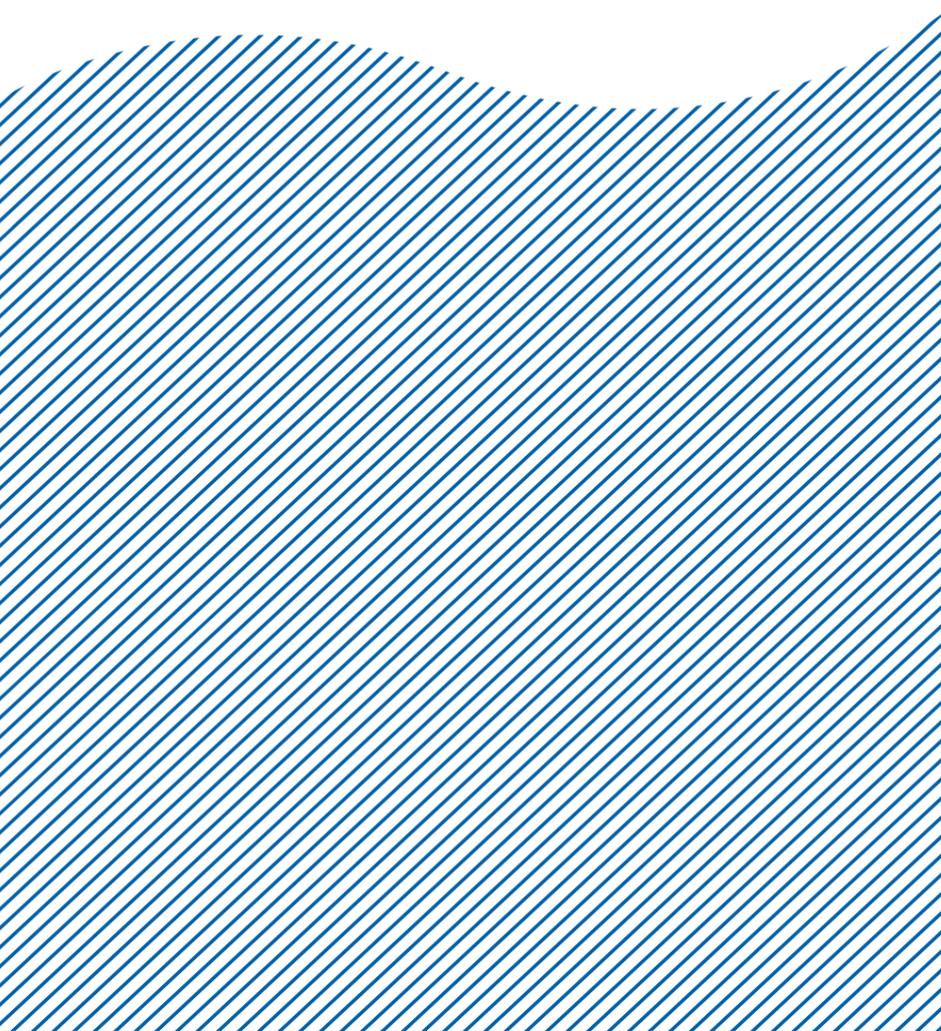


**Amadeus IT Holding, S.A.
y Sociedades
Dependientes**

**Informe de gestión
consolidado
intermedio del periodo
de seis meses
terminado el 30 de
junio de 2016**



Índice

1	Resumen	3
2	Resumen de actividades	7
3	Presentación de la información financiera.....	14
4	Principales riesgos financieros y política de cobertura	16
5	Rendimiento operativo y financiero por negocio	18
6	Estados financieros consolidados	26
7	Otros datos financieros.....	33
8	Información para inversores.....	35
9	Glosario de términos	42
10	Apéndice: Cuadros financieros	43

1 Resumen

1.1 Introducción

Datos principales del primer semestre, cerrado el 30 de junio de 2016

- En el negocio de distribución, el número de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentó un 5,0% hasta los 279,3 millones
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados aumentó un 75,7%, hasta un total de 622,4 millones
- Los ingresos crecieron un 15,1%, hasta los 2.275,5 millones de euros
- El EBITDA aumentó un 16,5%, hasta los 907,1 millones de euros
- El beneficio ajustado¹ aumentó un 17,9%, hasta los 494,5 millones de euros
- El flujo de caja libre aumentó un 23,2%, hasta los 417,3 millones de euros
- La deuda financiera neta a 30 de junio de 2016 (según la definición contenida en el contrato de financiación senior) se sitúa en 2.147,5 millones de euros (una ratio de deuda neta/EBITDA de los últimos doce meses de 1,31 veces)

A lo largo del primer semestre de 2016, hemos seguido registrando una tendencia muy positiva, con varios anuncios de éxitos comerciales y buenos resultados financieros. Durante los seis primeros meses del año, los ingresos y el EBITDA crecieron un 15,1% y un 16,5%, respectivamente, lo que se traduce en un incremento del beneficio ajustado del 17,9%. Estos resultados se vieron respaldados por la buena evolución de nuestros negocios de distribución y soluciones tecnológicas y por la contribución realizada por las adquisiciones de Navitaire en 2016 y las completadas en 2015.

En el segmento de distribución, renovamos satisfactoriamente o firmamos contratos de distribución con 9 aerolíneas durante el segundo trimestre, incluida Emirates, con lo que garantizamos y ampliamos la oferta de producto aéreo a nuestros usuarios. Conseguimos mejorar en 1,3 p.p. nuestra posición competitiva² en el transcurso del trimestre, con lo que reforzamos el atractivo de nuestra oferta para los proveedores de viajes. Las regiones donde registramos un mayor crecimiento en el trimestre fueron Asia y Pacífico, por el sólido crecimiento del sector y por la mejora continua de nuestra posición competitiva, seguida de Norteamérica, donde nuestros volúmenes siguieron registrando crecimientos de dos dígitos gracias a la mejora de nuestra posición competitiva. Nuestra posición competitiva² mundial alcanzó el 43,2% durante los seis primeros meses de 2016, lo que supone un crecimiento interanual de 1,0 p.p. y se traduce en un crecimiento del volumen de reservas aéreas a través de agencias de viaje del 5,0% y en un incremento de los ingresos de distribución del 7,5%.

Amadeus tiene el firme compromiso de apoyar los esfuerzos de sus aerolíneas clientes para materializar todo su potencial de ingresos. Las soluciones de *merchandising* constituyen un área de interés prioritaria para las aerolíneas. A finales del segundo trimestre, el 63% de las reservas aéreas procesadas por Amadeus podía llevar aparejado un servicio complementario y 110 aerolíneas habían contratado Amadeus Airline Ancillary Services para su canal indirecto, de las

¹ Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes.

² Véase la definición de posición competitiva en la Sección 3.

cuales 86 ya habían implantado la solución. Amadeus Fare Families, una solución que permite a las aerolíneas distribuir tarifas personalizadas, había sido contratada por 39 aerolíneas clientes, incluidos los contratos recientes con Iberia y Ural Airlines. La solución Amadeus Fare Families ya está en funcionamiento en 30 aerolíneas.

Las ventas de servicios complementarios por parte de las aerolíneas a través del canal de distribución indirecta de Amadeus crecieron un 80% en el primer semestre de 2016, principalmente a través de las más de 30 agencias de viajes online que ya han integrado las soluciones de *merchandising* de Amadeus. La alemana Reisegiganten, la sueca Airtour.se y la holandesa TIX han integrado Amadeus Ancillary Services o Amadeus Fare Families durante el segundo trimestre.

Los ingresos del negocio de soluciones tecnológicas crecieron un 31,5% en el segundo trimestre de 2016. Este resultado se debió a un crecimiento subyacente de dos dígitos, sumado a la consolidación de la adquisición de Navitaire a partir de finales de enero de 2016 y al impacto de las adquisiciones de AirIT, Hotel SystemsPro e Itesso en 2015. Los pasajeros embarcados totales aumentaron un 86,9%, debido a la inclusión de los pasajeros embarcados de Navitaire. El crecimiento de los pasajeros embarcados de Altéa fue del 11,9%, gracias al crecimiento orgánico y a las migraciones que hemos llevado a cabo durante los últimos doce meses, entre las que destacan China Airlines, Swiss International Air Lines y Brussels Airlines (las dos últimas, integrantes del Grupo Lufthansa). Nuestras principales actividades dentro del negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas registraron una buena evolución durante el trimestre, gracias al éxito de nuestros esfuerzos de venta incremental y cruzada, así como al crecimiento orgánico. En el primer semestre, los ingresos del negocio de soluciones tecnológicas aumentaron un 34,4%.

Durante el segundo trimestre, Malaysia Airlines anunció que había seleccionado a Amadeus como nuevo proveedor de PSS y Air Cairo completó su migración a Altéa. La aerolínea Nile Air renovó su contrato tecnológico y amplió el ámbito de los servicios contratados. Swiss International Air Lines y Amadeus anunciaron un acuerdo para desarrollar Amadeus Passenger Recovery, una nueva herramienta que permitirá a la aerolínea reacomodar a los pasajeros que han sufrido incidencias y que se integrará en el paquete Altéa Suite. Avianca también renovó a largo plazo su contrato Altéa y se convirtió en el cliente de lanzamiento de Amadeus Anytime Merchandising. Avianca también va a lanzar Amadeus Customer Experience Management, una solución que permite a esta compañía aérea conocer en profundidad a sus clientes y ofrecer servicios altamente personalizados. En mayo, Amadeus anunció una alianza con Plusgrade, un proveedor de soluciones tecnológicas para aerolíneas, que dará cobertura a los pasajeros que quieran pujar por conseguir mejores billetes o asientos. En junio, Amadeus se convirtió en uno de los primeros actores del sector en conseguir el mayor nivel de certificación NDC de la IATA. Poco después, Navitaire también recibió la certificación NDC.

Seguimos realizando progresos continuos en nuestros nuevos negocios. Estamos avanzando en la ejecución de nuestra estrategia en el área de tecnología para hoteles (Hospitality IT) mediante la integración de Itesso y Hotel SystemsPro y la colaboración con InterContinental Hotels Group en el desarrollo de un sistema de reservas de huéspedes de última generación (GRS, por sus iniciales en inglés). En el área de pagos, recientemente anunciamos el refuerzo de nuestra plataforma B2B Wallet mediante alianzas con MasterCard e Ixaris. Durante el segundo trimestre, se lanzaron dos soluciones en el área de *travel intelligence*: Amadeus Performance Insight y Amadeus Booking Analytics. Además, Amadeus y The Boston Consulting Group (BCG) lanzaron una nueva app de

gestión de itinerarios para los empleados de BCG en todo el mundo. La app MyBCGTrip está basada en Amadeus Mobile Platform y se ha personalizado para satisfacer las necesidades de BCG.

Seguimos muy centrados en nuestra tecnología. Nuestra inversión en I+D alcanzó el 15,3% de los ingresos en el primer semestre de 2016 y se dedicó a impulsar el crecimiento a largo plazo mediante las implantaciones en clientes, la evolución de productos, la expansión de la cartera de soluciones, las inversiones en nuevos negocios, la continuación de las migraciones de sistemas abiertos y la optimización de las prestaciones de los sistemas.

Durante el primer semestre de 2016, nuestro flujo de caja libre creció un 23,2% y la deuda financiera neta consolidada según contrato de financiación a 30 de junio de 2016 ascendía a 2.147,5 millones de euros, lo que supone 1,31 veces el EBITDA de los doce últimos meses (según contratos de financiación).

En junio de 2016, nuestros accionistas aprobaron un dividendo bruto de 0,775 euros por acción con cargo a 2015, lo que representa un porcentaje de distribución de beneficios del 50% y equivale a un dividendo total de 340,1 millones de euros. El 28 de enero de 2016 se abonó un dividendo a cuenta de 0,34 euros por acción y el dividendo complementario de 0,435 euros por acción se abonó el 28 de julio de 2016.

El 11 de marzo de 2016, el Consejo de Administración de Amadeus IT Holding, S.A. y el de Amadeus IT Group, S.A. aprobaron un plan para la fusión de las dos sociedades (siendo Amadeus IT Holding la entidad superviviente). Tras la aprobación de la fusión por absorción por parte de las Juntas Generales Ordinarias de Amadeus IT Holding, S.A. y de Amadeus IT Group, S.A. en junio de 2016, y después de cumplir con los restantes requisitos legales, se prevé presentar la escritura pública de fusión ante el Registro Mercantil de Madrid el 1 de agosto de 2016. Una vez registrada, Amadeus IT Group, S.A. quedará legalmente disuelta y Amadeus IT Holding, S.A. pasará a denominarse Amadeus IT Group, S.A.

1.2 Información operativa y financiera resumida

	Información financiera resumida (cifras en millones de euros)		
	<i>Ene-Jun 2016</i>	<i>Ene-Jun 2015</i>	<i>Variación (%)</i>
Principales indicadores de negocio			
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes¹	43,2%	42,2%	1,0 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	279,3	265,9	5,0%
Reservas no aéreas (millones)	31,2	32,2	(3,1%)
Reservas totales (millones)	310,5	298,1	4,1%
Pasajeros embarcados (millones)	622,4	354,2	75,7%
Resultados financieros			
Ingresos de Distribución	1.520,5	1.415,1	7,5%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	754,9	561,7	34,4%
Ingresos ordinarios	2.275,5	1.976,8	15,1%
Contribución de Distribución	677,2	632,2	7,1%
Contribución de Soluciones tecnológicas	499,3	367,0	36,0%
Contribución	1.176,5	999,2	17,7%
EBITDA	907,1	778,8	16,5%
Margen de EBITDA (%)	39,9%	39,4%	0,5 p.p.
Beneficio ajustado²	494,5	419,6	17,9%
Ganancias por acción ajustadas (euros)³	1,13	0,96	17,9%
Flujo de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	288,4	251,7	14,6%
Flujo de caja libre ⁴	417,3	338,7	23,2%
	30/06/2016	31/12/2015	Variación (%)
Endeudamiento⁵			
Deuda financiera neta según contratos de financiación	2.147,5	1.611,6	33,3%
Deuda financiera neta según contratos de financiación/EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,31x	1,09x	

- Véase la definición de posición competitiva en la sección 3.
- Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes.
- Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo.
- Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos impuestos pagados menos comisiones financieras e intereses pagados.
- Basado en la definición contenida en las cláusulas del contrato de financiación senior.

2 Resumen de actividades

2.1 Actividades más destacadas del primer semestre

Negocio de distribución

Alrededor del 75% de las reservas aéreas procesadas a través del sistema Amadeus en todo el mundo se efectuaron en aerolíneas que tienen firmados contratos de distribución con Amadeus. Desde principios de año, se han firmado nuevos contratos o renovaciones de contratos en vigor con 21 compañías, entre ellas **LATAM Airlines Group S.A.** («LATAM»), **Virgin Australia**, **Emirates Airways**, **Air Cairo** y **Etihad Airways**, cuyo contrato también contemplaba una nueva funcionalidad relativa a contenidos multimedia, que permite mostrar imágenes relacionadas con los servicios complementarios, como las filas de asientos junto a las salidas.

