

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

Informe de gestión consolidado intermedio  
del periodo de seis meses acabado el 30 de junio de 2011

## Índice

1	Resumen.....	3
1.1	Introducción .....	3
1.2	Información financiera resumida .....	12
2	Estados financieros consolidados .....	13
2.1	Cuenta de resultados del Grupo.....	13
2.2	Estado de posición financiera (resumido).....	21
2.3	Flujos de efectivo del Grupo, incluyendo Opodo .....	26
3	Información por segmentos de negocio .....	28
3.1	Distribución .....	28
3.2	Soluciones tecnológicas.....	31
3.3	Conciliación con el EBITDA .....	34
4	Otros datos financieros.....	35
4.1	Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas .....	35
4.2	Ganancias por acción de operaciones continuadas (BPA) .....	35
5	Información para inversores .....	36
5.1	Capital suscrito. Estructura accionarial.....	36
5.2	Evolución de la acción en 2011 .....	37
5.3	Pago de dividendo .....	37
6	Otra Información Adicional .....	38
6.1	Notas explicativas a la cuenta de pérdidas y ganancias individual .....	38
6.2	Información sobre riesgos e incertidumbres .....	39
6.3	Cuestiones medioambientales .....	41
6.4	Hechos Posteriores.....	41

# 1 Resumen

## 1.1 Introducción

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

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

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

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

1. En 2010 Amadeus vendió sus participaciones en el capital de Vacation.com y Hospitality Group. Por lo tanto, las cifras de 2011 no incluyen ingresos de estas dos filiales. Además, la comparabilidad de los ingresos del primer trimestre de 2011 está afectada por un cambio en el tratamiento de ciertas reservas dentro del negocio de soluciones tecnológicas (reservas de distribución directa), tal como se explica en el resumen del primer trimestre, en virtud del cual los ingresos procedentes de estas reservas se presentan netos de determinados costes. El crecimiento del 5,8% de los ingresos excluye ambos efectos.
2. Ajustado para excluir los gastos extraordinarios relacionados con la OPV, como se detalla en las páginas 14/15.
3. Excluido el efecto neto de impuestos de: (i) la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA); (ii) las variaciones en el valor razonable de los instrumentos financieros y las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas; y (iii) las partidas extraordinarias relacionadas con la venta de activos y participaciones accionariales, la refinanciación de deuda y la resolución del contrato con United Airlines.

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

Durante el segundo trimestre del año, hemos refinanciado con éxito nuestra deuda con una nueva línea de financiación senior no garantizada. La deuda financiera neta consolidada a 30 de junio de 2011 era de 1.895,8 millones de euros (según la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior), cifra que sitúa el ratio deuda neta/EBITDA de los doce últimos meses en 1,8 veces, y que supone una importante reducción de 675,4 millones de euros respecto a diciembre de 2010, cuando era de 2.571,3 millones de euros.

### **1.1.1 Actividades más destacadas**

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

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

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

#### **Distribución**

##### ***Aerolíneas***

- Durante el segundo trimestre, Amadeus anunció un acuerdo de distribución de contenido a largo plazo con Turkish Airlines, una compañía con un volumen de más de 30 millones de pasajeros al año y con una de las de mayores tasas de crecimiento en Europa, Oriente Medio, África y Asia central. También se firmaron acuerdos de distribución de contenido con otras diez aerolíneas. Estos acuerdos de distribución garantizan el acceso a una amplia gama de tarifas, horarios y disponibilidad a todas las agencias usuarias de Amadeus. Actualmente, el 80% de las reservas gestionadas a través de Amadeus en todo el mundo se realizan en aerolíneas que tienen suscritos acuerdos de distribución con nosotros.
- En Norteamérica, se anunció un acuerdo mundial de distribución íntegra de contenido (*full content*) con la tercera aerolínea de Canadá, Porter Airlines, y se firmó un contrato de distribución mundial con la compañía aérea de bajo coste estadounidense Vision Airlines, que está experimentando un rápido crecimiento. En Australia, la compañía aérea de vuelos nacionales e internacionales de más reciente creación, Strategic Airlines, también firmó un acuerdo de distribución mundial por el que cargará en el Sistema Amadeus las tarifas, los horarios y el inventario de vuelos internacionales y dentro de Australia.
- Amadeus siguió dedicando esfuerzos a ayudar a las aerolíneas en sus estrategias de comercialización de servicios complementarios; así, 16 compañías aéreas han contratado ya Amadeus Airline Ancillary Services, de las cuales nueve implantarán la solución en sus portales y en el canal de agencias de viajes. Dos de estas aerolíneas, Cimber Sterling y Corsairfly, ya tienen la solución en funcionamiento y están vendiendo servicios complementarios en su página web y a través de agencias en Dinamarca, Noruega, Suecia y Francia. Un estudio patrocinado por Amadeus y publicado en junio reveló que las aerolíneas habían declarado 15.100 millones de euros (21.500 millones de dólares) en

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

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

- Las reservas de aerolíneas de bajo coste a través del Sistema Amadeus siguieron siendo una fuente de crecimiento. Las reservas totales de aerolíneas de bajo coste realizadas por agencias de viajes a través de Amadeus crecieron en el primer semestre de 2011 un 21% frente al mismo periodo de 2010.
- La aerolínea europea de bajo coste Germanwings puso en marcha una nueva solución de distribución con tecnología de Amadeus para vender a través de agencias de viajes billetes e itinerarios compartidos con Lufthansa, su aerolínea matriz. Amadeus hace posible esta solución gracias a su plataforma tecnológica comunitaria (CITP, por sus siglas en inglés), que es compartida por las agencias de viajes y las aerolíneas para toda la gestión de tarifas, disponibilidades y registros de nombres de pasajeros (PNR). Amadeus suministra un componente de distribución que procesa todas las reservas de Germanwings que realizan las agencias de viajes y enlaza con el servidor de billetes de Lufthansa. Este modelo tecnológico es posible gracias al acuerdo firmado recientemente por Germanwings y Lufthansa, por el cual ésta última actuará como agente comercial y aerolínea de validación (o línea aérea emisora) para la aerolínea de bajo coste.
- La aerolínea tailandesa de bajo coste Nok Air se convirtió en la primera compañía aérea de Asia-Pacífico que compra Amadeus Total Demand by airconomy, una nueva solución de recopilación y análisis de datos que ofrece a las aerolíneas, los aeropuertos y las agencias de viajes una visión completa y precisa de la demanda de mercado para cualquier ruta.

***Hoteles, tren y otros proveedores de viajes***

- En junio, Accor – una de las mayores empresas hoteleras del mundo– amplió su acuerdo de distribución para que los más de 1.100 establecimientos de sus marcas Motel 6 y Studio 6 pudieran reservarse también a través del Sistema Amadeus. Actualmente, más de 100.000 hoteles están disponibles en nuestro Sistema.
- Amadeus también lanzó en junio dos innovadoras soluciones: Amadeus Agent Track y Amadeus Web Services Track. Estos dos nuevos productos, que forman parte de Amadeus Total Rail Solution, mejorarán la forma en que las agencias de viajes venden y reservan billetes de tren y ayudarán a las empresas ferroviarias a impulsar las ventas y el crecimiento a través de este canal indirecto. Amadeus Agent Track es una interfaz gráfica de usuario de fácil manejo que ofrece en una “única pantalla”, las tarifas y la disponibilidad; la solución proporciona un fácil acceso a la oferta de las empresas de tren disponibles en el Sistema Amadeus y permite una integración total con los procesos administrativos de la agencia. Por su parte, Amadeus Web Services Track conecta la interfaz de la página web de una agencia de viajes con el Sistema Amadeus y es la primera herramienta que ofrece un único punto de acceso estandarizado a la oferta de las grandes empresas ferroviarias europeas.
- En Alemania, Amadeus amplió su cooperación con el departamento de ventas internacionales de Deutsche Bahn, la empresa estatal de trenes del país, y ahora permite a las agencias de viajes de Italia, Singapur, Malasia, Finlandia y Groenlandia ofrecer los mismos billetes y servicios disponibles a través de las oficinas de Deutsche Bahn en Alemania.
- Los profesionales del viaje de Norteamérica ya pueden buscar y reservar *online* las rutas en pequeños barcos de crucero que ofrece eWaterways, una empresa especializada en

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

cruceiros fluviales. Las rutas están disponibles a través de Amadeus Vacation Link, un portal de venta gratuito para todas las agencias de viajes norteamericanas que ofrece acceso a un contenido de viajes ilimitado con independencia del GDS que se utilice.

- En el mercado de seguros, Allianz Global Assistance Group y Europ Assistance comenzaron a vender sus productos a través de Amadeus Insurance, la solución automatizada que forma parte integrante de Amadeus Selling Platform y permite a los usuarios de Amadeus vender seguros y otros productos de asistencia en viaje. La oferta de Allianz Global Assistance Group se integró en Flying Blue, el programa de fidelización de Air France y KLM, y en los puntos de venta tradicionales de TAM; mientras que la oferta de Europ Assistance se integró en Air Madagascar, tanto en los canales electrónicos como tradicionales.
- La oferta de coches de alquiler a través de Amadeus siguió cosechando éxitos. La incorporación de la empresa alemana de alquiler de coches Terstappen elevó a 29 el número total de este tipo de proveedores cuya oferta está disponible para las agencias de viajes usuarias del sistema Amadeus. También se registró un fuerte volumen de contratación en el número de usuarios de Amadeus Cars Plus HTML, el motor de reserva de coches de alquiler con un interfaz gráfico fácil de usar. Air Caraïbes, junto con su socio exclusivo de alquiler de coches Hertz Rent-a-car, eligieron este servicio para el portal de la aerolínea. Amadeus Cars Plus HTML se ofrece como una solución orientada a los consumidores finales que tanto las agencias *online* como las aerolíneas pueden implantar en sus portales para ofrecer coches de alquiler a sus clientes.

***Agencias de viajes***

- En mayo, Amadeus anunció que su tecnología estará por primera vez ampliamente disponible para el sector de los viajes de Corea tras un acuerdo con TOPAS, el proveedor de sistemas de información para el sector líder en Corea y filial de Korean Air. Topas se asociará con Amadeus para implantar un sistema de reservas de última generación para agencias de viajes que significará para Amadeus procesar más del 50% de todas las reservas a través de este canal en Corea. El sistema, que está basado en el GDS de Amadeus y que será adaptado para el mercado coreano, aumentará la eficiencia de los agentes de viajes y brindará nuevas opciones de contenido que incrementarán las oportunidades de venta.
- TUI Travel extendió su acuerdo de distribución mundial con Amadeus por seis años más. La extensión del acuerdo engloba las operaciones de TUI Travel en 22 países e incluye la distribución de contenido de GDS y de paquetes vacacionales. Adicionalmente, Amadeus y American Express firmaron un nuevo acuerdo de distribución de cinco años de duración que cubre diferentes mercados en todo el mundo.
- MakeMyTrip.com, la mayor agencia de viajes en internet de Asia-Pacífico, renovó su acuerdo para utilizar la tecnología de distribución de Amadeus, incluidas las soluciones Amadeus Web Services 2.0 y Amadeus Master Pricer. También en esta región, se lanzó Amadeus OneClick en Japón. Esta solución de seguimiento de viajeros de empresa responde a las mayores necesidades de gestión de los riesgos corporativos tras el reciente terremoto en el este de Japón.
- Club Méditerranée, el operador internacional francés de complejos "todo incluido", renovó su alianza mundial con Amadeus por tres años más. El acuerdo engloba 24 mercados de todo el mundo y cubre servicios GDS y tecnológicos.

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

- En el segmento de empresas, se han renovado una serie de contratos, entre los que se incluye Swiss Re, una reaseguradora líder mundial, amplió su contrato para el uso de Amadeus e-Travel Management por otros tres años. Adicionalmente, La empresa de viajes de negocios integrados The Jetset Travelword Group firmó un acuerdo a largo plazo para el uso de la tecnología de Amadeus, incluidas las soluciones Amadeus Sales Management y Amadeus e-Travel Management. En el Reino Unido, la empresa de gestión de viajes Ian Allan Travel renovó su dilatada alianza comercial con Amadeus otros tres años.
- Dentro del mercado europeo, Amadeus firmó un acuerdo a largo plazo en los países escandinavos con Vejle Rejser, la mayor agencia de viajes de empresa en Dinamarca, que se convirtió en cliente de referencia de la cartera de productos de Amadeus. Vejle Rejser implantará Amadeus Sales Management Solution y Amadeus Management Information System para mejorar su eficiencia operativa y los informes sobre sus labores de gestión. En España, se renovó por cinco años el acuerdo con la división de agencias de viajes del Grupo Globalia, que integra marcas líderes como Halcón Viajes y Viajes Ecuador.
- Omega World Travel, la tercera mayor empresa de gestión de viajes de EE.UU., seleccionó Amadeus One para conseguir eficiencias operativas, reducir costes y ofrecer a sus empresas clientes en todo el mundo un mejor servicio. Se espera que a finales de este año se realicen las primeras reservas a través de este producto. Omega World Travel tiene unos ingresos anuales por ventas de más de 1.000 millones de dólares, es un proveedor líder en servicios de gestión de viajes para las administraciones públicas y cuenta con empresas del ránking Fortune 500 entre sus clientes. Amadeus One es una plataforma de venta de viajes de empresa diseñado específicamente para el mercado de EE.UU.
- Amadeus siguió ampliando las fronteras de la tecnología para la venta de viajes en Internet y lanzó su herramienta de compra intuitiva, Extreme Search, adaptada para portales de viajes de todo el mundo tras completar una fase de pruebas con la agencia de viajes *online* líder en los países nórdicos European Travel Interactive (eTRAVELi). Extreme Search es una solución de búsqueda intuitiva que revoluciona la forma en que los consumidores buscan viajes en Internet permitiéndoles buscar por presupuesto, tipo de actividad o región, en lugar de utilizar los criterios habituales como origen y destino.
- La distribución de la oferta de los proveedores ferroviarios siguió siendo un área de crecimiento prioritaria y en febrero se firmó un acuerdo con Rail Plus, el distribuidor internacional especializado en productos ferroviarios con oficinas en Australia y Nueva Zelanda. En virtud del acuerdo, el amplio catálogo de productos ferroviarios de Rail Plus se ha integrado en la solución líder para puntos de venta (*front office*) de Amadeus, Amadeus Selling Platform. El acuerdo conlleva el uso de la tecnología de pestañas inteligentes de Amadeus, que permite la integración total de contenidos de terceros en el registro de nombres de pasajero (PNR) de Amadeus, lo que optimiza procesos, reduce errores y mejora la productividad del agente de viajes.
- En el área de hoteles, Amadeus firmó un acuerdo de un año con Carlson Wagonlit Travel para el suministro de Amadeus Hotel Platform. Adicionalmente, cabe destacar que dos de las mayores agencias de viaje corporativo clientes de Amadeus están utilizando varios módulos de Amadeus Hotels Winning Package. Estas nuevas soluciones ayudan a las grandes agencias de viaje corporativo a optimizar la integración, la gestión y la venta de productos hoteleros provenientes tanto del GDS como de otras fuentes.

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

- Se firmó también un acuerdo mundial con la empresa conTgo, un proveedor líder de servicios móviles integrados para el sector de los viajes y congresos, por el que Amadeus integrará los productos de conTgo en su oferta para empresas.

### **Soluciones tecnológicas**

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

- Este área de negocio continuó con su impresionante trayectoria de crecimiento en el número de aerolíneas que han contratado Amadeus Altéa Suite, la plataforma de gestión de clientes totalmente integrada de Amadeus. Se firmaron cinco nuevos contratos y se expandió el alcance del contrato actual con airberlin. Todo ello representa en total alrededor de 90 millones de pasajeros embarcados (PB, por sus siglas en inglés) adicionales al año y que elevarán el volumen total de PB anuales a más de 700 millones en 2014<sup>(1)</sup>. Amadeus está dedicando los recursos necesarios y realizando las inversiones requeridas para adaptar su plataforma a las necesidades y requisitos de estos nuevos socios que irán migrando a la plataforma durante los próximos años.
- Dentro de estos nuevos contratos hay cuatro aerolíneas que han contratado el paquete Amadeus Altéa al completo, es decir los módulos Reservation (reservas), Inventory (inventario) y Departure Control (control de salidas). Entre estas compañías se encuentra la compañía de bandera del reino de Tailandia, **Thai Airways International**, que con la adopción de nuestros sistemas conseguirá su inclusión en la plataforma común de la alianza Star. En 2010, Thai Airways International tuvo un volumen de pasajeros totales de 17.5 millones y operaba una flota de 90 aeronaves. **All Nippon Airways** utilizará la plataforma Altea para la gestión de sus vuelos internacionales, con el fin de ampliar sus actividades de marketing global y mejorar su nivel de productividad. ANA es la octava aerolínea mas grande del mundo por ingresos, la más importante de Japón y la que transporta un mayor número de pasajeros japoneses. Por último la plataforma Altea también fue seleccionada por la aerolínea de bandera de Corea del Sur, Korean Air, con 133 aeronaves en su flota y que opera más de 400 vuelos diarios y que dispondrá de los tres módulos en todas sus oficinas y aeropuertos una vez realizada la migración.
- También se ha ampliado el alcance del contrato actual con airberlin, la segunda aerolínea de Alemania, para incluir la totalidad de su negocio, incluyendo tanto las reservas del canal directo como del indirecto, asegurando así máximos niveles de consistencia en sus múltiples canales de venta. Airberlin tiene previsto unirse a la alianza Oneworld durante la primera parte de 2012, cuando se convertirá en el socio más reciente de la alianza. La posibilidad de compartir información con el resto de las aerolíneas miembros que le proporciona la plataforma Altea, ha sido uno de los vectores del cambio de tecnología en los sistemas de airberlin. Airberlin transportó un volumen de pasajeros de 33.6 millones en el año 2010 y vuela a 163 destinos diferentes en 39 países. Airberlin también contrató el último módulo de Altea, Departure Control System, convirtiéndose así en la primera aerolínea con modelo de negocio híbrido en contratar el paquete de Amadeus Altea al completo.

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



**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

- Durante el trimestre, ocho aerolíneas más han completado su paquete Altea al contratar el último módulo Amadeus Altéa Departure Control System. Durante el trimestre seis aerolíneas hicieron efectiva su migración a este módulo, entre ellas AviancaTaca, el conjunto de aerolíneas latinoamericano.
- En esta área de negocio también se firmaron nuevos contratos para la cartera de soluciones independientes. Se firmaron tres nuevos acuerdos para Amadeus e-Retail, el motor integrado de reservas por Internet para aerolíneas que se aloja en servidores seguros de Amadeus y que está disponible en 28 idiomas. Además, en Asia-Pacífico la aerolínea nacional china Air China anunció una ampliación de tres años en su contrato para utilizar Amadeus e-Retail Internet Booking Engine. Actualmente, Air China utiliza esta solución en 28 mercados internacionales de Asia, Europa y Norteamérica y permite a los clientes consultar tarifas y disponibilidad, hacer reservas en tiempo real y emitir instantáneamente los billetes. Hong Kong Airlines y Hong Kong Express Airways también implantaron Amadeus e-Merchandise, una potente interfaz de búsqueda *online* que organiza los resultados en forma de calendario y que permite a las compañías aéreas ofrecer una completa gama de opciones de tarifas organizadas por "familias".
- Se firmaron siete nuevos contratos de Amadeus Ticket Changer (ATC), tres de los cuales se implantaron durante el periodo. ATC simplifica el proceso de reemisión de billetes combinando el avanzado motor Amadeus Fares and Pricing con unas potentes funciones de emisión de billetes en múltiples canales. También se firmaron seis nuevos contratos (y se implantaron dos) de Amadeus Revenue Integrity, una solución que permite a las aerolíneas mejorar la rentabilidad, las previsiones y los coeficientes de ocupación incrementando la precisión de las predicciones sobre el número de pasajeros que no se presentan al embarque de un vuelo.
- En el segundo trimestre de 2011, ocho aerolíneas, incluidas Royal Jordanian Airline y Air Mauritius, firmaron contratos para utilizar la solución EMD (Electronic Miscellaneous Document) para estandarizar la mensajería electrónica; Air Mauritius realizó la migración a finales del trimestre, junto con otras cinco aerolíneas. EMD posibilita a las aerolíneas gestionar mejor la distribución de billetes a los pasajeros, así como la comercialización de una amplia gama de productos que ayudan a personalizar sus desplazamientos mediante servicios complementarios (*ancillary services*) como el exceso de equipaje.
- Otro hecho destacado fue la firma del primer acuerdo con una empresa de servicios aeroportuarios, Map Handling - AMC Group, para el uso de Altéa Departure Control System. Esto permite a las aerolíneas clientes de la empresa beneficiarse de unas funciones tecnológicas avanzadas, en operaciones tales como gestión de equipajes o carga y centrado de aviones, con independencia de si la compañía aérea utiliza Amadeus Altéa Suite.

