	96,63%

(1) De 0,001 euros de valor nominal.

(2) De 0,01 euros de valor nominal.

(3) El porcentaje sobre el total del capital social no coincide con el porcentaje total sobre los derechos de voto del Emisor, dado que, tras el *split* que acordó la junta general de 23 de febrero de 2010 (que se explica en el apartado 21.1.7 del Documento de Registro), se modificó el valor nominal de las acciones de la Clase A de la Sociedad (que pasaron de tener un valor nominal de 0,01 euros por acción, al actual valor nominal de 0,001 euros por acción), incrementándose así el número de acciones de la Clase A en circulación, sin que las acciones de la Clase B sufrieran modificación alguna.

Tras la Oferta, los accionistas y su porcentaje de participación sobre los derechos de voto de Amadeus serán los que se indican en la tabla siguiente, asumiendo (i) que la Oferta de Suscripción se suscribe en su totalidad, en el punto medio de la Banda de Precios, y (ii) que la Oferta de Venta se realiza por el número de acciones titularidad de los Accionistas Oferentes indicado anteriormente y sin que resulte de aplicación el supuesto de ampliación del importe inicial de la Oferta, por existir distribución suficiente:

Después de la Oferta ⁽¹⁾

ACCIONISTA	Antes del greenshoe		Después del greenshoe ⁽²⁾	
	Nº de acciones total (Clase A)	% s/ total derechos de voto	Nº de acciones total (Clase A)	% s/ total derechos de voto
Amadelux Investments, S.à r.l.	162.391.281	36,09%	155.032.184	34,46%
Société Air France	71.221.373	15,83%	67.993.829	15,11%
Iberia Líneas Aéreas de España, S.A.	40.276.060	8,95%	40.276.060	8,95%
Lufthansa Commercial Holding, GmbH	35.610.691	7,92%	33.996.919	7,56%
Accionistas minoritarios:				
Consejeros	2.137.020	0,47%	2.137.020	0,47%
Miembros de la alta dirección	4.369.550	0,97%	4.369.550	0,97%
Otros minoritarios (<i>free float</i>) ⁽³⁾	133.298.174	29,63%	145.498.587	32,34%
Acciones propias	597.250	0,13%	597.250	0,13%
Total	449.901.399	100,00%	449.901.399	100,00%

(1) Una vez ejecutadas (a) la ampliación de capital correspondiente a la Oferta de Suscripción, (b) la reducción de capital para la amortización de las acciones de la Clase B, y (c) las transmisiones de acciones correspondientes a la Oferta de Venta.

(2) Asumiendo un ejercicio total de la opción de compra *green shoe*.

(3) Incluye 11.294.063 acciones de la Clase A titularidad de otros directivos o antiguos directivos y representativas en su conjunto de un 2,51% de los derechos de voto, tanto antes como después del ejercicio de la opción de compra *green-shoe*.

7. ÓRGANO DE ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD

La administración de la Sociedad corresponde a un Consejo de Administración, que, de conformidad con lo acordado en la Junta General celebrada el 23 de febrero de 2010, está compuesto por 13 Consejeros.

Está previsto que, a la mayor brevedad tras las admisión a negociación de las acciones de la Sociedad, los miembros del Consejo de Administración de Amadeus, así como sus cargos en el seno del Consejo y el carácter de dichos cargos, sean los que se detallan a continuación:

CONSEJERO	CARGO	CARÁCTER DEL CARGO
D. José Antonio Tazón García	Presidente	Otros externos ¹
D. Enrique Dupuy de Lôme	Vicepresidente	Dominical ⁴
D. Stuart Anderson McAlpine	Vocal	Dominical ²
D. Francesco Loredan	Vocal	Dominical ²
D. Pierre-Henri Gourgeon	Vocal	Dominical ³
D. Stephan Gemkow	Vocal	Dominical ⁵
D. Christian Boireau	Vocal	Dominical ³
D. Benoît Louis Marie Valentin	Vocal	Dominical ²
D. Denis Villafranca	Vocal	Dominical ²
D. Guillermo de la Dehesa	Vocal	Independiente ^{6,8}
Dame Clara Furse	Vocal	Independiente ^{6,8}
D. Bernard Bourigeaud	Vocal	Independiente ^{7,8}
D. David Webster	Vocal	Independiente ^{7,8}
D. Tomás López Fernebrand	Secretario no Consejero	-
D. Jacinto Esclapés Díaz	Vicesecretario no Consejero	-

(1) D. José Antonio Tazón García tiene la condición de "Otros externos", dado que fue Presidente y Director General del Comité Ejecutivo de Amadeus IT desde octubre de 1990 a diciembre de 2008.

CONSEJERO	CARGO	CARÁCTER DEL CARGO
(2)	Representando a Amadelux Investments S.à r.l.	
(3)	Representando a Société Air France.	
(4)	Representando a Iberia Líneas Aéreas de España, S.A.	
(5)	Representando a Lufthansa Commercial Holding, GmbH.	
(6)	D. Guillermo de la Dehesa y Dame Clara Furse han sido designados como consejeros independientes y se han comprometido a aceptar su cargo con sujeción a y con efectos desde la fecha en la que se produzca la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad.	
(7)	Está previsto que se produzca el nombramiento de D. Bernard Bourigeaud y D. David Webster como consejeros independientes de la Sociedad a la mayor brevedad una vez que las acciones de la Sociedad hayan sido admitidas a negociación.	
(8)	No se ha emitido un informe previo por la “Comisión de Nombramientos y Retribuciones” en relación con la condición de independientes de estos consejeros, en tanto la misma no existía en el momento de tales nombramientos, si bien está previsto que, una vez se constituya y reúna dicha Comisión, ésta verifique el carácter de cada consejero de acuerdo con los requisitos del Código Unificado.	

8. FACTORES DE RIESGO

A continuación se recoge un resumen de los factores de riesgo desarrollados en el apartado “Factores de Riesgo” del Folleto:

8.1 Riesgos relativos al sector en el que opera el Grupo Amadeus

Dependencia de la industria de viajes y turismo a nivel mundial y de la economía en general.

Los ingresos del Grupo Amadeus provienen principalmente de la prestación de servicios de distribución y tecnología a los principales participantes en la industria de viajes y turismo a nivel mundial. En concreto, una parte significativa de dichos ingresos se genera a través de las reservas aéreas, por lo que las ganancias del Grupo son particularmente sensibles a los factores que afectan al volumen de pasajeros.

La industria de viajes y turismo a nivel mundial, especialmente la industria del transporte aéreo, es muy sensible a las condiciones y tendencias económicas generales. La crisis económica global registrada en los últimos meses ha provocado un descenso en la demanda de viajes en todo el mundo, afectando especialmente a la industria del transporte aéreo. Según informes de la Asociación de Transporte Aéreo Internacional (*IATA*), los beneficios netos de las aerolíneas cayeron un 11% en el año 2009 con respecto al año anterior, y un 17% en el año 2008 con respecto al 2007. Por otro lado, según cálculos de la Sociedad a partir de datos obtenidos de informes públicos de los restantes proveedores de GDS, el volumen total de mercado en reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes y procesadas por proveedores globales de GDS ha experimentado una reducción anual del 6% desde 2007. No obstante, de acuerdo con los últimos informes de la IATA e informes de T2R, se aprecia una recuperación del tráfico aéreo internacional (si bien los volúmenes de pasajeros no han llegado aún a los niveles de 2007) y una desaceleración en el crecimiento de la distribución directa, que podrían influir en la evolución futura de esta tendencia (ver apartado 6.2 del Documento de Registro).

Además de las condiciones económicas generales, hay otra serie de factores externos al Grupo Amadeus que afectan también a la industria de viajes y turismo a nivel mundial: inestabilidad política, actos terroristas, guerras, huelgas, epidemias, accidentes aéreos, el aumento a nivel mundial del precio del combustible, etc.

Dependencia de las aerolíneas, y procesos de concentración de clientes. Incremento del poder de negociación.

Históricamente, las situaciones de crisis económica han provocado diversos problemas financieros e incluso la insolvencia de varias aerolíneas importantes. La IATA prevé que los ingresos por pasajeros de la industria experimenten una reducción del 15,7% en 2009 respecto

a los niveles de 2008, lo que podría generar unas pérdidas para las aerolíneas de 7.636 millones de euros en el año 2009, de acuerdo con el informe de *forecast* financiero de IATA de diciembre de 2009 (según la tasa de cambio oficial del Banco Central Europeo a 31 de diciembre de 2009, 1 euro:1,4406 dólares americanos).

En parte como medida defensiva, la industria del transporte aéreo ha iniciado en los últimos años un proceso de concentración, lo que puede favorecer su capacidad de negociación con respecto a los proveedores de GDS y de soluciones de TI. Aunque dicho proceso de concentración no ha beneficiado ni afectado de forma material adversa a Amadeus, no se puede garantizar que futuras concentraciones entre aerolíneas no vayan a causar un efecto material adverso en el negocio del Grupo.