Proseguimos con nuestro crecimiento en un segmento al alza e importante como el de las aerolíneas de bajo coste, donde las agencias de viajes usuarias del Sistema Amadeus ahora pueden reservar la tarifa Business Plus de **Ryanair**, que incluye ventajas como la facturación de una maleta de 20 kg sin coste adicional, un asiento premium con espacio extra para las piernas o una salida rápida (sujeto a disponibilidad), y hacer cambios de billete sin cargos en las tarifas flexibles. La aerolínea china de bajo coste **Spring Airlines** comenzó a distribuir sus billetes a través del Sistema Amadeus y contrató la solución Amadeus Ticketless Access. Los usuarios del sistema Amadeus ya tienen acceso a la oferta de más de 80 aerolíneas de bajo coste e híbridas de todo el mundo. Las reservas en este segmento aumentaron un 17% en el primer semestre de 2016 frente al mismo periodo de 2015.

Nuestros clientes siguieron contratando nuestras soluciones de *merchandising*, como en los casos de **LATAM**, **FlyBe** y **Ukraine International Airlines**. A finales del primer semestre, el 63% de las reservas aéreas procesadas por el Sistema Amadeus en todo el mundo admitían la contratación de servicios complementarios. A finales del primer semestre, 110 aerolíneas habían contratado Amadeus Airline Ancillary Services para su canal indirecto, 86 de las cuales ya están implantadas. Sumando las aerolíneas que han contratado estas soluciones para su canal tanto indirecto como directo, el número de clientes asciende a 157, 121 de los cuales ya han sido implantados.

Amadeus Fare Families, una solución que permite a las aerolíneas distribuir tarifas personalizadas, había sido contratada por 39 aerolíneas clientes, incluidos los recientes contratos con **Scandinavian Airlines**, **Iberia** y **Ural Airlines**. La solución Fare Families ya está en funcionamiento en 30 clientes, entre ellos la aerolínea canadiense **WestJet**.

Los ingresos derivados del *merchandising* a través del canal de distribución indirecto de Amadeus registraron unas cifras récord en el primer semestre del año, ya que los servicios complementarios vendidos por las aerolíneas a través del Sistema Amadeus aumentaron un 80%, gracias principalmente a las más de 30 agencias de viajes online de todo el mundo que están integrando las soluciones de comercialización de Amadeus. La alemana **Reisegiganten**, la sueca **Airtour.se** y la holandesa **TIX** han integrado las soluciones Amadeus Ancillary Services o Amadeus Fare Families en sus portales. La agencia de viajes online **Travix** introdujo recientemente Amadeus Fare Families en sus 35 portales, entre los que destacan **CheapTickets.nl**, **BudgetAir.com** y **Vayama.com**. **Egencia**, la compañía de gestión de viajes de empresa de **Expedia** que ofrece sus servicios en 65 países, comenzó a usar el 1 de marzo Amadeus Web Services para ofrecer a los

viajeros de negocios la capacidad de contratar equipaje adicional al reservar vuelos. Ahora, Egencia ofrece a sus clientes productos comercializables de más de 10 aerolíneas, entre ellas **Air France**, la compañía con la que se asoció para poner en marcha esta iniciativa.

En una nueva muestra de nuestro compromiso con las agencias de viajes clientes, Amadeus lanzó en el mercado británico Selling Platform Connect, la primera plataforma GDS de reserva y tramitación 100% en la nube del mundo, accesible desde cualquier dispositivo con acceso a Internet y sin las molestias de una instalación compleja. Este producto brinda importantes ventajas, como flexibilidad, capacidades reales de personalización y una innovadora herramienta denominada *Cryptic Magic*, que permite a los usuarios cambiar fácilmente entre el modo críptico y el modo gráfico en cualquier momento del proceso de reserva.

Amadeus dio un nuevo paso adelante en el mundo de las compras personalizadas para los viajeros con el lanzamiento de la primera solución autoservicio y en línea del mundo para realizar cambios en reservas: Amadeus Ticket Changer (ATC) Shopper. Los clientes de las agencias de viajes adheridas pueden cambiar sus reservas de vuelos por Internet cualquier día y en cualquier momento. Esto ayuda a las agencias de viajes online a reducir enormemente el número de llamadas a los centros de atención al cliente, reduce el riesgo de errores y mejora la satisfacción y fidelidad del cliente. **Tickets Travel Network**, una agencia de viajes online líder en Europa oriental, fue una de las primeras en probar la nuevas funciones de la solución ATC Shopper de Amadeus.

Soluciones tecnológicas para aerolíneas

En enero de 2016 Amadeus anunció que, tras obtener la aprobación regulatoria, quedaba cerrada la adquisición de Navitaire, un proveedor de soluciones tecnológicas y de negocio para la industria de las aerolíneas, hasta ahora en manos de Accenture, por 766,5 millones de euros. La incorporación de la cartera de productos y soluciones de Navitaire para los segmentos de aerolíneas de bajo coste e híbridas complementa la oferta de Altéa, el conjunto de soluciones dirigidas principalmente a las aerolíneas tradicionales, lo que permitirá a Amadeus proporcionar servicios a un espectro más amplio de aerolíneas. Amadeus comercializará las dos carteras de productos de forma separada y seguirá invirtiendo en el desarrollo de las dos plataformas para mejorar los servicios y funcionalidades para todas las tipologías de aerolíneas.

Sumando a Navitaire, a finales del primer semestre más de 170 aerolíneas habían contratado alguna de las dos plataformas PSS (Passenger Service Systems) de Amadeus y más de 160 aerolíneas habían sido ya implantadas.

Malaysia Airlines anunció que había seleccionado a Amadeus como nuevo proveedor tecnológico de PSS. Además, **Nile Air** renovó su contrato tecnológico y amplió el ámbito de los servicios tecnológicos que recibe: además del paquete completo de soluciones Amadeus Altéa y de Amadeus Digital Solutions (comercio electrónico), Nile Air podrá disfrutar ahora de cuatro nuevas funciones — revenue management, revenue accounting, mobile web y loyalty management — que impulsarán la eficiencia operativa y generarán ahorros para la compañía.

Las migraciones a la plataforma Altéa continuaron y **Swiss International Air Lines** y **Brussels Airlines** implantaron el módulo Altéa Departure Control a finales del primer trimestre tras su migración a los módulos Altéa Reservation e Altéa Inventory a comienzos de año. Swiss

International Air Lines y Brussels Airlines transportaron, respectivamente, más de 16 millones y más de 7 millones de pasajeros en 2015. **China Airlines**, la mayor compañía aérea y la aerolínea de bandera de la República de China (Taiwán), junto con su filial, **Mandarin Airlines**, han completado ya la migración a los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory en el marco de su contrato para implantar el paquete Amadeus Altéa al completo, y han hecho posible que Altéa esté disponible por primera vez en chino. **Air Cairo** también finalizó su migración a Altéa. **Viva Group** también migró con éxito a Navitaire New Skies, lo que permitirá a VivaColombia y VivaAerobus atender a más clientes, incorporar nuevos destinos y, en última instancia, generar un crecimiento duradero y rentable.

Los clientes actuales de Altéa siguieron contratando más productos de la cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas. El **Grupo Lufthansa**, que ya utiliza los módulos Altéa Reservation, Inventory y Departure Control Customer Management, firmó un contrato para completar la implantación del paquete completo Amadeus Altéa en todas sus aerolíneas de red mediante la inclusión de Amadeus Altéa Departure Control Flight Management. Comenzando con **Lufthansa**, **Swiss International Air Lines**, **Brussels Airlines** y **Lufthansa Cargo**, Amadeus trabajará con el Grupo Lufthansa para automatizar el control de cargas de los aviones y finalmente optimizará las cargas de los 3.000 vuelos diarios del Grupo.

Además, la alianza con **Singapore Airlines** se reforzó, ya que esta compañía contrató el paquete completo de soluciones Amadeus Revenue Management, que están diseñadas específicamente para contrarrestar el efecto de reducción de precios que generan las prácticas de gestión de ingresos tradicionales. Al dotar a esta compañía de la plataforma necesaria para proteger sus capacidades de gestión de ingresos de cara al futuro, Amadeus le permitirá reaccionar de forma más ágil a los rápidos cambios que se producen en el mercado. Singapore Airlines también implantará las soluciones Amadeus Dynamic Pricing y Amadeus Altéa Group Manager.

Swiss International Air Lines y Amadeus anunciaron una alianza para desarrollar la solución Amadeus Passenger Recovery, una nueva herramienta que permitirá a la aerolínea reacomodar pasajeros de diferentes vuelos que hayan sufrido incidencias mediante un enfoque de servicio estándar que tendrá en cuenta el valor del itinerario completo de los pasajeros, los vuelos alternativos disponibles y la relación coste-calidad del nuevo itinerario. Esta solución estará integrada en la cartera de soluciones de Altéa.

En junio, **Avianca** renovó a largo plazo su apuesta por Amadeus Altéa Suite y también se convirtió en el cliente de lanzamiento de Amadeus Anytime Merchandising. De este modo, Avianca se beneficiará de unas funciones de *merchandising* únicas, como la capacidad de llegar a más viajeros en cualquier etapa de sus viajes a través del ecosistema de viajes global de Amadeus, y unas funciones de segmentación avanzadas. Además, Avianca podrá ofrecer muchos tipos de servicios complementarios que le ayudarán a satisfacer las expectativas de los viajeros mediante ofertas pertinentes y atractivas en todo el ciclo del viaje. Amadeus Anytime Merchandising, que es totalmente compatible con el estándar NDC de la IATA, ayuda a las compañías aéreas a estar en contacto con sus clientes en momentos decisivos de sus viajes, como la fase de búsqueda y reserva, en el aeropuerto, durante el vuelo, en el hotel y mucho más.

Avianca también va a lanzar Amadeus Customer Experience Management, una solución tecnológica que impulsará la capacidad de la aerolínea para conocer en profundidad a sus clientes y brindar

ofertas altamente personalizadas, lo que le ayudará a optimizar las oportunidades de conseguir ingresos con la venta de servicios complementarios.

En mayo, Amadeus anunció una alianza con **Plusgrade**, una empresa tecnológica que suministra soluciones a aerolíneas que permiten a los pasajeros pujar para cambiar a una clase superior o reservar esa cotizada plaza vacía junto a su asiento en un vuelo con alta ocupación. Después de comprar sus billetes, los pasajeros envían por Internet sus pujas por estos servicios y se les notificará si su oferta ha sido aceptada entre 24 y 72 horas antes de la salida de su vuelo.

En junio, Amadeus se convirtió en uno de los primeros actores del sector en conseguir el mayor nivel de certificación NDC de la **IATA**. Las aerolíneas que utilizan la nueva solución Altéa NDC, desarrollada a comienzos de 2016, tendrán la opción de distribuir sus precios y tarifas, incluidos los de los servicios complementarios y las familias de tarifas, usando NDC Offers & Orders. Poco después, **Navitaire** recibió también el más alto nivel de certificación NDC.

Pagos

Amadeus se alió con dos grandes innovadores en el área de Fintech para mejorar su producto B2B Wallet, recientemente anunciado. Amadeus va a colaborar con **MasterCard** para ofrecer servicios de aceptación de pagos y seguridad en todo el mundo a las agencias de viajes, así como una mejor protección frente a los impagos de los proveedores cuando se use B2B Wallet. La solución de Amadeus se apoyará en la extensa red mundial de MasterCard para expandir los pagos virtuales entre empresas en el sector de los viajes.

Amadeus también trabajará con **Ixaris** para reforzar la eficiencia en la gestión de las tarjetas virtuales en B2B Wallet. Con su innovadora tecnología de pagos, Ixaris permite a las agencias de viajes crear fácilmente tarjetas de pago virtuales y cargar fondos en ellas. Ixaris, que ha ganado el Prepaid Innovation Award de Cards International durante dos años seguidos, ha sido pionera en el área de los pagos desde que lanzó la primera tarjeta prepago virtual en Europa en 2003.

Soluciones tecnológicas para aeropuertos

El **Aeropuerto Internacional Jean Lesage** de la ciudad de Quebec está implantando tecnología en la nube de última generación de Amadeus para ofrecer una experiencia más eficiente a los pasajeros en sus salidas y conseguir unos importantes ahorros de costes y energía. Gracias a la introducción de Amadeus Airport Common Use Service (ACUS), que revoluciona los sistemas de facturación de pasajeros mediante la virtualización de aplicaciones, y la instalación de terminales de autoservicio en el aeropuerto, las soluciones de Amadeus aumentarán la flexibilidad operativa para responder a los picos de demanda.

Además, **Copenhagen Airports**, la empresa que posee y gestiona los aeropuertos de **Kastrup** y **Roskilde** en la capital danesa, ha decidido aprovechar el potencial de la nube mediante una alianza tecnológica de diez años de duración con Amadeus. La compañía se ha fijado el ambicioso objetivo de convertirse en un centro de referencia en el Norte de Europa y espera pasar de 25 a 40 millones de pasajeros anuales mejorando sus procesos y la experiencia del cliente. Ambos aeropuertos cambiarán sus sistemas de tráfico aéreo actuales y los sustituirán por nueve soluciones de Amadeus, entre ellas Airport Collaborative Decision Making Portal, Airport Operational Database y Baggage Reconciliation System, para transformar sus operaciones en diversas áreas.

ASA, propietaria de los siete aeropuertos de Cabo Verde, y la empresa de servicios de asistencia en tierra Cabo Verde Handling implantarán Amadeus Airport Common Use Service (ACUS) y Altéa Departure Control (DC) en cuatro aeropuertos internacionales para ofrecer una experiencia más eficiente al pasajero y simplificar a las aerolíneas clientes las conexiones necesarias para el control de salidas. Estos aeropuertos disfrutarán de la virtualización de aplicaciones, que permite instalar y acceder a los sistemas de procesamiento de pasajeros en cualquier lugar cuando se necesite. Eso significa que las aerolíneas y las empresas de servicios de asistencia en tierra pueden utilizar la plataforma desde un ordenador de escritorio o un portátil, lo que permite facturar pasajeros e imprimir tarjetas de embarque desde cualquier lugar y brinda, por tanto, una mayor flexibilidad operativa. Las aerolíneas clientes también se beneficiarán de un modelo de conexión simplificado en su red que reduce considerablemente el tiempo necesario para instalar sus aplicaciones en los aeropuertos, lo que facilita la apertura de nuevas rutas.

Travel Intelligence

Se lanzaron dos soluciones de inteligencia sobre viajes durante el primer semestre. La primera fue Amadeus Performance Insight, una solución de arquitectura abierta en la nube que permite a las aerolíneas de todos los tamaños entender mejor sus resultados mediante el uso de datos que les ayudan a tomar decisiones más inteligentes. Con Amadeus Performance Insight, las aerolíneas también pueden disponer de información para entender los picos y los valles en la contratación de viajes y otros patrones de compra que les ayuden a gestionar mejor la demanda y crear ofertas personalizadas.