***Soluciones tecnológicas para hoteles (Hotel IT)***

- En el área de las soluciones tecnológicas para hoteles, la empresa Dynamique Hôtels Management, que posee y explota más de 150 hoteles, incluida la marca Balladins en Francia, se convirtió en el primer cliente en implantar íntegramente Amadeus Hotel Platform. Este producto de reciente lanzamiento es una solución centralizada que reúne funciones de central de reservas, gestión hotelera y distribución mundial en una única plataforma totalmente integrada. Al igual que Amadeus Altéa Suite, Amadeus Hotel Platform está disponible en la modalidad SaaS (*software as a service*).

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

**Otras noticias destacables del segundo trimestre**

- En mayo, Amadeus anunció la rescisión del contrato por el que United Airlines migraría a la plataforma Amadeus Altéa Suite en 2013. Tras la decisión de United Airlines de fusionarse con Continental Airlines, y dentro de sus esfuerzos globales de integración, la aerolínea decidió transferir sus sistemas de gestión de pasajeros a la plataforma tecnológica actual de Continental Airlines y analizará las alternativas para implantar una solución tecnológica a largo plazo a su debido tiempo. Por esta cancelación, United Airlines pagó a Amadeus una indemnización de 75 millones de dólares.
- Amadeus también anunció en mayo un acuerdo para refinanciar su deuda a través de una nueva línea de financiación senior no garantizada. La operación se estructuró a través de un *club deal* por un total de 2.700 millones de euros y se inscribe en la estrategia a largo plazo de Amadeus de reforzar su estructura financiera con el fin de incrementar la flexibilidad aumentando los periodos de vencimiento y mejorando las condiciones, además de reducir considerablemente el coste de amortización de la deuda. A principios de junio, Amadeus obtuvo la calificación *investment grade* de las agencias de calificación crediticia Standard & Poor's y Moody's.
- A finales del mes de mayo, la Comisión Europea aprobó la venta del 100% del capital de Opodo a AXA Private Equity y Permira Funds en el marco de la normativa europea de fusiones. Amadeus ingresó el dinero de la venta en efectivo el 30 de junio y lo usó posteriormente para amortizar, el 7 de julio, un préstamo puente de 400 millones de euros que dejó el importe total de las líneas de financiación actuales en 2.300 millones de euros.
- En la Junta General Ordinaria celebrada en junio, los accionistas de la compañía aprobaron el pago del dividendo anual. El importe total aprobado destinado a dividendo es de 134,3 millones de euros, cifra que representa un 35% del beneficio del ejercicio 2010 (excluidas partidas extraordinarias relacionadas con la OPV). Esto equivale a un dividendo por acción de 0,30 euros, abonado el 27 de julio. La Junta de accionistas también aprobó el resto de puntos del orden del día propuesto por el Consejo de Administración, incluido el nombramiento y reelección de consejeros.

**1.1.2 Glosario de términos**

- ACH: Siglas en inglés de Airlines Clearing House (Cámara de Compensación de Aerolíneas)
- ACO: Amadeus Commercial Organisations
- APAC: Asia-Pacífico
- CESE: Siglas en inglés de *centro, este y sur de Europa*
- CINIIF: Comité de Interpretaciones de las Normas Internacionales de Información Financiera
- EBITDA: Siglas en inglés de *Earnings before interest, tax, depreciation and amortization* (Beneficio de explotación más gastos por amortizaciones menos amortizaciones incluidas en capitalizaciones)
- ETC: Número equivalente a empleados a tiempo completo
- GDS: Global Distribution System, una red mundial informatizada de reservas que se utiliza como punto único de acceso para reservar pasajes aéreos, habitaciones de hotel y otros productos de viaje por parte de las agencias de viajes y las grandes empresas de gestión de viajes
- GUI: Siglas en inglés de *interfaz gráfica de usuario*
- IATA: Siglas en inglés de Asociación Internacional del Transporte Aéreo

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

- ICH: Siglas en inglés de International Clearing House (Cámara de Compensación Internacional)
- Industria de GDS: incluye la totalidad de las reservas aéreas procesadas por los GDS, excluyendo (i) las reservas aéreas procesadas por los operadores regionales (principalmente en China, Japón, Corea del Sur y Rusia) y (ii) las reservas de otros tipos de productos de viaje, tales como habitaciones de hotel, alquiler de coches y billetes de tren
- MEA: Siglas en inglés de *Oriente Medio y África*
- n.a.: No aplicable
- OPV: Oferta Pública de Venta
- PB: Siglas en inglés de Passengers Boarded, es decir, los pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo nuestros módulos Amadeus Altéa de reservas (Reservation) y gestión de inventario (Inventory)
- p.p.: Puntos porcentuales
- PPA: Siglas en inglés de *asignación del precio de adquisición* (ver página 20 para más información)
- RTC: Siglas en inglés de *crédito fiscal a la investigación*
- Reservas aéreas a través de agencias de viajes: reservas de billetes aéreos procesadas por las agencias de viajes que utilizan nuestra plataforma de distribución
- TPF: Siglas en inglés de *solución para el procesamiento de transacciones*, una licencia de solución tecnológica de IBM

### **1.1.3 Presentación de la información financiera**

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

El 30 de junio de 2011, el Grupo completó la venta de Opodo y sus filiales. En el periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2011, Opodo se presenta como actividad interrumpida en la cuenta de resultados del Grupo. A efectos de comparación, Opodo también se presenta como actividad interrumpida en la cuenta de resultados del Grupo correspondiente al ejercicio 2010. Como resultado de esta venta, el Grupo ha obtenido una plusvalía de 270,9 millones de euros. Esta plusvalía, así como los costes extraordinarios relacionados con la venta, se presentan como "beneficio de operaciones interrumpidas". La cifra de esta plusvalía en el momento de la venta podría cambiar durante el segundo semestre del año como resultado de ciertos ajustes relacionados con el precio de venta y otras cuestiones.

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

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

**1.2 Información financiera resumida**

Cifras en millones de euros	2T 2011 <sup>(1)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Resultados</b>						
Ingresos de Distribución	526,1	498,8	5,5%	1.079,6	1.037,0	4,1%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	158,5	153,1	3,6%	309,4	299,9	3,2%
<b>Ingresos ordinarios de operaciones continuadas</b>	<b>684,7</b>	<b>651,9</b>	<b>5,0%</b>	<b>1.389,0</b>	<b>1.336,9</b>	<b>3,9%</b>
<b>EBITDA de operaciones continuadas</b>	<b>280,6</b>	<b>266,8</b>	<b>5,2%</b>	<b>572,1</b>	<b>539,5</b>	<b>6,0%</b>
Margen de EBITDA (%)	41,0%	40,9%	0,1 p.p.	41,2%	40,4%	0,8 p.p.
<b>Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas<sup>(2)</sup></b>	<b>126,3</b>	<b>111,4</b>	<b>13,4%</b>	<b>263,7</b>	<b>235,1</b>	<b>12,2%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)<sup>(3)</sup></b>	<b>0,28</b>	<b>0,26</b>	<b>6,1%</b>	<b>0,59</b>	<b>0,60</b>	<b>(1,6%)</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas de operaciones continuadas (euros)<sup>(4)</sup> (mismo número de acciones)</b>	<b>0,28</b>	<b>0,25</b>	<b>12,3%</b>	<b>0,59</b>	<b>0,53</b>	<b>11,8%</b>
<b>Flujos de efectivo</b>						
Inversiones en inmovilizado	98,3	61,1	61,0%	171,6	125,4	36,8%
Flujos de efectivo operativos antes de impuestos <sup>(5)</sup>	196,6	161,2	22,0%	416,8	459,7	(9,3%)
Conversión de efectivo (%) <sup>(6)</sup>	58,5%	60,4%	(1,9 p.p.)	65,5%	85,2%	(19,7 p.p.)
				<b>30-Jun 2011<sup>(1)</sup></b>	<b>30-Jun 2010<sup>(1)</sup></b>	<b>Variación porcentual</b>
<b>Endeudamiento<sup>(7)</sup></b>				<b>1.895,8</b>	<b>2.571,3</b>	<b>(26,3%)</b>
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación</b>				1,82x	2,52x	
Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)						

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

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

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

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

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

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

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

## 2 Estados financieros consolidados

### 2.1 Cuenta de resultados del Grupo

<i>Cifras en millones de euros</i>	2T 2011 <sup>(1,2)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1,2)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>684,7</b>	<b>651,9</b>	<b>5,0%</b>	<b>1.389,0</b>	<b>1.336,9</b>	<b>3,9%</b>
Coste de los ingresos	(171,2)	(149,1)	14,9%	(343,2)	(335,4)	2,3%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(163,8)	(158,7)	3,2%	(326,6)	(309,7)	5,5%
Depreciación y amortización	(60,8)	(84,0)	(27,7%)	(121,1)	(163,0)	(25,7%)
Otros gastos de explotación	(68,1)	(76,6)	(11,1%)	(145,2)	(150,6)	(3,6%)
<b>Beneficio de la explotación</b>	<b>220,8</b>	<b>183,6</b>	<b>20,3%</b>	<b>452,8</b>	<b>378,2</b>	<b>19,7%</b>
Ingresos por intereses	1,1	0,9	27,0%	2,8	1,7	61,1%
Gastos financieros	(89,3)	(75,7)	18,0%	(150,0)	(135,2)	11,0%
Cambios en el valor razonable de instrumentos financieros	9,1	18,8	(51,3%)	15,4	26,2	(41,3%)
Diferencias positivas (negativas) de cambio	2,5	(3,4)	n.a.	6,3	(11,1)	n.a.
Gastos financieros netos	(76,6)	(59,4)	29,0%	(125,5)	(118,3)	6,1%
Otros ingresos (gastos)	57,0	(3,5)	n.a.	54,6	(4,6)	n.a.
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>201,2</b>	<b>120,7</b>	<b>66,7%</b>	<b>381,9</b>	<b>255,3</b>	<b>49,6%</b>
Gasto por impuestos	(65,3)	(37,5)	74,2%	(118,4)	(79,2)	49,4%
<b>Beneficio después de impuestos</b>	<b>135,8</b>	<b>83,2</b>	<b>63,3%</b>	<b>263,5</b>	<b>176,0</b>	<b>49,7%</b>
Beneficios (pérdidas) de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	(2,6)	(0,1)	n.a.	0,3	1,7	(82,7%)
<b>Beneficio del periodo de operaciones continuadas</b>	<b>133,2</b>	<b>83,1</b>	<b>60,3%</b>	<b>263,8</b>	<b>177,7</b>	<b>48,4%</b>
Beneficio neto de operaciones interrumpidas	275,8	6,4	n.a.	276,5	11,3	n.a.
<b>Beneficio del periodo</b>	<b>409,0</b>	<b>89,5</b>	<b>357,0%</b>	<b>540,3</b>	<b>189,1</b>	<b>185,7%</b>

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

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

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

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

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

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

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

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

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

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

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

<sup>(1)</sup> Los costes incluidos en "Retribuciones a los empleados y gastos asimilados" se refieren a (i) pagos en 2010 a empleados acogidos a ciertos planes de incentivos históricos relacionados con la OPV, y (ii) en 2011, al coste asociado al plan de incentivos de carácter extraordinario (Value Sharing Plan) que entró en vigor al admitirse nuestras acciones a cotización en las bolsas españolas, y que se provisionará mes a mes a lo largo de los dos años posteriores al comienzo de su aplicación. En el segundo trimestre de 2011 se realizó un pago parcial a empleados en el marco de este plan, como se explica en el epígrafe "Flujo de efectivo de gastos extraordinarios" dentro del flujo de caja del Grupo.

<sup>(2)</sup> Los costes incluidos en el epígrafe "Otros gastos de explotación" corresponden a (i) en 2010, honorarios satisfechos a asesores externos en relación con la OPV; y (ii) en 2011, un ajuste positivo en el primer trimestre de 2011 en relación con un exceso de provisiones por impuestos no deducibles registradas en 2010, reconocido en base a las liquidaciones tributarias definitivas (cerradas en el primer trimestre de 2011).

<sup>(3)</sup> Los costes incluidos en "Gastos financieros" en 2010 se refieren a (i) comisiones de financiación diferidas que fueron generadas y capitalizadas en 2005 y 2007, en relación con la deuda contraída en 2005 y su posterior refinanciación en 2007, parte de las cuales se han llevado a gasto en la cuenta de resultados en el segundo trimestre de 2010 tras la cancelación de deuda que tuvo lugar tras empezar a cotizar en bolsa, y (ii) comisiones bancarias y otros costes relacionados con la modificación de ciertas cláusulas del Contrato de Financiación Senior, según lo acordado con el sindicato bancario antes de tener lugar la OPV.

<sup>(4)</sup> Los costes incluidos en el apartado "Beneficio del periodo de operaciones interrumpidas" en 2010 se refieren a costes incurridos en el marco de un plan de incentivos de carácter extraordinario, neto de impuestos. determinados costes extraordinarios en relación con la venta de Opodo que fueron ajustados en el primer trimestre de 2011, han sido

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

reconocidos en el segundo trimestre de 2011 (ajuste negativo de 4,2 millones de euros) tras formalizar dicha venta de Opodo. Tanto los costes extraordinarios en relación con la venta de Opodo como las plusvalías obtenidas con esta operación se presentan bajo el epígrafe "Beneficio del periodo de operaciones interrumpidas", junto con el beneficio neto de Opodo.

**2.1.1 Ingresos ordinarios**

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

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

**Tabla 1**

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

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

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

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

**Coste de los ingresos**

Estos costes comprenden fundamentalmente: (i) incentivos por reserva pagados a agencias de viajes, (ii) comisiones de distribución por reserva pagadas a las organizaciones comerciales de Amadeus (ACO) en las que la compañía no tiene mayoría accionarial, (iii) comisiones de distribución pagadas a clientes de Amadeus Altéa por determinados tipos de reservas aéreas efectuadas a través de sus canales de venta directa, y (vi) gastos de transmisión de datos relacionados con el mantenimiento de nuestra red informática, incluidos cargos por conexión.

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

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

**Retribuciones a los empleados y gastos asimilados**

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

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

- Un incremento del 4,2% en el número medio de ETC (excluido el personal subcontratado) (3,8% en el segundo trimestre de 2011) frente al mismo periodo de 2010. Este incremento en los ETC se vio positivamente afectado por una reducción de personal tras la venta en 2010 de Vacation.com y Hospitality Group. El crecimiento subyacente en los gastos de personal se debe fundamentalmente al impacto anual completo de ciertos esfuerzos comerciales y de desarrollo tecnológico iniciados durante 2010, así como a nuevos proyectos de I+D.
- El impacto negativo de la depreciación del euro frente a varias monedas durante el periodo (la devaluación del euro tuvo un impacto negativo sobre la base de costes de muchas ACO) se vio compensado parcialmente por el efecto positivo de la devaluación del dólar.
- La revisión del salario base en función de la inflación.
- La provisión de nuestro nuevo plan de incentivos ordinario para la alta dirección (Performance Share Plan, implantado en julio de 2010).



**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

**Depreciación y amortización**

La depreciación y amortización descendió un 27,7%, de 84,0 millones de euros en el segundo trimestre de 2010 hasta los 60,8 millones de euros del mismo periodo de 2011. Este descenso es fruto de las menores amortizaciones relacionadas con la asignación del coste de adquisición (PPA, por sus iniciales en inglés), como se indica en la siguiente tabla, ya que ciertos elementos de inmovilizado inmaterial incluidos en el PPA alcanzaron el final de su vida útil a finales de 2010.

La depreciación y amortización ordinaria decreció un 2,7% en el segundo trimestre de 2011 por una disminución en la depreciación del inmovilizado material y en la amortización del inmovilizado inmaterial, debido a que algunos activos alcanzaron el fin de su vida útil a finales de 2010 y durante 2011.

**Tabla 2**

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

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

**Otros gastos de explotación**

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

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

**Inversión en I+D**

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

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

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

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

**Tabla 3**

Cifras en millones de euros	2T 2011 <sup>(1)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
Inversión en I+D <sup>(2)</sup>	85,2	76,3	11,7%	170,4	145,0	17,5%
Como % de Ingresos ordinarios de operaciones continuadas	12,5%	11,7%	0,7 p.p.	12,3%	10,8%	1,4 p.p.

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

**2.1.2 Beneficio de explotación**

El beneficio de explotación en el segundo trimestre de 2011 se incrementó en 37,2 millones de euros (un 20,3%), excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV. El beneficio de explotación para el periodo de seis meses cerrado el 30 de junio de 2011 se situó en 452,8 millones de euros, un 19,7% más que los 378,2 millones de euros del primer semestre de 2010.

El incremento registrado en el primer semestre de 2011 es fruto del crecimiento de los ingresos en nuestras diferentes líneas de negocio, el control de costes, determinados efectos

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

extraordinarios que han beneficiado la comparación interanual y los menores gastos por depreciación y amortización, como se explica más arriba.

**EBITDA**

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

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

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

<i>Cifras en millones de euros</i>	2T 2011 <sup>(1,2)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1,2)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
Beneficio de la explotación	220,8	183,6	20,3%	452,8	378,2	19,7%
Depreciación y amortización	60,8	84,0	(27,7%)	121,1	163,0	(25,7%)
Depreciación y amortización capitalizados	(0,9)	(0,8)	12,6%	(1,9)	(1,6)	14,9%
<b>EBITDA de operaciones continuadas</b>	<b>280,6</b>	<b>266,8</b>	<b>5,2%</b>	<b>572,1</b>	<b>539,5</b>	<b>6,0%</b>
Margen de EBITDA (%)	41,0%	40,9%	0,1 p.p.	41,2%	40,4%	0,8 p.p.

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

**2.1.3 Gastos financieros netos**

Los gastos financieros netos del trimestre aumentaron un 29,0%, de 59,4 millones de euros en el segundo trimestre de 2010 a los 76,6 millones de euros del mismo periodo de 2011. Sin embargo, esta cifra incluye 37,0 millones de euros de costes extraordinarios relacionados con la deuda asumida en 2005 y su posterior refinanciación en 2007, los cuales se difirieron cuando se generaron. Tras la cancelación de deuda que tuvo lugar en el marco del proceso de refinanciación realizado por la compañía en mayo de 2011, estas comisiones de financiación diferidas se registraron como gasto en el segundo trimestre de 2011 y se incluyen en el apartado "Gastos financieros netos". Ajustados por estos costes, los gastos financieros netos del periodo ascienden a 39,6 millones de euros, un 33,4% menos que en 2010. En el primer semestre de 2011, y ajustados por las comisiones de financiación diferidas, los gastos financieros netos descienden un 25,2%.

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

El descenso registrado en el segundo trimestre de 2011 frente al mismo periodo de 2010 se explica fundamentalmente por (i) el menor importe de la deuda bruta media durante el

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

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

#### **2.1.4 Otros ingresos (gastos)**

Los ingresos no procedentes de actividades de explotación ascendieron a 54,6 millones de euros en el primer semestre de 2011 y corresponden fundamentalmente al pago recibido de United Airlines en el segundo trimestre de 2011 por la cancelación del contrato de servicios tecnológicos firmado entre la aerolínea y Amadeus para la migración de la aerolínea a Altéa Suite, así como la plusvalía por la venta de una participación del 27% en Topas CO Ltd. a Korean Air.

#### **2.1.5 Impuesto de sociedades**

El importe del impuesto de sociedades correspondiente al primer semestre de 2011 ascendió a 118,4 millones de euros (excluidos los costes extraordinarios relacionados con la OPV). El tipo impositivo del periodo se situó en el 31,0% (tipo previsto para el conjunto del ejercicio).

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

Los beneficios de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente ascendieron a 0,3 millones de euros en el primer semestre de 2011. La contribución positiva de algunas ACO que Amadeus no controla al 100% (consolidadas mediante puesta en equivalencia) se vio compensada por el impacto negativo de la decisión de liquidar Moneydirect, una sociedad controlada conjuntamente con Sabre al 50%.

#### **2.1.7 Beneficio de operaciones continuadas en el periodo**

Como resultado de lo expuesto, el beneficio de operaciones continuadas en el segundo trimestre de 2011, ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV, fue de 133,2 millones de euros, un 60,3% más que el beneficio de 83,1 millones de euros del mismo periodo de 2010. En el primer semestre de 2010, el beneficio de operaciones continuadas creció un 48,4%, desde 177,7 millones de euros en el primer semestre de 2010 hasta 263,8 millones de euros en el primer semestre de 2011.