Además, ante la necesidad de reducir costes de distribución, algunas aerolíneas han lanzado diversas iniciativas, limitadas a reservas aéreas efectuadas en el mercado doméstico de la correspondiente aerolínea, para reducir los cargos por reservas que abonan a los proveedores de GDS, tales como la retención de parte de su contenido (tarifas y condiciones económicas asociadas) para ser distribuido exclusivamente a través de sus canales directos (la página *web* de la aerolínea) o la aplicación al contenido que ofrecen a través de dichos canales de unas condiciones comerciales más atractivas. Como resultado de esto, los GDSs y las aerolíneas han alcanzado acuerdos que tienen como objetivo garantizar la paridad de contenido ofrecido a través del GDS con el que la aerolínea pueda ofrecer a través de su canal directo, a cambio de una reducción en los cargos facturados por reserva. Los GDSs consiguen recuperar parcialmente la reducción en los cargos por reserva facturando a las agencias de viajes una comisión de suscripción por cada reserva efectuada sobre el contenido objeto del acuerdo o reduciendo el incentivo que abonan a dichas agencias. No puede garantizarse, sin embargo, que el Grupo Amadeus pueda, de esta forma, compensar totalmente la reducción de los ingresos derivada de la disminución de los cargos por reserva.

Endurecimiento del entorno competitivo.

A) La competencia de los modelos de distribución alternativos, incluyendo modelos de distribución directa.

Dentro del conjunto de los proveedores de viaje, han sido principalmente las aerolíneas tradicionales quienes han tratado de disminuir su dependencia de los canales de distribución indirecta, como por ejemplo los GDS. Con el fin de alcanzar este objetivo han fomentado activamente el uso de sus páginas *web* para la realización de reservas. Por su parte, las aerolíneas de bajo coste han utilizado tradicionalmente una estrategia de venta casi exclusiva a través de canales de distribución directa.

La cuota de participación de los GDSs sobre el total de reservas aéreas a nivel mundial ha caído gradualmente en los últimos años, desde un 54%-56% en el año 2000 (según cálculos de la compañía partiendo de las cifras de ICAO de pasajeros para el año 2000, y de reservas aéreas de GDSs obtenidas de fuentes públicamente disponibles) a un 35% en el año 2009 (datos obtenidos a partir de informes de T2R e información pública de los restantes proveedores de GDS). En este contexto, los resultados de negocio de Amadeus de 2007 a 2009 evidencian la solidez de su modelo de negocio en un complicado período para la industria de viaje, al disminuir las reservas e ingresos en una proporción significativamente inferior a la del sector.

La baja penetración de los GDSs en la distribución de otros proveedores de viajes no aéreos (hoteles, compañías ferroviarias, compañías de cruceros y ferry, empresas de alquiler de coches, tour operadores y compañías aseguradoras) hace que el riesgo asociado a la tendencia hacia la distribución directa arriba mencionada sea aplicable en menor medida a los proveedores de viajes no aéreos.

Los proveedores de viajes, y principalmente las aerolíneas, podrían tratar de reducir su utilización de los GDSs y de otros distribuidores externos mediante:

- El establecimiento o mejora de sus propias páginas *web* como canales de distribución directa y su opción de no poner a disposición de los GDSs la totalidad o parte de su inventario, o ponerlo a su disposición únicamente a cambio de reducciones en los cargos por reservas realizadas a través de los GDS.

Amadeus ha logrado contrarrestar parcialmente el mencionado efecto mediante la suscripción de acuerdos que garantizan el acceso al contenido de la aerolínea a través del GDS (*content agreements*). Éstos persiguen garantizar la paridad con el contenido ofrecido por las aerolíneas en sus canales de distribución directa.

- La entrada de nuevos participantes en la cadena de distribución de viajes en el canal online (metabuscadore) (como Kayak.com, Sidestep, Inc. o Yahoo!/Farechase), cuya intervención se ha centrado hasta la fecha en atraer tráfico de potenciales compradores de viaje a sus páginas *web* y redireccionar la ejecución de la reserva y emisión del billete a agencias de viajes online y/o páginas *web* de aerolíneas, y de consolidadores de contenido de hoteles medianos y pequeños (como Expedia, Hotelbeds o Transhotel).
- La creación de conexiones directas con las agencias de viajes con el fin de canalizar reservas sin la intervención del GDS.

B) *Tipología de competidores directos: operadores de GDS tradicionales, distribución directa y nuevas tecnologías.*

La sección “principales competidores” del apartado 6.2.2 del Documento de Registro incluye una descripción de las actividades y datos relevantes de los principales competidores a los que se enfrenta el negocio de Distribución del Grupo Amadeus, que incluyen, principalmente, otros GDSs (Travelport Limited, Sabre, Inc y Abacus International Pte Ltd) y la distribución directa por parte de los proveedores de viajes a través de Internet u oficinas de venta físicas, o efectuada por tour operadores.

En menor medida, Amadeus se enfrenta a la competencia de (i) posibles soluciones de *software* multi-GDS, que permiten a las agencias de viajes comparar de forma simultánea los resultados de parte o de todos los proveedores de GDS (se trata de una tecnología con un grado de desarrollo incipiente y regional, debido a las dificultades relacionadas con su implantación (ver apartado 6 del Documento de Registro); y a la competencia de (ii) empresas de servicios que tengan experiencia en el desarrollo del comercio *online* y en facilitar el tráfico por Internet y de los sitios *web* de agregación o de “meta-búsqueda”.

Por último, aunque existen diversos sistemas centrales de reservas (*Central Reservation Systems* o *CRSs*, por sus siglas en inglés) locales (como Axess e Infini en Japón, Topas Co. Ltd. en Corea del Sur, TravelSky en China y Sirena en Rusia), éstos operan fundamentalmente en sus mercados de origen, por lo que no se pueden considerar competidores de Amadeus a nivel global.

C) *Competencia en el área de negocio de Soluciones de TI.*

El área de negocio de Soluciones de TI del Grupo Amadeus, en particular la oferta de productos Altéa para aerolíneas, se enfrenta principalmente a la competencia de los proveedores externos de TI, tales como Sabre Airline Solutions®, SITA y otras compañías de consultoría informática como Unisys Corporation o Hewlett-Packard, y otras pertenecientes a aerolíneas como Lufthansa Systems.

En particular, existen módulos de TI para aerolíneas que actualmente son ofrecidos por la competencia y que Amadeus aún no ha desarrollado o que están aún en fase incipiente, tales como los sistemas de gestión de ingresos, planificación y control de operaciones, mantenimiento y reparación y carga, infraestructura y comunicaciones y gestión de

aeropuertos, lo que podría afectar a la toma de decisiones de las aerolíneas respecto a la contratación de un proveedor determinado de soluciones de TI. Entre los factores que pueden afectar al éxito competitivo del área de negocio de Soluciones de TI en general, y a la oferta de productos Altéa en particular, se incluyen (i) su estructura de precios (en particular, depende de las preferencias de las aerolíneas en cuanto a un sistema de precios basado en volúmenes transaccionales, frente a otros sistemas de precios –como, por ejemplo, uno basado en licencias), (ii) la efectividad y fiabilidad de sus procesos y sistemas, así como la eficiencia en su implantación y migración, (iii) la capacidad de personalización de sus módulos Altéa a las necesidades de cada cliente, (iv) los servicios de ayuda al cliente (Amadeus integra en su estructura 72 ACOs locales), etc.

Dependencia de las agencias de viajes.

Las agencias de viajes (*online* y *offline*) son el principal canal de distribución de Amadeus. Cuantas más agencias de viajes se encuentren conectadas a su plataforma, más atractiva será la oferta de Amadeus para los proveedores de viajes, al ofrecerles un mayor alcance global.

En los últimos años, determinados segmentos de agencias de viajes han mejorado su posición negociadora respecto a los proveedores de GDS. Dicha mejora está principalmente ligada al proceso de concentración del sector, favorecido por el crecimiento de determinados segmentos (por ejemplo, las agencias de viajes online internacionales y *TMCs* o agencias especializadas en viajes de negocios, cuya cuota de mercado conjunta en Amadeus asciende a aproximadamente un 35%), y, además, en el caso de agencias de viajes online, a su mayor capacidad técnica para cambiar de proveedor de GDS. A pesar de que ninguno de estos segmentos de agencias de viaje tiene un porcentaje de contribución al total de los ingresos del Grupo significativo, la presión competitiva para ganar cuota de mercado y la mejora en la capacidad de negociación de determinados segmentos hace que no pueda garantizarse que el volumen de negocio de estos segmentos ni los incentivos permanezcan estables.

Complejidad en la implementación de las soluciones de TI, y posibles defectos o errores en los productos y servicios.