La segunda solución de inteligencia sobre viajes, Booking Analytics, se lanzó en junio. Amadeus Booking Analytics permite a las aerolíneas controlar las reservas (por ruta, por aerolínea, por clase de reserva, por punto de venta de agencia de viajes, entre otros criterios) y actuar sobre ellas. También permite a las aerolíneas gestionar mejor su inventario ajustando su oferta de clases de reservas, supervisar los volúmenes de pasajeros desglosándolos hasta un origen y destino concreto y visualizar el punto de venta, cuando sea posible.

Tren

AccessRail, una empresa asociada con la IATA y un consolidador especializado en viajes intermodales, reforzó su apuesta por un futuro con viajes puerta a puerta ampliando su alianza con Amadeus. Gracias a la solución Air-Rail Display de Amadeus, las agencias de viajes ya pueden reservar desde la pantalla de vuelos con 18 operadores de tren y autobús en 26 países, incluidos los servicios independientes de **Deutsche Bahn** en Alemania y las rutas de autocar de **National Express** en el Reino Unido. Este servicio de enlace permite a las empresas ferroviarias ampliar su alcance en un canal de ventas clave y aumentar los ingresos.

Por su parte, **RENFE**, el operador ferroviario español que transportó una cifra récord de 31 millones de pasajeros en sus líneas de alta velocidad en 2015, acordó distribuir sus billetes de tren a los usuarios de Amadeus en todo el mundo. Amadeus se encarga de efectuar las búsquedas, las reservas, la emisión de billetes, el pago y la liquidación para las agencias de viajes.

Soluciones Tecnológicas para móviles

Amadeus y **The Boston Consulting Group (BCG)** lanzaron una nueva aplicación de gestión de itinerarios que está disponible para los empleados de la consultora en todo el mundo. MyBCGTrip es una aplicación de gestión de itinerarios versátil e intuitiva que permite acceder instantáneamente a todos los datos de los viajes, realizar el proceso de facturación fácilmente, sincronizar calendarios y recibir notificaciones de vuelos y alternativas instantáneas en caso de que se produzca un cambio de planes de última hora. Cambiar una reserva es tan sencillo como pulsar la pantalla para ponerse en contacto directamente con un agente de viajes. Después de reservar un trayecto, el viajero no necesita hacer nada: el viaje se vincula automáticamente a su perfil dentro de la aplicación. La app MyBCGTrip está basada en Amadeus Mobile Platform y se ha personalizado para satisfacer las necesidades de viaje de esta empresa.

Otra información del primer semestre

Amadeus ha recibido el premio al «Innovador del año en la nube» que concede el proveedor de soluciones de código abierto **Red Hat**, por un proyecto que, en opinión de éste, ofrece «un estupendo ejemplo de las capacidades del código abierto». Este reconocimiento se produce después del exitoso lanzamiento de Amadeus Cloud Services el pasado mes de junio, basado en un proyecto con código abierto que Amadeus desarrolló en colaboración con Red Hat sobre la plataforma OpenShift Container. Los galardones a la innovación de Red Hat premian a los clientes y socios por su uso excelente e innovador de las soluciones de Red Hat.

Amadeus también siguió ampliando su serie de publicaciones y estudios. Un informe elaborado por Connections reveló que los viajes de lujo crecerán un 6,2% anual, un tercio más rápido que el PIB mundial. Otro informe encargado por Amadeus y elaborado por Context Consulting prevé que los viajeros Halal —aquellos que desean respetar los principios del Islam en sus viajes— pasarán de 110 millones a 150 millones en 2020. Amadeus Travel Intelligence presentó *Defining the future of travel through intelligence*, un documento de reflexión que muestra cómo se puede emplear el análisis de datos para desarrollar productos, servicios y procesos innovadores que satisfagan mejor las necesidades de los clientes. En él se explica que las empresas de viajes deben estar abiertas a la experimentación, a nuevas ideas y a nuevos enfoques. Además, Amadeus explica en otro informe cómo las últimas novedades tecnológicas en el sector de los viajes están ayudando a las empresas de gestión de viajes a reducir los costes de las empresas marítimas y navales.

Norwegian Air Shuttle anunció que había recaudado 3,3 millones de coronas noruegas (casi 390.000 dólares) gracias a la generosidad de sus viajeros desde junio de 2015 a través de Amadeus Donation Engine, que permite a los viajeros hacer donaciones a **UNICEF** cuando compran vuelos en Internet. Los pasajeros únicamente tienen que pulsar un botón cuando terminan la compra del billete y una pequeña donación, del importe que escojan, va directamente a sostener económicamente la labor de UNICEF en favor de la infancia.

El compromiso de Amadeus con sus empleados fue reconocido a comienzos de este año, cuando la compañía recibió la **Certificación Top Employers 2016** en España por cuarto año consecutivo; en Alemania por tercer año consecutivo para nuestro centro de datos; en Tailandia por primera vez para nuestra sede regional de Bangkok; y, en el Reino Unido e Irlanda, para la Oficina Comercial de Amadeus. El Top Employers Institute es una conocida organización independiente que evalúa las ofertas a los empleados realizadas por empresas de todo el mundo usando un conjunto de baremos internacionales.

2.2 Principales proyectos de I + D en curso

Las principales inversiones en I+D acometidas en el primer semestre de 2016 correspondieron a:

— Implantaciones de clientes y servicios:

- Los esfuerzos de implantación de Altéa relacionados con los clientes que realizaron la migración en 2016 y las implantaciones futuras (principalmente Swiss International Air Lines, Brussels Airlines, China Airlines, Southwest Airlines —el negocio de vuelos nacionales— y Japan Airlines), así como los recursos destinados a las migraciones de la solución New Skies de Navitaire (entre ellas, la completada recientemente por Viva Group).
- Costes de implantación relacionados con nuestra actividad de venta incremental (como las soluciones de Revenue Management o para *e-commerce*).
- Implantación de soluciones de distribución para aerolíneas, agencias de viajes y empresas en clientes, incluida la implantación de la solución Ticketless Access (reserva sin billete) en aerolíneas de bajo coste, la ampliación de nuestra base de clientes de soluciones de merchandising, así como la migración de empresas a nuestra herramienta de autorreserva.
- Además, se asignaron recursos a centros de competencia para *e-commerce* dedicados a clientes específicos.

— Evolución de los productos y ampliación de la cartera:

- Soluciones para aerolíneas relacionadas con la disponibilidad en la nube, la conectividad XML compatible con NDC y nuestros paquetes para la optimización de ingresos y la gestión financiera.
- Soluciones para agencias de viajes, metabuscadores, empresas de gestión de viajes corporativos y corporaciones, iniciativas vinculadas a la plataforma de ventas de última generación en la nube, motores de búsqueda, personalización de *front office* y herramientas de conversión.
- Inversiones centradas en soluciones de comercialización (incluidas Amadeus Anytime Merchandising y Customer Experience Management), servicios complementarios y familias de tarifas, así como mejoras en las soluciones de compra y reserva.

— Esfuerzos relativos a los nuevos negocios (hoteles, trenes, tecnología para aeropuertos, pagos e inteligencia sobre viajes):

- Costes de desarrollo para crear e implantar el sistema de reservas de huéspedes (GRS) de última generación para el sector hotelero, en el marco de nuestro acuerdo con InterContinental Hotels Group.
- Desarrollo y evolución continuos de nuestras carteras de tecnología para aeropuertos, pagos e inteligencia sobre viajes, así como mejoras de las prestaciones de distribución en hoteles y trenes.
- Esfuerzos de implantación en el área de las soluciones tecnológicas para aeropuertos (en relación con nuestras soluciones para servicios de handling, procesamiento de pasajeros y operaciones aeroportuarias), así como en soluciones para pagos.
- Esfuerzos dedicados a nuestra alianza con Bene Rail para crear una nueva plataforma tecnológica común para trenes.

— Inversión en tecnologías que afectan a diferentes áreas:

- Migración continuada de la plataforma de la compañía a tecnologías de última generación y sistemas abiertos.
- Proyectos relacionados con las prestaciones de los sistemas para ofrecer el mayor grado posible de fiabilidad, disponibilidad, servicios y seguridad a nuestra base de clientes.
- Proyectos relacionados con nuestras infraestructuras y procesos globales, para mejorar la eficiencia y la flexibilidad.

3 Presentación de la información financiera

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

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

El presente documento incluye Medidas Alternativas del Rendimiento no auditadas, tales como el EBITDA, el *covenant* de deuda neta financiera y el Beneficio ajustado, y sus correspondientes ratios. Estas medidas alternativas del rendimiento han sido preparadas siguiendo las directrices emitidas por el European Securities Markets Authority (“ESMA”) para información regulada publicada a partir del 3 de julio de 2016.

- El EBITDA corresponde a la contribución de los segmentos menos los costes indirectos netos, tal y como se detalla en la nota 4 “Segmentos de Operación” de los Estados Financieros Intermedios Resumidos y Consolidados para el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2016.
- El *covenant* de deuda neta financiera corresponde a la deuda corriente y no corriente, menos la tesorería y otros activos equivalentes, ajustado para los conceptos ajenos a la deuda (tales como los gastos de formalización de deuda, los intereses pendientes de pago y los ajustes del valor razonable del préstamo sin garantías del BEI). La conciliación con los estados financieros se detalla en el apartado 10.2 de este informe.
- El Beneficio ajustado corresponde al Beneficio del periodo reportado en los Estados Financieros Intermedios Resumidos y Consolidados para el periodo de seis meses terminado el 30 de junio de 2016, neto de los ajustes contables derivados de los ejercicios de asignación de precio de adquisición, pérdidas por deterioro, diferencias de cambio no operativas y otros conceptos no recurrentes, tal y como se detalla en la sección 6.6.

Creemos que estas magnitudes financieras brindan información útil y relevante y facilitan la comprensión de la evolución de Amadeus y sus resultados. Estas magnitudes no son estándar y, por tanto, pueden no ser comparables con las presentadas por otras empresas.

Cuando hacemos referencia a nuestra posición competitiva, sólo tenemos en cuenta las reservas aéreas de agencias de viajes que procesamos en relación con la industria, definida ésta como el volumen total de reservas aéreas que realizan las agencias de viajes a través de los sistemas computerizados de reservas (CRS) globales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a

través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país (estos últimos, principalmente en China, Japón y Rusia que, en conjunto, representan una parte importante de la industria).

3.1 Adquisiciones completadas en 2015

AirIT

El 21 de abril de 2015, Amadeus adquirió el 100% de los derechos de voto de Air-Transport IT Services, Inc (AirIT), una empresa estadounidense que suministra soluciones tecnológicas para aeropuertos. El precio de la operación fue de 13,0 millones de euros abonados en efectivo. La operación se financió íntegramente en efectivo. Los resultados de AirIT se consolidaron en las cuentas de Amadeus desde el 1 de mayo de 2015.

En el cuarto trimestre de 2015, se llevó a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de AirIT en las cuentas de Amadeus.

Itesso

El 21 de julio de 2015, Amadeus adquirió el 100% de los derechos de voto de Itesso B.V. y de sus filiales, un proveedor de sistemas de gestión de hoteles en la nube, para ampliar su oferta tecnológica para el sector hotelero. El precio de la operación fue de 32,7 millones de euros abonados en efectivo. La operación se financió íntegramente en efectivo. Los resultados de Itesso se consolidaron en las cuentas de Amadeus desde el 1 de agosto de 2015.

En el segundo trimestre de 2016, se llevó a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de Itesso en las cuentas de Amadeus.

Hotel SystemsPro

El 31 de julio de 2015, Amadeus adquirió a través de Newmarket el negocio (activos adquiridos y pasivos asumidos) de Hotel SystemsPro LLC, un destacado proveedor de aplicaciones informáticas para ventas, servicios de restauración y mantenimiento para el sector hotelero. El precio de la operación fue de 63,3 millones de euros abonados en efectivo. La operación se financió íntegramente en efectivo. Los resultados del negocio de Hotel SystemsPro se consolidaron en las cuentas de Amadeus desde el 1 de agosto de 2015.

En el cuarto trimestre de 2015, se llevó a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación del negocio de Hotel SystemsPro en las cuentas de Amadeus.

Pyton

El 21 de agosto de 2015, Amadeus adquirió el 100% de los derechos de voto de Pyton Communication Services B.V. y de sus filiales, una firma holandesa especializada en tecnología para viajes de ocio. El precio de la operación fue de 8,2 millones de euros abonados en efectivo. La operación se financió íntegramente en efectivo. Los resultados de Pyton se consolidaron en las cuentas de Amadeus en el cuarto trimestre de 2015, con efecto retroactivo desde la fecha de adquisición.

En el segundo trimestre de 2016, se llevó a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de Pyton en las cuentas de Amadeus.

3.2 Adquisiciones completadas en 2016

Navitaire

El 1 de julio de 2015, Amadeus anunció un acuerdo para adquirir Navitaire, un proveedor estadounidense de soluciones tecnológicas y corporativas para aerolíneas, hasta entonces en manos de Accenture. Amadeus recibió las preceptivas autorizaciones reglamentarias y la operación se cerró el 26 de enero de 2016. El importe en efectivo pagado por la adquisición de esta compañía ascendió a 766,5 millones de euros. Esta adquisición se financió íntegramente con deuda, en parte mediante la disposición de la línea de crédito de 500 millones de euros formalizada el 3 de julio de 2015 (y estructurada como un crédito sindicado concedido por doce bancos, con fechas de vencimiento en 2019 y 2020), y en parte mediante la emisión de bonos por valor de 500 millones de euros en el marco de nuestro programa Euro Medium Term Note en noviembre de 2015 (con vencimiento en 2021). Los resultados de Navitaire se consolidaron en las cuentas de Amadeus desde el 26 de enero de 2016.

En los próximos trimestres se llevará a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de Navitaire en las cuentas de Amadeus. Los costes extraordinarios de 6,7 millones de euros relacionados con la adquisición, originados en el segundo semestre de 2015, se registraron como costes indirectos a finales de 2015.

4 Principales riesgos financieros y política de cobertura

4.1 Riesgo derivado de los tipos de cambio

La compañía presenta su información financiera en euros. Sin embargo, como consecuencia de su actividad y presencia internacional, Amadeus obtiene parte de sus resultados en monedas diferentes del euro y, por lo tanto, las fluctuaciones de los tipos de cambio influyen en dichos resultados. Asimismo, parte de nuestras entradas y salidas de tesorería están denominadas en monedas distintas del euro.

Nuestros ingresos se generan principalmente en euros o en dólares (esta segunda moneda representa entre el 30% y el 35% de nuestros ingresos totales). Los ingresos generados en divisas distintas del euro o el dólar no son significativos.