#### **2.1.8 Beneficio neto de operaciones interrumpidas**

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

Como resultado de la venta, el Grupo ha registrado unas plusvalías de aproximadamente 270,9 millones de euros. Esta plusvalía, así como los costes extraordinarios relacionados con la venta, se presentan como "beneficio de operaciones interrumpidas". Como resultado,

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

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

**2.1.9 Beneficio del periodo**

El beneficio del primer semestre de 2011, ajustado por los gastos extraordinarios relacionados con la OPV, fue de 540,3 millones de euros, un incremento de 351,2 millones de euros frente al beneficio de 189,1 millones de euros registrado en el mismo periodo de 2010.

**2.2 Estado de posición financiera (resumido)**

<i>Cifras en millones de euros</i>	<b>30-Jun 2011</b>	<b>31-Dic 2010</b>
<i>Inmovilizado material</i>	273,5	282,8
<i>Inmovilizado inmaterial</i>	1.736,1	1.641,5
<i>Fondo de comercio</i>	2.070,7	2.070,7
<i>Otros activos no corrientes</i>	84,5	132,7
Activo no corriente	4.164,8	4.127,7
Activos mantenidos para la venta	0,0	273,6
Activo corriente	428,4	394,9
Tesorería y otros activos equivalentes	709,7	535,1
<b>Total Activo</b>	<b>5.302,9</b>	<b>5.331,4</b>
Fondos propios	1.191,0	767,3
<i>Deuda a largo plazo</i>	2.070,3	2.893,9
<i>Otros pasivos a largo plazo</i>	695,2	632,5
Pasivo no corriente	2.765,5	3.526,4
Pasivos relacionados con activos mantenidos para la venta	0,0	95,1
<i>Deuda a corto plazo</i>	521,7	193,5
<i>Otros pasivos a corto plazo</i>	824,7	749,1
Pasivo corriente	1.346,4	942,6
<b>Total Pasivo y Fondos propios</b>	<b>5.302,9</b>	<b>5.331,4</b>
<b>Deuda financiera neta<sup>(1)</sup></b>	<b>1.882,3</b>	<b>2.536,4</b>

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

**2.2.1 Inmovilizado material**

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

El importe total de la inversión en inmovilizado material en el primer semestre de 2011 ascendió a 20,9 millones de euros, un 5,2% menos que en el mismo periodo en 2010, como se describe en la tabla 4, más adelante. El descenso en la inversión en inmovilizado material en lo que va de 2011 responde principalmente a diferencias en el momento en que se efectuaron pagos relacionados con la adquisición de determinados elementos de

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

inmovilizado material. Este efecto se vio parcialmente compensado por una mayor inversión en inmuebles (mayores necesidades de espacio) en relación con determinadas ACO regionales clave y oficinas centrales.

### **2.2.2 Inmovilizado inmaterial**

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

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

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

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

### ***INVERSIÓN EN INMOVILIZADO***

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

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

**Tabla 4**

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

### 2.2.3 Fondo de comercio

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

### 2.2.4 Fondos propios. Capital suscrito

En la Junta General ordinaria celebrada en junio, los accionistas aprobaron una ampliación de capital (pendiente de inscripción en el Registro Mercantil) por importe de 4.028.237,55 euros (con cargo a la reserva por prima de emisión de acciones de la sociedad) mediante el aumento del valor nominal de las acciones de 0,001 euros por acción a 0,01 euros por acción. Por lo tanto, a 30 de junio de 2011 el capital suscrito de la compañía era de 4.475.819,5 euros, representados por 447.581.950 acciones con un valor nominal de 0,01 euros cada una.

### 2.2.5 Endeudamiento financiero

Como muestra la tabla 5 que figura a continuación, la deuda financiera neta de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación actuales («deuda financiera neta según Contrato de Financiación Senior») ascendía a 1.895,8 millones de euros a 30 de junio de 2011, cifra que supone una reducción de 675,4 millones de euros con respecto a la deuda financiera neta según el Contrato de Financiación Senior a 31 de diciembre de 2010.

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

- Tramo A: Un préstamo de 900 millones de euros con un vencimiento de 4,5 años. La duración media del préstamo es de tres años teniendo en cuenta las amortizaciones anuales previstas. El tramo A es un crédito que puede disponerse parcialmente en USD.
- Tramo B: Un préstamo puente de 1.200 millones de euros con un vencimiento inicial de un año, más dos ampliaciones opcionales de seis meses cada una, a elección de la compañía.

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

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

Después de esta amortización parcial, el importe actual del préstamo puente es de 456,4 millones de euros.

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

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

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

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

**Mecanismos de cobertura**

Bajo nuestra nueva estructura de deuda, y tras la amortización parcial del Tramo B con los fondos procedentes de la emisión de bonos y la amortización total del tramo C con los fondos procedentes de la venta de Opodo, el 62% de nuestra deuda total según contrato de financiación senior está sujeta a tipos de interés variables, referenciados al EURIBOR o al LIBOR en dólares, mientras que el 38% de nuestra deuda tiene un coste fijo y, por lo tanto, no está afectada por el riesgo de tipos de interés. Para limitar la exposición a los movimientos en los tipos de interés, utilizamos mecanismos de cobertura en virtud de los cuales el 75% de nuestra deuda denominada en euros sujeta a tipos de interés variables tiene fijado su tipo de interés a un tipo medio del 2,0% desde julio de 2011 hasta junio de 2014, mientras que el 89% de nuestra deuda bruta denominada en dólares sujeta a tipos de interés variables tiene fijado su tipo de interés a un tipo medio del 1,2% para el mismo periodo. En total, en dicho periodo el 87% de nuestra deuda total según contrato de financiación tendrá tipos de interés fijos.



**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

**Tabla 5**

<i>Cifras en millones de euros</i>	<b>30-Jun 2011</b>	<b>31-Dic 2010</b>
<b><u>Definición según Contrato de Financiación<sup>(1)</sup></u></b>		
Contrato de Financiación Senior (EUR)	2.095,4	2.546,4
Contrato de Financiación Senior (USD) <sup>(2)</sup>	396,0	441,0
Otras deudas con instituciones financieras	10,0	5,9
Obligaciones por arrendamiento financiero	72,8	75,2
Garantías	31,4	53,8
<b>Deuda Financiera Ajustada</b>	<b>2.605,6</b>	<b>3.122,2</b>
Tesorería y otros activos equivalentes, netos <sup>(3)</sup>	(709,7)	(551,0)
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación</b>	<b>1.895,8</b>	<b>2.571,3</b>
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación / EBITDA según Contrato de Financiación (últimos 12 meses)<sup>(4)</sup></b>	<b>1,82x</b>	<b>2,52x</b>
<b><u>Conciliación con estados financieros</u></b>		
<b>Deuda Financiera Neta (según estados financieros)<sup>(3)</sup></b>	<b>1.882,3</b>	<b>2.536,4</b>
Intereses a pagar	(32,3)	(62,4)
Garantías	31,4	53,8
Gastos financieros diferidos	14,5	43,5
<b>Deuda Financiera Neta según Contrato de Financiación</b>	<b>1.895,8</b>	<b>2.571,3</b>
<p>(1) Basado en la definición incluida en los contratos de financiación vigentes en las fechas indicadas (ver nota Endeudamiento de en este informe)</p> <p>(2) Los saldos de cierre denominados en USD han sido convertidos a euros usando el tipo de cambio USD / EUR de 1,4453 y 1,3362 (tipo de cambio oficial publicado por el BCE a 30/06/2011 y a 31/12/2010, respectivamente)</p> <p>(3) Incluye 15,8 millones de euros de caja registrada bajo del epígrafe "Activos mantenidos para la venta" a 31 de diciembre de 2010</p> <p>(4) EBITDA de Covenant de los últimos 12 meses según las deficiones incluidas en cada uno de los contratos de financiación</p>		

**Conciliación con estados financieros**

De acuerdo con las condiciones del Contrato de Financiación Senior, nuestra deuda financiera no incluye los intereses devengados a pagar (32,3 millones de euros a 30 de junio de 2011), que se contabilizan como deuda en nuestros estados financieros. Por otro lado, la deuda financiera según Contrato de Financiación Senior incluye las garantías constituidas a favor de terceros (por un importe de 31,4 millones de euros a 30 de junio de 2011), que se contabilizan como compromisos fuera de balance en virtud de las NIIF (y, por lo tanto, no se incluyen como deuda en nuestros estados financieros). Por último, la deuda financiera según Contrato de Financiación Senior se calcula en función de su valor nominal, mientras que a los efectos de las NIIF, nuestra deuda financiera se valora a coste amortizado, es decir, después de deducir las comisiones de financiación diferidas (fundamentalmente las comisiones pagadas por adelantado en relación con los contratos de financiación).

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

**2.3 Flujos de efectivo del Grupo, incluyendo Opodo**

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

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

(2) Incluye el cobro recibido de United Airlines por la resolución del contrato de servicios de TI

(3) Efectivo y equivalentes se presentan netos de descubiertos en cuentas bancarias e incluyen la caja registrada bajo el epígrafe "Activos mantenidos para la venta" en el Estado de posición financiera

**2.3.1 Cambios en el capital circulante**

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

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

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

**2.3.2 Inversiones en inmovilizado**

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

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

### **2.3.3 Flujo de caja operativo antes de impuestos**

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

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

### **2.3.4 Impuestos**

Los impuestos pagados en el segundo trimestre de 2011 se situaron en 24,0 millones de euros, frente a los 35,3 millones de euros del mismo periodo de 2010. Este descenso se debió fundamentalmente al impacto positivo de determinados costes extraordinarios de la OPV devengados en 2010, que son fiscalmente deducibles en 2011 y reducen los impuestos que se pagan durante el año.

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

Las inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente ascendieron a 426,9 millones de euros en el segundo trimestre de 2011 y a 425,4 millones de euros en el primer semestre de 2011. Esta entrada de tesorería corresponde fundamentalmente a los fondos procedentes de la venta de Opodo y de la participación del 27% en Topas.

### **2.3.6 Flujo de efectivo de gastos extraordinarios**

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

### **2.3.7 Cobros / (pagos) por intereses y comisiones bancarias**

Los pagos de intereses sobre la deuda aumentaron un 67,0% en el segundo trimestre de 2011, debido a (i) pagos correspondientes a las comisiones de financiación bancaria relacionadas con la refinanciación emprendida por la compañía en mayo de 2011, (ii) la cancelación anticipada de varios *swaps* de tipos de interés tras la amortización de deuda en el marco del anterior Contrato de Financiación Senior, y (iii) mayores pagos de intereses bancarios debido a un diferente calendario de pagos de intereses según el nuevo contrato de financiación senior. Esta subida está parcialmente compensada por un descenso en la deuda pendiente, tras las amortizaciones de 2010 y 2011.

## 3 Información por segmentos de negocio

### 3.1 Distribución

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

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

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

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

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

En el segundo trimestre de 2011, el volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes conectadas a Amadeus aumentó un 4,5% como resultado del crecimiento registrado

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

en la industria de GDS (1,9%) y en la cuota de mercado de la compañía (0,7 puntos porcentuales).

**Industria de GDS**

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

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

**Amadeus**

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

**Tabla 6**

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

Durante el segundo trimestre de 2011, nuestra cuota de mercado mundial de reservas aéreas a través de agencias de viajes experimentó un crecimiento de 0,7 p.p. A 30 de junio de 2011, nuestra cuota de mercado mundial se sitúa en el 37,2%, 0,8 p.p. más que a 30 de junio de 2010. La ralentización en el crecimiento observada en la industria del GDS ha tenido un impacto menor en nuestros volúmenes dada nuestra menor exposición a los EE.UU., donde nuestro negocio evolucionó de forma positiva, y el mejor comportamiento relativo de algunos de nuestros mercados clave de Asia-Pacífica, como la India o Australia.

En lo que respecta a la distribución del producto no aéreo, nuestras reservas en el primer semestre de 2011 aumentaron hasta los 32,0 millones, frente a los 31,1 millones del mismo periodo de 2010, debido fundamentalmente al incremento de las reservas de hoteles y, en menor medida, de paquetes vacacionales y coches de alquiler. Las reservas de tren durante el periodo registraron un ligero descenso interanual.

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

### 3.1.2 Ingresos ordinarios

Los ingresos del negocio de distribución crecieron un 5,5% en el segundo trimestre de 2011, hasta un total de 526,1 millones de euros. Excluido el impacto de la venta de Vacation.com en 2010, los ingresos de distribución crecieron un 6,5% (31,9 millones de euros).

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

### 3.1.3 Contribución

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

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

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

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

Estos efectos se vieron compensados parcialmente por:

- Unas comisiones de distribución estables gracias al mix de regiones (las comisiones de distribución en la región MEA crecen más despacio que los volúmenes totales).
- Varias medidas de control de costes implantadas a la vista de la desaceleración de la industria como resultado de los diferentes acontecimientos geopolíticos.

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

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

### 3.2 Soluciones tecnológicas

<i>Cifras en millones de euros</i>	2T 2011 <sup>(1)</sup>	2T 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual	Ene-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Ene-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	Variación porcentual
<b>Principales indicadores de negocio</b>						
Pasajeros embarcados (millones)	109,9	86,2	27,5%	203,9	153,9	32,5%
Aerolíneas migradas (a 30 de Junio)				95	80	
<b>Resultados</b>						
Ingresos ordinarios	158,5	153,1	3,6%	309,4	299,9	3,2%
<i>Ingresos excluyendo Hospitality Group</i>	158,5	147,2	7,7%	309,4	288,6	7,2%
Costes de explotación	(60,7)	(69,3)	(12,4%)	(126,5)	(135,5)	(6,7%)
Capitalizaciones directas	22,0	19,3	13,9%	44,5	41,6	7,2%
Costes operativos netos	(38,7)	(50,0)	(22,5%)	(82,0)	(94,0)	(12,8%)
<b>Contribución</b>	<b>119,8</b>	<b>103,1</b>	<b>16,2%</b>	<b>227,4</b>	<b>205,9</b>	<b>10,5%</b>
Como % de Ingresos	75,6%	67,4%	8,2 p.p.	73,5%	68,7%	4,8 p.p.

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

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

Durante el segundo trimestre de 2011, nuestro negocio de soluciones tecnológicas mantuvo su tendencia de crecimiento. Los ingresos de esta línea de negocio crecieron un 7,7% (ajustados para tener en cuenta el efecto de la venta de Hospitality Group en 2010) y el margen de contribución aumentó hasta el 75,6% en el segundo trimestre, cifra que se sitúa en el 73,5% en el primer semestre de 2011.

El crecimiento de los ingresos y la contribución se deben al aumento de nuestros ingresos transaccionales de TI por el efecto positivo de las migraciones recientes y el continuo crecimiento orgánico, además de beneficiarse del apalancamiento operativo del negocio. Al mismo tiempo, hemos seguido invirtiendo considerablemente, en preparación de las migraciones de 2011 y de los próximos años, y para continuar mejorando nuestra cartera de productos y el negocio de tecnología de la información para el sector no aéreo.

Como se describe en detalle en el resumen financiero del primer trimestre de 2011, en este periodo se produjo un cambio en el tratamiento de determinadas reservas realizadas dentro de los grupos de aerolíneas que afectó negativamente al crecimiento de los ingresos de distribución directa. Por lo tanto, las cifras del primer semestre de 2011 también se ven afectadas por dicho cambio:

- Cuando una aerolínea, usuaria de la tecnología Altéa, actuando como distribuidor, vende una reserva de otra aerolínea, Amadeus cobra una comisión por reserva ("Otras reservas

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

de aerolíneas") a la compañía aérea cuya reserva se ha vendido y paga una comisión de distribución por reserva a la compañía aérea que vendió la reserva. Los ingresos que Amadeus genera a partir de las comisiones cobradas sobre estas reservas se contabilizan como ingresos por distribución directa y las comisiones de distribución pagadas por estas reservas se contabilizan como costes dentro de los costes de explotación del negocio.

- Por otra parte, las reservas de distribución directa ("Reservas propias") son reservas realizadas por una aerolínea que utiliza sólo el módulo de reservas de Altéa (usuaria del sistema o System User) en su propio canal directo. Los ingresos generados a partir de estas reservas, cobrados por reserva, también se contabilizan como ingresos de distribución directa, pero netos de la comisión de distribución generada por la aerolínea. En el caso de las aerolíneas pertenecientes a determinados grupos, todas las reservas se consideran como "Reservas propias" y, por lo tanto, se contabilizan netas de costes de distribución.
- En 2011, registramos como "Reservas propias" determinadas reservas que se consideraron como "Otras reservas de aerolíneas" en 2010 y que, por lo tanto, tienen unos ingresos netos más bajos, que no son comparables con el mismo periodo de 2010.

**3.2.1 Evolución de los principales indicadores de negocio**

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

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

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

**3.2.2 Ingresos ordinarios**

Los ingresos por soluciones tecnológicas aumentaron un 7,7% en el segundo trimestre de 2011, excluido el impacto de la venta de Hospitality Group en 2010, debido al crecimiento experimentado en el apartado de ingresos transaccionales. En el primer semestre del año, el crecimiento de los ingresos se sitúa en el 7,2%, porcentaje que se eleva al 8,8% si se excluye el efecto del cambio en el tratamiento de determinadas reservas realizadas dentro



**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

de los grupos de aerolíneas en el apartado de ingresos de distribución, que afectó a las cifras del primer trimestre de 2011.

**Ingresos transaccionales**

Los ingresos transaccionales de TI aumentaron casi un 25% en el segundo trimestre de 2011 como resultado del crecimiento en las principales líneas de ingreso en este negocio:

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

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

**Ingresos no transaccionales**

Nuestros ingresos no transaccionales aumentaron a pesar de la caída de los ingresos procedentes de nuestro producto Property Management System como resultado de la venta de nuestra participación en Hospitality Group en septiembre de 2010. El crecimiento se debió a los esfuerzos de migración/implantación y otros servicios.

**3.2.3 Contribución**

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

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

El aumento del 16,2% en la contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas durante el segundo trimestre de 2011 se debió al incremento de los ingresos y al importante descenso de los costes de explotación netos. Este descenso de los costes de explotación se debe fundamentalmente a:

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

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

Estos efectos positivos se vieron compensados parcialmente por:

- Un incremento de nuestra inversión en I+D asociada a las próximas migraciones a los módulos Altéa Inventory y Altéa Departure Control System, así como otras implantaciones de producto (dentro de las áreas de comercio electrónico y soluciones tecnológicas independientes, como Automatic Ticket Changer, Revenue Integrity, soluciones de emisión de tickets, así como en *ancillary services*) y a nuevos proyectos de ampliación de la cartera de productos (sobre todo relacionados con Revenue Management y Revenue Accounting). También seguimos trabajando en evoluciones de productos, añadiendo nuevas funciones como códigos compartidos, experiencia del viajero, control de disponibilidad, etc.
- Un incremento de los esfuerzos comerciales en relación con la gestión de cuentas y con la asistencia local a las áreas de diversificación.
- La provisión desde julio de 2010 de nuestro nuevo plan de incentivos ordinario para la alta dirección (Performance Share Plan, implantado después de la OPV).

Cabe destacar que los márgenes este año se han visto positivamente afectados por la venta de Hospitality Group, cuyo margen de contribución era más bajo que el de nuestro negocio principal.