La implantación de las soluciones de TI supone la realización de proyectos complejos y de gran magnitud, que requieren operaciones de apoyo sustanciales y recursos significativos, y cuyo éxito depende de ciertos factores que pueden escapar al control de los proveedores de soluciones tecnológicas. Por ejemplo, el éxito de los proyectos de implantación de Amadeus depende en gran medida de la interconexión y capacidad de conversión de la infraestructura de TI de la que disponga inicialmente el cliente. Además, la implantación de las soluciones de TI puede ser altamente compleja y puede requerir esfuerzos sustanciales y cooperación por parte de los clientes. Si Amadeus no consiguiera implantar con éxito las soluciones de TI, la reputación y los resultados del Grupo podrían verse afectados negativamente. Adicionalmente, si un proyecto de implantación para un cliente relevante tuviese que retrasarse significativamente o cancelarse, Amadeus podría estar sujeto a penalizaciones bajo el correspondiente contrato y perder los ingresos asociados a dicho proyecto.

Dada su complejidad, los productos y servicios ofrecidos a través de los negocios de Distribución y de Soluciones de TI del Grupo Amadeus podrían tener algunos defectos o errores. Hasta la fecha, el Grupo Amadeus no ha sufrido ningún daño significativo a causa de defectos o errores de sus productos o servicios. La existencia de cualquier defecto o error podría suponer, entre otras cuestiones: (i) una pérdida o retraso en la aceptación de las soluciones del Grupo Amadeus por el mercado, y una reducción de las ventas de dichos servicios, (ii) pérdida de clientes o un retraso en los pagos, (iii) la interposición de reclamaciones o demandas frente al Grupo Amadeus, o (iv) un aumento de los costes de mantenimiento o seguros. Los contratos de sistemas o soluciones de TI suscritos con las aerolíneas clientes contienen habitualmente disposiciones diseñadas para limitar la responsabilidad del Grupo por daños causados por defectos o errores en sus productos o

servicios. No se puede asegurar, no obstante, que las mismas protejan al Grupo Amadeus de forma eficaz frente a cualesquiera reclamaciones legales, ni que en caso de que el Grupo Amadeus tuviere que satisfacer una reclamación, los seguros de responsabilidad de Amadeus fueran suficientes para cubrir todos los costes que se deriven de tales reclamaciones legales.

Dificultad de penetración en el sector de viajes no aéreos.

A pesar de que el potencial del mercado de distribución no aéreo es mayor que el aéreo, la tasa de penetración de los GDSs en el mercado de viajes no aéreos es considerablemente más pequeña que en el negocio aéreo. El crecimiento en este sector del mercado de viajes se encuentra condicionado por fragmentación existente en la estructura de mercado, como en el caso de empresas hoteleras, lo cual ha dado lugar a la implantación de consolidadores de información, es decir, portales que consolidan contenido y proveen servicios para hoteles medianos y pequeños que facilitan la distribución y venta de este tipo de hoteles a través de su canal (como son, por ejemplo, Transhotel, Hotelbeds, Destinations of the world o Expedia). Otros factores que dificultan el incremento en la penetración de los GDSs son la heterogeneidad y la falta de estandarización industrial existente en la gama de soluciones de tecnologías utilizadas por algunos segmentos, o el alcance limitado en la distribución de sus productos (como en el caso de las empresas ferroviarias, donde actualmente gran parte de su distribución es meramente doméstica). Por todo lo anterior, no puede garantizarse que Amadeus vaya a incrementar su penetración en el segmento de viajes no aéreos.

Riesgos regulatorios

(A) Diversidad de regulaciones aplicables en las diversas jurisdicciones.

El Grupo Amadeus opera en un mercado regulado, tanto en España como a nivel internacional. Por tanto, está sujeto a diversa normativa y regulación que afecta significativamente a sus actividades, entre la que destaca especialmente, tanto a nivel comunitario como en cada jurisdicción, (i) la regulación específica relativa a la prestación de servicios GDS, (ii) la legislación sobre privacidad y protección de datos, (iii) la normativa fiscal (entre otros aspectos, repatriación de ganancias, consideración de la prestación de sus servicios en ciertas jurisdicciones como constitutiva de establecimiento permanente y por lo tanto deber de tributación por IVA o Impuesto sobre Sociedades, recalificación de determinados servicios prestados/recibidos en determinadas jurisdicciones como royalties, con las implicaciones en materia de imposición directa -retenciones fiscales o “withholdings”- etc.) y (iv) la regulación de la venta directa a los clientes de productos y servicios de viaje “empaquetados”. En particular, destaca la situación actual en el mercado chino, donde existen restricciones a la operativa de GDSs para operar en el mercado doméstico. Esta situación está en estado de revisión en la actualidad sin que exista una fecha precisa y una indicación de la resolución final al respecto.

Las diferencias entre los requisitos normativos en las jurisdicciones en las que opera el Grupo Amadeus pueden implicar un importante desafío en términos operativos, requiriendo que el Grupo adecúe sus prácticas de negocio a regímenes normativos diferentes. Aunque el Grupo Amadeus cree que cumple en todos los aspectos materiales con la normativa aplicable en las jurisdicciones en las que opera, no puede garantizarse el cumplimiento de la totalidad de la misma en las diferentes jurisdicciones, ni su éxito en la adaptación de sus políticas y prácticas de empresa en todos los entornos, regulados o desregulados. Cualquier incumplimiento de la normativa aplicable podría acarrear la imposición de multas, penalizaciones e incluso potenciales sanciones de naturaleza penal.

(B) Cambios normativos.

En Europa entró en vigor una modificación de la regulación de los GDSs en marzo de 2009 (que se conoce como el “Código de Conducta”), eliminando determinadas restricciones que imponía la regulación anterior. En Estados Unidos, se produjo una desregulación de los GDS

a partir del 31 de julio de 2004. En consecuencia, existe una mayor flexibilidad en la negociación de acuerdos comerciales, si bien la desregulación referida podría resultar en una mayor presión competitiva entre los diferentes operadores de GDS.

Actualmente existe, y es probable que continúe existiendo, una tendencia al incremento de la legislación y normativa relativa a Internet y al comercio *online*. Cualquier modificación desfavorable, cambio en la interpretación de la normativa, así como la entrada en vigor de nueva normativa aplicable al negocio del Grupo Amadeus podría provocar un efecto material adverso en el negocio y resultados del Grupo.

(C) Derecho de la competencia.

La Comisión Europea (la **Comisión**), en su análisis de la concentración entre Travelport y Worldspan, L.P., mantuvo que había que distinguir entre un mercado nacional aguas abajo (*downstream*) entre los proveedores de GDS y agencias de viajes y un mercado europeo aguas arriba (*upstream*) entre los proveedores de GDS y aerolíneas. Si el mercado de producto del negocio de los GDS en la Unión Europea (**UE**) siguiera definiéndose de este modo, el Grupo Amadeus podría ser considerado como la empresa principal en términos de reservas aéreas realizadas a través de agencias en un número significativo de Estados miembros de la UE, en los teóricos mercados nacionales entre proveedores de GDS y agencias de viajes, y en el teórico mercado europeo entre proveedores de GDS y aerolíneas. Asimismo, en base a este análisis, el Grupo Amadeus podría ser considerado la empresa principal en términos de reservas aéreas en uno o ambos mercados teóricos en otras jurisdicciones fuera de la UE.

Como consecuencia de ello, el Grupo Amadeus corre el riesgo de ser considerado como una empresa dominante en estos mercados teóricos y, por tanto, capaz teóricamente de abusar de su posición dominante. Aunque el Grupo Amadeus mantiene una posición prudente en su comportamiento competitivo y considera que dispone de argumentos sólidos con los que enfrentarse a cualquier acusación de abuso de posición dominante o abuso de mercado, no puede excluirse la posibilidad de que surjan litigios o investigaciones por parte de autoridades de competencia en relación con la actuación del Grupo, que podrían derivar en la imposición de sanciones económicas, o que podrían implicar la obligación de modificar o subsanar cualquier comportamiento que se considerase abusivo o contrario a la libre competencia.

(D) Normativa de protección de datos y procesamiento de pagos con tarjetas de crédito.

El Grupo Amadeus maneja un gran volumen de información de carácter personal en el curso de sus actividades ordinarias y utiliza, a estos efectos, una tecnología autorizada de encriptación y autenticación para efectuar la transmisión segura de esta información confidencial, por lo que podría verse afectado negativamente en el caso de que no pudiera cumplir la regulación sobre protección de datos de carácter personal.

El Grupo Amadeus incurre en importantes gastos para protegerse frente a los fallos de seguridad y para remediarlos. En caso de que cualquier tercero robe información confidencial de Amadeus, o se produjesen filtraciones de datos sustanciales en el sistema, el negocio y la reputación del Grupo Amadeus podrían verse significativamente perjudicados, y podrían exponerle a litigios o responsabilidades.