A su vez, entre el 40% y el 50% de nuestros costes de explotación³ está denominado en muchas monedas diferentes al euro, incluido el dólar, que representa entre el 20% y el 30% de nuestros gastos de explotación. El resto de los gastos de explotación en divisas está denominado en diferentes monedas, las más importantes de las cuales son la libra esterlina, el dólar australiano, la corona sueca, el baht tailandés y la rupia india. Algunas monedas de esta cesta (como el dólar de Hong Kong, la rupia india y el baht tailandés) suelen fluctuar frente al euro de forma similar a como fluctúa el tipo de cambio dólar-euro, aunque el grado de correlación puede variar a lo largo del tiempo.

³ Incluye coste de los ingresos, retribuciones a empleados y otros gastos de explotación. No incluye depreciación y amortización.

El objetivo de Amadeus es reducir la volatilidad de los flujos de efectivo netos denominados en divisas distintas del euro a causa de las fluctuaciones de los tipos de cambio. Nuestra estrategia de cobertura es la siguiente:

- La estrategia para gestionar nuestra exposición al dólar se basa en el uso de una cobertura natural, por la cual los flujos netos de tesorería generados en esta moneda se compensan con el pago de deuda (si procede) e impuestos denominados en dólares. Formalizamos contratos de derivados cuando la cobertura natural no es suficiente para cubrir la exposición pendiente.
- También cubrimos varias monedas, como la libra esterlina, el dólar australiano y la corona sueca, para las que formalizamos derivados de tipos de cambio con bancos.

Cuando las coberturas en vigor se pueden acoger a la contabilidad de coberturas que recogen las NIIF, las ganancias y pérdidas se reconocen en el apartado de ingresos (en el epígrafe de ingresos no procedentes de reservas, dentro del negocio de distribución). Nuestros mecanismos de cobertura generalmente se acogen a la contabilidad de coberturas de las NIIF.

En el primer semestre de 2016, el efecto de los tipos de cambio sobre los ingresos fue irrelevante. La apreciación del euro frente a varias monedas (GBP, ZAR, ARS e INR, por ejemplo) tuvo un efecto positivo sobre los costes, el EBITDA y el margen de EBITDA. Descontando el efecto positivo de los tipos de cambio sobre los costes y Navitaire, la tendencia subyacente fue favorable y se materializó en un crecimiento del EBITDA de dos dígitos y unos márgenes estables.

4.2 Riesgo derivado de los tipos de interés

Nuestro objetivo es reducir la volatilidad de los flujos netos de intereses pagaderos. Para conseguir este objetivo, Amadeus puede formalizar mecanismos de cobertura de tipos de interés (como *swaps* de tipos de interés, *caps* y *collars*) para cubrir la deuda a tipo variable.

A 30 de junio de 2016, el 19% de nuestra deuda financiera total según contrato de financiación senior estaba sujeta a tipos de interés variables referenciados al Euríbor. En esa fecha, no se había instrumentado ninguna cobertura de tipos de interés.

4.3 Riesgo relacionado con la evolución de las acciones propias

Amadeus cuenta con tres planes diferentes de remuneración a empleados que se liquidan mediante la entrega de acciones de la compañía.

De acuerdo con las normas de estos planes, cuando alcanzan su vencimiento, los beneficiarios reciben una cantidad de acciones de Amadeus que en el caso de los planes en vigor oscilará (dependiendo de la evolución de determinadas condiciones de desempeño) entre un mínimo de 222.000 acciones y un máximo de 2.142.000 acciones, aproximadamente. La intención de Amadeus es hacer uso de esta autocartera para liquidar estos planes a su vencimiento.

5 Rendimiento operativo y financiero por negocio

	EBITDA (cifras en millones de euros)		
	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>Ene-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)
Ingresos de Distribución	1.520,5	1.415,1	7,5%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	754,9	561,7	34,4%
Ingresos ordinarios	2.275,5	1.976,8	15,1%
Contribución de Distribución	677,2	632,2	7,1%
<i>Margen de contribución de distribución (%)</i>	44,5%	44,7%	(0,1 p.p.)
Contribución de soluciones tecnológicas	499,3	367,0	36,0%
<i>Margen de contribución de soluciones tecnológicas (%)</i>	66,1%	65,3%	0,8 p.p.
Contribución total	1.176,5	999,2	17,7%
Costes indirectos netos	(269,4)	(220,4)	22,2%
EBITDA	907,1	778,8	16,5%
Margen de EBITDA (%)	39,9%	39,4%	0,5 p.p.

En el segundo trimestre de 2016, los ingresos aumentaron un 17,0% hasta 1.155,4 millones de euros, cifra que confirma el buen inicio de año que recogieron los resultados del primer trimestre. El crecimiento de los ingresos en el primer semestre se situó en el 15,1%, gracias a la positiva evolución de nuestros segmentos de negocio:

- En distribución, mejoramos nuestra posición competitiva⁴ 1,0 p.p., elevamos el precio medio e incrementamos los ingresos no procedentes de reservas, lo que se tradujo en un aumento de los ingresos del 7,5%.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, los ingresos aumentaron un 34,4%, gracias a un sólido crecimiento subyacente de dos dígitos, sumado a la consolidación de la adquisición de Navitaire a partir de finales de enero y al impacto anual completo de las adquisiciones de 2015. (Más información en la sección 3.1, Adquisiciones completadas en 2015).

El EBITDA se incrementó un 16,5% en el primer semestre de 2016, gracias a las mayores contribuciones tanto del negocio de distribución (7,1%) como de soluciones tecnológicas (36,0%). Estas contribuciones se compensaron en parte con un incremento de los costes indirectos netos (22,2%), afectados por la consolidación de los costes centrales de Navitaire. El margen de EBITDA representó el 39,9% de los ingresos en el primer semestre de 2016, 0,5 p.p. más que hace un año. Descontando el efecto positivo de los tipos de cambio sobre los costes y Navitaire, la tendencia subyacente fue favorable y se materializó en un crecimiento del EBITDA de dos dígitos y unos márgenes estables.

⁴ Véase la definición de posición competitiva en la Sección 3.

5.1 Negocio de distribución

	Distribución (cifras en millones de euros)		
	<i>Ene-Jun 2016</i>	<i>Ene-Jun 2015</i>	<i>Variación (%)</i>
Principales indicadores de negocio			
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes ¹	43,2%	42,2%	1,0 p.p.
Reservas totales (millones)	310,5	298,1	4,1%
Resultados			
Ingresos ordinarios	1.520,5	1.415,1	7,5%
Costes operativos netos	(843,3)	(782,9)	7,7%
Contribución	677,2	632,2	7,1%
Como % de Ingresos	44,5%	44,7%	(0,1 p.p.)

1. Véase la definición de posición competitiva en la sección 3.

El negocio de distribución registró un crecimiento de los ingresos del 7,5% en el primer semestre de 2016, gracias al aumento de los volúmenes, la elevación del precio medio y el incremento de los ingresos no procedentes de reservas. La contribución creció un 7,1% hasta los 677,2 millones de euros en la primera mitad del año y representó el 44,5% de los ingresos.

5.1.1 Evolución de los principales indicadores operativos de negocio

Las reservas aéreas a través de agencias de viajes⁵ de Amadeus aumentaron un 7,9% en el segundo trimestre de 2016, impulsadas por el crecimiento de esta industria (del 3,7%) y por una mejora de 1,3 p.p de nuestra posición competitiva mundial⁶. En el primer semestre de 2016, nuestras reservas aéreas crecieron un 5,0% y nuestra posición competitiva aumentó en 1,0 p.p. hasta el 43,2%.

⁵ Las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes se vieron afectadas positivamente en el primer trimestre de 2015 por un efecto estacional extraordinario derivado del modo en que se efectuaban las reservas de grupos de Topas. Este efecto se corrigió en el segundo trimestre de 2015 y la dinámica de las reservas de Topas se normalizó. A efectos comparativos, hemos realizado una reclasificación entre el primer y segundo trimestre de 2015 en esas reservas aéreas a través de agencias de viajes, lo que ha afectado ligeramente al dato de crecimiento de la industria y a la posición competitiva. Las cifras del primer semestre y del ejercicio 2015 no se ven afectadas por esta reclasificación.

⁶ Véase la definición de posición competitiva e industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes en la Sección 3.

	Principales indicadores de negocio					
	<i>Abr-Jun</i> 2016	<i>Abr-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>Ene-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)
Crecimiento de la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes^{5,6}	3,7%	5,6%		2,2%	4,9%	
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes^{5,6}	43,8%	42,5%	1,3 p.p.	43,2%	42,2%	1,0 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones) ⁵	138,1	128,0	7,9%	279,3	265,9	5,0%
Reservas no aéreas (millones)	15,4	15,7	(2,2%)	31,2	32,2	(3,1%)
Reservas totales (millones)⁵	153,5	143,8	6,8%	310,5	298,1	4,1%

Industria de reservas aéreas a través de agencias de viaje

Las reservas aéreas a través de agencias de viajes⁵ crecieron un 2,2% en el primer semestre de 2016, con una estacionalidad muy marcada entre el primer y el segundo trimestre del año. El crecimiento se situó en el 3,7% en el segundo trimestre de 2016, frente al 0,8% del primer trimestre, por el efecto de las diferentes fechas de la Semana Santa (en 2016, la Semana Santa cayó en el primer trimestre, pero en 2015 fue en el segundo trimestre).

Asia y Pacífico experimentaron una sólida expansión y fue la región donde más crecimos en el primer semestre de 2016, gracias al buen comportamiento de mercados como Corea del Sur, la India, Hong Kong o Filipinas, entre otros. A pesar de que el segundo trimestre fue mejor, la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes en Europa occidental y Oriente Medio y África experimentó un crecimiento moderado en el primer semestre del año, lastrada bien por atentados terroristas o bien por conflictos geopolíticos. Latinoamérica y el centro, este y sur de Europa registraron descensos de las reservas en el primer semestre de 2016, a causa de las condiciones macroeconómicas desfavorables (por ejemplo en Brasil, Venezuela y Rusia). Por último, las reservas en Norteamérica se recuperaron en el segundo trimestre y aumentaron ligeramente en el primer semestre de 2016 frente al año anterior.

Reservas de Amadeus

Las reservas aéreas procesadas por agencias de viajes usuarias de Amadeus crecieron por encima del sector y aumentaron un 5,0% en el primer semestre de 2016, gracias a la mejora de 1,0 p.p. de nuestra posición competitiva.

Asia y Pacífico y Norteamérica fueron nuestras mejores regiones y se beneficiaron del refuerzo de nuestras posiciones competitivas locales. Los volúmenes registrados en Oriente Medio y África aumentaron notablemente en el primer semestre, mientras que las reservas de Europa occidental crecieron moderadamente, como la industria. Por último, la evolución de nuestras reservas en Latinoamérica y el centro, este y sur de Europa se vio afectada por la contracción de los mercados subyacentes durante el periodo.

	Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes (cifras en millones)				
	Ene-Jun 2016	% del Total	Ene-Jun 2015	% del Total	Variación (%)
Europa Occidental	107,0	38,3%	105,1	39,5%	1,8%
Asia y Pacífico	49,7	17,8%	42,4	15,9%	17,3%
Norteamérica	49,1	17,6%	45,1	17,0%	8,9%
Oriente Medio y África	34,2	12,3%	32,5	12,2%	5,5%
Europa Central, del Este y del Sur	22,7	8,1%	24,1	9,1%	(5,8%)
Sudamérica y América Central	16,5	5,9%	16,7	6,3%	(1,7%)
Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes	279,3	100,0%	265,9	100,0%	5,0%

En lo que respecta a la distribución de productos no aéreos, nuestras reservas disminuyeron un 2,2% en el segundo trimestre de 2016 y un 3,1% en el primer semestre, debido al descenso de las reservas de tren y a pesar del aumento de las reservas hoteleras, que siguieron evolucionando de forma positiva.

5.1.2 Ingresos ordinarios

El crecimiento de los ingresos de distribución se aceleró en el segundo trimestre de 2016 (+10,9% interanual), lo que situó en el 7,5% el crecimiento en el primer semestre con respecto al mismo periodo de 2015. Este incremento del primer semestre se debió al crecimiento tanto de los ingresos procedentes de reservas como de los no procedentes de reservas:

El incremento de los ingresos por reservas se debió (i) a los mayores volúmenes de reservas (+4,1%) y (ii) al aumento de los ingresos unitarios por reserva, aupado por varias renegociaciones con clientes y el efecto positivo derivado de la composición de las reservas (mayor peso de las reservas internacionales y menor peso de las reservas no aéreas, que tienen un menor precio medio que las reservas aéreas a través de agencias de viajes).

Los ingresos no procedentes de reservas aumentaron en el primer semestre gracias a las soluciones de búsqueda suministradas a metabuscadores y a las funciones mejoradas suministradas a agencias de viajes, proveedores de gestión de viajes corporativos y empresas. Las soluciones de datos y publicidad, así como nuestro producto B2B Wallet, integrado en nuestra cartera de pagos, también han aumentado su contribución a los ingresos.

5.1.3 Contribución

La contribución del negocio de distribución fue de 677,2 millones de euros en el primer semestre de 2016, un 7,1% más que en el mismo periodo de 2015. Esta positiva evolución se debió, por un lado, al crecimiento de los ingresos del 7,5% (véase la sección 5.1.2, más arriba) y, por otro, al incremento del 7,7% en nuestros costes de explotación netos, a consecuencia de los siguientes factores:

- El aumento de los incentivos y las comisiones de distribución, a causa del crecimiento de los volúmenes (+5,0% en reservas aéreas en el periodo) y a los mayores costes unitarios de distribución, debido a (i) la presión competitiva y (ii) el mayor peso de los países donde

Amadeus opera a través de oficinas comerciales que no son filiales al 100% y que tienen unos costes unitarios de distribución más altos.

- El incremento moderado de los costes fijos netos, a causa de:
 - La revisión anual de los salarios y la remuneración variable.
 - Los mayores recursos destinados a soluciones de publicidad e *travel intelligence*, así como la consolidación de Pyton.
 - Las capitalizaciones del periodo se ralentizaron como consecuencia de una reducción del coeficiente de capitalización, en el que influye la intensidad de la actividad de desarrollo, la cartera de proyectos emprendidos y las diferentes fases en que se encuentran los mismos.
- Un efecto cambiario positivo.

5.2 Negocio de soluciones tecnológicas

	Soluciones tecnológicas (cifras en millones de euros)		
	<i>Ene-Jun 2016</i>	<i>Ene-Jun 2015</i>	<i>Variación (%)</i>
<u>Principales indicadores de negocio</u>			
Pasajeros embarcados (millones)	622,4	354,2	75,7%
<u>Resultados</u>			
Ingresos ordinarios	754,9	561,7	34,4%
Costes operativos netos	(255,7)	(194,7)	31,3%
Contribución	499,3	367,0	36,0%
Como % de Ingresos	66,1%	65,3%	0,8 p.p.