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

### 3.3 Conciliación con el EBITDA

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

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

## 4 Otros datos financieros

### 4.1 Beneficio del periodo ajustado de operaciones continuadas

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

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

(2) Impacto neto de impuestos de la amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)

(3) Impacto neto de impuestos de la variación del valor razonable en instrumentos financieros, las diferencias positivas (negativas) de cambio no operativas de operaciones continuadas y partidas extraordinarias relacionadas con la refinanciación de la deuda

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

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

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

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

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

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

(2) Ganancia por acción correspondiente al Beneficio de periodo de operaciones continuadas atribuible a propietarios de la dominante (ajustado para excluir los costes extraordinarios relacionados con la OPV)

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

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

## 5 Información para inversores

### 5.1 Capital suscrito. Estructura accionarial

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

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

La estructura accionarial a 30 de junio de 2011 se describe en la tabla que figura a continuación:

<u>Accionistas</u>	<u>Acciones</u>	<u>% Participación</u>
Amadecin, S.à r.l (Cinven)	35.811.468	8,00%
Idomeneo, S.à r.l (BC Partners)	35.811.469	8,00%
Société Air France	68.146.869	15,22%
Iberia Líneas Aéreas de España, S.A.	33.562.331	7,50%
Lufthansa Commercial Holding, GmbH	34.073.439	7,61%
Accionistas minoritarios / Acciones en cotización	238.082.614	53,20%
Autocartera <sup>(1)</sup>	2.093.760	0,47%
<b>Total</b>	<b>447.581.950</b>	<b>100,00%</b>

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

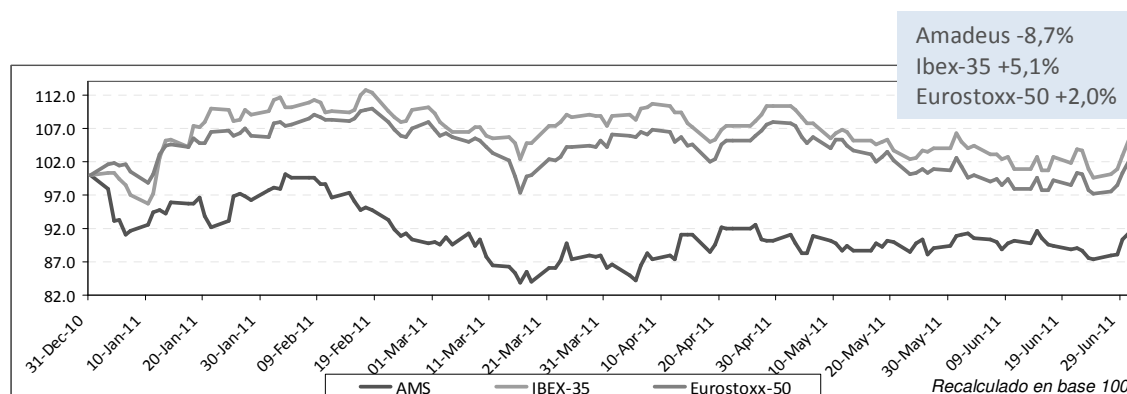
El 6 de julio de 2011, Amadecin, S.a.r.l. e Idomeneo, S.a.r.l. vendieron respectivamente una participación del 4,58% en la sociedad a inversores institucionales mediante una colocación acelerada en el mercado secundario. La estructura accionarial tras dicha oferta se describe debajo. Tras la colocación,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

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

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

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

## 5.2 Evolución de la acción en 2011



### Amadeus

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

\*Excluidas aplicaciones

## 5.3 Pago de dividendo

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

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

## 6 Otra Información Adicional

### 6.1 Notas explicativas a la cuenta de pérdidas y ganancias individual

Como parte del proceso de salida a Bolsa realizado en 2010, la Sociedad procedió a la reestructuración de su estructura financiera, principalmente mediante una ampliación de capital y la cancelación de su pasivo financiero, incluido el préstamo participativo con Amadelux International S.à.r.l., así como la cancelación de los principales saldos intragrupo con Amadeus IT Group, S.A. Todo ello unido al cobro del dividendo de su filial hace que tanto el balance de situación como la cuenta de pérdidas y ganancias de ambos periodos no sean comparables.

La cuenta de pérdidas y ganancias individual de la sociedad emisora del primer semestre de 2011 y 2010, respectivamente, es la siguiente:

<i>Cifras en miles de euros</i>	<b>Ene-Jun 2011</b>	<b>Ene-Jun 2010</b>
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>151,742</b>	<b>529,953</b>
Prestaciones de servicios	641	5,961
Dividendos recibidos de empresas del Grupo y asociadas	151,033	512,632
Ingresos financieros de empresas del Grupo y asociadas	68	11,360
Gastos de explotación	(2,030)	(18,835)
<b>Beneficio de la explotación</b>	<b>149,712</b>	<b>511,118</b>
Ingresos financieros	3	51
Gastos financieros	(910)	(64,230)
<b>Resultado financiero</b>	<b>(907)</b>	<b>(64,179)</b>
<b>Beneficios antes de impuestos</b>	<b>148,805</b>	<b>446,939</b>
Impuesto sobre beneficios	668	(19,699)
<b>Beneficio del Periodo</b>	<b>149,473</b>	<b>427,240</b>

Las principales variaciones producidas durante el primer semestre de 2011 respecto del mismo periodo de 2010, son las siguientes:

- El importe neto de la cifra de negocios recoge los dividendos recibidos en 2011 y 2010 de Amadeus IT Group, S.A., por importe de 151 y 512,6 millones de euros, respectivamente.
- En 2010, los gastos de explotación recogían los costes incurridos durante el proceso salida a Bolsa de la Sociedad.

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

- El resultado financiero de 2010 registraba, principalmente, la imputación a la cuenta de pérdidas y ganancias de los gastos de formalización derivados de la cancelación anticipada del préstamo participativo con Amadelux International S.à.r.L, así como otros gastos financieros derivados del Contrato de financiación Senior. El resultado financiero en 2011 ha mejorado debido a la disminución de los gastos financieros al no tener la Sociedad actualmente financiación de terceros.
- Por lo tanto, el beneficio correspondiente al primer semestre ha disminuido de 427,24 millones de euros en 2010 a 149,47 millones de euros en 2011.

## **6.2 Información sobre riesgos e incertidumbres**

Existen riesgos e incertidumbres de diversa naturaleza relativos tanto al negocio de Amadeus y a la industria en la que la compañía opera, como a riesgos de naturaleza financiera, que podrían afectar nuestra situación financiera y resultados en el segundo semestre del ejercicio 2011. Los más significativos se describen a continuación.

Adicionalmente a las medidas de coberturas de riesgo de tipo de cambio y de tipo de interés, tal y como se describe a continuación, Amadeus realiza en el curso ordinario de sus negocios, diferentes medidas para la identificación, control y gestión de riesgos potenciales, y diseña sistemas adecuados que permitan gestionar y mitigar dichos riesgos.

### **6.2.1 Riesgos relacionados con el entorno macro-económico actual**

Nuestro negocio y nuestras operaciones dependen de los viajes en todo el mundo, y de la industria del turismo, la cual es muy sensible a las condiciones económicas generales y a las tendencias de los indicadores económicos. Si bien la economía mundial y el sistema financiero han mostrado recientemente signos de recuperación, y en particular la industria del tráfico aéreo está experimentando una recuperación sólida, las perspectivas económicas aún están sujetas a una volatilidad significativa y a cierta incertidumbre. Una desaceleración en el crecimiento del PIB, la reducción de los niveles de confianza de consumidores y empresas, el aumento de los niveles de desempleo u otras tendencias económicas adversas en la segunda mitad del año podría resultar en una caída de la demanda de viajes a nivel mundial y, por lo tanto, podrían afectar negativamente a nuestras operaciones. Además, nuestro negocio podría verse afectado por otros efectos potenciales derivados del entorno económico actual, incluyendo la posible insolvencia de uno o más clientes clave.

A pesar de las incertidumbres mencionadas con anterioridad, las estimaciones más recientes proporcionadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) a partir de junio de 2011, sugieren una tendencia a la recuperación durante el segundo semestre de 2011, con un crecimiento del PIB mundial esperado de 4,3% para todo el año 2011, en línea con las estimaciones de abril de 2011. Las economías de los países en desarrollo actuarán como principales motores del crecimiento, aunque el FMI también espera un crecimiento positivo en las economías avanzadas (+2,2%).

A su vez, en junio de 2011, la International Air Transport Association (IATA) informó que espera un crecimiento sostenido de la demanda en el tráfico aéreo internacional (+4,4% crecimiento esperado de la demanda de pasajeros).

**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

**6.2.2 Riesgos relacionados con los mercados financieros: riesgos derivados de tasa de interés y las fluctuaciones del tipo de cambio**

- Fluctuaciones de los tipos de interés:

A 30 de junio de 2011, nuestra deuda financiera neta consolidada, de acuerdo con la definición de los covenants en nuestro nuevo contrato de la línea de financiación senior sin garantías, asciende a 1.882,3 millones de euros.

El 17 de mayo de 2011, la Compañía alcanzó un acuerdo de refinanciación de su deuda a través de una nueva línea de financiación senior sin garantías. Nuestro contrato de financiación senior previo ha sido totalmente amortizado y refinanciado por la citada financiación con un límite de crédito de 2,7 billones de euros.

Esta nueva financiación, incluye un préstamo puente por importe de 1,2 miles de millones de euros (Tramo B), que ha sido parcialmente amortizado con los fondos obtenidos por el Grupo por la venta de bonos efectuada el 15 de julio de 2011, y otro préstamo puente por importe de 400 millones de euros (Tramo C), que ha sido amortizado en su totalidad con los fondos obtenidos por la venta de la filial Opodo Ltd el 7 de julio de 2011.

Bajo la nueva estructura de deuda, y después de la amortización parcial del Tramo B con los fondos obtenidos de la venta de bonos y la total amortización del Tramo C con los fondos obtenidos de la venta de Opodo, el 62% de nuestra deuda neta de covenant está sujeta a tasas de interés flotante, principalmente ligado al EURIBOR o a USD LIBOR. Por tanto, estamos expuestos a posibles fluctuaciones de tipo de interés durante el segundo semestre del año.

Con el fin de cubrir esta exposición y fijar la cantidad de interés a pagar, hemos contratado derivados, por los cuales el 75% de nuestra deuda flotante denominada en euros y el 89% de nuestra deuda denominada en USD, quedan sujetas a un tipo de interés fijo a partir de julio de 2011 hasta junio de 2014.

- Fluctuaciones de los tipos de cambio:

La moneda de presentación utilizada en los estados financieros consolidados del Grupo es el Euro (EUR). Como resultado de la orientación multinacional de su negocio, el Grupo está sujeto a los riesgos de tipo de cambio derivados de la fluctuación de varias monedas. El objetivo de la estrategia de cobertura de moneda extranjera del Grupo es proteger el valor en EUR de los flujos de caja operativos a nivel consolidado que están denominados en moneda extranjera. Los instrumentos usados para alcanzar este objetivo dependen de la moneda en la que esté denominado el flujo de caja operativo que se quiere cubrir:

- La estrategia utilizada para cubrir la exposición en dólares estadounidenses se basa en la cobertura natural (USD) que ajusta los flujos de caja futuro en USD que con los pagos en USD de los principales de la deuda que está denominada en USD.
- Además de los dólares estadounidenses, los principales riesgos en moneda extranjera vienen derivados de gastos denominados en libra esterlina (GBP), dólar australiano (AUD) y corona sueca (SEK). Para cubrir dichas exposiciones una estrategia de cobertura natural no es posible. Por tanto para cubrir una parte significativa de dichas posiciones cortas, el Grupo suscribe contratos de



**INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO  
DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

derivados con entidades financieras: principalmente contratos de futuro de tipo de cambio, opciones sobre divisas y combinaciones de opciones sobre divisas.

### **6.3 Cuestiones medioambientales**

En comparación con otras industrias, Amadeus tiene un menor impacto ambiental directo. Sin embargo, con aproximadamente 8.000 empleados, presencia en más de 190 mercados y operando en una industria de alto consumo energético, el Grupo es consciente de que es necesario desarrollar y seguir una estrategia medioambiental para ser capaces de minimizar el impacto ambiental de la compañía y, al mismo tiempo, ayudar a la industria de los viajes en sus esfuerzos hacia la sostenibilidad.

Dividimos nuestra estrategia ambiental en dos partes:

- Optimización del desempeño ambiental de las operaciones de Amadeus. Este objetivo consiste en reducir tanto el gasto de electricidad como de agua en las sedes de Amadeus, supervisando la eficiencia energética a través del uso eficiente de energía y obteniendo certificados de eficiencia energética (como la certificación de la organización internacional TÜD SÜD).
- Acciones orientadas a ayudar a la industria de los viajes y a la sociedad en un desarrollo sostenible conjunto. Amadeus está involucrado en la mejora del desempeño ambiental de la industria de los viajes, liderando el sector hacia el cálculo de estándares de carbono en la aviación y desarrollando tecnologías (Amadeus Altéa Departure Control System Flight Manager - Control de salidas, gestión de vuelo) para ayudar a las aerolíneas y otros integrantes de la industria a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, combustible y sus efectos mundialmente advertidos, además de los gastos por adquisición de permisos.

Los desafíos para 2011 se diferencian entre los ámbitos interno y externo. Internamente, reforzando el fomento de la comunicación de las mejores prácticas, identificando potenciales ahorros medioambientales y económicos y, finalmente, implementando sistemas automáticos para informar y seguir el consumo de los recursos. Externamente, desarrollando el posicionamiento estratégico de la cartera de productos medioambientales para los distribuidores y uniendo fuerzas con otros integrantes para abordar las inquietudes de la industria sobre el medio ambiente.

### **6.4 Hechos Posteriores**

El 24 de junio de 2011, el Grupo, a través de su sociedad dependiente Amadeus Capital Markets S.A.U., registró en la Financial Services Authority (FSA) de Londres, un programa de emisión de instrumentos de deuda "Euro Medium Term Notes Programme", con la garantía de Amadeus IT Holding, S.A. El programa tiene un valor nominal máximo de 3.000.000 miles de euros y puede ser emitido tanto en Euros como en otra moneda. El 4 de julio de 2011, el precio de la emisión de bonos senior no-subordinados se fijó en 750.000 miles de euros, bajo el programa "Euro Medium Term Note Programme" por Amadeus Capital Markets, S.A.U., y garantizado por la Sociedad. El desembolso y cierre de esta emisión se realizó el 15 de julio de 2011. La emisión tiene un vencimiento de 5 años, con un cupón anual del 4,875% y un precio de emisión del 99,493% de su valor nominal.

El Grupo ha utilizado los fondos netos obtenidos de la emisión de bonos mencionada anteriormente por 743.572 miles de euros el 15 de julio de 2011, para realizar el pago anticipado obligatorio del Tramo B del acuerdo de financiación. Después de este prepago, el principal pendiente de pago del Tramo B es 456.428 miles de euros.

## **AMADEUS IT HOLDING, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**

### **INFORME DE GESTIÓN CONSOLIDADO INTERMEDIO DEL PERIODO DE SEIS MESES ACABADO EL 30 DE JUNIO DE 2011**

---

El 5 de julio de 2011, 41.000.000 acciones, que representan el 9,16% de las acciones de la Sociedad, que pertenecían a Amadecín, S.a.r.l. e Idomeneo, S.a.r.l., fueron colocadas entre inversores cualificados a través de un proceso de “block trades”. Después de esta venta, cada uno de los inversores mencionados anteriormente mantiene un 3,421% del Capital Social de la Sociedad.

El 6 de julio de 2011, el Grupo prepagó la totalidad del Tramo C de la línea de financiación por importe de 400.262 miles de euros (400.000 miles de euros de principal y 262 miles de euros de intereses devengados). El prepago de este Tramo ha sido obligatorio debido a la obtención de fondos por la venta de Oposto y sociedades dependientes, evento que fue efectivo el 30 de junio de 2011.

El 27 de julio de 2011, la Sociedad realizó el pago a sus accionistas del dividendo de 0,30 euros por acción ordinaria. La totalidad del dividendo ascendió a 133.646.457 euros.

# **Amadeus IT Holding, S.A. and Subsidiaries**

Interim Consolidated Directors' Report  
for the six months period ended June 30, 2011

## Index

1	Summary.....	3
1.1	Introduction .....	3
1.2	Summary financial information .....	11
2	Consolidated financial statements .....	12
2.1	Group income statement .....	12
2.2	Statement of financial position (condensed).....	20
2.3	Group cash flow - including Opodo.....	24
3	Segment reporting.....	26
3.1	Distribution.....	26
3.2	IT Solutions .....	29
3.3	Reconciliation with EBITDA.....	32
4	Other financial information.....	33
4.1	Adjusted profit for the period from continuing operations .....	33
4.2	Earnings per share from continuing operations (EPS) .....	34
5	Investor information.....	35
5.1	Capital stock. Share ownership structure .....	35
5.2	Share price performance in 2011 .....	36
5.3	Dividend payments.....	36
6	Other additional Information .....	37
6.1	Explanatory notes to the stand-alone statement of income.....	37
6.2	Key risk factors and uncertainties.....	38
6.3	Environmental matters .....	39
6.4	Subsequent Events.....	40

# 1 Summary

## 1.1 Introduction

### First half highlights (six months ended June 30, 2011)

- Total air travel agency bookings increased by 4.5% vs. the first half of 2010, to 210.0 million
- In our IT Solutions business line, total Passengers Boarded increased by 32.5% or 50.0 million vs. the first half of 2010, to 203.9 million
- Revenue from continuing operations increased by 3.9%, to €1,389.0 million, or 5.8% on a comparable basis<sup>(1)</sup>
- EBITDA from continuing operations increased by 6.0%<sup>(2)</sup>, to €572.1 million
- Adjusted<sup>(3)</sup> profit for the period from continuing operations increased to €263.7 million, up 12.2%<sup>(2)</sup> from €235.1 million in same period of 2010

Amadeus once again delivered growth over the second quarter of the year, further improving the operating and financial metrics for the first six months of the year. Our global leading position in the distribution business, where we continue to achieve market share gains, and the steady expansion of our IT Solutions business have allowed Amadeus to maintain its growth trend in the context of slower growth in the global travel industry, which was affected in this period by political instability in the Middle East and various natural disasters affecting Asia Pacific and Latin America. The signature of new significant contracts, both within Distribution and IT Solutions, adds further visibility to our business.

Our air travel agency bookings increased by 4.5% in the first half of 2011. Our IT Solutions business also continued its positive trend, still driven by the impact from recent migrations. As a result, in 2011 Amadeus has achieved a 5.8% growth in revenue<sup>(1)</sup>, 6.0% growth in EBITDA<sup>(2)</sup> and growth of 12.2% in Adjusted<sup>(3)</sup> profit for the period.

During the second quarter of the year we successfully refinanced our debt with a new senior unsecured financing. Our consolidated net financial debt as of June 30, 2011 was €1,895.8 million (based on the covenants' definition in our senior credit agreement), representing 1.8x net debt / last twelve months' EBITDA, and with the benefit of the net proceeds of the sale of Opodo was down significantly (€675.4 million) vs. December 2010, at €2,571.3 million.

### 1.1.1 Key operating highlights

The management team has continued its focus on strengthening our leadership position in all of our businesses at the same time as expanding our business reach, particularly in our IT Solutions business.

1. In 2010 we sold our equity stakes in Vacation.com and Hospitality Group. 2011 figures therefore do not include any revenue from these subsidiaries. Also, revenue comparability in Q1 2011 was affected by a change in the treatment of certain bookings within IT Solutions (direct distribution) as explained in the Q1 financial report, based on which the related revenue is recognised net of certain costs. The 5.8% revenue growth excludes both impacts
2. Adjusted to exclude extraordinary items related to the IPO, as detailed on page 13
3. Excluding after-tax impact of: (i) amortisation of PPA and impairment losses, (ii) changes in fair value from financial instruments and non-operating exchange gains / (losses) and (iii) extraordinary items related to the sale of assets and equity investments, the debt refinancing and the United Airlines contract resolution

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

In addition, we have continued to invest in our business to reinforce our technology leadership position and our competitive edge as a transaction provider for the travel industry, whilst maintaining our levels of profitability.

The following are some selected business highlights for the first half of 2011:

**Distribution**

***Airlines***

- During the first half of 2011 Amadeus announced a long-term content agreement with Turkish Airlines, which carries over 30 million passengers each year and is one of the fastest-growing airlines in Europe, Middle East, Africa and Central Asia. In addition, Amadeus signed a long-term content agreement with Singapore Airlines, a leading Asian carrier. Content agreements were also signed with an additional nineteen airlines, including Belgian flag carrier Brussels Airlines. These agreements guarantee access to a comprehensive range of fares, schedules and availability for Amadeus travel agents. Today 80% of Amadeus bookings worldwide are made on airlines with whom Amadeus has a content agreement.
- Additionally, in North America a global distribution and full content agreement was announced with Canada's third largest airline Porter Airlines; and a global distribution contract was signed with the fast-growing, American low-cost carrier Vision Airlines. In Australia the newest domestic and international carrier, Strategic Airlines, also signed a global distribution agreement to provide Amadeus with international and domestic fares, schedules and inventory.
- Amadeus has maintained its commitment to helping airlines adapt and evolve their ancillary services strategy with 16 airlines already signed up for Amadeus Airline Ancillary Services, of which nine will implement the solution both for their websites and the travel agency channels. Two of these airlines, Cimber Sterling and Corsairfly, are live and in production, selling ancillary services on their websites and via travel agencies in Denmark, Norway, Sweden and France. Research sponsored by Amadeus and published in June revealed that airlines reported €15.1 billion (\$21.5 billion) of ancillary revenue in 2010, which is 38% more than in 2009 and an increase of 96% since 2008.
- Low-cost carrier bookings remained a steady source of significant growth for Amadeus. Total bookings on low-cost carriers by travel agencies using Amadeus in the first half of 2011 increased by 21% compared with the first half of 2010.
- European low-cost carrier Germanwings launched a new distribution solution using Amadeus technology to sell, via travel agencies, tickets and combined itineraries with Lufthansa, its full-service carrier parent. Amadeus is able to offer this solution thanks to its Common IT Platform (CITP) which is shared by travel agents and airlines for all their pricing, availability and Passenger Name Record (PNR) management. Amadeus provides a distribution layer that processes all Germanwings bookings made by travel agents and links to Lufthansa's ticketing server. This technology model is possible thanks to Germanwings' recent agreement with Lufthansa based on which Lufthansa will act as a sales agent and validating carrier (or issuing carrier) for the low-cost airline.
- In addition, the Thai low-cost carrier Nok Air became the first airline in Asia Pacific to purchase Amadeus Total Demand by airconomy, a new data solution that provides airlines, airports and travel agencies with a comprehensive and accurate view of market demand on any given route.