Por último, los operadores del mercado de tarjetas de pago han propuesto estándares relacionados con el procesamiento de los pagos, así como con los plazos en los que los vendedores y procesadores deben cumplir dichos estándares. Los operadores han señalado que pueden actuar contra los vendedores y procesadores que no cumplan dichos estándares en los plazos indicados, incluyendo la imposición de sanciones pecuniarias o la prohibición del procesamiento de operaciones realizadas mediante tarjetas del operador correspondiente. Aunque Amadeus considera que a fecha de registro de este Folleto cumple sustancialmente o está en el proceso de cumplir con dichos estándares, éstos pueden actualizarse periódicamente y no puede descartarse que en el futuro se impongan nuevas obligaciones al respecto.

8.2 Riesgos relativos al negocio del Grupo Amadeus

Concentración de ingresos en el área de negocio de Distribución, en el sector aéreo y en Europa Occidental, así como en determinadas aerolíneas y agencias de viaje.

Dada la concentración de ingresos del Grupo Amadeus en el área de negocio de Distribución (a 31 de diciembre de 2009, los ingresos del área de Distribución representaron un 74,6% de los ingresos ordinarios consolidados), la concentración de reservas en el segmento aéreo (a 31 de diciembre de 2009, las reservas aéreas representaron un 85,3% del total de reservas del área de Distribución), y en especial en la región de Europa Occidental (a 31 de diciembre de 2009, el 49% de las reservas aéreas del área de Distribución se generaron en Europa Occidental), si se materializase alguno de los riesgos analizados con un efecto particularmente negativo en las reservas aéreas en esta región, el Grupo Amadeus podría experimentar un efecto más adverso en su negocio que otros de sus competidores, que dependen menos del mercado de reservas aéreas en Europa Occidental (un mercado más maduro que los mercados emergentes, donde Amadeus considera que está bien posicionado y en los que se prevé una mayor estabilidad de la cuota de mercado de los GDS, y que los volúmenes de tráfico aéreo sigan creciendo a un ritmo superior al de los mercados más desarrollados, aunque a su vez tienden a ser mercados más volátiles). Sin perjuicio de lo anterior, cabe destacar que la principal palanca de crecimiento futuro del Grupo Amadeus se encuentra en el área de negocio de Soluciones de TI, donde existe un importante volumen de clientes contratados pendientes de migración (ver apartado 6.1.1.III. del Documento de Registro).

Por otro lado, una parte de los ingresos de Distribución y Soluciones de TI de Amadeus se obtiene de un número relativamente reducido de aerolíneas (los ingresos provenientes de las diez principales aerolíneas clientes del Grupo aportaron el 35,7% de los ingresos ordinarios consolidados del ejercicio 2009, mientras que las cinco principales aportaron el 27,6% de los ingresos ordinarios consolidados en el mismo período). Las operaciones efectuadas por la Sociedad con las tres aerolíneas accionistas (tal como se describe en la nota 17 de los estados financieros consolidados) representaron el 19,67%, el 19,69% y el 18,42% de los ingresos netos consolidados correspondientes a los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, respectivamente. Si una o varias aerolíneas clientes de Amadeus registrase dificultades financieras, esta situación podría resultar en la pérdida de un cliente y en el aumento de la concentración y poder de negociación de los operadores clave en la industria de las aerolíneas.

Por su parte, las diez principales agencias de viaje realizaron en conjunto el 19,0% del total de reservas aéreas del negocio de Distribución en el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2009.

Riesgos derivados de la cartera comercial de clientes:

A) Plazo medio y estabilidad de los contratos.

El negocio de Amadeus depende de contratos de duración determinada con proveedores de viajes, usuarios de soluciones de TI y las Organizaciones Comerciales de Amadeus (**ACOs**) locales, cuya terminación anticipada o falta de renovación podría afectar al negocio del Grupo Amadeus.

Amadeus suscribe con las principales aerolíneas clientes del área de Distribución contratos de acceso al contenido (*content agreements* o **CAs**, por sus siglas en inglés), que suelen suscribirse por un plazo de entre 3 y 5 años. El 80% de las reservas aéreas de Amadeus del negocio de Distribución del año 2009 se han realizado con aerolíneas que han suscrito CAs. De las diez principales aerolíneas clientes del área de negocio de Distribución, no se prevén vencimientos de los contratos suscritos con nueve aerolíneas con anterioridad al año 2012. Por otro lado, el área de negocio de Soluciones de TI se basa también en la suscripción de contratos de TI, que tienen una duración habitual de entre 10 y 15 años, con vencimientos

entre 2013 y 2020. Con carácter general, tanto los CAs como los contratos de TI incluyen cláusulas con penalizaciones concretas por la resolución anticipada del contrato por parte de la aerolínea. Aunque por regla general los contratos *participating carrier agreements* o **PCAs**, los *global distribution agreements* o **GDA**s y los contratos de TI (el apartado 6.1.1 del Documento de Registro contiene una descripción de las características de los contratos suscritos por el Grupo Amadeus) prevén la posibilidad de actualizar precios o tarifas, no puede garantizarse que los términos incluidos en los acuerdos comerciales que suscribe el Grupo Amadeus se encuentren en todo momento alineados con las tendencias del mercado en materia de precios, especialmente en contratos de larga duración.

Además, Amadeus suscribe contratos con las agencias de viajes, que suelen tener un plazo de duración de entre 3 y 10 años en el caso de contratos con grandes agencias internacionales y agencias de viajes online, y de entre 1 y 5 años en el caso de agencias locales. La regulación en la Unión Europea postula que los contratos que los GDSs suscriben con agencias de viajes de pequeño tamaño han de otorgar a éstas el derecho a resolver anticipadamente el contrato y/o limitar las penalidades previstas en caso de resolución anticipada por lo que los contratos con este tipo de agencias suelen tener una duración de un año, con posibilidad de prórroga.

Por otro lado, Amadeus suscribe contratos de distribución con las ACOs (Amadeus integra en su estructura 72 ACOs locales, siendo su participación minoritaria en 19 de ellas), con una duración media de 5 años, y renovaciones de 3 años. La terminación de los contratos con dichas entidades podría afectar a la comercialización de sus servicios de Distribución y de Soluciones de TI en los mercados correspondientes.

B) Plazos e inversión necesaria para la captación comercial de clientes (Soluciones de TI)

El ciclo de ventas del área de negocio de Soluciones de TI de Amadeus puede durar entre 12 y 24 meses. Durante este prolongado ciclo de ventas, Amadeus ha de realizar inversiones en marketing y comercialización para la consecución de clientes sin garantía de que en última instancia vaya a conseguirlos. En el caso de que estos recursos o gastos necesarios para la venta fueran incrementales, tales como los asociados a un desarrollo en particular o la implementación del proyecto, éstos suelen estar cubiertos con cartas de intenciones suscritas con los proveedores en virtud de las cuales éstos soportan los gastos asociados a estas tareas en caso de que no se firmara el contrato finalmente.

Por otro lado, la duración de la migración a las soluciones Altéa varía mucho en cada caso dependiendo del módulo o módulos a los que se migra, las necesidades técnicas y de producto específicas de cada cliente y del tamaño (en términos de volumen de pasajeros) y complejidad de la aerolínea que migra. De media, la migración a los módulos Altéa Ventas y Reservas y Altéa Gestión de Inventarios de sistemas suele durar menos de 1 año para aerolíneas de tamaño pequeño a mediano y entre 1 y 3 años para aerolíneas de gran tamaño, mientras que la migración a Altéa Gestión de Salidas de Vuelos suele durar entre 9 y 18 meses. Durante este período, Amadeus ha de destinar recursos técnicos y realizar inversiones en desarrollo sin que el cliente en cuestión genere aún ingresos para el Grupo.

Cualquier alargamiento del ciclo de ventas o de implementación podría retrasar el reconocimiento de los ingresos del Grupo Amadeus, e implicar un gasto de recursos mayor que el previsto.

Riesgo tecnológico: interrupción del sistema o rendimiento inferior de la tecnología.

Casi todos los servicios de procesamiento de datos y operaciones del Grupo Amadeus están centralizados en un único centro de proceso de datos situado en Erding (Alemania). El Grupo cuenta con un centro de recuperación de contingencias, a 30 kilómetros del mencionado centro de proceso de datos, que puede ser operado de manera remota desde Miami y Sydney y está diseñado para asegurar (i) la continuidad de determinados servicios de clientes y de las

operaciones de Amadeus, así como (ii) la recuperación de datos en caso de una caída total de los sistemas en Erding.