El negocio de soluciones tecnológicas registró un sólido crecimiento subyacente de dos dígitos en el primer semestre del 2016 que, sumado a la consolidación de Navitaire y nuestras adquisiciones de 2015, se traduce en un crecimiento de los ingresos del 34,4%. A esta positiva evolución contribuyó el incremento de los ingresos transaccionales (impulsados por el aumento de los pasajeros embarcados y las actividades de venta incremental) y de los no transaccionales.

La contribución ascendió a 499,3 millones de euros en el primer semestre de 2016, un 36,0% más que en el mismo periodo del año anterior. Expresada como porcentaje de los ingresos, ésta ascendió al 66,1%, 0,8 p.p. más que el mismo periodo del año pasado.

5.2.1 Evolución de los principales indicadores operativos de negocio

Los pasajeros embarcados de Amadeus crecieron un 86,9% hasta 352,9 millones en el segundo trimestre de 2016, lo que situó el crecimiento interanual del primer semestre en el 75,7%. En concreto, el número de pasajeros embarcados a través de Altéa creció un 11,9% en el segundo trimestre de 2016.

El crecimiento del segundo trimestre se debió a una mayor contribución de (i) los pasajeros embarcados de Navitaire (que se consolidan desde el 26 de enero de 2016) y (ii) las últimas implantaciones de Altéa. A su vez, el crecimiento orgánico de Altéa, en sintonía con el tráfico aéreo

mundial, se frenó ligeramente con respecto al trimestre anterior y se situó en el 3,7% en el segundo trimestre, lo que se traduce en un crecimiento del 4,1% en el primer semestre de 2016 frente al mismo periodo de 2015.

Principales indicadores de negocio (cifras en millones)						
	<i>Abr-Jun</i> 2016	<i>Abr-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>Ene-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)
Pasajeros embarcados de Altéa	211,3	188,9	11,9%	392,9	354,2	10,9%
Pasajeros embarcados de Navitaire	141,6	0,0	n.a.	229,5	0,0	n.a.
Pasajeros embarcados	352,9	188,9	86,9%	622,4	354,2	75,7%

La adquisición de Navitaire y las últimas implantaciones de Altéa han contribuido a ampliar aún más nuestra presencia internacional. El peso de Asia y Pacífico y Norteamérica ha aumentado dentro de nuestros volúmenes totales (31,9% y 3,7% respectivamente en el primer semestre de 2016) y seguirá haciéndolo en el futuro gracias a las migraciones programadas de Japan Airlines y Southwest Airlines (el negocio de vuelos nacionales).

El volumen de pasajeros embarcados de Altéa creció un 10,9% interanual en el primer semestre de 2016. El crecimiento de Altéa en Europa occidental y Asia y Pacífico fue de dos dígitos, impulsado por las aerolíneas que se incorporaron a la plataforma en 2015 (All Nippon Airways, Thomas Cook Group Airlines) y en 2016 (principalmente Swiss International Air Lines, Brussels Airlines y China Airlines). Los pasajeros embarcados en Oriente Medio y África registraron un sólido crecimiento orgánico, mientras que el crecimiento de Latinoamérica fue más contenido debido a la desaceleración económica de Brasil.

Los pasajeros embarcados de Navitaire New Skies evolucionaron positivamente en el primer semestre y registraron un crecimiento orgánico de dos dígitos, impulsados por implantaciones recientes como la de Viva Group.

Pasajeros embarcados totales (cifras en millones)					
	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>% del</i> <i>Total</i>	<i>Ene-Jun</i> 2015	<i>% del</i> <i>Total</i>	<i>Variación</i> (%)
Europa Occidental	252,5	40,6%	151,7	42,8%	66,4%
Asia y Pacífico	198,4	31,9%	97,0	27,4%	104,6%
Sudamérica y América Central	61,4	9,9%	37,7	10,6%	62,7%
Oriente Medio y África	56,7	9,1%	49,8	14,1%	14,0%
Europa Central, del Este y del Sur	30,2	4,8%	16,2	4,6%	85,8%
Norteamérica	23,3	3,7%	1,8	0,5%	n.a.
Pasajeros embarcados totales	622,4	100,0%	354,2	100,0%	75,7%

5.2.2 Ingresos ordinarios

El negocio de soluciones tecnológicas continuó registrando un sólido crecimiento y experimentó un incremento del 31,5% en los ingresos en el segundo trimestre de 2016, con lo que el crecimiento en el primer semestre del año se sitúa en el 34,4%.

Este crecimiento del 34,4% se debió a la positiva contribución de nuestras adquisiciones (sobre todo Navitaire), así como a un sólido crecimiento subyacente de dos dígitos, derivado de:

- La positiva evolución de nuestra línea de negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, debido fundamentalmente (i) al aumento del 10,9% en los pasajeros embarcados en Altéa, (ii) la mejora de nuestros precios medios gracias a nuestra exitosa actividad de venta incremental, principalmente mediante la implantación de nuevos módulos de Altéa (Departure Control Systems o Revenue Management) y soluciones de *e-commerce* e independientes, y (iii) la expansión de los servicios (en especial, los servicios relacionados con *e-commerce*).
- La contribución creciente de los nuevos negocios.

5.2.3 Contribución

La contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas creció un 36,0% en el primer semestre de 2016, hasta los 499,3 millones de euros. Este incremento se debió al crecimiento del 34,4% de los ingresos, como se explica en la sección 5.2.2 anterior, y se vio compensado parcialmente por el aumento del 31,3% registrado en los costes de explotación netos, que se vio impulsado por:

- La revisión anual de los salarios y la remuneración variable.
- La consolidación de nuestras adquisiciones de 2015 (AirIT, Itesso y Hotel SystemsPro) y Navitaire, incluidos los honorarios abonados en el marco de operaciones corporativas.
- Un refuerzo del apoyo comercial, debido a la expansión de nuestra oferta y a la actividad comercial llevada a cabo durante el periodo, especialmente en los nuevos negocios.
- El incremento de nuestro gasto en I+D dedicado a (i) la evolución y expansión de nuestra cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas (incluida la mejora de las funciones de *merchandising* y compra, las soluciones en la nube y la disponibilidad optimizada), y (ii) nuestros nuevos negocios (relacionados principalmente con el desarrollo de nuestro sistema de reservas de huéspedes de última generación en colaboración con InterContinental Hotels Group). La mayor parte de estos esfuerzos se capitalizan. Sin embargo, la tasa de capitalización del periodo se ralentizó como consecuencia de la intensidad de la actividad de desarrollo, la composición de los proyectos emprendidos y las diferentes fases en que se encuentran los mismos.
- Mayores recursos destinados a servicios (en especial, servicios relacionados con *e-commerce*).
- Un efecto cambiario positivo.

5.3 EBITDA

En el primer semestre de 2016, el EBITDA aumentó un 16,5% hasta los 907,1 millones, gracias al buen comportamiento subyacente de los negocios de distribución y soluciones tecnológicas. La contribución de Navitaire y de nuestras adquisiciones de 2015 y el efecto cambiario positivo también contribuyeron a este crecimiento (véase la sección 4.1 para ampliar la información sobre la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

Las contribuciones de los negocios de distribución y soluciones tecnológicas se vieron parcialmente empañadas por el aumento de los costes indirectos netos, que crecieron un 22,2% en la primera mitad de 2016 frente a 2015.

Los costes indirectos netos se vieron afectados por la consolidación de los costes centrales de Navitaire (por ejemplo costes de alojamiento en los centros de datos de Accenture). Excluyendo los costes centrales relacionados con Navitaire, los costes indirectos netos totales hubieran mostrado un crecimiento de un solo dígito medio-alto, debido sobre todo a los siguientes factores:

- La revisión anual de los salarios y la remuneración variable.
- Los recursos adicionales destinados a ampliar nuestra estructura corporativa a resultas de nuestra expansión comercial y geográfica.
- El incremento de los gastos relacionados con nuestros proyectos de desarrollo transversales y los proyectos relacionados con nuestro centro de datos (incluida la transición hacia sistemas abiertos, que se encuentra en sus etapas finales, que aporta escalabilidad y más eficiencia), aunque la mayor parte de estos proyectos se capitalizan.
- El crecimiento de los costes de consultoría e integración relacionados con nuestras adquisiciones recientes.
- Un efecto cambiario positivo.

6 Estados financieros consolidados

Cuenta de resultados del Grupo

	Cuenta de resultados del Grupo (cifras en millones de euros)					
	Abr-Jun 2016	Abr-Jun 2015	Variación (%)	Ene-Jun 2016	Ene-Jun 2015	Variación (%)
Ingresos ordinarios	1.155,4	987,4	17,0%	2.275,5	1.976,8	15,1%
Coste de los ingresos	(285,6)	(255,1)	12,0%	(580,1)	(526,6)	10,2%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(328,9)	(280,6)	17,2%	(636,4)	(549,6)	15,8%
Otros gastos de explotación	(80,1)	(60,4)	32,7%	(146,6)	(116,6)	25,7%
Depreciación y amortización	(116,0)	(96,5)	20,2%	(232,6)	(192,9)	20,6%
Beneficio de la explotación	344,8	294,8	16,9%	679,8	591,1	15,0%
Gastos financieros netos	(16,6)	(24,2)	(31,3%)	(44,6)	(25,4)	75,4%
Otros ingresos (gastos)	2,2	1,1	97,5%	2,1	0,3	n.a.
Beneficio antes de impuestos	330,4	271,8	21,6%	637,3	565,9	12,6%
Gasto por impuestos	(97,5)	(84,3)	15,7%	(188,0)	(175,4)	7,2%
Beneficio después de impuestos	232,9	187,5	24,2%	449,3	390,5	15,1%
Beneficios de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	0,9	1,5	(41,8%)	1,7	1,1	58,0%
Beneficio del periodo	233,8	189,0	23,7%	451,0	391,5	15,2%
Principales indicadores financieros						
EBITDA	458,3	389,1	17,8%	907,1	778,8	16,5%
Margen de EBITDA (%)	39,7%	39,4%	0,3 p.p.	39,9%	39,4%	0,5 p.p.
Beneficio ajustado¹	248,9	209,7	18,7%	494,5	419,6	17,9%
Ganancias por acción ajustadas (euros)²	0,57	0,48	18,9%	1,13	0,96	17,9%

1. Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes.
2. Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo.

6.1 Ingresos ordinarios

Los ingresos en el segundo trimestre de 2016 se situaron en 1.155,4 millones de euros, cifra que supone un crecimiento del 17,0% frente al mismo periodo de 2015. En el primer semestre de 2016, los ingresos crecieron un 15,1%, hasta 2.275,5 millones de euros.

Este incremento se vio impulsado por la positiva evolución de los negocios de distribución y soluciones tecnológicas y por la contribución de nuestras últimas adquisiciones, sobre todo Navitaire. En el cómputo general, el crecimiento de los ingresos fue la suma de varios factores:

- Un incremento del 10,9% en nuestro negocio de distribución en el segundo trimestre de 2016, que se tradujo en un crecimiento del 7,5% en el primer semestre.
- Un incremento del 31,5% en nuestro negocio de soluciones tecnológicas en el segundo trimestre de 2016 y del 34,4% en el primer semestre.

Véanse las secciones 5.1.2 y 5.2.2 para ampliar la información sobre el crecimiento de los ingresos dentro de los negocios de distribución y soluciones tecnológicas.

	Ingresos ordinarios (cifras en millones de euros)					
	<i>Abr-Jun</i> 2016	<i>Abr-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>Ene-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)
Ingresos de Distribución	768,8	693,4	10,9%	1.520,5	1.415,1	7,5%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	386,6	294,0	31,5%	754,9	561,7	34,4%
Ingresos ordinarios	1.155,4	987,4	17,0%	2.275,5	1.976,8	15,1%

6.2 Costes de explotación del Grupo

6.2.1 Coste de los ingresos

Estos costes comprenden fundamentalmente: (i) incentivos por reserva pagados a agencias de viajes, (ii) comisiones de distribución por reserva pagadas a las organizaciones comerciales de Amadeus en las que la compañía no tiene mayoría accionarial, y (iii) gastos de transmisión de datos relacionados con el mantenimiento de nuestra red informática, incluidos cargos por conexión.

El coste de los ingresos aumentó un 12,0% hasta 285,6 millones de euros en el segundo trimestre de 2016, lo que situó el crecimiento en el primer semestre de 2016 en un 10,2%, debido a:

- El aumento de los volúmenes de reservas aéreas en el negocio de distribución (+5,0%).
- El crecimiento de los costes unitarios de distribución, a consecuencia de (i) la presión competitiva y (ii) el mayor peso de los países donde Amadeus opera a través de oficinas comerciales que no son 100% propiedad de Amadeus y que tienen unos costes unitarios de distribución más altos.
- El incremento en los gastos de transmisión de datos, debido al mayor volumen de transacciones y a la actividad de conectividad en todo el mundo.
- Un efecto cambiario positivo.

6.2.2 Retribuciones a los empleados y gastos asimilados y otros gastos de explotación

Una gran parte de los empleados de Amadeus son programadores. Amadeus también contrata a proveedores externos para apoyar su actividad de desarrollo, que complementan su personal indefinido. La relación entre personal indefinido y los proveedores externos dedicados a la I+D varía en función de las necesidades de negocio y la cartera de proyectos, lo que repercute en la evolución de las partidas de "Retribuciones a empleados" y "Otros gastos de explotación" en la cuenta de resultados.

La partida combinada de gastos de explotación, incluidas las retribuciones a los empleados y otros gastos de explotación, aumentó un 20,0% en el segundo trimestre de 2016 frente al ejercicio

anterior. En el primer semestre, la partida global de gastos de explotación ascendió a 783,0 millones de euros, lo que supone un incremento del 17,5% frente al mismo periodo de 2015.

	Retribuciones a los empleados + Otros gastos de explotación (cifras en millones de euros)					
	<i>Abr-Jun</i> 2016	<i>Abr-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>Ene-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)
Retribuciones a los empleados y asimilados + Otros gastos de explotación	(409,0)	(341,0)	20,0%	(783,0)	(666,3)	17,5%

El crecimiento del 17,5% se debió principalmente a:

- Un incremento del 10% en nuestro número medio de ETC (personal indefinido y externo), en el que han influido significativamente nuestras adquisiciones recientes, sobre todo Navitaire. Excluyendo a Navitaire, el número medio de ETC creció un 6%.
- La revisión global de los salarios y la remuneración variable.
- Un incremento general de gastos debido a la consolidación de adquisiciones, impactando especialmente a los gastos informáticos (ya que la plataforma de Navitaire está alojada en los centros de datos de Accenture).
- El incremento de los costes de consultoría e integración relacionados con nuestras adquisiciones recientes, así como los honorarios abonados en el marco de operaciones corporativas.
- Una ratio general de capitalización inferior en el primer semestre de 2016.
- Un efecto cambiario positivo.