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

*Hotel, rail and other travel providers*

- In June, one of the world's leading hotel operators, Accor extended its distribution agreement to enable over 1,100 of the chain's budget Motel 6 and Studio 6 properties to be booked through the Amadeus system. Today over 100,000 unique hotel properties are available through Amadeus.
- Also in June, Amadeus launched two new innovative solutions, Amadeus Agent Track and Amadeus Web Services Track. These new products, part of the Amadeus Total Rail Solution, will improve the way travel agents sell and book rail travel, whilst helping rail companies to drive sales and growth through the indirect channel. Amadeus Agent Track is an easy-to-use desktop graphical user interface that provides a 'single view' of fares and availability; the solution grants easy access to all rail companies available in the Amadeus system and permits full integration with the travel agent's back office system. Amadeus Web Services Track is a toolkit that connects the online travel agent's interface to the Amadeus system, providing them with the first tool that offers a single source of content for the major European rail companies.
- In Germany, Amadeus expanded its cooperation with the international sales department of Deutsche Bahn, Germany's national rail carrier, now allowing travel agencies in Italy, Singapore, Malaysia, Finland and Greenland to offer the same tickets and services that are available from Deutsche Bahn offices in Germany.
- Travel professionals in North America can now search and book online the worldwide itineraries for small ship cruises available from eWaterways, the niche and river cruise specialists. The itineraries are made available via Amadeus Vacation Link, a free point-of-sale portal available to all North American travel agents that provides access to unlimited travel content regardless of which GDS the travel agent uses.
- In the insurance market, Allianz Global Assistance Group and Europ Assistance began selling their products via Amadeus Insurance, the automated solution that forms an integral part of the Amadeus Selling Platform and allows Amadeus users to sell insurance and other assistance products. Allianz Global Assistance Group was implemented for Flying Blue, the loyalty program of Air France and KLM, and TAM off-line point of sales; Europ Assistance was implemented for Air Madagascar, for both the online and offline channels.
- Amadeus' car rental offering continued to go from strength-to-strength with the addition of German car rental company Terstappen to our car providers available to Travel Agents using the Amadeus system. There was also a strong take-up in the number of users of Amadeus Cars Plus HTML, the user-friendly graphic car booking engine. Air Caraibes and its new exclusive car rental partner, Hertz Rent-a-car, selected the service for the airline's website. Amadeus Cars Plus HTML is a business-to-consumer solution that online travel agents and airlines can plug into an existing website to offer car rental to their customers.

*Travel Agencies*

- In May it was announced that Amadeus technology will become widely available to the Korean travel industry for the first time following an agreement with TOPAS, Korea's leading travel information system provider and a subsidiary of Korean Air. TOPAS will partner with Amadeus to launch a next generation travel agency reservation system which will handle more than 50% of all travel agency bookings in Korea. The system, which is

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

based on the Amadeus GDS and customised for the Korean market, will increase efficiency for travel agents as well as providing new content options, leading to more sales opportunities.

- TUI Travel extended its global partnership with Amadeus for 6 years. The expanded agreement includes 22 markets and covers both GDS and leisure distribution. In addition, Amadeus and American Express signed a new five year distribution agreement covering multiple markets across the globe.
- MakeMyTrip.com, the largest online travel agency in Asia-Pacific, renewed its agreement for the use of Amadeus distribution technology, including Amadeus Web Services 2.0 and Amadeus Master Pricer. Also in the region, Amadeus OneClick, a duty-of-care solution for corporate travel managers, was launched in Japan to respond to the need for stronger corporate risk management following the recent earthquake in eastern Japan.
- Club Méditerranée, the French global operator of all inclusive holiday resorts, has renewed its global partnership with Amadeus for another three years. The agreement includes 24 markets worldwide and covers both GDS and IT services.
- On the corporation side, there has been a number of renewals, including Swiss Re, a leading global reinsurer, extended its Amadeus e-Travel Management partnership for a further three years. In addition, integrated travel business company The Jetset Travelworld Group signed a long-term agreement for the use of Amadeus technology, including Amadeus Sales Management Solutions and Amadeus e-Travel Management. In the UK, the travel management company Ian Allan Travel renewed its long-standing business partnership with Amadeus for another three years.
- Within the European market, in Scandinavia, Amadeus signed a long-term agreement with Vejle Rejser, the largest Danish owned travel management agency, as a full reference customer for its product portfolio. Vejle Rejser will implement the Amadeus Sales Management Solution and Management Information System to improve operational efficiency and management reporting. In Spain, a five year agreement was renewed with the travel agency division of Globalia Group, which includes the leading market brands Halcón Viajes and Viajes Ecuador.
- Omega World Travel, the third-largest travel management company in the United States, selected Amadeus One to drive operational efficiencies, reduce costs and offer corporate clients around the world improved managed travel services. Live bookings are expected to begin later in the year. Omega World Travel has annual sales revenues in excess of \$1 billion, is a leading provider of official government travel, and has clients including Fortune 500 companies. Amadeus One is a point-of-sale corporate agent desktop for the U.S. market.
- Continuing to break the boundaries of online travel technology, Amadeus launched its latest inspirational shopping tool, Extreme Search, for online travel agencies worldwide, following a pilot with the leading Nordic online travel agency European Travel Interactive (eTRAVELi). Extreme Search offers an intuitive search solution that revolutionises the way consumers search for travel online, allowing them to search by budget, type of activity or geography, rather than searching by traditional criteria such as origin and destination.
- Rail distribution remained a priority growth area and in February an agreement was signed with Rail Plus, the international specialist rail agency based in Australia and New Zealand. The agreement will see the extensive rail content catalogue of Rail Plus integrated into Amadeus' award-winning front office solution, Amadeus Selling Platform. This will use



**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

Amadeus' smart tab technology, which enables the seamless integration of external content into the Amadeus Passenger Name Record, streamlining processes, reducing errors and improving consultant productivity.

- In the area of hotels, Amadeus has secured a year-long deal with Carlson Wagonlit Travel for the provision of the Amadeus Hotel Platform. In addition, various modules of the Amadeus Hotels Winning Package are now being used by two of Amadeus' largest travel management company (TMC) customers. The new solution helps large TMCs optimise the integration, management and sale of GDS and non-GDS hotel content.
- A global reseller agreement was signed with conTgo, a leading provider of integrated mobile services for the Travel and Meetings industries, for Amadeus to integrate conTgo products into its corporate product portfolio.

## **IT Solutions**

### *Airline IT*

- Airline IT continued its record of impressive growth for airlines contracted to the Amadeus Altéa Suite, the fully integrated customer management solution for airlines. Five contracts with new airlines were signed and the scope of an existing contract with airberlin was increased. Altogether these contracts represent approximately an additional 90 million annual Passengers Boarded (PB) and will increase the total to more than 700 million PB annually by 2014<sup>(1)</sup>. Amadeus is deploying the required resources and investments necessary to adapt its platform to the needs and requirements of these new partners as they migrate onto the platform over the next few years.
- These new contracts included four airlines signing up for the full Amadeus Altéa Suite: Reservation, Inventory, and Departure Control. Among these were the Kingdom of Thailand's national carrier Thai Airways International, allowing it to join the Star Alliance Common IT Platform. In 2010 Thai Airways International carried a total of 17.5 million passengers and operated a fleet of 90 aircraft. All Nippon Airways (ANA) will use the Altéa Suite for its international flights to help it expand its global marketing and improve productivity. ANA is the eighth largest airline in the world by revenues and Japan's leading airline group, with the largest number of Japanese passengers. The Altéa Suite was also selected by South Korea's flagship airline Korean Air, which has a fleet of 133 aircraft and operates almost 400 flights per day, making the Altéa Suite available in all Korean Air offices and airports globally once migrated.
- Meanwhile an existing contract with airberlin, which is the second largest carrier in Germany, was expanded to cover its entire business, including bookings from both the direct and indirect channels, and therefore ensuring consistency across its multiple sales channels. The airline is scheduled to become the newest member of oneworld, the airline alliance, in early 2012 and the ability of Altéa to enable seamless sharing of information with full service partners was a primary driver for its IT transformation. In 2010 airberlin carried 33.6 million passengers and the airline flies to 163 destinations in 39 countries. airberlin also contracted for Amadeus Altéa Departure Control, becoming the first hybrid carrier to sign up for the full Altéa Suite.

1. 2014 estimated annual PB calculated by applying the IATA's regional air traffic growth projections to the latest available annual PB figures, based on public sources or internal information (if already in our platform)

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

- Eight further airlines also completed the Amadeus Altéa Suite when they contracted for Amadeus Altéa Departure Control. During the quarter, six previously contracted airlines also successfully migrated onto the Amadeus Altéa Departure Control System, including the Latin American airline group Avianca
- Airline IT also signed further contracts for the Stand Alone IT Solutions portfolio. Three new contracts were signed for Amadeus e-Retail, the integrated airline Internet booking engine that is hosted on the Amadeus secure servers and available in up to 28 languages. Additionally, in Asia-Pacific the Chinese national carrier Air China announced a three year contract extension for the Amadeus e-Retail Internet Booking Engine. Currently Air China uses the solution to cover 28 international markets across Asia, Europe and North America, allowing customers to check fares and flight availability, make real-time bookings and benefit from instant e-ticketing. Hong Kong Airlines and Hong Kong Express Airways have also implemented Amadeus e-Merchandise, a powerful online calendar search interface for websites which allows airlines to offer a comprehensive range of fare options by 'fare family' bands.
- Seven new contracts were signed for Amadeus Ticket Changer (ATC), three of which were implemented during the same period. ATC simplifies the ticket re-issuing process by combining the state-of-the-art Amadeus Fares and Pricing engine with a powerful, multi-channel ticketing functionality. Six new contracts were also signed and two implemented for Amadeus Revenue Integrity, which allows airlines to improve yield, forecasting and load factors by increasing the accuracy of predictions for the number of passengers that do not show-up for a flight.
- In the second quarter of 2011, eight airlines, including Royal Jordanian Airline and Air Mauritius, signed contracts to become users of electronic messaging standard Electronic Miscellaneous Document (EMD) - with Air Mauritius migrating onto the system in the period, along with five other airlines. EMD enables the way for airlines to better distribute ticket servicing to passengers as well as a wide range of products that help customise their journeys, through ancillary services such as excess baggage.
- An additional noteworthy highlight included the very first agreement with a ground handler, Map Handling - AMC Group, for the use of the Altéa Departure Control System. This allows all of the handler's airline customers to benefit from leading-edge technological capabilities such as baggage handling or aircraft weight and balance services, regardless of whether or not the airline uses the Amadeus Altéa Suite.

***Hotel IT***

- In the area of Hotel IT, the hotelier Dynamique Hôtels Management, the owner and operator of a network of more than 150 hotels including the Balladins brand in France, became the first customer to implement the full Amadeus Hotel Platform. The recently launched, centralised solution combines central reservation, property management and global distribution systems into one fully integrated platform. Similar to our Amadeus Altéa Suite, the Amadeus Hotel Platform is available as a Software as a Service model (SaaS).

**Additional news from the first half**

- In May it was announced that Amadeus had agreed to dissolve a contract under which United Airlines would migrate onto the Amadeus Altéa Suite in 2013. Following United Airlines' decision to merge with Continental Airlines, and as part of its overall integration efforts, the airline decided to migrate to Continental Airlines' existing IT system and will

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

review its alternatives for a long-term IT solution in due course. United Airlines made a one-time payment to Amadeus of \$75 million in consideration of the change in plans.

- Also in May Amadeus announced an agreement to refinance its debt through a new senior unsecured credit facility. This was structured via a “club deal” for a total of €2.7 billion and was part of the Amadeus long-term strategy to strengthen its financial structure, bringing more flexibility through extended maturity periods and improved terms and conditions, as well as significantly decreasing the cost of servicing debt. This was followed in early June by both Standard and Poors and Moody’s assigning Amadeus an investment grade rating.
- Later in the month the sale of 100% of the share capital of Opodo to AXA Private Equity and Permira Funds was approved by the European Commission under the EU Merger Regulation. Amadeus received the cash proceeds on June 30, which were subsequently used to pay down, on July 7, a bridge loan of €400 million, bringing down the total amount of existing debt facilities to €2.3 billion.
- At the Annual General Meeting (AGM) in June the shareholders of the Company approved the payment of the annual dividend. The total value of the dividend was €134.3 million, representing a pay-out of 35% of the 2010 Reported profit for the year (excluding extraordinary items related to the IPO), or €0.30 per share, and was paid on July 27. All other agenda items proposed by the Board of Directors were also approved by the shareholders following a vote, including the re-election and appointment of Directors.

### 1.1.2 Key Terms

- “ACH”: refers to “Airlines Clearing House”
- “ACO”: refers to “Amadeus Commercial Organisation”
- “Air TA bookings”: air bookings processed by travel agencies using our distribution platform
- “APAC” refers to “Asia & Pacific”
- “CESE”: refers to “Central, Eastern and Southern Europe”
- “EPS”: refers to “Earnings Per Share”
- “FTE”: refers to “full-time equivalent” employee
- “GDS”: refers to a “global distribution system”, i.e. a worldwide computerised reservation network used as a single point of access for reserving airline seats, hotel rooms and other travel-related items by travel agencies and large travel management corporations
- “GDS Industry”: includes the total volume of air bookings processed by GDSs, excluding (i) air bookings processed by the single country operators (primarily in China, Japan, South Korea and Russia) and (ii) bookings of other types of travel products, such as hotel rooms, car rentals and train tickets
- “HTML”: refers to “HyperText Markup Language”
- “IATA”: the “International Air Transportation Association”
- “ICH”: the “International Clearing House”
- “IFRIC”: refers to “International Financial Reporting Interpretation Committee”
- “IPO”: refers to “Initial Public Offering”
- “JV”: refers to “Joint Venture”
- “KPI”: refers to “key performance indicators”
- “LATAM”: refers to “Latin America”
- “LTM” refers to “last twelve months”
- “MEA”: refers to “Middle East and Africa”
- “MENA”: refers to “Middle East and North Africa”

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

- “n.m.”: refers to “not meaningful”
- “PB”: refers to “passengers boarded”, i.e. actual passengers boarded onto flights operated by airlines using at least our Amadeus Altéa Reservation and Inventory modules
- “p.p.”: refers to “percentage point”
- “PPA”: refers to “purchase price allocation” (please refer to page 21 for further details)
- “RTC”: refers to “Research Tax Credit”
- “TA”: refers to “travel agencies”
- “TPF”: refers to “Transaction Processing Facility”, a software license from IBM

### **1.1.3 Presentation of financial information**

The source for the financial information included in this document are the unaudited condensed and consolidated interim financial statements of Amadeus IT Holding, S.A. and subsidiaries, which have been prepared in accordance with International Accounting Standard 34 and have been subject to a limited review by the auditors.

On June 30, 2011 the Group completed the sale of Opodo Ltd and its subsidiaries. In the six months ended June 30, 2011, Opodo is presented as a discontinued operation in our Group income statement. Opodo is also presented as discontinued operation in the 2010 figures of our Group income statement to allow for comparison. As a result of this sale the Group has booked a gain of €270.9 million. This capital gain, as well as the extraordinary costs related to the sale, are presented within "Profit from discontinued operations". The figure reported for this gain on disposal could be subject to change during the second half of the year as a result of certain adjustments coming from the resolution of the purchase price adjustments and other issues.

Certain monetary amounts and other figures included in this report have been subject to rounding adjustments. Any discrepancies in any tables between the totals and the sums of the amounts listed are due to rounding.

INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011

1.2 Summary financial information

<i>Figures in million euros</i>	Q2 2011 <sup>(1)</sup>	Q2 2010 <sup>(1)</sup>	% Change	Jan-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Jan-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	% Change
<b>Financial results</b>						
Distribution Revenue	526.1	498.8	5.5%	1,079.6	1,037.0	4.1%
IT Solutions Revenue	158.5	153.1	3.6%	309.4	299.9	3.2%
<b>Revenue from continuing operations</b>	<b>684.7</b>	<b>651.9</b>	<b>5.0%</b>	<b>1,389.0</b>	<b>1,336.9</b>	<b>3.9%</b>
<b>EBITDA from continuing operations</b>	<b>280.6</b>	<b>266.8</b>	<b>5.2%</b>	<b>572.1</b>	<b>539.5</b>	<b>6.0%</b>
EBITDA margin (%)	41.0%	40.9%	0.1 p.p.	41.2%	40.4%	0.8 p.p.
<b>Adjusted profit for the period from continuing operations<sup>(2)</sup></b>	<b>126.3</b>	<b>111.4</b>	<b>13.4%</b>	<b>263.7</b>	<b>235.1</b>	<b>12.2%</b>
(euros) <sup>(3)</sup>	0.28	0.26	6.1%	0.59	0.60	(1.6%)
<b>Adjusted EPS from continuing operations</b>	<b>0.28</b>	<b>0.25</b>	<b>12.3%</b>	<b>0.59</b>	<b>0.53</b>	<b>11.8%</b>
(euros) <sup>(4)</sup> (based on equal number of shares)						
<b>Cash flow</b>						
Capital expenditure	98.3	61.1	61.0%	171.6	125.4	36.8%
Pre-tax operating cash flow <sup>(5)</sup>	196.6	161.2	22.0%	416.8	459.7	(9.3%)
Cash conversion (%) <sup>(6)</sup>	58.5%	60.4%	(1.9 p.p.)	65.5%	85.2%	(19.7 p.p.)
				<b>Jun 30, 2011<sup>(1)</sup></b>	<b>Dec 31, 2010<sup>(1)</sup></b>	<b>% Change</b>
<b>Indebtedness<sup>(7)</sup></b>				<b>1,895.8</b>	<b>2,571.3</b>	<b>(26.3%)</b>
<b>Covenant Net Financial Debt</b>				1.82x	2.52x	
Covenant Net Financial Debt / LTM Covenant EBITDA						

(1) Figures adjusted to exclude extraordinary costs related to the IPO.

(2) Excluding after-tax impact of: (i) amortisation of PPA and impairment losses, (ii) changes in fair value of financial instruments and non-operating exchange gains / (losses) and (iii) extraordinary items related to the sale of assets and equity investments, the debt refinancing and the United Airlines contract resolution.

(3) EPS corresponding to the Adjusted profit for the period from continuing operations attributable to the parent company. Calculated based on weighted average outstanding shares less weighted average treasury shares of the period. Q2 2011 and Q2 2010 adjusted EPS calculated based on 445.5 million shares and 420.9 million shares, respectively. Adjusted EPS for the first half of 2011 and first half of 2010 calculated based on 445.5 million shares and 392.0 million shares, respectively.

(4) EPS corresponding to the Adjusted profit for the period from continuing operations attributable to the parent company. Both Q2 2011 adjusted EPS and Q2 2010 adjusted EPS calculated based on weighted average outstanding shares less weighted average treasury shares of the second quarter of 2011 (445.5 million shares). Adjusted EPS for the first half of 2011 and for the first half of 2010 calculated based on weighted average outstanding shares less weighted average treasury shares of the first half of 2011 (445.5 million shares).

(5) Calculated as EBITDA (including Opodo and the payment from United Airlines to Amadeus for the cancellation of the IT services agreement) less capital expenditure plus changes in our operating working capital.