En caso de que el Grupo Amadeus realizara un mantenimiento o actualización inadecuados de las tecnologías y sistemas que gestiona, podrían producirse interrupciones en el sistema y provocar la pérdida de clientes o conllevar la responsabilidad del Grupo. Los contratos que el Grupo Amadeus suscribe con sus clientes en relación con las Soluciones de TI, estipulan como regla general obligaciones de prestación de niveles mínimos de servicios. En caso de producirse una interrupción del sistema suficientemente importante como para causar un incumplimiento de tales obligaciones, la contraparte podría tener derecho a resolver el contrato en cuestión, y es probable que el Grupo se viera obligado a satisfacer múltiples indemnizaciones. Estas indemnizaciones podrían exceder sustancialmente la cobertura disponible contratada por el Grupo Amadeus bajo su seguro de responsabilidad civil frente a terceros o conllevar cambios sustanciales en sus pólizas de seguros.

Además, las tecnologías y sistemas de información del Grupo Amadeus son vulnerables a daños o interrupciones que pueden estar provocados por factores exógenos, que incluyen (i) desastres naturales, guerras y actos terroristas; (ii) fallos de sistemas informáticos, Internet, telecomunicaciones, suministro eléctrico y redes de datos, errores de los operadores, pérdida o corrupción de datos; (iii) sabotajes, virus informáticos y otras violaciones de la seguridad; y (iv) fallo de sistemas, *softwares* o servicios externos de los que el Grupo Amadeus dependa para mantener sus propias operaciones.

Riesgo de dependencia de proveedores de sistemas externos y empresas de comunicación internacionales.

Los negocios del Grupo Amadeus dependen de (i) determinados sistemas informáticos, proveedores de servicios y empresas de *software* externos (tales como IBM, HP, Microsoft, u Oracle) y de (ii) varias empresas de comunicación a escala internacional (tales como Deutsche Telekom, British Telecom o Telefónica) para ofrecer conexiones de red entre su centro de procesamiento de datos situado en Erding y sus clientes. Si se produjera la terminación de los contratos que el Grupo Amadeus tiene establecidos con los proveedores externos de tecnología y servicios, o dichos contratos se viesen de algún modo afectados, es posible que el Grupo Amadeus no fuera capaz de encontrar una fuente alternativa para el soporte de la tecnología o el suministro de comunicaciones en condiciones comercialmente razonables, lo que podría a su vez implicar un coste adicional significativo o incluso una interrupción del negocio. Amadeus ha adoptado una estrategia multi-proveedor para mitigar el riesgo de dependencia de estos proveedores externos.

Riesgo de obsolescencia y falta de capacidad de innovación y adaptación a las necesidades de los clientes.

El Grupo Amadeus desarrolla y vende soluciones de distribución y de TI sofisticadas, incluyendo las utilizadas para reservas, gestión de pasajeros o las soluciones de comercio electrónico. Entre otras cuestiones, para seguir siendo competitivo, resulta fundamental identificar las necesidades de los usuarios de la plataforma GDS y de las soluciones de TI, generar eficiencia de costes en el desarrollo de los nuevos productos, implantar los mismos eficazmente, de modo que les permita operar en diversas plataformas tecnológicas, diferenciar los nuevos productos respecto a los de los competidores, conseguir su aceptación por parte del mercado, y competir con determinadas soluciones de TI introducidas con anterioridad por la competencia, en las que actualmente Amadeus no se encuentra presente (ver apartado 6.2 del Documento de Registro). Si Amadeus no tuviera éxito en el desarrollo y comercialización de nuevos productos o funcionalidades, o en el desarrollo de actualizaciones de los productos actuales que cumplan con los cambiantes estándares del mercado y con las demandas de los clientes, ello podría afectar negativamente a sus resultados.

Riesgos específicos del negocio de agencia de viajes online del Grupo Amadeus (Opodo).

- *Competencia.* Opodo, afronta la competencia de (i) las agencias de viajes tradicionales (incluyendo tour operadores), (ii) otras agencias de viajes online, como Expedia, Hotels.com, lastminute.com, Rumbo, Ebookers o edreams y (iii) la distribución directa por parte de proveedores de viajes. Opodo también se enfrenta a la competencia potencial de buscadores *web* generalistas, así como sitios *web* de agregación y de “meta-búsqueda” ya mencionados.
- *Presiones en la fijación de precio.* Opodo imputa a sus clientes finales una comisión de servicio cada vez que realizan una reserva de billetes a través de sus páginas *web*. En la actualidad, existen, sin embargo, varias páginas *web* de proveedores de viajes que no lo hacen (en especial, en Estados Unidos), lo que podría disuadir a los clientes de utilizar Opodo.
- *Rankings de motor de búsqueda.* Opodo utiliza los motores de búsqueda de Internet para generar tráfico hacia las páginas *web* Opodo del Grupo Amadeus. Los motores de búsqueda actualizan y cambian frecuentemente la lógica que determina la colocación y visualización de los resultados de la búsqueda de un usuario, de modo que la ubicación de los enlaces a las páginas *web* Opodo puede verse afectada negativamente.
- *Requisitos de obtención de licencias.* Aunque la Sociedad entiende que Opodo cumple sustancialmente con los requisitos en materia de licencias que le son de aplicación, no puede descartarse que las autoridades administrativas o la IATA puedan imponer a Opodo cualquier otro requisito o penalizarle si se determinase que no cumple con los términos y condiciones requeridos, ya que dichas autoridades gozan generalmente de una cierta discrecionalidad para modificar los requisitos para la obtención de dichas licencias y autorizaciones, así como para interpretar los términos y condiciones que les son aplicables.
- *Exposición al sector aéreo.* En el año 2009, las reservas aéreas representaron un 79,50% del total de las reservas realizadas a través de las páginas *web* de Opodo. Consecuentemente, se puede afirmar que los resultados de Opodo son altamente sensibles a aquellos factores que afectan a la industria del transporte aéreo a nivel mundial y, en particular, a la europea, dado que la práctica totalidad de sus ingresos se generan en Europa.

Riesgos derivados de las operaciones internacionales y, en especial, en los mercados emergentes

El Grupo Amadeus opera, además de en Europa Occidental, en más de 170 países en Europa Central, del Este y del Sur, Oriente Medio y África, la región Asia-Pacífico, Latinoamérica y Norteamérica. En el ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2009, el Grupo generó el 51% de las reservas aéreas del área de negocio de Distribución fuera de Europa Occidental, y tiene la intención de continuar aumentando su presencia internacional en los próximos años.

El Grupo está expuesto a determinados riesgos derivados de las operaciones internacionales que no están normalmente presentes en el desarrollo de sus actividades en Europa Occidental, entre los que se incluyen la competencia doméstica de CRS locales o el mayor tiempo que llevan asentados otros operadores de GDS en determinadas regiones (especialmente, en Norteamérica). En los mercados emergentes, el Grupo Amadeus está expuesto especialmente a las diferencias en las prácticas de negocio, la falta de infraestructura apropiada para desarrollar su tecnología, el aumento del riesgo de piratería, las políticas gubernamentales restrictivas, determinadas restricciones a la repatriación de ganancias y de las propias inversiones, la exposición a las condiciones económicas y políticas locales, enfermedades, desastres naturales o cuestiones de seguridad, riesgo de nacionalización o expropiación de activos, existencia de barreras de entrada naturales de índole comercial, etc. (ver apartado

5.1.5 del Documento de Registro). En particular, en el mercado chino, la regulación actual existente en ese mercado impide a los GDSs y CRSs locales emitir billetes en ese mercado

Riesgo derivado de la efectividad de la protección de los derechos de propiedad industrial e intelectual.

La capacidad del Grupo Amadeus para competir con éxito depende, en parte, de su tecnología propia y demás activos inmateriales, como sus marcas y sistemas de software (que incluyen, entre otros, su plataforma tecnológica común, así como las soluciones de TI y determinados procesos y sistemas). El Grupo Amadeus protege dicha tecnología y activos inmateriales por medio de una combinación de derechos de autor, derechos sobre marcas y patentes, secretos industriales, acuerdos de confidencialidad y disposiciones contractuales. Sin embargo, el software y documentación relacionada están protegidos principalmente por el secreto industrial y por derechos de autor, que ofrecen una protección limitada (el secreto industrial, a pesar de tener una duración potencialmente indefinida, no confiere derecho de exclusiva frente a terceros; y los derechos de autor, por un lado, están limitados en el tiempo -setenta años para software cuya autoría recaiga en personas jurídicas-, y por otro, ofrecen una protección más limitada que los derechos de patente de invención en cuanto a sus derechos de exclusiva).

El uso no autorizado de la propiedad industrial e intelectual del Grupo Amadeus podría perjudicar la reputación del Grupo o favorecer a la competencia, sin que pueda garantizarse que el daño causado por dicho uso no autorizado pueda compensarse por cualesquiera remedios legales. Adicionalmente, las marcas del Grupo Amadeus pueden verse afectadas negativamente por, entre otras cosas, niveles de servicio poco fiables, atención al cliente de baja calidad, pérdida y divulgación no autorizada de datos personales o cualquier otro tipo de publicidad negativa relacionada con el negocio del Grupo Amadeus.