El crecimiento en el número medio de ETC se debió principalmente a:

- La consolidación de nuestras adquisiciones de 2015 (AirIT, Itesso, Hotel SystemsPro y Python) y, principalmente, de Navitaire.
- El aumento del personal de I+D, derivado principalmente de la inversión continuada en la ampliación y evolución de la cartera de productos (incluidos los avances realizados en nuestros nuevos negocios) y los recursos dedicados a servicios y proyectos de optimización del sistema (más información en los apartados 2.2 y 7.1).
- El refuerzo de nuestros equipos corporativos, técnicos y comerciales a medida que ampliamos satisfactoriamente nuestra base de clientes, nuestro alcance geográfico (como Asia-Pacífico y Norteamérica) y nuestra cartera de productos.

6.2.3 Depreciación y amortización

La depreciación y amortización (incluida la depreciación y amortización capitalizada) aumentó un 20,4% en el segundo trimestre de 2016, arrojando un crecimiento del 21,1% en el primer semestre, gracias principalmente al aumento de la depreciación y amortización ordinaria.

La depreciación y amortización ordinaria creció un 20,0% durante el primer semestre, con un efecto significativo derivado de la consolidación de nuestras adquisiciones, principalmente la de Navitaire. El crecimiento excluyendo adquisiciones se debe principalmente a la mayor amortización del inmovilizado inmaterial vinculada a la amortización de los gastos de desarrollo capitalizados en

nuestro balance, a medida que el producto o contrato asociado comenzó a generar ingresos (por ejemplo, costes capitalizados anteriormente asociados a las migraciones de clientes implantados recientemente, o algunos proyectos relacionados con el desarrollo de productos).

Además, la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) aumentó un 4,7% en el primer semestre de 2016, debido a la consolidación de nuestras adquisiciones de 2015, incluidas Itesso y Pyton (cuyos ejercicios de asignación de precios de adquisición se realizaron en el segundo trimestre de 2016, con efecto retroactivo a sus fechas de consolidación).

En el marco de la integración de Newmarket en Amadeus, la marca comercial "Newmarket International" dejará de utilizarse y se reemplazará por la marca Amadeus. A consecuencia de ello, se reconoció en la cuenta de resultados del primer trimestre de 2016 una pérdida por deterioro de 8,5 millones de euros correspondiente a la amortización contable de la marca comercial «Newmarket International».

	Depreciación y Amortización (cifras en millones de euros)					
	<i>Abr-Jun 2016</i>	<i>Abr-Jun 2015</i>	<i>Variación (%)</i>	<i>Ene-Jun 2016</i>	<i>Ene-Jun 2015</i>	<i>Variación (%)</i>
Depreciación y amortización ordinaria	(89,6)	(74,1)	21,1%	(174,7)	(145,6)	20,0%
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(26,4)	(22,4)	18,0%	(49,4)	(47,2)	4,7%
Deterioro de inmovilizado	0,0	(0,1)	n.a.	(8,5)	(0,1)	n.a.
Depreciación y amortización	(116,0)	(96,5)	20,2%	(232,6)	(192,9)	20,6%
Depreciación y amortización capitalizados ¹	2,5	2,2	12,2%	5,3	5,2	2,1%
Depreciación y amortización después de capitalizaciones	(113,5)	(94,3)	20,4%	(227,3)	(187,7)	21,1%

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

6.3 EBITDA y beneficio de explotación

El EBITDA aumentó un 17,8% en el segundo trimestre de 2016 frente al mismo periodo de 2015 (16,5% en el primer semestre). El crecimiento de los ingresos se debió a los buenos resultados subyacentes de los negocios de distribución y soluciones tecnológicas, así como a las últimas adquisiciones (principalmente Navitaire) y la evolución de los tipos de cambio (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

El margen de EBITDA representó el 39,9% de los ingresos, 0,5 puntos porcentuales más que hace un año.

Descontando el efecto positivo de los tipos de cambio sobre los costes y Navitaire, la tendencia subyacente fue favorable, con un crecimiento del EBITDA de dos dígitos y unos márgenes estables.

El beneficio de explotación del segundo trimestre de 2016 aumentó un 16,9% y situó el crecimiento en el conjunto del primer semestre en el 15,0%, hasta un total de 679,8 millones de

euros. Este incremento se debió al crecimiento del EBITDA, compensado por unos mayores gastos por depreciación y amortización.

	EBITDA (cifras en millones de euros)					
	<i>Abr-Jun</i> 2016	<i>Abr-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>Ene-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)
Beneficio de la explotación	344,8	294,8	16,9%	679,8	591,1	15,0%
Depreciación y amortización	116,0	96,5	20,2%	232,6	192,9	20,6%
Depreciación y amortización capitalizados	(2,5)	(2,2)	12,2%	(5,3)	(5,2)	2,1%
EBITDA	458,3	389,1	17,8%	907,1	778,8	16,5%
Margen de EBITDA (%)	39,7%	39,4%	0,3 p.p.	39,9%	39,4%	0,5 p.p.

6.4 Gastos financieros netos

	Gastos financieros netos (cifras en millones de euros)					
	<i>Abr-Jun</i> 2016	<i>Abr-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>Ene-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)
Ingresos financieros	0,8	0,7	8,0%	1,0	0,7	39,0%
Gastos por intereses	(18,8)	(15,0)	25,4%	(36,7)	(31,8)	15,4%
Otros gastos financieros	(0,9)	(1,0)	(12,6%)	(1,7)	(1,8)	(0,5%)
Diferencias positivas (negativas) de cambio	2,2	(9,0)	n.a.	(7,3)	7,3	n.a.
Gastos financieros netos	(16,6)	(24,2)	(31,3%)	(44,6)	(25,4)	75,4%

Los gastos financieros netos descendieron un 31,3% en el segundo trimestre de 2016, aunque aumentaron un 75,4% en el primer semestre de 2016 con respecto al año anterior, debido sobre todo a las diferencias positivas y negativas de cambio.

El dólar estadounidense se depreció frente al euro en el primer semestre de 2016, mientras que en el mismo periodo del año pasado se apreció (aunque con una volatilidad intertrimestral elevada), lo que afectó a los activos y pasivos denominados en dólares de nuestro balance que no están vinculados a la actividad empresarial. Esto provocó unas pérdidas de 7,3 millones de euros en el primer semestre de 2016, frente a las ganancias de 7,3 millones del primer semestre de 2015.

Los gastos por intereses crecieron un 15,4% en el primer semestre de 2016 frente al mismo periodo de 2015, a consecuencia del aumento de la deuda bruta media pendiente, compensado en parte por un menor coste medio de la deuda.

6.5 Gasto por impuestos

El gasto por impuestos en el primer semestre de 2016 se situó en 188,0 millones de euros, frente a los 175,4 millones de euros del mismo periodo de 2015. El tipo impositivo del primer semestre de 2016 fue del 29,5%, inferior a un tipo de 31,0% del primer semestre de 2015. El descenso del tipo impositivo se debió principalmente al nuevo tipo más bajo del impuesto de sociedades en España.

6.6 Beneficio del periodo. Beneficio ajustado

6.6.1 Beneficio del periodo ajustado

El beneficio aumentó un 23,7% en el segundo trimestre de 2016 frente al mismo periodo de 2015 (15,2% en el primer semestre de 2016, hasta 451,0 millones de euros).

	Beneficio ajustado (cifras en millones de euros)					
	<i>Abr-Jun 2016</i>	<i>Abr-Jun 2015</i>	<i>Variación (%)</i>	<i>Ene-Jun 2016</i>	<i>Ene-Jun 2015</i>	<i>Variación (%)</i>
Beneficio del periodo reportado	233,8	189,0	23,7%	451,0	391,5	15,2%
Ajustes						
Impacto del PPA ¹	18,1	15,2	19,2%	34,0	32,1	5,8%
Resultados de tipo de cambio no operativos ²	(1,8)	6,2	n.a.	4,9	(5,0)	n.a.
Partidas extraordinarias	(1,2)	(0,7)	57,1%	(1,1)	0,9	n.a.
Deterioro de inmovilizado	0,0	0,1	n.a.	5,8	0,1	n.a.
Beneficio del periodo ajustado	248,9	209,7	18,7%	494,5	419,6	17,9%

1. Efecto neto de los ajustes contables derivados de los ejercicios de asignación de precio de adquisición.

2. El efecto neto de las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas.

Tras realizar ajustes por (i) efectos contables derivados de los ejercicios de PPA y pérdidas por deterioro del inmovilizado (relacionadas con la marca Newmarket en el primer trimestre de 2016, como se explica en la sección 6.2.3), (ii) diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes, el beneficio ajustado aumentó un 18,7% en el segundo trimestre de 2016 frente al mismo periodo de 2015, y un 17,9% en el primer semestre del año.

6.6.2 Ganancias por acción

	Ganancias por acción					
	Abr-Jun 2016	Abr-Jun 2015	Variación (%)	Ene-Jun 2016	Ene-Jun 2015	Variación (%)
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	438,8	447,6		438,8	447,6	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(2,5)	(10,6)		(2,3)	(11,0)	
Número medio ponderado de acciones en circulación (millones)	436,4	437,0		436,5	436,5	
Ganancias por acción del periodo (euros)¹	0,53	0,43	23,9%	1,03	0,89	15,3%
Ganancias por acción ajustadas del periodo (euros)²	0,57	0,48	18,9%	1,13	0,96	17,9%

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

La tabla anterior muestra el beneficio por acción del periodo, basado en el beneficio atribuible a la sociedad dominante (después de deducir los intereses minoritarios), tanto de conformidad con los estados financieros como en base ajustada (beneficio ajustado, según se detalla más arriba). En el primer semestre de 2016, el beneficio por acción según los estados financieros creció un 15,3% y nuestro beneficio por acción ajustado aumentó un 17,9%.

El 11 de diciembre de 2014, el Consejo de Administración acordó poner en marcha un programa de recompra de acciones propias. El programa finalizó el 12 de mayo de 2015, al alcanzar la inversión máxima prevista de 320 millones de euros. Se compraron un total de 8.759.444 acciones propias, representativas del 1,957% del capital social. El 25 de junio de 2015, la Junta General Ordinaria de Accionistas aprobó la reducción del capital social mediante la amortización de las acciones recompradas y se inscribió en el Registro Mercantil de Madrid el 4 de agosto de 2015. La inversión máxima en el marco del programa de recompra de acciones propias (320 millones de euros) se registró en el estado de posición financiera como una reducción del patrimonio, como si ya se hubiera realizado en la fecha del anuncio del programa, y las acciones propias vinculadas al programa se incluyeron en el número medio ponderado de acciones en autocartera en 2015, que se muestra en la tabla anterior.

El 11 de marzo de 2016, el Consejo de Administración de Amadeus IT Holding, S.A. y el de Amadeus IT Group, S.A. aprobaron un plan para la fusión de las dos sociedades (siendo Amadeus IT Holding la entidad superviviente), con sujeción a la aprobación de sus respectivas Juntas Generales Ordinarias de Accionistas, celebradas los días 24 y 23 de junio de 2016, en las que se aprobó la fusión. La ecuación de canje de las acciones de las sociedades que intervienen en la fusión, determinada a partir del valor de mercado del patrimonio de ambas sociedades, será de 1 acción de Amadeus IT Holding, S.A. por cada 11,31 acciones de Amadeus IT Group, S.A. Esta ecuación de canje responde a las diferencias en el número de acciones de las dos sociedades y al descuento aplicado en atención a la iliquidez de las acciones de Amadeus IT Group, S.A. La adquisición de acciones propias de Amadeus IT Holding, S.A. para atender esta ecuación de canje comenzó el 7 de abril de 2016 y finalizó el 17 de mayo de 2016, alcanzando el máximo de

acciones previstas. Las 393.748 acciones correspondientes forman parte del número medio ponderado de acciones en autocartera en 2016. Una vez presentada la escritura pública de fusión en el Registro Mercantil de Madrid y formalizados los trámites legales, esas acciones se entregarán a cambio de las acciones de Amadeus IT Group, S.A., de conformidad con la ecuación de canje mencionada anteriormente.

7 Otros datos financieros

7.1 Inversión en I+D

En el segundo trimestre de 2016, la inversión en I+D (incluyendo tanto el gasto capitalizado como el no capitalizado) creció un 11,6% frente al mismo periodo de 2015, y un 13,1% en el primer semestre. La inversión en I+D, expresada como porcentaje de los ingresos, se elevó al 15,3% en el primer semestre de 2016, siguiendo por lo general la misma tendencia del primer semestre de 2015.

Este crecimiento de la inversión en I+D se explica por:

- Las mayores inversiones en iniciativas de evolución de los productos y ampliación de la cartera (en áreas como *merchandising* y soluciones de personalización), implantaciones de soluciones independientes, así como en servicios (en especial, servicios relacionados con el *e-commerce*).
- El aumento de la inversión en el desarrollo de un sistema de reservas de huéspedes de última generación para el sector hotelero en colaboración con InterContinental Hotels Group, así como los mayores recursos dedicados a nuestros nuevos negocios, como tecnología para aeropuertos o *travel intelligence*.
- Los mayores recursos dedicados a la transición de la plataforma de la compañía hacia sistemas abiertos mediante tecnologías de última generación, así como la optimización de las prestaciones de los sistemas.
- La contribución de Navitaire y de las adquisiciones que realizamos en 2015.

Es preciso señalar que una parte importante de nuestros gastos de investigación y desarrollo está vinculada a actividades susceptibles de capitalización. La intensidad de las actividades de desarrollo y las distintas fases en las que se encuentran los proyectos en curso tienen un efecto en el coeficiente de capitalización en cualquier trimestre, por lo que afectan al importe de gastos de explotación que se capitaliza en nuestro balance.

	Inversión en investigación y desarrollo (cifras en millones de euros)					
	<i>Abr-Jun 2016</i>	<i>Abr-Jun 2015</i>	<i>Variación (%)</i>	<i>Ene-Jun 2016</i>	<i>Ene-Jun 2015</i>	<i>Variación (%)</i>
Inversión en I+D¹	182,4	163,4	11,6%	349,2	308,8	13,1%
Como % de los Ingresos ordinarios	15,8%	16,5%	(0,8 p.p.)	15,3%	15,6%	(0,3 p.p.)

1. Neto de incentivos fiscales a la investigación (RTC, en inglés).

7.2 Inversiones en inmovilizado

La tabla que figura debajo detalla la inversión en inmovilizado durante el periodo, tanto inmovilizado material como inmaterial. A tenor de la naturaleza de nuestras inversiones en inmovilizado material, las cifras pueden mostrar variaciones trimestrales dependiendo del momento en el que se realizaron determinadas inversiones. Lo mismo cabe afirmar de nuestras inversiones en relaciones contractuales, donde los pagos a agencias de viajes pueden producirse en diferentes periodos en función de los plazos de las negociaciones. A su vez, la inversión en I+D capitalizada puede fluctuar dependiendo del coeficiente de capitalización, en el que influye la intensidad de la actividad de desarrollo, el tipo de proyectos emprendidos y las diferentes fases en que se encuentran los proyectos en marcha.