(6) Represents pre-tax operating cash flow for the period expressed as a percentage of EBITDA (including Opodo and the payment from United Airlines to Amadeus for the cancellation of the IT services agreement) for that same period

(7) Based on the definition included in each of the credit agreements.

## 2 Consolidated financial statements

### 2.1 Group income statement

<i>Figures in million euros</i>	Q2 2011 <sup>(1,2)</sup>	Q2 2010 <sup>(1)</sup>	% Change	Jan-Jun 2011 <sup>(1,2)</sup>	Jan-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	% Change
<b>Revenue</b>	<b>684.7</b>	<b>651.9</b>	<b>5.0%</b>	<b>1,389.0</b>	<b>1,336.9</b>	<b>3.9%</b>
Cost of revenue	(171.2)	(149.1)	14.9%	(343.2)	(335.4)	2.3%
Personnel and related expenses	(163.8)	(158.7)	3.2%	(326.6)	(309.7)	5.5%
Depreciation and amortisation	(60.8)	(84.0)	(27.7%)	(121.1)	(163.0)	(25.7%)
Other operating expenses	(68.1)	(76.6)	(11.1%)	(145.2)	(150.6)	(3.6%)
<b>Operating income</b>	<b>220.8</b>	<b>183.6</b>	<b>20.3%</b>	<b>452.8</b>	<b>378.2</b>	<b>19.7%</b>
Interest income	1.1	0.9	27.0%	2.8	1.7	61.1%
Interest expense	(89.3)	(75.7)	18.0%	(150.0)	(135.2)	11.0%
Changes in fair value of financial instruments	9.1	18.8	(51.3%)	15.4	26.2	(41.3%)
Exchange gains / (losses)	2.5	(3.4)	n.m.	6.3	(11.1)	n.m.
Net financial expense	(76.6)	(59.4)	29.0%	(125.5)	(118.3)	6.1%
Other income / (expense)	57.0	(3.5)	n.m.	54.6	(4.6)	n.m.
<b>Profit before income taxes</b>	<b>201.2</b>	<b>120.7</b>	<b>66.7%</b>	<b>381.9</b>	<b>255.3</b>	<b>49.6%</b>
Income taxes	(65.3)	(37.5)	74.2%	(118.4)	(79.2)	49.4%
<b>Profit after taxes</b>	<b>135.8</b>	<b>83.2</b>	<b>63.3%</b>	<b>263.5</b>	<b>176.0</b>	<b>49.7%</b>
Share in profit / (losses) from associates and JVs	(2.6)	(0.1)	n.m.	0.3	1.7	(82.7%)
<b>Profit for the period from continuing operations</b>	<b>133.2</b>	<b>83.1</b>	<b>60.3%</b>	<b>263.8</b>	<b>177.7</b>	<b>48.4%</b>
Profit for the period from discontinued operations	275.8	6.4	n.m.	276.5	11.3	n.m.
<b>Profit for the period</b>	<b>409.0</b>	<b>89.5</b>	<b>357.0%</b>	<b>540.3</b>	<b>189.1</b>	<b>185.7%</b>

(1) Figures adjusted to exclude extraordinary items related to the IPO

(2) For purposes of comparability, the revenue associated to the resolution of the Altéa contract with United Airlines in Q2 2011, as well as certain costs of migration that were incurred in relation to this contract, have been reclassified from the Revenue and Other operating expenses captions, respectively, to the Other income / (expense) caption above.

#### One-time payment from United Airlines in relation to the discontinued Altéa contract

On May 6, 2011 Amadeus announced that it had agreed to dissolve a contract under which United Airlines previously planned to migrate onto the Amadeus Altéa Suite in 2013. United Airlines agreed to make a one-time payment of \$75.0 million to Amadeus for the cancellation of the IT services agreement. The payment was made effective in Q2 2011 and recognised (in Euros, in an amount of €51.7 million) under the "Revenue" caption on the consolidated statement of comprehensive income of our financial statements.

For purposes of comparability with previous periods, this revenue, as well as certain costs of migration that were incurred in relation to this contract, have been reclassified from revenue and other operating expenses, respectively, to the Other income / (expense) caption in our Group income statement shown in this report.

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

**Extraordinary costs related to the Initial Public Offering**

On April 29, 2010 Amadeus began trading on the Spanish Stock Exchanges. The Company incurred extraordinary costs in relation to the offering that impacted the figures for 2010 and will continue to impact during 2011.

For the purposes of comparability with previous periods, the figures for 2010 and 2011 shown in this report have been adjusted to exclude such costs.

The following table details the extraordinary items related to the IPO that have been excluded from the figures in this report:

<i>Figures in million euros</i>	<b>Q2 2011</b>	<b>Q2 2010</b>	<b>Jan-Jun 2011</b>	<b>Jan-Jun 2010</b>
Personnel and related expenses <sup>(1)</sup>	(4.7)	(300.8)	(9.9)	(300.8)
Other operating expenses <sup>(2)</sup>	0.0	(8.0)	1.2	(11.5)
<b>Total impact on Operating Income</b>	<b>(4.7)</b>	<b>(308.8)</b>	<b>(8.7)</b>	<b>(312.3)</b>
Interest expense <sup>(3)</sup>	0.0	(29.2)	0.0	(29.2)
<b>Total impact on Profit before taxes</b>	<b>(4.7)</b>	<b>(338.0)</b>	<b>(8.7)</b>	<b>(341.5)</b>
Income taxes	1.5	104.8	2.7	105.9
<b>Total impact on Profit for the period from continuing operations</b>	<b>(3.2)</b>	<b>(233.3)</b>	<b>(6.0)</b>	<b>(235.7)</b>
Profit for the period from discontinued operations <sup>(4)</sup>	4.2	(0.6)	0.0	0.0
<b>Total impact on Profit for the period</b>	<b>1.1</b>	<b>(233.9)</b>	<b>(6.0)</b>	<b>(235.7)</b>

- <sup>(1)</sup> Costs included in "Personnel expenses" relate to (i) in 2010, payouts to employees under certain historic employee performance reward schemes linked to the IPO and (ii) in 2011, the cost accrued in relation to the non-recurring incentive scheme (Value Sharing Plan) that became effective upon the admission of our shares to trading on the Spanish Stock Exchanges and which is accrued on a monthly basis over the two years following its implementation. A partial payment to employees corresponding to this scheme was made in the second quarter of 2011, as explained in the Group cashflow "Cashflow from extraordinary items".
- <sup>(2)</sup> Costs included under "Other operating expenses" correspond to (i) in 2010, fees paid to external advisors in relation to the IPO and (ii) in 2011, a positive adjustment in Q1 2011 in relation to an excess of provisions for non-deductible taxes accrued in 2010, based on the final tax forms (closed in Q1 2011).
- <sup>(3)</sup> Costs included in "Interest expense" in 2010 relate to (i) deferred financing fees that were generated and capitalised in 2005 and 2007, in relation to the debt incurred in 2005 and its subsequent refinancing in 2007, part of which were expensed in Q2 2010 following the cancellation of debt that took place after the listing of the company, and (ii) bank commissions and other costs related to the amendment of certain clauses of the Senior Credit Agreement as agreed with the syndicate in advance of the IPO.
- <sup>(4)</sup> Costs included in "Profit for the period from discontinued operations" in 2010 relate to costs accrued under a non-recurring incentive scheme, net of taxes. The adjustment that was made in Q1 2011, for certain extraordinary cost accrued in relation to the Opodo sale, is reversed in Q2 2011 (negative adjustment of €4.2 million) following the completion of the

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

sale of Opodo. Both the extraordinary costs related to the sale of Opodo and the capital gains obtained in this transaction are presented as "Profit for the period from discontinued operations", together with Opodo's net profit.

**2.1.1 Revenue**

Reported revenue from continuing operations increased by 5.0%, from €651.9 million in the second quarter of 2010 to €684.7 million in the second quarter of 2011. Revenue for the six months ending on June 30, 2011 increased 3.9% from €1,336.9 million in the first half of 2010 to €1,389.0 million in the first half of 2011.

In 2010 we sold our equity stakes in Vacation.com and Hospitality Group. Excluding the impact of these sales, our revenue from continuing operations grew by 6.7% in the second quarter of 2011, and 5.4% in the first half of 2011.

**Table 1**

<i>Figures in million euros</i>	<b>Q2 2011</b>	<b>Q2 2010</b>	<b>% Change</b>	<b>Jan-Jun 2011</b>	<b>Jan-Jun 2010</b>	<b>% Change</b>
Distribution Revenue	526.1	498.8	5.5%	1,079.6	1,037.0	4.1%
IT Solutions Revenue	158.5	153.1	3.6%	309.4	299.9	3.2%
<b>Revenue from continuing operations</b>	<b>684.7</b>	<b>651.9</b>	<b>5.0%</b>	<b>1,389.0</b>	<b>1,336.9</b>	<b>3.9%</b>
<i>Excluding the impact of the sale of Vacation.com and Hospitality Group:</i>						
Distribution Revenue	526.1	494.2	6.5%	1,079.6	1,029.3	4.9%
IT Solutions Revenue	158.5	147.2	7.7%	309.4	288.6	7.2%
<b>Revenue from continuing operations</b>	<b>684.7</b>	<b>641.5</b>	<b>6.7%</b>	<b>1,389.0</b>	<b>1,317.8</b>	<b>5.4%</b>

- Growth of €31.9 million, or 6.5%, in our Distribution business in the second quarter of 2011, mainly driven by our market share gains, as well as an increase in non booking revenue.
- An increase of €11.3 million, or 7.7%, in our IT Solutions business in the second quarter of 2011, mainly driven by growth in our IT transactional revenue, as a result of both migrations (full year impact of migrations that took place during 2010) and organic growth.

Finally, as explained in detail in the Q1 2011 financial report and in section 3.2 in this report, revenue comparability in Q1 2011 was affected by a change in the treatment of certain bookings within IT Solutions (direct distribution), based on which the related revenue is recognised net of certain costs. Excluding both the above impact of asset sales and the impact of this change in treatment of certain bookings, our IT Solutions revenue was 8.8% higher in the first half of 2011, while revenue from continuing operations grew by 5.8% in this period.

**Cost of revenue**

These costs are mainly related to: (i) incentive fees per booking paid to travel agencies, (ii) distribution fees per booking paid to those local commercial organisations which are not majority owned by Amadeus, (iii) distribution fees paid to Amadeus Altéa customers for certain types of air bookings made through their direct sales channels, and (iv) data



**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

communication expenses relating to the maintenance of our computer network, including connection charges.

Cost of revenue increased by 14.9% from €149.1 million in the second quarter of 2010 to €171.2 million in the second quarter of 2011. Contrary to the first quarter of the year, which benefited from a favourable base of comparison, our cost of revenue in the second quarter of 2010 had certain positive impacts reducing the base. In addition to this base effect, cost of sales increased in the second quarter of 2011 as a result of the growth in volumes in the year.

Cost of revenue corresponding to the six months ending June 30, 2011 amounted to €343.2 million, an increase of 2.3% from €335.4 million in the same period of 2010. As a percentage of revenue, cost of revenue in the first half of 2011 represented 24.7%, lower than the percentage rate registered in the first half of 2010 of 25.1%.

**Personnel and related expenses**

Personnel and related expenses increased by 3.2% from €158.7 million in the second quarter of 2010 to €163.8 million in the second quarter of 2011, adjusted for extraordinary IPO expenses. Personnel and related expenses amounted to €326.6 million as of June 30, 2011, 5.5% higher than €309.7 million in the first half of 2010.

The 5.5% growth in Personnel and related expenses in the first half is the result of:

- An increase of 4.2% in average FTEs (excluding contractors) in the period (3.8% in the second quarter of 2011) vs. the same period in 2010. This increase in FTEs is positively affected by a reduction in personnel as a result of the sale in 2010 of Vacation.com and Hospitality Group. The underlying growth in personnel expenses is mostly related to the full year impact of certain commercial and development efforts initiated during the course of 2010, as well as new R&D projects
- The negative impact of the EUR depreciation in the period against various currencies (cost base in many ACOs negatively impacted by EUR depreciation), partially offset by the positive impact of the USD depreciation
- The inflation-based revision of salary base
- The accrual of our new recurring incentive scheme for management (Performance Share Plan, implemented in July 2010)

**Depreciation and Amortisation**

D&A decreased by 27.7% from €84.0 million in the second quarter of 2010 to €60.8 million in the second quarter of 2011. This decrease is driven by the lower amortisation of the purchase price allocation, as shown in the table below, as certain intangible assets included in the PPA reached the end of their useful lives at the end of 2010.

Ordinary D&A decreased by 2.7% in the second quarter of 2011, driven both by a decrease in depreciation of tangible assets and in amortisation of intangible assets, due to certain assets that reached the end of their useful lives at the end of 2010 and during 2011.

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

**Table 2**

<i>Figures in million euros</i>	Q2 2011	Q2 2010	% Change	Jan-Jun 2011	Jan-Jun 2010	% Change
Ordinary depreciation and amortisation	(42.1)	(43.3)	(2.7%)	(84.8)	(81.6)	3.9%
Amortisation derived from PPA	(17.8)	(40.7)	(56.4%)	(35.5)	(81.4)	(56.4%)
Impairments	(0.9)	0.0	n.m.	(0.9)	0.0	n.m.
<b>Depreciation and amortisation</b>	<b>(60.8)</b>	<b>(84.0)</b>	<b>(27.7%)</b>	<b>(121.1)</b>	<b>(163.0)</b>	<b>(25.7%)</b>
Depreciation and amortisation capitalised <sup>(1)</sup>	0.9	0.8	12.6%	1.9	1.6	14.9%
<b>Depreciation and amortisation post-capitalisations</b>	<b>(59.8)</b>	<b>(83.2)</b>	<b>(28.1%)</b>	<b>(119.2)</b>	<b>(161.3)</b>	<b>(26.1%)</b>

(1) Included within the caption Other operating expenses in the Group Income Statement

### Other Operating Expenses

Other operating expenses decreased by 11.1% from €76.6 million in the second quarter of 2010 to €68.1 million in the second quarter of 2011. This decrease was driven by the positive effect of certain cost control measures put in place during the year as well as a reduction in costs of operations (principally computing expenses). In addition, there is a positive impact from the sale in 2010 of Vacation.com and Hospitality Group. These positive effects were partially offset by the higher investment in R&D incurred in the period (see table 3 below) and the related increase in the number of contractors.

For the first half of 2011, other operating expenses amounted to €145.2 million, or 3.6% lower than in the first half of 2010.

### R&D expenditure

Total R&D expenditure (including both capitalised and non-capitalised expenses) grew by €8.9 million or 11.7% (excluding extraordinary IPO costs) in the second quarter of 2011 compared to same quarter of 2010. As a percentage of revenue excluding Opodo, R&D costs amounted to 12.5% in the second quarter of 2011, slightly above the 12.1% of the first quarter of 2011 and well below the 16.7% of the last quarter of 2010. R&D for the first six months of 2011 amounts to €170.4 million, representing 12.3% of revenue excluding Opodo.

This increase in R&D expenditure reflects higher investment efforts carried out in this period, both as a result of certain new projects and driven by initiatives undertaken during 2010. The main R&D efforts relate to:

- Migration efforts in relation to Altéa (customers migrating to our Departure Control System in 2011 or to our Reservations and Inventory System in next years) as well as other implementation efforts: Amadeus Hotel Platform for our launch client, standalone IT solutions such as our Automatic Ticket Changer or EMD / ticketing solutions, or e-Commerce solutions such as web design
- Expansion of the airline IT portfolio: certain of our new Altéa modules such as Revenue Management and Revenue Accounting are now in an advanced phase, with various clients already using a preliminary version of these products. We are also working on the development of new products for our airline IT clients, such as ancillary services, shopping solutions or e-Commerce solutions, and we continue to evolve our existing portfolio, adding new functionalities such as code sharing, customer experience, and availability control

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

- Expansion into hotel IT, rail IT and airport IT, where we continue to work with different industry partners
- Investments focused on IT applications for (i) travel agencies (e.g. front office products, shopping and booking solutions, ancillary services, mobile solutions, merchandising, profiles, mid-back office solutions), (ii) airlines (availability, schedules, ancillary services), (iii) rail (improved distribution systems) or (iv) corporations (Amadeus e-Travel management, selling interfaces for corporate travellers)
- Regionalisation efforts, with the aim to better adapt part of our product portfolio for specific regions (e.g. Amadeus One, front office solution focused on the needs of large Travel Management Companies in the US)
- Ongoing TPF decommissioning and other cross-area technologies

**Table 3**

<i>Figures in million euros</i>	<b>Q2 2011<sup>(1)</sup></b>	<b>Q2 2010<sup>(1)</sup></b>	<b>% Change</b>	<b>Jan-Jun 2011<sup>(1)</sup></b>	<b>Jan-Jun 2010<sup>(1)</sup></b>	<b>% Change</b>
<b>R&amp;D expenditure<sup>(2)</sup></b>	<b>85.2</b>	<b>76.3</b>	<b>11.7%</b>	<b>170.4</b>	<b>145.0</b>	<b>17.5%</b>
R&D as a % of Revenue from continuing operations	12.5%	11.7%	0.7 p.p.	12.3%	10.8%	1.4 p.p.

(1) Figures adjusted to exclude extraordinary IPO costs  
(2) Net of Research Tax Credit

### 2.1.2 Operating income

Operating Income for the second quarter of 2011 increased by €37.2 million or 20.3%, excluding the impact of extraordinary IPO costs. Operating Income for the six month period ended June 30, 2011 amounted to €452.8 million, 19.7% higher than €378.2 million in the first half of 2010.

The increase for the first half of 2011 was driven by revenue growth in our business lines, cost control, certain one-time impacts benefiting the year on year comparison, and the reduction of our depreciation and amortisation expense, as explained above.

#### **EBITDA**

EBITDA from continuing operations (excluding extraordinary IPO costs) amounted to €280.6 million in the second quarter of 2011, representing a 5.2% increase vs. the second quarter of 2010. For the six month period, EBITDA increased by 6.0% from €539.5 million in the first half of 2010 to €572.1 million in the first half of 2011.

As a percentage of revenue, EBITDA margin (from continuing operations) improved slightly to 41.2% in the first half of 2011 from 40.4% in the same period of 2010, benefiting mainly from the margin expansion experienced in the IT Solutions business.

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

The table below shows the reconciliation between Operating income and EBITDA.

<i>Figures in million euros</i>	Q2 2011 <sup>(1,2)</sup>	Q2 2010 <sup>(1)</sup>	% Change	Jan-Jun 2011 <sup>(1,2)</sup>	Jan-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	% Change
<b>Operating income</b>	220.8	183.6	20.3%	452.8	378.2	19.7%
Depreciation and amortisation	60.8	84.0	(27.7%)	121.1	163.0	(25.7%)
Depreciation and amortisation capitalised	(0.9)	(0.8)	12.6%	(1.9)	(1.6)	14.9%
<b>EBITDA from continuing operations</b>	<b>280.6</b>	<b>266.8</b>	<b>5.2%</b>	<b>572.1</b>	<b>539.5</b>	<b>6.0%</b>
EBITDA margin (%)	41.0%	40.9%	0.1 p.p.	41.2%	40.4%	0.8 p.p.

(1) Figures adjusted to exclude extraordinary costs related to the IPO  
(2) For purposes of comparability, the revenue associated to the resolution of the Altéa contract with United Airlines in Q2 2011, as well as certain costs of migration that were incurred in relation to this contract, have been reclassified from the Revenue and Other operating expenses captions, respectively, to the Other income / (expense) caption

### 2.1.3 Net financial expense

Net financial expense increased by 29.0% from €59.4 million in the second quarter of 2010 to €76.6 million in the second quarter of 2011. However, this figure includes €37.0 million one-off costs: in relation to the debt incurred in 2005 and its subsequent refinancing in 2007, certain deferred financing fees were generated and capitalised; following the cancellation of debt that took place as part of the debt refinancing process finalised by the company in May 2011, these deferred financing fees were expensed in the second quarter of 2011 and are included under the "Net financial expense" caption. Adjusted for these costs, Net financial expense for the period would have amounted to €39.6 million, or 33.4% decrease vs. 2010. For the six month period, and adjusted for the deferred financing fees, Net financial expense decreased by 25.2%.