Por otro lado, aunque el Grupo Amadeus considera que ninguno de sus productos ni servicios infringe materialmente derechos de exclusiva de terceros, no se puede descartar que pueda recibir reclamaciones de terceros relacionadas con la propiedad industrial e intelectual. Además, si dichas reclamaciones resultaran exitosas, la capacidad del Grupo para usar o licenciar productos podría verse bloqueada, lo que podría, por tanto, provocar una pérdida de la protección de la propiedad intelectual o industrial de ciertas partes del negocio del Grupo.

Riesgos de personal: atracción y renovación del personal clave y negociación colectiva.

El éxito del Grupo Amadeus depende, en gran medida, de que pueda seguir contando con los servicios de sus ejecutivos clave, altos directivos, consultores y personal cualificado. En la actualidad, el personal cualificado en este sector es escaso y la competencia de las distintas compañías del sector para atraer dicho personal es muy intensa. No se puede garantizar que el Grupo Amadeus pueda retener a dicho personal clave en el futuro, y su incapacidad para retener a un número suficiente de empleados cualificados podría perjudicar considerablemente el negocio y resultados del Grupo.

Asimismo, el futuro éxito del Grupo Amadeus depende del mantenimiento de buenas relaciones con sus empleados. Se llevan a cabo, regularmente, procesos de negociación colectiva con los miembros de los sindicatos que representan a los trabajadores del Grupo Amadeus a nivel mundial. El fracaso de estos procesos de negociación colectiva o de otras negociaciones mantenidas con los trabajadores podría desestabilizar las operaciones de Amadeus o afectar negativamente a su rendimiento empresarial, especialmente en el caso de que alguna de las oficinas centrales en Madrid, Sophia Antipolis (Francia) o Erding (Alemania) se vieran afectadas de forma significativa.

Riesgos asociados a adquisiciones futuras.

El Grupo Amadeus ha identificado, como una de sus estrategias de negocio, la adquisición selectiva de negocios complementarios para respaldar su crecimiento en determinadas áreas

del negocio de Distribución y de Soluciones de TI. El éxito de su estrategia de adquisición de negocios dependerá de su capacidad de encontrar objetivos de adquisición adecuados en condiciones favorables, de su capacidad de financiar y completar estas transacciones de forma eficiente y de su capacidad de integrar los negocios adquiridos. Además, Amadeus cuenta con una serie de restricciones y limitaciones en relación con adquisiciones y desinversiones, de conformidad con los contratos de financiación que tiene suscritos. Sin perjuicio de lo anterior, la adquisición de ciertos negocios podría estar sujeta a la aprobación previa de las autoridades de la competencia, las cuales podrían imponer determinadas condiciones para la concesión de dicha aprobación.

Riesgo de tipo de cambio.

El Grupo Amadeus está expuesto a riesgos derivados de las variaciones de tipos de cambio. Estos riesgos resultan de los flujos de caja netos denominados en divisas diferentes al euro. El Grupo presenta una exposición significativa al dólar estadounidense (en el ejercicio finalizado a 31 de diciembre de 2009, el 14,1% de los ingresos ordinarios, el 14,2% de la deuda financiera bruta y el 20% de los gastos financieros devengados por el Contrato de Financiación Senior, por el préstamo participativo y por las respectivas coberturas de tipos de interés del Grupo Amadeus estaban denominados en dólares estadounidenses) y una exposición menor a la libra esterlina, el dólar australiano y la corona sueca.

La estrategia del Grupo Amadeus para reducir su exposición a las variaciones del tipo de cambio dólar-euro consiste en utilizar una cobertura natural mediante el ajuste de los flujos de caja futuros por ingresos denominados en dólares americanos con los pagos del principal e intereses de una parte de la deuda del Grupo Amadeus denominada en dólares americanos (aunque sólo los pagos de principal se designan como cobertura a efectos contables). Para cubrir su exposición a las variaciones de libras esterlinas, dólares australianos y coronas suecas, el Grupo Amadeus realiza habitualmente operaciones de derivados con bancos, incluyendo contratos a plazo (*forwards*) de divisas y opciones sobre divisas.

Las diferencias de cambio de estos instrumentos (tanto procedentes de la cobertura natural como los contratos a plazo) que tienen la consideración de cobertura contable se imputan a fondos propios hasta el reconocimiento del ingreso, siendo en este momento reclasificados al resultado del ejercicio. Las diferencias de cambio antes de impuestos registradas en patrimonio por estos conceptos durante los ejercicios terminados a 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, han sido de unas ganancias de 32.692 miles de euros, unas pérdidas de 42.799 miles de euros y unas ganancias de 81.295 miles de euros, respectivamente, mientras que las diferencias de cambio antes de impuestos registradas en la cuenta de resultados durante dichos ejercicios, han sido unas ganancias de 7.212 miles de euros, unas pérdidas de 19.669 miles de euros y unas ganancias de 767 miles de euros, respectivamente.

Aunque el Grupo Amadeus intenta gestionar el riesgo de tipo de cambio, no puede garantizar que su cobertura actual o futura le proteja suficientemente de los efectos adversos derivados de la variación de los tipos de cambio.

Riesgo de tipos de interés.

El Grupo Amadeus está expuesto a riesgos derivados de las variaciones de los tipos de interés. A 31 de diciembre de 2009, el 92% de la deuda financiera bruta del Grupo Amadeus era deuda a tipo variable referenciada al EURIBOR en el caso de la deuda en Euros y al USD LIBOR en el caso de la deuda denominada en dólares.

Con el fin de cubrir la exposición a la variación de los tipos de interés y fijar el importe de intereses a pagar por el Grupo en los próximos años, el Grupo Amadeus suscribe habitualmente instrumentos derivados de cobertura de tipos de interés con instituciones financieras, que vencen en su práctica totalidad a finales de junio y principios de julio de 2011. El valor razonable ("fair value") de los derivados es sensible a los cambios registrados

en los tipos de interés. Dado que los cambios en el valor razonable (“fair value”) de los derivados que cualifican como coberturas contables se reconocen directamente en fondos propios y la deuda cubierta por dichos derivados se valora a coste amortizado, el impacto de una caída de 100 puntos básicos en los tipos de interés aplicables bajo los contratos de financiación del Grupo habría provocado una pérdida en la cuenta de pérdidas y ganancias de 4.231 miles de euros, 40.685 miles de euros y 10.510 miles de euros en los ejercicios finalizados a 31 de diciembre 2009, 2008 y 2007, respectivamente, por la parte que no se considera cobertura a efectos contables. En cuanto a la parte que se considera cobertura a efectos contables, el impacto de dicha caída en los fondos propios habría ascendido 37.636 miles de euros, 21.854 miles de euros y 85.777 miles de euros en los ejercicios finalizados a 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 respectivamente. Las coberturas existentes a 31 de diciembre de 2009 cubren el 74% de la deuda financiera bruta del Grupo. El ratio de cobertura sobre la deuda financiera neta del Grupo según ésta se define en el Contrato de Financiación Senior asciende al 97%.

Junto con la cancelación de deuda que tendrá lugar con la ampliación de capital de la Sociedad acordada en el contexto de la oferta objeto del presente Folleto se cancelarán una porción de las coberturas existentes para ajustar el nominal de las mismas a la deuda financiera. Tras este ajuste, una caída de 100 puntos básicos en los tipos de interés aplicables bajo los contratos de financiación del Grupo se estima que provocaría una pérdida en el valor razonable (“fair value”) de la deuda, que se valora a coste amortizado, y de los instrumentos de cobertura de 46.857 miles de euros, de los cuales 2.217 miles de euros corresponden a instrumentos derivados que no cualifican contablemente como tales y por tanto impactarían en la cuenta de resultados, mientras que 36.349 miles de euros al corresponder a instrumentos que son cobertura a efectos contables impactarían en los fondos propios de la Sociedad.

A pesar de que el Grupo Amadeus intenta gestionar su exposición al riesgo de tipo de interés, no puede garantizar que su cobertura actual o futura le proteja suficientemente de los efectos adversos derivados de la variación de los tipos de interés.

Riesgos relativos a la financiación del Grupo Amadeus.

Los apartados 10.1 y 10.3 del Documento de Registro incluyen una explicación detallada de la estructura de financiación del Grupo Amadeus, que debe leerse en conjunto con el presente factor.