La inversión en inmovilizado en el segundo trimestre de 2016 se situó en 146,1 millones de euros, cifra que supone un aumento de 31,3 millones de euros frente al mismo periodo de 2015. En el conjunto del semestre, la inversión total en inmovilizado aumentó un 14,6% interanual, hasta un total de 288,4 millones de euros. Expresada como porcentaje de los ingresos, la inversión en inmovilizado se situó en el 12,7% en el primer semestre de 2016, en consonancia con el ejercicio anterior.

El aumento de la inversión en inmovilizado durante el primer semestre es consecuencia de:

- Un aumento de 46,2 millones de euros en la inversión en inmovilizado inmaterial, a resultas de (i) las mayores capitalizaciones de software por el crecimiento de la inversión en I+D, y (ii) el aumento de los incentivos por firma de contratos durante el periodo.
- El descenso de 9,5 millones de euros en la inversión en inmovilizado material, debido a la normalización de los importes invertidos en 2016 frente a los niveles extraordinarios de inversión de 2015 por la compra de equipamientos para nuestros nuevos edificios de Niza y Bad Homburg.

Es importante destacar que gran parte de nuestras inversiones no registraron ningún ingreso asociado durante esta fase (especialmente en el caso de las nuevas iniciativas de diversificación), o bien se trata de inversiones en proyectos que generarán ingresos durante la vigencia de los contratos (una media de entre 10-15 años en soluciones tecnológicas para aerolíneas y entre 3-5 años en el negocio de Distribución), por lo que afectan a la inversión en inmovilizado expresada como porcentaje del ratio de ingresos a corto plazo. También resulta importante destacar que una parte considerable de nuestras inversiones relacionadas con las migraciones de nuestros clientes es financiada por estos últimos, aunque no se reconocen como ingresos sino que se difieren en el balance. Por lo tanto, se trata de una inversión en inmovilizado que no tiene un impacto negativo en el nivel de caja y en relación con la cual los ingresos por este concepto no se reconocen como tales, lo que hace que el ratio de inversión en inmovilizado sobre ingresos sea menos relevante.

	Inversión en inmovilizado (cifras en millones de euros)					
	<i>Abr-Jun</i> 2016	<i>Abr-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)	<i>Ene-Jun</i> 2016	<i>Ene-Jun</i> 2015	<i>Variación</i> (%)
Inversión en Inmovilizado material	19,9	23,6	(15,6%)	45,3	54,8	(17,4%)
Inversión en Inmovilizado inmaterial	126,2	91,1	38,4%	243,1	196,9	23,5%
Inversiones en Inmovilizado	146,1	114,7	27,3%	288,4	251,7	14,6%
Como % de los Ingresos ordinarios	12,6%	11,6%	1,0 p.p.	12,7%	12,7%	(0,1 p.p.)

8 Otra información adicional

8.1 Notas explicativas a la cuenta de pérdidas y ganancias individual

La cuenta de pérdidas y ganancias individual de la sociedad emisora del primer semestre de 2016 y 2015, respectivamente, es la siguiente:

Cifras en millones de euros	30/06/2016	30/06/2015
	NO AUDITADO	NO AUDITADO
Prestación de servicios	0,6	0,7
Dividendos de empresas del Grupo	0,1	200,7
Ingresos financieros de empresas del Grupo	18,8	18,8
Importe neto de la cifra de negocios	19,5	220,2
Gastos de explotación	(5,6)	(4,5)
Resultado de explotación	13,9	215,7
Gastos financieros	(19,8)	(19,0)
Resultado financiero	(19,8)	(19,0)
Resultado antes de impuestos	(5,9)	196,7
Impuesto sobre beneficios	1,5	1,1
Resultado del ejercicio	(4,4)	197,8

Las principales variaciones producidas durante el primer semestre de 2016 respecto del mismo periodo de 2015, son las siguientes:

- Los ingresos ordinarios recogen, principalmente, los dividendos recibidos en 2016 y 2015 de Amadeus IT Group, S.A. y otras empresas del Grupo. Este importe se ha reducido en 2016 respecto al ejercicio anterior porque Amadeus IT Group S.A. no ha distribuido dividendo a su matriz durante este ejercicio.
- Adicionalmente, en 2016 y 2015, los ingresos financieros de empresas del Grupo recogen los intereses devengados del préstamo concedido a Amadeus IT Group, S.A. por importe de 749 y

747 millones de euros en 2016 y 2015, respectivamente, con los fondos obtenidos del préstamo recibido por el mismo importe de Amadeus Capital Markets, S.A.

- El resultado financiero de 2016 y 2015 registra, principalmente, los gastos financieros asociados al préstamo concedido por Amadeus Capital Markets, S.A., quien a su vez obtuvo los fondos mediante la emisión de bonos de realizada el día 4 de julio de 2011 en el euromercado por importe de 750 millones de euros.
- El resultado neto correspondiente al primer semestre de 2016 ha disminuido hasta 4,4 millones de euros de pérdida, desde los 197,8 millones de euros de beneficio del mismo periodo de 2015, principalmente porque Amadeus IT Group, S.A. no ha distribuido dividendo durante el ejercicio 2016.

8.2 Principales factores de riesgo e incertidumbres

Existen algunos riesgos e incertidumbres de diversa índole —relacionados tanto con nuestro negocio y la industria en la que operamos, como con los mercados financieros— que podrían afectar a nuestra situación financiera y resultados operativos durante la segunda mitad de 2016. Procedemos a describir los más importantes.

Además de utilizar algunos instrumentos de cobertura para gestionar nuestros riesgos de tipos de interés y de divisas (tal y como describimos en el apartado 4), Amadeus evalúa regularmente y aplica una serie de procesos para identificar, controlar y gestionar los riesgos potenciales. Asimismo, diseña sistemas específicos con el fin de gestionar y mitigar dichos riesgos.

8.2.1 Riesgos vinculados a la coyuntura macroeconómica actual

Amadeus es un proveedor de referencia de soluciones tecnológicas y procesamiento de transacciones para el sector mundial de los viajes y el turismo. Nuestro modelo de negocio es transaccional, basado en el volumen de transacciones gestionadas. Recibimos una comisión por transacción de nuestros clientes (aerolíneas y otros proveedores de viajes). Por tanto, nuestros negocios y operaciones dependen, en gran parte, de la evolución de la industria mundial del viaje y el turismo, vulnerable a las condiciones y tendencias económicas generales.

En sus Perspectivas de la Economía Mundial (abril de 2016), el Fondo Monetario Internacional pronostica un crecimiento económico mundial del 3,2% en 2016, lo que supone una mejora en comparación con el crecimiento mundial del 3,1% registrado en 2015. Esto supone un descenso de 0,2 p.p. frente a la estimación inicial de 3,4% (de enero de 2016) a causa de los acontecimientos recientes, como la volatilidad de los mercados financieros, el menor dinamismo del crecimiento, las continuas dificultades a las que se enfrentan las economías emergentes, así como acontecimientos políticos (por ejemplo el *brexit*) y geopolíticos. Las economías desarrolladas deberían registrar un crecimiento moderado similar al de 2015 (1,9%). Se espera que los mercados emergentes y las economías en desarrollo crezcan un 4,1%, ligeramente por encima de la cifra de 2015 (4,0%). Sin embargo, países como Brasil y Rusia siguen en recesión y China se enfrenta a una ralentización de sus intercambios comerciales en un momento en que evoluciona hacia un modelo de crecimiento más equilibrado y duradero.

El impacto negativo derivado de la atonía y debilidad subyacentes de la economía mundial ha reducido el crecimiento previsto del tráfico aéreo hasta el 6,2%⁷ (cifrado inicialmente en el 6,9%⁸), aunque el descenso de los costes de los viajes sigue apuntalando la demanda de los pasajeros. Por regiones, Asia-Pacífico y Oriente Medio registran las mayores tasas de crecimiento (8,5% y 11,2%, respectivamente) mientras que, en el resto de zonas geográficas (Norteamérica, Europa, África y Latinoamérica) se prevé un crecimiento de entre un 4% y un 5%.

El sector en el que desarrollamos nuestras actividades está expuesto al contexto macroeconómico, y cualquier variación significativa de las expectativas actuales podría repercutir en nuestros resultados. Sin embargo, Amadeus se ha caracterizado tradicionalmente por su capacidad para ampliar su presencia internacional en el negocio de distribución y para firmar nuevos contratos y expandir su cartera de productos en el negocio de soluciones tecnológicas. Esta capacidad, sumada a su exitoso modelo de negocio basado en el procesamiento de transacciones y a las adquisiciones completadas recientemente, debería seguir aportando solidez y crecimiento.

8.2.2 Riesgo de ejecución vinculado a la migración de nuevos clientes

Una parte importante de nuestro crecimiento futuro está relacionada con algunos de nuestros contratos en vigor en el área de soluciones tecnológicas. En virtud de estos acuerdos, debemos realizar una compleja labor para migrar nuestros clientes a nuestras plataformas. La ejecución satisfactoria de estas migraciones es de vital importancia. Contamos con un sólido historial de implantaciones en nuestro negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, ya que hemos llevado a cabo satisfactoriamente la migración de más de 126 aerolíneas en el pasado (incluidas algunas compañías grandes y complejas) y contamos con un importante conocimiento interno. Sin embargo, nuestra incapacidad para atender a los clientes o para ejecutar sin interrupciones las implantaciones en el área de las soluciones tecnológicas para aerolíneas y otros nuevos sectores (tecnología para hoteles, trenes y aeropuertos) podría repercutir negativamente en nuestro crecimiento futuro.

8.3 Sostenibilidad medioambiental

Las operaciones de Amadeus implican unos riesgos e impactos ambientales directos relativamente bajos en comparación con otras industrias. Sin embargo, con más de 14.000 empleados, operaciones en más de 195 países y operando en una industria de alto consumo energético, somos conscientes de nuestra responsabilidad de minimizar el impacto ambiental de la compañía y, al mismo tiempo, de ayudar a la industria de los viajes en sus esfuerzos hacia la sostenibilidad.

Nuestra estrategia medioambiental está basada en tres pilares:

8.3.1 Minimizar el impacto ambiental de las operaciones de Amadeus

Nuestra estrategia medioambiental tiene en cuenta el impacto de nuestras operaciones y las inquietudes de los grupos de interés en la industria de los viajes, incluyendo clientes, proveedores, socios, organismos reguladores y la sociedad en general.

⁷ Cifra de pasajeros/kilómetro transportados indicada en la edición de junio de 2016 del *Informe de resultados económicos de la industria aérea* de la IATA (IATA Airline Industry Economic Performance).

⁸ Cifra de pasajeros/kilómetro transportados indicada en la edición de diciembre de 2015 del *Informe de resultados económicos de la industria aérea* de la IATA (IATA Airline Industry Economic Performance).

Creemos que nuestra responsabilidad primera y más importante es abordar el impacto ambiental de nuestras operaciones. Afortunadamente, para la mayoría de los casos nos encontramos con un interés económico y ambiental común que facilita la acción en la reducción de consumo de recursos. Nuestro sistema de gestión medioambiental (en adelante EMS) incluye un planteamiento sistemático mediante el cual:

- Medimos el consumo de recursos
- Identificamos las mejores prácticas
- Implementamos acciones de mejora y
- Hacemos seguimiento de los resultados

Los elementos cubiertos por el EMS incluyen electricidad, papel, agua, residuos y emisiones de gases de efecto invernadero. Por otra parte en cuanto alcance, el EMS incluye las 11 principales sedes de Amadeus a nivel mundial por número de empleados, que representan más del 75% del total de trabajadores y aproximadamente el 90% de los recursos consumidos a nivel total de la compañía. Es importante destacar que nuestro centro de datos en Erding (Alemania) está incluido en el EMS.

Además, las oficinas de Amadeus no incluidas en el EMS son animadas a implementar las mejores prácticas identificadas por el EMS. Adicionalmente algunas entidades del grupo tienen sus propias iniciativas entre una gama tan diversa de actividades como el uso compartido de vehículos, campañas de reciclaje, reducción del papel utilizado en la oficina a través del uso de una aplicación informática específica, etc.

8.3.2 Ayudar a nuestros clientes a mejorar su desempeño medioambiental

Un componente fundamental de la propuesta de valor de las soluciones de Amadeus se basa en aumentar la eficiencia en las operaciones de nuestros clientes a través de nuestras soluciones tecnológicas. Estos aumentos de eficiencia implican una mayor productividad, reducción de costes, mejor uso de las infraestructuras y también ventajas ambientales.

A continuación describimos cuatro ejemplos de soluciones de Amadeus que contribuyen a mejorar el desempeño ambiental de nuestros clientes.

i) Amadeus Altéa Departure Control Flight Management

A través de la asignación óptima del peso y herramientas de optimización, el módulo de Amadeus Altéa Departure Control System (DCS) Flight Management (FM) permite ahorrar una cantidad significativa de combustible y de emisiones de gases de efecto invernadero, en comparación con tecnologías menos sofisticadas actualmente en el mercado.

Con objeto de cuantificar los ahorros descritos en el párrafo anterior, Amadeus y Finnair trabajaron conjuntamente para analizar una muestra de más de 40.000 vuelos de Finnair en los que aproximadamente en la mitad se utilizó la solución de Amadeus y en la otra mitad Finnair utilizaba su antiguo sistema. La comparación probó una mayor precisión de Altéa DCS en la estimación del peso del avión previo a la carga de combustible (EZFW) y por tanto en la estimación de la cantidad de combustible necesario para cada vuelo, lo que se traduce en ahorros significativos en costes, combustible y emisiones.

ii) Amadeus Airport Sequence Manager

Amadeus Airport Sequence Manager es una solución que optimiza el proceso de salidas de vuelos. Esta solución se basa en sofisticados algoritmos de secuenciación para calcular el denominado Objetivo de Autorización de Puesta en Marcha (Target Start-Up Approval Time o TSAT) para cada salida. Ello permite al avión abandonar el punto de estacionamiento en el último momento, reduciendo así el consumo de combustible, los costes económicos y el impacto ambiental (tanto de emisiones de gases de efecto invernadero como otros efectos locales y de ruido), y haciendo posible una mejor asignación de los recursos. De este modo se logra optimizar la capacidad de las pistas en momentos de congestión o durante los procedimientos de deshielo en invierno. Como herramienta de colaboración, Amadeus Airport Sequence Manager crea un conocimiento compartido de la situación entre todas las organizaciones que trabajan en el aeropuerto.