<i>Figures in million euros</i>	Q2 2011	Q2 2010	% Change	Jan-Jun 2011	Jan-Jun 2010	% Change
Net financial expense	(76.6)	(59.4)	29.0%	(125.5)	(118.3)	6.1%
<b>Excluding the impact of extraordinary deferred financing fees in 2011:</b>						
Net financial expense	(39.6)	(59.4)	(33.4%)	(88.5)	(118.3)	(25.2%)

The decrease in the second quarter of 2011 compared to the same period of 2010 is mainly explained by (i) the lower amount of average gross debt outstanding during the quarter, after debt repayments in 2010 and 2011, mainly as a result of the debt refinancing process finalised in May 2011, (ii) a lower average cost paid on the new financing package (unsecured senior credit agreement signed in May 2011), and (iii) a positive contribution in 2011 from exchange gains in relation to our USD denominated debt, compared to the same period in 2010, where exchange losses were registered. The slightly lower income from the change in fair value of financial instruments partially offset these effects.

### 2.1.4 Other income / (expense)

Non-operating income amounting to €54.6 million in the first half of 2011 mainly corresponds to the payment received from United Airlines in the second quarter of 2011, in relation to the cancellation of the IT Services agreement signed between the airline and Amadeus for the airline's migration to the Altéa Suite, as well as the capital gain related to the sale of a 27% stake in Topas CO Ltd. to Korean Air.

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

**2.1.5 Income taxes**

Income taxes for the first half of 2011 amounted to €118.4 million (excluding the impact of extraordinary IPO costs). The income tax rate for the period was 31.0% (rate expected for the full year).

**2.1.6 Share in profit / (losses) from associates and JVs**

Share in profit from associates and JVs amounted to €0.3 million for the first half of 2011. The positive contribution from certain non-fully owned ACOs (consolidated under the equity method) was offset by the negative impact of the decision to close Moneydirect, a 50% JV with Sabre.

**2.1.7 Profit for the period from continuing operations**

As a result of the above, profit from continuing operations for the second quarter of 2011, adjusted for extraordinary IPO costs, amounted to €133.2 million, an increase of 60.3% vs. a profit of €83.1 million in the second quarter of 2010. For the six month period, profit from continuing operations increased by 48.4%, from €177.7 million in the first half of 2010 to €263.8 million in the first half of 2011.

**2.1.8 Profit for the period from discontinued operations**

On June 30, 2011 the Group completed the sale of Opodo Ltd and its subsidiaries. In the six months ended June 30, 2011, Opodo is presented as a discontinued operation in our Group income statement.

As a result of this sale the Group has booked a capital gain of c.€270.9 million. This capital gain, as well as the extraordinary costs related to the sale, are presented within "Profit from discontinued operations". As a result, Profit for the period from discontinued operations in the first half of 2011 amounted to €276.5 million vs. €11.3 million in the same period in 2010.

**2.1.9 Profit for the period**

Profit for the period for the first half of 2011, adjusted for extraordinary costs related to the IPO, amounted to €540.3 million, an increase of €351.2 million vs. a profit of €189.1 million in the first half of 2010.

## 2.2 Statement of financial position (condensed)

<i>Figures in million euros</i>	<b>Jun 30, 2011</b>	<b>Dec 31, 2010</b>
<i>Tangible assets</i>	273.5	282.8
<i>Intangible assets</i>	1,736.1	1,641.5
<i>Goodwill</i>	2,070.7	2,070.7
<i>Other non-current assets</i>	84.5	132.7
Non-current assets	4,164.8	4,127.7
Assets held for sale	0.0	273.6
Current assets	428.4	394.9
Cash and equivalents	709.7	535.1
<b>Total assets</b>	<b>5,302.9</b>	<b>5,331.4</b>
Equity	1,191.0	767.3
<i>Non-current debt</i>	2,070.3	2,893.9
<i>Other non-current liabilities</i>	695.2	632.5
Non-current liabilities	2,765.5	3,526.4
Liabilities associated with assets held for sale	0.0	95.1
<i>Current debt</i>	521.7	193.5
<i>Other current liabilities</i>	824.7	749.1
Current liabilities	1,346.4	942.6
<b>Total liabilities and equity</b>	<b>5,302.9</b>	<b>5,331.4</b>
<b>Net financial debt<sup>(1)</sup></b>	<b>1,882.3</b>	<b>2,536.4</b>

(1) Includes €15.8 million cash reported within the "Assets held for sale" line at December 31, 2010

### 2.2.1 Tangible assets

This caption principally includes land and buildings, data processing hardware and software, and other tangible assets such as building installations, furniture and fittings and miscellaneous.

The total amount of investment in tangible assets in the first half of 2011 amounted to €20.9 million, 5.2% lower than in the same period in 2010, as described in table 4 below. The lower investment in tangible assets in 2011 mainly corresponds to the different timing of payments made in relation to the acquisition of certain tangible assets, partially offset by a higher investment in properties (increased office space needs), mainly related to certain key regional ACO and central sites.

### 2.2.2 Intangible assets

This caption principally includes (i) the net cost of acquisition or development and (ii) the excess purchase price allocated to the following assets:

- Patents, trademarks and licenses: net cost of acquiring brands and trademarks (either by means of business combinations or in separate acquisitions) as well as the net cost of

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

acquiring software licenses developed outside the Group for Distribution and IT Solutions.

- Technology and content: net cost of acquiring technology software and travel content either by means of acquisitions through business combinations / separate acquisitions or internally generated (software applications developed by the Group, including the development technology of the IT solutions business). Travel content is obtained by Amadeus through its relationships with travel providers.
- Contractual relationships: net cost of contractual relationships with travel agencies and with users, as acquired through business combinations, as well as costs subject to capitalisations, related to travel agency incentives, that can be recognised as an asset.

Following the acquisition of Amadeus IT Group, S.A. (the former listed company) by Amadeus IT Holding, S.A. (the current listed company, formerly known as WAM Acquisition, S.A.) in 2005, the excess purchase price derived from the business combination between them was partially allocated (purchase price allocation ("PPA") exercise) to intangible assets. The intangible assets identified for the purposes of our PPA exercise in 2005 are amortised on a straight-line basis over the useful life of each asset and the amortisation charge is recorded in our P&L. During the second quarter of 2011 the amortisation charge attributable to PPA amounted to €17.8 million.

Capital expenditure in intangible assets in the first half of 2011 amounted to €150.7 million, as described in table 4 below.

**CAPEX**

Total Capex in the second quarter of 2011 amounted to €98.3 million, a significant increase vs. the same period of 2010. This was expected, and mainly related to the payment of the signing bonus in relation to the 10 year distribution agreement with the entity resulting from the merger of GoVoyages, eDreams and Opodo. Other than this extraordinary effect, capital expenditure in the period shows an increase vs. 2010 driven by the increased capitalisations during the period (both direct and indirect capitalisations as described elsewhere in this document), as a result of the increased R&D.

**Table 4**

<i>Figures in million euros</i>	Q2 2011	Q2 2010	% Change	Jan-Jun 2011	Jan-Jun 2010	% Change
Capital expenditure in tangible assets	10.6	10.9	(3.2%)	20.9	22.0	(5.2%)
Capital expenditure in intangible assets	87.7	50.1	75.0%	150.7	103.4	45.7%
<b>Capital expenditure</b>	<b>98.3</b>	<b>61.1</b>	<b>61.0%</b>	<b>171.6</b>	<b>125.4</b>	<b>36.8%</b>
As % of Revenue from continuing operations	14.4%	9.4%	5.0 p.p.	12.4%	9.4%	3.0 p.p.

**2.2.3 Goodwill**

Goodwill mainly relates to the unallocated amount of €2,070.7 million of the excess purchase price derived from the business combination between Amadeus IT Holding, S.A. (the current listed company, formerly known as WAM Acquisition, S.A.) and Amadeus IT Group, S.A. (the former listed company), following the acquisition of Amadeus IT Group by Amadeus IT Holding, S.A. in 2005.

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

### **2.2.4 Equity Share capital**

At the Annual General Meeting (AGM) in June our shareholders approved a share capital increase (pending registration in the Companies Registry) amounting to €4,028,237.55 (against the company's share premium account), by increasing the nominal value of the shares of €0.001 per share to €0.01 per share. Therefore, as of June 30, 2011 the capital stock of our company is €4,475,819.5 represented by 447,581,950 shares with a nominal value of €0.01 per share.

### **2.2.5 Financial indebtedness**

As described in table 5 below, the net financial debt as per the existing financial covenants' terms ("Covenant Net Financial Debt") amounted to €1,895.8 million on June 30, 2011, a reduction of €675.4 million vs. the Covenant Net Financial Debt on December 31, 2010.

On May 17, 2011 the Company reached an agreement to refinance its debt through a new senior unsecured credit facility. Our previous senior credit agreement was fully amortised and replaced by a new financing package of €2.7 billion, structured under the following tranches:

- Tranche A: €900 million loan with a four and a half year maturity. The average duration of the loan is three years when considering the annual amortisations expected. Tranche A is a facility that can be partially withdrawn in USD.
- Tranche B: €1.2 billion bridge loan with initial maturity of one year, plus two optional extensions of six-months each, at the election of the Company.

On July 15, 2011, the Tranche B bridge loan was partially amortised with the proceeds from a €750 million fixed rate bond issue, successfully priced on July 4, 2011. The maturity date for this bond issue is July 15, 2016 and it has an annual coupon of 4.875%. After this partial amortisation, the current amount of this bridge loan is €456.4 MM.

- Tranche C: €400 million bridge loan of six months plus one optional extension of six months at the election of the Company.

On July 6, 2011, the Tranche C bridge loan was fully amortised with the proceeds from the sale of Opodo.

- Tranche D: €200 million revolving credit facility with a two year maturity period. The size of the facility is reduced to €100 in May 2012. As of June 30, 2011, this facility was fully undrawn.

On June 14, 2011 Amadeus obtained investment grade ratings by rating agencies Standard & Poor's (who assigned its "BBB/A-3" rating with "stable" outlook) and Moody's (who assigned its "Baa3" rating with "stable" outlook).

#### **Hedging arrangements**

Under our new debt structure, and after the partial amortisation of the Tranche B with the proceeds from the bond issue and the full amortisation of the Tranche C with the proceeds from the sale of Opodo, 62% of our total covenant financial debt is subject to floating interest rates, indexed to the EURIBOR or the USD LIBOR, while 38% of our debt has a fixed cost and is therefore not subject to interest rate risk. We use hedging arrangements to limit our exposure to movements in the underlying interest rates under which 75% of our euro-denominated debt subject to floating interest rates has its base interest rate fixed from July 2011 until June 2014 at an average rate of 2.0%, and 89% of our USD-denominated gross



**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

debt subject to floating interest rates has its base interest rate fixed for the same period at an average rate of 1.2%. In total in the aforementioned period 87% of our total covenant financial debt will accrue fixed interests.

**Table 5**

<i>Figures in million euros</i>	<b>Jun 30, 2011</b>	<b>Dec 31, 2010</b>
<b><u>Covenants definition<sup>(1)</sup></u></b>		
Senior Loan (EUR)	2,095.4	2,546.4
Senior Loan (USD) <sup>(2)</sup>	396.0	441.0
Other debt with financial institutions	10.0	5.9
Obligations under finance leases	72.8	75.2
Guarantees	31.4	53.8
<b>Adjusted total debt</b>	<b>2,605.6</b>	<b>3,122.2</b>
Cash and cash equivalents <sup>(3)</sup>	(709.7)	(551.0)
<b>Covenant Net Financial Debt</b>	<b>1,895.8</b>	<b>2,571.3</b>
<b>Covenant Net Financial Debt / LTM Covenant EBITDA<sup>(4)</sup></b>	<b>1.82x</b>	<b>2.52x</b>
<b><u>Reconciliation with financial statements</u></b>		
<b>Net financial debt (as per financial statements)<sup>(3)</sup></b>	<b>1,882.3</b>	<b>2,536.4</b>
Interest payable	(32.3)	(62.4)
Guarantees	31.4	53.8
Deferred financing fees	14.5	43.5
<b>Covenant Net Financial Debt</b>	<b>1,895.8</b>	<b>2,571.3</b>
<i>(1) Based on the definition included in each of the credit agreements in place as of the dates indicated (see note Indebtness in this report)</i>		
<i>(2) The outstanding balances denominated in USD have been converted into EUR using the USD / EUR exchange rate of 1.4453 and 1.3362 (official rate published by the ECB on Jun 30, 2011 and Dec 31, 2010, respectively)</i>		
<i>(3) Includes €15.8 million cash reported within the "Assets held for sale" line in Dec 31, 2010</i>		
<i>(4) LTM Covenant EBITDA as defined in each of the credit agreements</i>		

**Reconciliation with financial statements**

Under the covenant terms, Covenant Financial Debt does not include the accrued interest payable (€32.3 million at June 30, 2011) which is treated as debt in our financial statements. On the other hand, Covenant Financial Debt includes guarantees offered to third parties (€31.4 million at June 30, 2011) which are treated as off-balance sheet commitments under IFRS (and are therefore not included as debt in our financial statements). Finally, the Covenant Financial Debt is calculated based on its nominal value, while, for the purposes of IFRS, our financial debt is measured at amortised cost, i.e., after deducting the deferred financing fees (mainly fees paid upfront in connection with the credit agreements).

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

**2.3 Group cash flow - including Opodo**

<i>Figures in million euros</i>	Q2 2011 <sup>(1)</sup>	Q2 2010 <sup>(1)</sup>	% Change	Jan-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Jan-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	% Change
EBITDA from continuing operations	280.6	266.8	5.2%	572.1	539.5	6.0%
EBITDA Opodo and collection from United Airlines <sup>(2)</sup>	55.2	9.7	468.9%	64.1	17.2	272.5%
Change in working capital	(40.9)	(54.2)	(24.5%)	(47.8)	28.4	n.m.
Capital expenditure	(98.3)	(61.1)	61.0%	(171.6)	(125.4)	36.8%
<b>Pre-tax operating cash flow</b>	<b>196.6</b>	<b>161.2</b>	<b>22.0%</b>	<b>416.8</b>	<b>459.7</b>	<b>(9.3%)</b>
Taxes	(24.0)	(35.3)	(32.1%)	(38.1)	(55.9)	(31.9%)
Equity investments	426.9	(4.3)	n.m.	425.4	(6.9)	n.m.
Non operating cash flows	(3.6)	5.7	n.m.	(5.6)	6.6	n.m.
Cash flow from extraordinary items	(15.5)	(343.3)	(95.5%)	(17.9)	(363.3)	(95.1%)
<b>Cash flow</b>	<b>580.3</b>	<b>(216.0)</b>	<b>n.m.</b>	<b>780.6</b>	<b>40.2</b>	<b>1,840.8%</b>
Interest and financial fees received / (paid)	(62.1)	(37.2)	67.0%	(147.5)	(129.4)	14.0%
Debt drawdown / (payment)	(414.8)	(899.4)	(53.9%)	(474.5)	(982.0)	(51.7%)
Cash to/from shareholders	0.1	652.7	n.m.	0.0	652.7	n.m.
<b>Change in cash</b>	<b>103.5</b>	<b>(499.8)</b>	<b>n.m.</b>	<b>158.7</b>	<b>(418.5)</b>	<b>n.m.</b>
<b>Cash and cash equivalents, net<sup>(3)</sup></b>						
Opening balance	605.9	892.1	(32.1%)	550.7	810.7	(32.1%)
Closing balance	709.4	392.2	80.9%	709.4	392.2	80.9%

(1) Figures adjusted to exclude extraordinary costs related to the IPO

(2) Includes the payment from United Airlines to Amadeus for the cancellation of the IT services agreement

(3) Cash and cash equivalents are presented net of overdraft bank accounts

**2.3.1 Change in working capital**

Amadeus typically works on negative working capital (i.e. cash inflows), driven by the fact that Amadeus collects payments from most airlines (more than 80% of our group collections) through IATA, ICH and ACH, with an average collection period of just over one month, whilst payments to providers and suppliers are made on average over a significantly longer period.

Cash outflow from the change in working capital in the first quarter of 2011 was €6.8 million, mainly driven by payments to travel agencies accrued in 2010, as well as lower use of factoring and higher amount of receivables as a result of the increase in activity in the period. Change in working capital in the second quarter of the year normally represents a cash outflow driven by the seasonality of the payment of the variable compensation to employees. In the second quarter of 2011, the cash outflow was €40.9 million, lower than in the second quarter of 2010 mainly because of higher use of factoring.

For the first six months of the year the comparability is affected by lower factoring and a number of one-off impacts in the first quarter of the year.

**2.3.2 Capital expenditure**

Capital expenditure increased by €37.2 million in the second quarter of 2011, driven by higher investment in intangible assets during the period. This increase is mainly related to the signing bonus paid to the entity resulting from the merger of GoVoyages, eDreams and

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

Opodo, as part of the 10 year commercial agreement signed between the Company and these three travel agencies. In addition, intangible assets also increase as a result of higher R&D during the period.

### **2.3.3 Pre-tax operating cash flow**

Pre-tax operating cash flow in the second quarter of 2011 amounted to €196.6 million (excluding extraordinary IPO costs), or €35.4 million higher than that of the same period of 2010. The increase is driven by the payment received from United Airlines, in relation to the cancellation of the IT services agreement signed between the airline and Amadeus for the airline's migration to the Altéa Suite, partially compensated by the higher capital expenditure in the period, as explained above. In addition, pre-tax operating cash flow in the second quarter is higher due to the increase in EBITDA and the lower cash outflow from change in working capital in the period.

For the six-month period, Pre-tax operating cash flow amounted to €416.8 million or €42.9 million lower than that of the same period of 2010.

### **2.3.4 Taxes**

Taxes paid in the second quarter of 2011 amounted to €24.0 million, compared to €35.3 million in the same period in 2010. The decrease is mainly driven by the positive impact of certain extraordinary IPO costs accrued in 2010, which are tax deductible in 2011 and will reduce taxes payable during the year.

### **2.3.5 Equity investments**

Equity investments amounted to €426.9 million in the second quarter of 2011 and €425.4 million in the first half of 2011. This cash inflow mainly corresponds to the proceeds from the sale of Opodo and 27% of our equity stake in Topas.

### **2.3.6 Cash flow from extraordinary items**

Extraordinary items in the second quarter of 2011 mainly refer to a partial payment to employees in relation to the Value Sharing Plan incentive scheme.

### **2.3.7 Interest and financial fees received / (paid)**

Interest payments under our debt arrangements increased by 67.0% in the second quarter of 2011, due to (i) payments corresponding to bank financing fees in relation to the refinancing undertaken by the Company in May 2011, (ii) advanced cancellation of certain interest rate swaps, given the cancellation of debt under the previous Senior Credit Agreement, and (iii) higher payment of bank interests, due to a different calendar of interest payment, settled in the new senior loan agreement. This increase was partially offset by the lower amount of debt outstanding after debt repayments in 2010 and 2011.

## 3 Segment reporting

### 3.1 Distribution

<i>Figures in million euros</i>	Q2 2011 <sup>(1)</sup>	Q2 2010 <sup>(1)</sup>	% Change	Jan-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Jan-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	% Change
<b>KPI</b>						
GDS Industry change	1.9%	9.5%		1.8%	9.6%	
Air TA market share	37.1%	36.4%	0.7 p.p.	37.2%	36.5%	0.8 p.p.
Air TA bookings (m)	101.4	97.1	4.5%	210.0	201.0	4.5%
Non air bookings (m)	15.9	15.5	2.9%	32.0	31.1	2.8%
<b>Total bookings (m)</b>	<b>117.3</b>	<b>112.6</b>	<b>4.3%</b>	<b>242.0</b>	<b>232.1</b>	<b>4.3%</b>
<b>Profit &amp; Loss</b>						
Revenue	526.1	498.8	5.5%	1,079.6	1,037.0	4.1%
<i>Revenue excluding Vacation.com</i>	<i>526.1</i>	<i>494.2</i>	<i>6.5%</i>	<i>1,079.6</i>	<i>1,029.3</i>	<i>4.9%</i>
Operating costs	(290.6)	(259.7)	11.9%	(582.5)	(551.5)	5.6%
Direct capitalisations	11.5	9.9	16.5%	22.9	16.9	36.0%
<b>Net operating costs</b>	<b>(279.1)</b>	<b>(249.8)</b>	<b>11.7%</b>	<b>(559.5)</b>	<b>(534.7)</b>	<b>4.7%</b>
<b>Contribution</b>	<b>247.0</b>	<b>249.0</b>	<b>(0.8%)</b>	<b>520.1</b>	<b>502.4</b>	<b>3.5%</b>
As % of Revenue	46.9%	49.9%	(3.0 p.p.)	48.2%	48.4%	(0.3 p.p.)