La deuda financiera bruta del Grupo Amadeus (tal como ésta se define en el apartado 10.1 del Documento de Registro) a 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007 asciende a 4.328.627 miles de euros, 4.546.301 miles de euros y 4.717.755 miles de euros, respectivamente, y la deuda financiera neta del Grupo Amadeus en dichos ejercicios asciende a 3.517.629 miles de euros, 3.918.279 miles de euros y 4.144.020 miles de euros, respectivamente. Tras las operaciones de reestructuración de los fondos propios, novación modificativa del Contrato de Financiación Senior y reducción de la deuda descritas en detalle en el apartado 9.2.1 del Documento de Registro, la deuda financiera neta del Grupo se reducirá en 512,5 millones de euros (un 14,6%), hasta un importe pro forma de 3.005,1 millones de euros a 31 de diciembre de 2009; si bien, como consecuencia de la citada novación del Contrato de Financiación Senior, se han incrementado los diferenciales de los tipos de interés (de manera que el diferencial medio del Crédito Senior quedará en el 3,55%) y se han endurecido los compromisos de carácter financiero relativos a los ratios de deuda financiera neta/EBITDA y EBITDA/interés neto a pagar que debe cumplir el Grupo Amadeus.

Los contratos de financiación que tiene suscritos el Grupo Amadeus, especialmente el Contrato de Financiación Senior (novado el 5 de marzo de 2010), establecen determinadas restricciones operativas que limitan la capacidad del Grupo Amadeus para, entre otras cuestiones, constituir garantías sobre sus activos, recomprar acciones, llevar a cabo determinadas inversiones y desinversiones, incurrir en endeudamiento adicional, realizar

pagos de dividendos, etc. Por otra parte, estos contratos de financiación contemplan, además de las obligaciones de pago, determinadas obligaciones adicionales, como las de cumplir determinados ratios financieros, incluyendo un ratio de apalancamiento máximo. La capacidad del Grupo Amadeus para cumplir las obligaciones de pago y de cumplimiento de ratios financieros depende en gran medida de la situación financiera y rendimiento operativo del Grupo, los cuales están sujetos a la situación económica y competitiva vigente y a algunos factores financieros y de negocio (algunos de los cuales escapan a su control). Además, el Grupo Amadeus ha otorgado a sus entidades financiadoras ciertas garantías personales y reales, incluyendo una opción de compra a precio de mercado sobre las acciones de la filial Amadeus IT, la pignoración de la totalidad de las acciones de determinadas filiales del Grupo (entre las que se encuentra Amadeus IT), la pignoración de determinadas cuentas bancarias y derechos de crédito de determinadas sociedades del Grupo y una promesa de constitución de hipoteca mobiliaria de marcas de Amadeus IT.

El incumplimiento de cualesquiera obligaciones establecidas en los contratos de financiación, ya sean de pago, de cumplimiento de ratios o de cualquier otra naturaleza, podría dar derecho a los prestamistas a (i) exigir el vencimiento anticipado, (ii) resolver todos los compromisos de desembolso adicional de financiación, o (iii) ejecutar las garantías constituidas por el Grupo para garantizar el cumplimiento de sus obligaciones bajo dichos contratos.

No se puede garantizar que el Grupo vaya a cumplir la totalidad de las obligaciones establecidas en los contratos de financiación en las fechas previstas al efecto, ni que sea capaz de obtener los fondos necesarios para repagar los importes exigidos por los prestamistas si éstos exigieran el pago anticipado de los préstamos, ni que pudiera mantener la solvencia tras un pago anticipado de este tipo.

Asimismo, algunos de los contratos de financiación contienen cláusulas de cambio de control, de manera que en caso de que cualquier persona o entidad (o grupo de personas o entidades que actúen en concierto), a excepción de los fondos e inversores asesorados por BC Partners, CIE Management Luxembourg o Cinven Limited, se hiciese con el control de la Sociedad mediante la adquisición de más del 30% de los derechos de voto en la Junta General o el control efectivo del órgano de administración, podría dar lugar a las mismas consecuencias que un posible incumplimiento de las obligaciones mencionadas anteriormente.

Riesgos relativos a la relaciones del Grupo Amadeus con sus Accionistas Principales.

Société Air France, Iberia Líneas Aéreas de España, S.A. y Lufthansa Commercial Holding, GmbH, además de ser accionistas principales, tienen importantes relaciones comerciales con el Grupo Amadeus tanto en el área de negocio de Distribución como de Soluciones de TI. Las operaciones efectuadas por la Sociedad con sus tres aerolíneas accionistas representaron el 19,67%, el 19,69% y el 18,42% de los ingresos netos consolidados correspondientes a los ejercicios finalizados el 31 de diciembre de 2009, 2008 y 2007, respectivamente.

Los intereses de cualquiera de estas aerolíneas pueden entrar en conflicto con los intereses del Grupo Amadeus o del resto de los accionistas del Grupo y, una vez dichas aerolíneas reduzcan su participación en el Grupo Amadeus, podrían incrementar sus relaciones comerciales con competidores del Grupo Amadeus y contratar la provisión de sus soluciones de TI y/o dejar de utilizar los servicios del Grupo Amadeus.

Contrato entre accionistas

El 8 de abril de 2010, la Sociedad ha suscrito con Amadelux Investments S.à r.l, Société Air France, Iberia, Líneas Aéreas de España, S.A., Lufthansa Commercial Holding GmbH y Deutsche Lufthansa Aktiengesellschaft (ésta última como matriz de la anterior), un contrato entre accionistas, que entrará en vigor con la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad. Entre otras cuestiones, dicho contrato regula las relaciones entre las partes en relación con los órganos de gobierno de la Sociedad, y establece ciertas normas en relación

con la transmisión de acciones de la Sociedad por parte de los accionistas suscriptores del mismo (todo ello, en los términos descritos en el apartado 18.3 del Documento de Registro).

Riesgo derivado de la potencial divergencia entre los intereses estratégicos de los fondos asesorados por BC Partners y Cinven y los del resto de los accionistas.

A pesar de que se han tomado medidas concretas para asegurar que los conflictos de interés se tratarán conforme a Derecho, los intereses estratégicos de los fondos asesorados por BC Partners y Cinven y del resto de los accionistas principales de Amadeus pueden diferir y entrar en conflicto ocasionalmente con los intereses del Grupo y de otros accionistas de Amadeus en aspectos sustanciales. A fecha de registro del presente Folleto, según el conocimiento de la Sociedad, dichos fondos no tienen inversiones en otros operadores de GDS distintos de Amadeus ni en sociedades que presten soluciones de PSS.

8.3 Riesgos relativos a la oferta

Desistimiento y revocación de la oferta.

La Sociedad podrá desistir de la oferta objeto del presente Folleto en cualquier momento anterior a la fijación definitiva del precio de las acciones de la Sociedad (prevista para el 27 de abril de 2010) por cualesquiera causas y sin que Amadeus deba motivar su decisión. Asimismo, tal como se indica en los apartados 5.1.1 y 5.1.4 de la Nota sobre las Acciones, se entenderán como causa de desistimiento de la Oferta: (a) el que, al finalizar el proceso de prospección de la demanda (“book building”), los inversores contactados no hubieran formulado Propuestas suficientes como para (i) cubrir en su totalidad el importe efectivo de la Oferta de Suscripción y (ii) permitir que las acciones de la Sociedad cuenten con una distribución suficiente con carácter previo a su admisión a negociación en Bolsa (entendiendo por tal distribución suficiente el que al menos el 25% del capital social de la Sociedad se encuentre repartido entre el público como consecuencia de la Oferta); y (b) el que, con carácter previo a la fijación definitiva del precio de las acciones de la Sociedad, no se celebre la Junta General de accionistas de Amadeus IT Group, S.A. prevista para el próximo 22 de abril de 2010 y en la que está previsto que se acuerde el pago del dividendo extraordinario mencionado en el apartado 3.2 de la Nota sobre las Acciones.

Además, la oferta objeto del presente Folleto quedará automáticamente revocada en caso de que (a) antes de las 23:59 horas de Madrid de la fecha de fijación del precio de la oferta (inicialmente prevista para el 27 de abril de 2010) no se hubiera firmado el contrato de aseguramiento de la oferta, (b) concurra cualquiera de las causas de terminación o resolución general previstas en el contrato de aseguramiento, o (c) la oferta sea suspendida o dejada sin efecto por cualquier autoridad competente. Igualmente, la oferta objeto del presente folleto quedará revocada en caso de que las acciones de la Sociedad no sean admitidas a negociación en las Bolsas de Valores españolas antes de las 23:59 horas del día 31 de julio de 2010.

En caso de revocación, las acciones serán devueltas a la Sociedad para su amortización a sus titulares, según el caso, y el precio de compra o suscripción será devuelto a los compradores o suscriptores, junto con el interés devengado. La revocación o desistimiento de la oferta no dará lugar a responsabilidad alguna por parte de la Sociedad, los accionistas actuales, las Entidades Coordinadoras Globales ni las Entidades Aseguradoras, ni generará derechos indemnizatorios a favor de los adquirentes.

Riesgo derivado de la venta de un número sustancial de acciones de la Sociedad por sus accionistas.