Amadeus lanzó Airport Sequence Manager en colaboración con el aeropuerto de Munich, uno de los de mayor tránsito de Europa, con cerca de 400.000 movimientos de aeronaves al año.

iii) Amadeus Airport Common Use Service (ACUS)

En 2014, Amadeus lanzó al mercado la solución Airport Common Use Service, basada en la nube. Con ACUS, los aeropuertos pueden transferir las tareas de hosting y de desarrollo a Amadeus. Nuestra solución requiere pocos recursos informáticos de nuestros clientes y reduce la necesidad de costosos equipos de hardware a nivel local, así como servidores y centros de datos, además de su consiguiente mantenimiento. Esto genera ahorros en operaciones del aeropuerto y reduce la huella medioambiental. El consumo de energía es sustancialmente inferior, comparado con soluciones tradicionales.

iv) Amadeus Schedule Recovery

Amadeus Schedule Recovery se lanzó al mercado en 2015. Amadeus Schedule Recovery es una solución que minimiza los trastornos ocasionados en las operaciones de las líneas aéreas por factores externos inesperados como el mal tiempo o la congestión del tráfico aéreo. Esta solución, además de otras cosas, ayuda a la adaptación óptima a la nueva situación minimizando el impacto ambiental.

8.3.3 Colaboración con grupos de interés en proyectos de sostenibilidad del sector

La sostenibilidad ambiental de nuestro sector es un objetivo común para todos los grupos de interés del sector. En el área medioambiental aprovechamos nuestra capacidad de gestión de gran cantidad de datos, tecnología, conocimientos y red de negocio para realizar nuestra contribución a la sostenibilidad del sector.

Incluimos a continuación algunos ejemplos de nuestra participación con otros grupos de interés en la industria en relación con objetivos de sostenibilidad medioambiental.

i) Estándares de cálculo de carbono por pasajero para la aviación

El cálculo de emisiones por pasajero en la aviación civil es complicado por varias razones. Debido a ello diferentes métodos de cálculo ofrecen estimaciones de emisiones considerablemente diferentes para el mismo itinerario. Es importante que un método de cálculo estándar cumpla al menos los requisitos de neutralidad comercial, alcance global y legitimidad para representar a toda la industria.

La Organización de Aviación Civil Internacional (OACI, agencia de las Naciones Unidas para la aviación civil) y Amadeus alcanzaron un acuerdo por el cual Amadeus utiliza la calculadora de carbono de la OACI para mostrar a nuestros clientes las estimaciones de emisiones de CO2 en nuestras plataformas de distribución y de esta forma fomentar el uso de la calculadora de carbono de la OACI y facilitar la concienciación medioambiental en el sector. El acuerdo fue inicialmente firmado en 2009 y renovado en 2015.

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

Consideramos fundamental que los grupos de interés de la industria trabajen juntos y se pongan de acuerdo en estrategias y responsabilidades hacia la sostenibilidad. Desde Amadeus participamos en varios foros y proyectos específicos con asociaciones sectoriales como el Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC, por sus siglas en inglés) o la Organización Mundial de Turismo (OMT).

En relación a nuestras iniciativas de sostenibilidad, es importante para nosotros participar en índices externos que evalúen nuestro desempeño comparado con otras compañías, que nos ayuden a identificar áreas de mejora para el futuro y que nos ayuden a mejorar la transparencia y calidad de nuestra información no financiera. Desde 2012 Amadeus ha permanecido en la lista de compañías más sostenibles elaborada por el índice de sostenibilidad Dow Jones. Por otra parte, nuestra puntuación en el Carbon Disclosure Project (CDP) 2015 fue de 98 puntos (en una escala de 0 a 100) en transparencia y B (escala de E a A) en desempeño.

Por último, del análisis de riesgos y oportunidades para Amadeus derivados del cambio climático se desprende que nuestros principales riesgos relacionados con el impacto del cambio climático en nuestro negocio son de tipo físico, regulatorio y reputacionales; mientras que las oportunidades están ligadas a la posibilidad de lanzar nuevos productos y servicios al mercado para ayudar a nuestros clientes a afrontar el cambio climático y a mejorar nuestras ventajas competitivas.

8.4 Acciones propias

La conciliación del valor en libros de las "Acciones propias" al 30 de junio de 2016, es la siguiente:

	Acciones propias	Millones de euros
Saldo al 31 de diciembre de 2015	2.214.916	29,3
Adquisición	615.302	24,1
Retiro	(16.265)	(0,0)
Saldo al 30 de junio de 2016	2.813.953	53,4

Durante el periodo, el Grupo ha adquirido 615.302 acciones de las que 393.748 fueron adquiridas bajo el Proyecto común de fusión por absorción de Amadeus IT Group, S.A. por parte de Amadeus IT Holding, S.A.

El coste histórico de las acciones propias retiradas (principalmente por la liquidación del PSP, RSP y Share Match Plan) se ha deducido del epígrafe "Prima de emisión" del estado de posición financiera resumido y consolidado.

8.5 Hechos posteriores

Con fecha 15 de julio de 2016, el Grupo ha pagado el bono emitido bajo el programa de emisión de instrumentos de deuda “Euro Medium Term Notes Programme” y registrado en la “Financial Conduct Authority” (FCA) de Londres. Este bono fue emitido el 15 de julio de 2011 por importe de 750,0 millones de euros.

En relación con este pago, el Grupo ha dispuesto, con fecha 14 de julio de 2016, de 360,0 millones de euros del préstamo revolving suscrito el 26 de abril de 2016. Durante el mes de julio de 2016, el Grupo ha emitido papel comercial al amparo del programa de emisión de papel comercial a corto plazo (Euro-Commercial Paper Programme – ECP) por un importe de 300,0 millones de euros. La cantidad restante del pago del bono que asciende a 90,0 millones de euros ha sido financiada con “Tesorería y otros activos equivalentes”.

El Grupo espera incrementar el importe actual del programa de emisión de papel comercial ECP de Amadeus Finance, B.V. que asciende a 500,0 millones de euros hasta 750,0 millones de euros durante el tercer trimestre de 2016.

9 Glosario de términos

- ACUS: Siglas en inglés de “Amadeus Airport Common Use Service”
- BEI: Siglas de Banco Europeo de Inversiones
- BCG: Siglas de The Boston Consulting Group
- BPA: Siglas de Beneficio Por Acción
- CRS: Siglas en inglés de “Computerized Reservation System”
- ECP: Siglas en inglés de “European Commercial Paper”
- ESMA: Siglas en inglés de “European Securities Markets Authority”
- ETC: Número de empleados equivalentes a tiempo completo
- GDS: Global Distribution System, una red mundial informatizada de reservas que se utiliza como punto único de acceso para la reserva de pasajes aéreos, habitaciones de hotel y otros productos de viaje por las agencias de viajes y las grandes empresas de gestión de viajes corporativos
- GRS: Siglas en inglés de “Guest Reservation System”
- IATA: Siglas en inglés de Asociación Internacional del Transporte Aéreo
- Industria de Distribución: se define como el volumen total de reservas procesadas en agencias de viaje por los GDS globales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país (estos últimos, principalmente en China, Japón y Rusia que, en conjunto, representan una parte importante de la industria)
- n.a.: no aplica
- NDC: Siglas en inglés de “New Distribution Capability”
- NIIF: Siglas de Normas Internacionales de Información Financiera
- PB: Siglas en inglés de “Passengers Boarded”, es decir, los pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo nuestros módulos Amadeus Altéa de reservas (Reservation) y gestión de inventario (Inventory) o Navitaire New Skies
- PIB: siglas de Producto Interior Bruto
- p.p.: puntos porcentuales
- PPA: Siglas en inglés de asignación del precio de adquisición
- PSS: Siglas en inglés de “Passenger Service System”
- Reservas aéreas a través de agencias de viajes: Reservas de billetes aéreos procesadas por las agencias de viajes que utilizan nuestra plataforma de distribución
- RTC: Siglas en inglés de incentivo fiscal a la investigación
- TA: Siglas en inglés de agencias de viajes
- XML: Siglas en inglés de “eXtensible Markup Language”

10 Apéndice: Cuadros financieros

10.1 Estado de posición financiera (resumido)

	<i>Estado de posición financiera (cifras en millones de euros)</i>	
	<i>30/06/2016</i>	<i>31/12/2015</i>
Propiedades, planta y equipo	443,2	448,0
Inmovilizado inmaterial	3.148,8	2.612,3
Fondo de comercio	2.756,8	2.478,9
Otros activos no corrientes	186,7	148,4
Activo no corriente	6.535,5	5.687,6
Activo corriente	678,5	604,9
Tesorería y otros activos equivalentes	452,5	711,7
Total Activo	7.666,5	7.004,2
Fondos propios	2.502,8	2.297,5
Deuda a largo plazo	1.759,2	1.289,1
Otros pasivos a largo plazo	1.247,9	1.218,1
Pasivo no corriente	3.007,1	2.507,2
Deuda a corto plazo	866,0	1.033,8
Otros pasivos a corto plazo	1.290,6	1.165,7
Pasivo corriente	2.156,6	2.199,5
Total Pasivo y Fondos propios	7.666,5	7.004,2
Deuda financiera neta (según estados financieros)	2.172,7	1.611,2

La comparación de los saldos a 30 de junio de 2016 y a 31 de diciembre de 2015 está fuertemente influenciada por la consolidación de Navitaire a partir del 26 de enero de 2016. En concreto, el inmovilizado inmaterial y el fondo de comercio aumentaron a causa principalmente de esta adquisición. El reparto final se determinará durante el ejercicio de asignación del precio de adquisición, que se realizará durante los próximos trimestres.

10.2 Endeudamiento financiero

	Endeudamiento (cifras en millones de euros)	
	30/06/2016	31/12/2015
<u>Definición según contrato de financiación¹</u>		
Emisión de Papel Comercial (ECP)	0,0	196,4
Bonos a corto plazo	750,0	750,0
Bonos a largo plazo	900,0	900,0
Préstamo BEI	325,0	337,5
Préstamo (Navitaire)	500,0	0,0
Otras deudas con instituciones financieras	32,0	43,0
Obligaciones por arrendamiento financiero	93,1	96,3
Deuda financiera ajustada	2.600,0	2.323,3
Tesorería y otros activos equivalentes, netos	(452,5)	(711,7)
Deuda financiera neta según contratos de financiación	2.147,5	1.611,6
Deuda financiera neta según contratos de financiación/ EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,31x	1,09x
<u>Conciliación con estados financieros</u>		
Deuda financiera neta (según estados financieros)	2.172,7	1.611,2
Intereses a pagar	(44,7)	(19,4)
Comisiones financieras diferidas	13,3	12,5
Ajuste préstamo BEI	6,3	7,3
Deuda financiera neta según contratos de financiación	2.147,5	1.611,6

1. Basado en la definición contenida en el contrato de financiación senior.

La deuda neta según el contrato de financiación era de 2.147,5 millones a 30 de junio de 2016 (1,31 veces el EBITDA de los últimos doce meses según el contrato de financiación). Los principales cambios registrados en el primer semestre de 2016 y que afectaron a la estructura de nuestra deuda son los siguientes:

- La disposición, el 25 de enero de 2016, de la línea de crédito bancario de 500 millones de euros concedida en julio de 2015 (estructurada como un crédito sindicado concedido por doce bancos, por un plazo de cinco años y con fechas de vencimiento en 2019 y 2020) para financiar parcialmente la adquisición de Navitaire.
- La disposición, el 26 de abril de 2016, de una nueva línea de crédito renovable en una única divisa, por importe de 500 millones de euros y por un plazo de cinco años, que se utilizará para atender necesidades de capital circulante y necesidades empresariales en general, incluida la refinanciación de la emisión de bonos de 750 millones de euros (en el marco de nuestro programa Euro Medium Term Note) con vencimiento en julio de 2016. Simultáneamente, se canceló el tramo B de 500 millones de euros de la línea de crédito renovable de 1.000 millones de euros que se ejecutó en marzo de 2015.
- La amortización neta de 196,4 millones de euros relacionada con el programa de pagarés europeos multdivisa (ECP).

- La amortización de 12,5 millones de euros relacionados con el préstamo del Banco Europeo de Inversiones.

Con posterioridad al cierre del segundo trimestre, refinanciamos la emisión de bonos de 750 millones de euros (en el marco de nuestro programa Euro Medium Term Note) con vencimiento el 15 de julio de 2016, combinando la línea de crédito renovable formalizada en abril de 2016 (mencionada arriba), una emisión de pagarés europeos (ECP) y tesorería disponible.

Conciliación con la deuda neta financiera de acuerdo con nuestros estados financieros

En virtud de las condiciones del contrato de financiación, la deuda financiera (i) no incluye los intereses devengados a pagar (44,7 millones de euros a 30 de junio de 2016), que se contabilizan como deuda en nuestros estados financieros, (ii) se calcula en función de su valor nominal, mientras que en nuestros estados financieros la deuda financiera se valora a coste amortizado, es decir, una vez deducidas las comisiones de financiación diferidas (que corresponden principalmente a comisiones pagadas por adelantado en relación con nuevos contratos de financiación y a que 30 de junio de 2016 ascienden a 13,3 millones de euros) y (iii) no incluye un ajuste por la diferencia entre el valor nominal del préstamo concedido por el BEI a un tipo de interés inferior al de mercado y su valor razonable (6,3 millones de euros a 30 de junio de 2016).

10.3 Flujos de efectivo del Grupo

	<i>Estado de flujos de efectivo consolidado (cifras en millones de euros)</i>					
	<i>Abr-Jun 2016</i>	<i>Abr-Jun 2015</i>	<i>Variación (%)</i>	<i>Ene-Jun 2016</i>	<i>Ene-Jun 2015</i>	<i>Variación (%)</i>
EBITDA	458,3	389,1	17,8%	907,1	778,8	16,5%
Cambios en el capital circulante	(79,6)	(66,8)	19,1%	(72,3)	(76,7)	(5,8%)
Inversiones en inmovilizado	(146,1)	(114,7)	27,3%	(288,4)	(251,7)	14,6%
Flujo de efectivo operativo antes de impuestos	232,6	207,6	12,1%	546,4	450,4	21,3%
Impuestos	(74,2)	(89,9)	(17,5%)	(102,4)	(100,9)	1,5%
Pagos por intereses y comisiones bancarias	(5,7)	(3,4)	69,4%	(26,8)	(10,8)	n.a.
Flujo de caja libre	152,7	114,3	33,6%	417,3	338,7	23,2%
Inversiones neta en sociedades	(3,1)	(12,8)	(76,2%)	(767,9)	(12,8)	n.a.
Flujo de efectivo de gastos extraordinarios	(1,6)	(3,7)	(55,3%)	(3,2)	0,8	n.a.
Devoluciones de deuda financiera	(140,6)	(67,8)	107,2%	266,8	125,4	112,7%
Pagos a accionistas	(24,1)	(89,6)	(73,1%)	(172,6)	(431,4)	(60,0%)
Variación de tesorería y otros activos equivalentes	(16,6)	(59,6)	(72,1%)	(259,6)	20,7	n.a.
Tesorería y otros activos equivalentes, netos¹						
Saldo inicial	468,6	453,0		711,6	372,8	
Saldo final	451,9	393,4		451,9	393,4	

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