La venta de un número sustancial de acciones de la Sociedad en el mercado tras la presente oferta, o la percepción por el mercado de que dicha venta tendrá o podría tener lugar, podría afectar negativamente al precio de cotización de las acciones y/o a la capacidad de Amadeus de recaudar capital a través de una futura oferta pública.

Tanto la Sociedad como sus accionistas principales (esto es, Amadelux Investments S.à r.l, Société Air France, Lufthansa Commercial Holding GmbH, Iberia, Líneas Aéreas de España, S.A.) y determinados miembros del equipo gestor han asumido determinados compromisos de no transmisión (*lock-up*), en virtud de los cuales se obligan, con determinadas excepciones, a no emitir o transmitir acciones de la Sociedad (ni llevar a cabo ninguna operación que pueda tener un efecto jurídico similar), sin previa autorización escrita de las Entidades Coordinadoras Globales, durante el periodo comprendido entre la fecha de la firma del contrato de aseguramiento y los 180 días (ó 365 días en el caso de los miembros del equipo gestor mencionados en el apartado 7.3 de la Nota sobre las Acciones) posteriores a la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad. En su conjunto, el número de acciones de los accionistas principales que quedan afectadas por el compromiso de no transmisión comprende el 84,83% del total de acciones de la Clase A existentes en la actualidad y el 68,79% del capital social de Amadeus después de la oferta (antes del ejercicio de la opción de compra *green shoe* y asumiendo que el precio de la oferta queda fijado en el rango medio de la banda de precios indicativa y no vinculante, es decir, en 10,70 euros por acción). Por su parte, el número de acciones afectadas por el compromiso de no transmisión de los miembros del equipo gestor comprende el 2,27% del total de acciones de la Clase A existentes en la actualidad y el 1,84% del capital social de Amadeus después de la oferta (asumiendo que el precio de ésta queda fijado en el rango medio de la banda de precios indicativa y no vinculante, es decir, en 10,70 euros por acción).

Al término de este período, los accionistas principales de Amadeus podrían vender todas o parte de las acciones de su titularidad (siempre conforme al procedimiento de venta acordado por los actuales accionistas en el Contrato entre Accionistas), y la Sociedad podría emitir nuevas acciones en el marco de transacciones públicas o privadas. Tales emisiones podrían provocar la dilución de la participación en la Sociedad de los accionistas existentes en dicho momento, y las ventas de acciones por parte de los accionistas de Amadeus o por la Sociedad podrían afectar negativa y sustancialmente al precio de cotización de las acciones de la Sociedad.

Pago de dividendos

Tras la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad, la intención de la Sociedad es definir la política de dividendos en base a la distribución de un porcentaje determinado del beneficio neto consolidado de cada ejercicio social, porcentaje que, a fecha de registro del presente Folleto, se estima que sea de alrededor del 30-40%. Está previsto que con posterioridad a la admisión a negociación de las acciones de la Sociedad, la distribución de dividendos por parte de Amadeus a sus accionistas venga precedida de un distribución de dividendos por parte de la filial Amadeus IT (filial operativa, ya que Amadeus es una sociedad holding que por sí sólo no genera ingresos). Además, una vez cubiertas las atenciones previstas por la Ley o los estatutos, Amadeus sólo podrá repartir dividendos con cargo al beneficio de cada ejercicio, o a reservas de libre disposición, si el valor del patrimonio neto no es o, a consecuencia del reparto, no resulta ser inferior a su capital social.

El Contrato de Financiación Senior establece determinadas limitaciones a la distribución de dividendos por la Sociedad, que describen en detalle en el apartado 20.7 del Documento de Registro.

La política de dividendos del Grupo, así como el importe de los dividendos que en su caso se distribuyan en un futuro, dependerá de una serie de factores, que incluyen, entre otros, el beneficio, la situación financiera, el servicio financiero de la deuda, las necesidades de caja (incluyendo necesidades de inversión), expectativas futuras del negocio así como otros factores que se estimen convenientes en cada momento.

No existe un mercado de negociación para las acciones de la Sociedad, y no puede garantizarse que se desarrolle un mercado de negociación activo.

En la actualidad, no existe un mercado público en el que se negocien las acciones de Amadeus. Amadeus ha solicitado la admisión a negociación de sus acciones en las Bolsas de Valores españolas y espera que se admitan a negociación en el Sistema de Interconexión Bursátil de las Bolsas Españolas en o en torno al 29 de abril de 2010 aproximadamente. Cualquier retraso en el inicio de la negociación de las acciones de la Sociedad afectaría a la liquidez de las acciones de Amadeus. Por otra parte, aunque las acciones se admitan a negociación en las Bolsas de Valores españolas, no puede asegurarse que se vaya a desarrollar y mantener un mercado activo de negociación para las acciones de la Sociedad.

No puede garantizarse que el precio de la oferta se corresponda con el precio de cotización de las acciones tras la misma.

El inversor que compre acciones de Amadeus en esta oferta pagará un precio que no se ha establecido en los mercados de negociación públicos. La banda de precios indicativa y no vinculante para las acciones de la Sociedad objeto de la oferta de suscripción y venta objeto de este Folleto se ha establecido por la Sociedad, previa consulta no vinculante con las Entidades Coordinadoras Globales, sin que exista ningún experto independiente que asuma responsabilidad alguna por la valoración de las acciones resultante de la misma. No obstante, no puede garantizarse que, tras esta oferta, las acciones de la Sociedad vayan a cotizar a un precio igual o superior al precio de oferta, por lo que el inversor podría perder parte o toda su inversión.

En el momento de formulación de la OPA que tuvo lugar en el año 2005 sobre Amadeus Global Travel Distribution, S.A. (la actual Amadeus IT, que entonces era la sociedad matriz del Grupo Amadeus), el valor de dicha compañía (*enterprise value*), asumiendo una deuda financiera neta ajustada según NIIF de 156,4 millones de euros, era de 4.510 millones de euros. Por otro lado, teniendo en cuenta el punto más bajo y el más alto de la banda de precios indicativa y no vinculante de la oferta objeto del presente Folleto, el valor compañía de Amadeus (*enterprise value*) se situaría entre 7.272 millones de euros y 8.366 millones de euros, asumiendo una deuda financiera neta pro forma a 31 de diciembre de 2009 de 3.005,1 millones de euros (ver apartado 9.2.1 del Documento de Registro). Además, el apartado 9.2 del Documento de Registro recoge una evolución de los principales datos financieros y operativos consolidados que permiten comprender la evolución de la generación de valor en el Grupo Amadeus desde el ejercicio 2004.

El precio de mercado de las acciones de Amadeus puede ser volátil y puede descender con independencia del rendimiento operativo real del negocio del Grupo Amadeus.

La situación de los mercados de valores en español y mundial, así como el acaecimiento de factores de diversa índole más allá del control de Amadeus, podrían tener un efecto negativo en el valor de cotización de sus acciones, convirtiéndolo en volátil. En concreto, en España el índice "Ibex 35" se situó en 15.895 puntos el 11 de junio de 2007, descendiendo hasta 9.486 puntos el 2 de enero de 2009 (lo que supuso una caída de en torno al 40%) y situándose en 11.394 puntos a 9 de abril de 2010 (un aumento de aproximadamente un 20%). Teniendo en cuenta que el índice puede verse afectado por acontecimientos diversos e imprevistos, no se puede garantizar que vaya a tener un rendimiento elevado en periodos futuros, pudiendo dicho rendimiento tener un efecto material adverso sobre el precio de cotización de las acciones de Amadeus, con independencia de la situación financiera y resultados del Grupo.

Puede suceder que los accionistas de jurisdicciones diferentes a la española no puedan ejercitar sus derechos de adquisición o suscripción preferente para adquirir nuevas acciones.

Es posible que los titulares de acciones de la Sociedad pertenecientes a jurisdicciones diferentes a la Unión Europea, en función de la regulación aplicable en dichas jurisdicciones, no puedan ejercitar sus derechos de suscripción y adquisición preferente, a menos que se cumplan los requisitos establecidos en sus respectivas regulaciones o resulte de aplicación

algún supuesto de exención. La Sociedad puede decidir no cumplir con dichas formalidades y no se puede garantizar que haya alguna exención disponible. En consecuencia, cualquier accionista afectado en este sentido puede perder los derechos de suscripción o adquisición preferente, reduciéndose su participación relativa en el capital de la Sociedad.

Los accionistas de países con divisas diferentes al euro pueden tener un riesgo de inversión adicional ligado a las variaciones de los tipos de cambio relacionados con la tenencia de las acciones de Amadeus.

Las acciones de Amadeus cotizarán solamente en euros y cualquier pago de dividendos que se efectúe en el futuro estará denominado en euros. Por ello, los accionistas de países con divisas diferentes al euro tienen, en relación con la tenencia de acciones de la Sociedad, un riesgo de inversión adicional ligado a las variaciones de los tipos de cambio.