*(1) Figures adjusted to exclude extraordinary IPO costs*

The core offering of our Distribution business is our GDS platform. It provides a global network that connects travel providers, such as full service and low-cost airlines, hotels, rail operators, cruise and ferry operators, car rental companies, tour operators and insurance companies, with online and offline travel agencies, facilitating the distribution of travel products and services (sometimes referred to as the “indirect channel”). We also offer technology solutions, such as desktop and e-commerce platforms and mid- and back-office systems to some of our travel agency customers.

Our Distribution business continued to grow during the second quarter of 2011, mainly driven by our market share gains and despite the moderate growth seen in the Middle East and the Asia & Pacific regions. Our revenue increased by 5.5% (6.5% adjusted for the sale of Vacation.com) in the second quarter of 2011, driving our revenue up by 4.1% in the first half of 2011 (4.9% adjusted for the sale of Vacation.com). Our contribution margin in the second quarter of 2011 was 46.9%, 48.2% in the first half of 2011, a slight decrease vs. the first half of 2010.

#### 3.1.1 Evolution of KPI

During the second quarter of 2011, the volume of air bookings processed through travel agencies connected to Amadeus increased by 4.5%, as a result of the combined effect of a 1.9% growth in the GDS industry and an increase of 0.7 p.p. in Amadeus' market share.

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

**GDS Industry**

Total GDS bookings increased by 1.9% in the second quarter of 2011 (1.8% increase in the first half of 2011). This industry growth is significantly reduced from previous year, given (i) the higher base of comparison: the GDS industry experienced a strong recovery (9.6% growth) in the first half of 2010, (ii) a significant underperformance experienced in the US and (iii) the slowdown of the industry in Middle East, due to the political instability in the region, and the decline in volumes in certain Asian countries, as a result of the earthquake in Japan (and subsequent nuclear threat across the country) and the ash cloud in Chile.

These negative factors were partially offset by the over-performance of Latin America and Central, Eastern and Southern Europe.

**Amadeus**

Our air TA bookings increased by 4.5% in the second quarter of 2011, driving our air TA bookings up by 4.5% in the first half of 2011, compared to the same period of 2010. As per table 6 below, bookings from Western Europe continue to have the strongest weight (47.9%) over our total air bookings, with emerging markets making up for a large part of the remainder.

**Table 6**

<i>Figures in million</i>	<b>Jan-Jun 2011</b>	<b>% of Total Air TA Bookings</b>	<b>Jan-Jun 2010</b>	<b>% of Total Air TA Bookings</b>	<b>% Change</b>
Western Europe	100.6	47.9%	97.8	48.7%	2.9%
Central, Eastern and Southern Europe	20.7	9.8%	19.5	9.7%	5.9%
Middle East and Africa	25.6	12.2%	24.9	12.4%	2.7%
North America	20.2	9.6%	18.8	9.4%	7.5%
Latin America	13.7	6.5%	12.5	6.2%	10.2%
Asia & Pacific	29.1	13.9%	27.5	13.7%	6.1%
<b>Total Air TA Bookings</b>	<b>210.0</b>	<b>100.0%</b>	<b>201.0</b>	<b>100.0%</b>	<b>4.5%</b>

During the second quarter of 2011, our global air TA market share increased by 0.7 p.p. As of June 30, 2011 our global market share was 37.2%, 0.8 p.p. higher than that of June 30, 2010. The slowdown observed in the GDS industry had a lower impact on our volumes, given our lower exposure to the US, where we had a positive performance, as well as the over performance of some of our key markets in Asia Pacific such as India or Australia.

With regards to non-air distribution, our bookings for the first half of 2011 increased to 32.0 million vs. 31.1 million in the same period in 2010, mainly driven by the increase in hotel bookings, and to a lesser extent, tour and car rentals. Rail bookings in the period showed a slight decrease vs. 2010.

**3.1.2 Revenue**

Our Distribution revenue increased by 5.5% in the second quarter of 2011 to €526.1 million. Excluding the impact of the sale of Vacation.com in 2010, our Distribution revenue grew by 6.5%, or €31.9 million.

This increase was primarily driven by the growth in air and non-air bookings, as detailed above, as well as an increase in non booking revenue, including the impact from certain

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

hedging instruments. Unit booking revenue in the quarter was slightly above unit pricing in the same period in 2010, although given the impact of timing of airline deals coming into effect during the year, comparability between quarters is limited.

### **3.1.3 Contribution**

The contribution of our Distribution business is calculated after deducting from our revenue those operating costs which can be directly allocated to the business (variable costs, mainly related to distribution fees and incentives, and those product development, marketing and commercial costs which are directly attributable to each business).

The contribution of our Distribution business decreased slightly (0.8%) to €247.0 million in the second quarter of 2011 vs. the same period in 2010, representing 46.9% as a percentage of revenue. For the six months ending June 30, 2011 contribution increased by 3.5%, and contribution margin stands at 48.2%, slightly lower than the 48.4% in the first half of 2010.

The slight decrease in contribution in the second quarter was driven by the 11.7% increase in our costs (net of capitalisations), which was due to:

- Development activities: (i) new products and applications for airlines, travel agencies or corporations, such as ancillary services or booking and search engines, (ii) development of the Amadeus One product (travel agency IT focussed in travel management companies in the US), (iii) increased efforts in relation to rail and hotel distribution (iv) increased costs in relation to the Topas distribution agreement
- Commercial expenses mainly related to the full year impact of certain commercial initiatives undertaken during the course of 2010, increase in our incentive fees to travel agencies, as well as the continued expansion of Traveltainment
- The accrual of our new recurring incentive scheme for management (Performance Share Plan, implemented post-IPO and accrued since July 2010)

These effects were partially offset by:

- Stable distribution fees due to the mix effect (distribution fees in the MEA region growing at a lower rate than overall volumes)
- Certain cost control efforts put in place in light of a slowdown in the industry, as a result of the various geo-political events

In terms of FX impact, the depreciation of the EUR against various currencies during the period negatively impacts both our variable and fixed costs (cost base in many ACOs negatively impacted by EUR depreciation). However, this impact is offset by the positive impact of the USD depreciation.

INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011

3.2 IT Solutions

Figures in million euros	Q2 2011 <sup>(1)</sup>	Q2 2010 <sup>(1)</sup>	% Change	Jan-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Jan-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	% Change
<b>KPI</b>						
Passengers Boarded (PB) (m)	109.9	86.2	27.5%	203.9	153.9	32.5%
Airlines migrated (as of June 30)				95	80	
<b>Profit &amp; Loss</b>						
Revenue	158.5	153.1	3.6%	309.4	299.9	3.2%
Revenue excluding Hospitality	158.5	147.2	7.7%	309.4	288.6	7.2%
Operating costs	(60.7)	(69.3)	(12.4%)	(126.5)	(135.5)	(6.7%)
Direct capitalisations	22.0	19.3	13.9%	44.5	41.6	7.2%
Net operating costs	(38.7)	(50.0)	(22.5%)	(82.0)	(94.0)	(12.8%)
Contribution	119.8	103.1	16.2%	227.4	205.9	10.5%
As % of Revenue	75.6%	67.4%	8.2 p.p.	73.5%	68.7%	4.8 p.p.

(1) Figures adjusted to exclude extraordinary IPO costs

Through our IT Solutions business we provide a comprehensive portfolio of technology solutions that automate certain mission-critical business processes, such as reservations, inventory management and other operational processes for travel providers (mainly airlines), as well as providing direct distribution technologies.

During the second quarter of 2011, our IT Solutions business continued its growth trend. Our IT Solutions revenue grew by 7.7% (adjusting for the impact of the sale of Hospitality Group in 2010), with contribution margin increasing to 75.6% in the second quarter, and 73.5% in the first half of 2011.

The growth in revenue and contribution is driven by the increase in IT transactional revenue, given the positive impact of recent migrations and continued organic growth, whilst benefiting from operating leverage in the business. We have at the same time continued to invest significantly, in preparation for the migrations of 2011 and future years and in order to continue to enhance our product portfolio and the non-air IT business.

As described in detail in the Q1 2011 financial report, during the first quarter of 2011 there was a change in the treatment of certain bookings made within airline groups, which negatively affected the reported growth within the direct distribution revenue line. The numbers for the first half of 2011 are also therefore affected by the above mentioned change:

- When an airline, acting as a distributor and using the Altéa technology, sells a booking of another airline, Amadeus charges a fee per booking ("Other Airline Booking") to the airline that owns the booking and pays a distribution fee per booking to the distributor carrier. The revenue that Amadeus generates from the booking fees charged for these bookings is recognised within the direct distribution revenue line, and the distribution fees paid for these bookings are recognised as a cost within the operating costs of the business
- Separately, the direct distribution bookings ("Own Bookings") are bookings done by an airline which uses the Altéa reservations module standalone (a System User) through their own direct channel. The revenue generated from these bookings, charged per

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

booking, is also recognised within the direct distribution revenue line, but it is recognised net of the distribution fee generated by the airline. For airlines belonging to certain groups, bookings are considered as Own Bookings, and therefore recognised net of distribution costs.

- In 2011, we registered as Own Bookings certain bookings that were considered as Other Airline Bookings in 2010, and therefore have lower net revenue, which is not comparable to the same period in 2010.

### 3.2.1 Evolution of KPI

Total number of passengers boarded in the second quarter of 2011 amounted to 109.9 million, or 27.5% higher than in the second quarter of 2010, driven by migrations, and, to a lesser extent, the organic growth of existing clients. Adjusting for comparable airlines in both periods, like-for-like growth in PB would have been 12.0% as a result of the organic growth in the traffic of existing airlines.

As of June 30, 2011 52% of our total PB were generated by Western European airlines, whilst 33% were generated by airlines from Middle East and Africa and Latin America. The number of PB in Latin American carriers processed in the first six months of the year decreased significantly vs. 2010 given the fact that Mexicana ceased operations in August 2010.

<i>Figures in million</i>	<b>Jan-Jun 2011</b>	<b>% of Total PB</b>	<b>Jan-Jun 2010</b>	<b>% of Total PB</b>	<b>% Change</b>
Western Europe	106.8	52.3%	67.6	43.9%	58.0%
Central, Eastern and Southern Europe	14.5	7.1%	10.8	7.0%	34.2%
Middle East and Africa	39.6	19.4%	30.2	19.6%	31.1%
Latin America	27.6	13.5%	30.6	19.9%	(10.0%)
Asia & Pacific	15.6	7.6%	14.8	9.6%	5.3%
<b>Total PB</b>	<b>203.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>153.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>32.5%</b>

### 3.2.2 Revenue

Total IT Solutions revenue increased by 7.7% in the second quarter of 2011 excluding the impact of the sale of Hospitality Group in 2010 as a result of the growth experienced in the transactional revenue line. In the first half of the year, revenue growth is 7.2%, or 8.8% when excluding the impact of the change in the treatment of certain bookings made within airline groups in the direct distribution revenue line that impacted the first quarter 2011 numbers.

#### Transactional revenue

IT transactional revenue increased by almost 25% in the second quarter of 2011 as a result of the growth in all main revenue lines:

- Altéa: very strong growth driven by the increase in PB volume (as described above)
- e-Commerce: significant increase in Passenger Name Record volumes, mainly as a result of organic growth, partially offset by some pressure on unit fees



**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

- Stand-alone IT solutions, mainly automatic ticket changer solutions, airline revenue integrity, messaging services and fare quoting, given the organic growth in existing customers, additional fees derived from the implementation of new applications and new client migrations

With respect to revenue from direct distribution, we saw a continued decrease in revenue from bookings of our existing users of our reservations module as expected, given the migration of some of these former users to at least the Inventory module of our Altéa Suite (Air France-KLM in the second quarter of 2010). Once migrated on to the Altéa Inventory module, these clients are charged a fee per PB, and revenue is accounted for under IT transactional revenue, rather than direct distribution.

**Non transactional revenue**

Non transactional revenue increased despite the reduction in revenue from our Property Management System product, given the disposal of our equity stake in Hospitality Group in September 2010. Growth was driven by migration / implementation efforts and other services.

**3.2.3 Contribution**

The contribution of our IT Solutions business is calculated after deducting from our revenue those operating costs which can be directly allocated to this business (variable costs, including certain distribution fees, and those product development, marketing and commercial costs which are directly attributable to each business).

The contribution of our IT Solutions business increased by €16.7 million, or 16.2%, to €119.8 million in the second quarter of 2011. As a percentage of revenue, the contribution margin of our IT Solutions business increased from 67.4% in the second quarter of 2010 to 75.6% in the second quarter of 2011.

The 16.2% increase in the contribution of our IT Solutions business during the second quarter of 2011 was driven by the increase in revenues and the significant decrease of net operating costs. This decrease in operating costs was mainly attributable to:

- Certain cost control efforts put in place in light of a slowdown in the industry, as a result of the various geo-political events
- The impact of the sale of Hospitality Group in 2010

These positive effects were partially offset by:

- An increase in our R&D expenditure associated with the upcoming migrations to the Altéa Inventory and Departure Control System modules, as well as other product implementations (within e-Commerce and Standalone IT solutions - such as the Automatic Ticket Changer, Revenue Integrity, ticketing solutions - as well as in relation to ancillary services) and to new projects for portfolio expansion (mainly related to Revenue Management and Revenue Accounting). We also continue to work in product evolution, adding new functionalities such as code sharing, customer experience, availability control, etc.
- An increase in commercial efforts related to account management and local support for areas of diversification
- The accrual from July 2010 of our new recurring incentive scheme for management (Performance Share Plan implemented post-IPO)

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

It should be noted that our margins this year are favourably impacted by the sale of the Hospitality Group, which had a smaller contribution margin than our core business.

Limited FX impact in the six month period to June 2011, as the negative impact of the EUR depreciation against various currencies during the period (cost base in many ACOs negatively impacted by a EUR depreciation) is offset by the positive impact of the USD depreciation since the beginning of the year.

### 3.3 Reconciliation with EBITDA

<i>Figures in million euros</i>	<b>Q2 2011<sup>(1)</sup></b>	<b>Q2 2010<sup>(1)</sup></b>	<b>% Change</b>	<b>Jan-Jun 2011<sup>(1)</sup></b>	<b>Jan-Jun 2010<sup>(1)</sup></b>	<b>% Change</b>
<b>Contribution</b>	<b>366.8</b>	<b>352.1</b>	<b>4.2%</b>	<b>747.5</b>	<b>708.3</b>	<b>5.5%</b>
Distribution	247.0	249.0	(0.8%)	520.1	502.4	3.5%
IT Solutions	119.8	103.1	16.2%	227.4	205.9	10.5%
Indirect costs	(103.3)	(101.1)	2.2%	(209.9)	(197.5)	6.3%
Indirect capitalisations & RTCs <sup>(2)</sup>	17.1	15.8	8.7%	34.5	28.8	19.8%
<b>Net indirect costs</b>	<b>(86.2)</b>	<b>(85.4)</b>	<b>1.0%</b>	<b>(175.4)</b>	<b>(168.7)</b>	<b>4.0%</b>
As % of Revenue	12.6%	13.1%	(0.5 p.p.)	12.6%	12.6%	0.0 p.p.
<b>EBITDA from continuing operations</b>	<b>280.6</b>	<b>266.8</b>	<b>5.2%</b>	<b>572.1</b>	<b>539.5</b>	<b>6.0%</b>
EBITDA Margin (%)	41.0%	40.9%	0.1 p.p.	41.2%	40.4%	0.8 p.p.

(1) Figures adjusted to exclude extraordinary IPO costs  
(2) Includes the Research Tax Credit (RTC)

## 4 Other financial information

### 4.1 Adjusted profit for the period from continuing operations

<i>Figures in million euros</i>	Q2 2011 <sup>(1)</sup>	Q2 2010 <sup>(1)</sup>	% Change	Jan-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Jan-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	% Change
<b>Profit for the period from continuing operations</b>	<b>133.2</b>	<b>83.1</b>	<b>60.3%</b>	<b>263.8</b>	<b>177.7</b>	<b>48.4%</b>
<b>Adjustments</b>						
Impact of PPA <sup>(2)</sup>	12.2	28.1	(56.4%)	24.5	56.2	(56.4%)
Adjustments for mark-to-market <sup>(3)</sup>	19.6	(2.3)	n.m.	12.5	(2.0)	n.m.
Extraordinary items <sup>(4)</sup>	(39.3)	2.5	n.m.	(37.7)	3.3	n.m.
Impairments	0.6	0.0	n.m.	0.6	0.0	n.m.
<b>Adjusted profit for the period from continuing operations</b>	<b>126.3</b>	<b>111.4</b>	<b>13.4%</b>	<b>263.7</b>	<b>235.1</b>	<b>12.2%</b>
<b>Adjusted EPS from continuing operations (euros)<sup>(5)</sup></b>	<b>0.28</b>	<b>0.26</b>	<b>6.1%</b>	<b>0.59</b>	<b>0.60</b>	<b>(1.6%)</b>
<b>Adjusted EPS from continuing operations (euros)<sup>(6)</sup> (based on equal number of shares)</b>	<b>0.28</b>	<b>0.25</b>	<b>12.3%</b>	<b>0.59</b>	<b>0.53</b>	<b>11.8%</b>

(1) Figures adjusted to exclude extraordinary costs related to the IPO

(2) After tax impact of amortisation of intangible assets identified in the purchase price allocation exercise undertaken following the leveraged buy-out

(3) After tax impact of changes in fair value of financial instruments, non-operating exchange gains / (losses) and extraordinary items related to the debt refinancing

(4) After tax impact of extraordinary items related to the sale of assets and equity investments and the United Airlines contract resolution

(5) EPS corresponding to the Adjusted profit for the period attributable to the parent company. Calculated based on weighted average outstanding shares less weighted average treasury shares of the period. Q2 2011 and Q2 2010 adjusted EPS calculated based on 445.5 million shares and 420.9 million shares, respectively. Adjusted EPS for the first half of 2011 and first half of 2010 calculated based on 445.5 million and 392.0 million shares, respectively.

(6) EPS corresponding to the Adjusted profit for the period attributable to the parent company. Both Q2 2011 adjusted EPS and Q2 2010 adjusted EPS calculated based on weighted average outstanding shares less weighted average treasury shares of the second quarter of 2011 (445.5 million shares). Adjusted EPS for the first half of 2011 and for the first half of 2010 calculated based on weighted average outstanding shares less weighted average treasury shares of the first half of 2011 (445.5 million shares)

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

**4.2 Earnings per share from continuing operations (EPS)**

	Q2 2011 <sup>(1)</sup>	Q2 2010 <sup>(1)</sup>	% Change	Jan-Jun 2011 <sup>(1)</sup>	Jan-Jun 2010 <sup>(1)</sup>	% Change
Weighted average shares issued (m)	447.6	423.0		447.6	394.1	
Weighted average treasury shares (m)	(2.1)	(2.1)		(2.1)	(2.1)	
<b>Shares outstanding (m)</b>	<b>445.5</b>	<b>420.9</b>		<b>445.5</b>	<b>392.0</b>	
<b>EPS from continuing operations (euros)<sup>(2)</sup></b>	<b>0.30</b>	<b>0.20</b>	<b>50.3%</b>	<b>0.59</b>	<b>0.45</b>	<b>30.3%</b>
<b>Adjusted EPS from continuing operations (euros)<sup>(3)</sup></b>	<b>0.28</b>	<b>0.26</b>	<b>6.1%</b>	<b>0.59</b>	<b>0.60</b>	<b>(1.6%)</b>
<b>Adjusted EPS from continuing operations (euros)<sup>(4)</sup> (based on equal number of shares)</b>	<b>0.28</b>	<b>0.25</b>	<b>12.3%</b>	<b>0.59</b>	<b>0.53</b>	<b>11.8%</b>

(1) Figures adjusted to exclude extraordinary costs related to the IPO.  
(2) EPS corresponding to the Profit for the period from continuing operations attributable to the parent company (excluding extraordinary costs related to the IPO).  
(3) EPS corresponding to the Adjusted profit for the period from continuing operations attributable to the parent company. Calculated based on weighted average outstanding shares less weighted average treasury shares of the period. Q2 2011 and Q2 2010 adjusted EPS calculated based on 445.5 million shares and 420.9 million shares, respectively. Adjusted EPS for the first half of 2011 and first half of 2010 calculated based on 445.5 million shares and 392.0 million shares, respectively.  
(4) EPS corresponding to the Adjusted profit for the period from continuing operations attributable to the parent company. Both Q2 2011 adjusted EPS and Q2 2010 adjusted EPS calculated based on weighted average outstanding shares less weighted average treasury shares of the second quarter of 2011 (445.5 million shares). Adjusted EPS for the first half of 2011 and for the first half of 2010 calculated based on weighted average outstanding shares less weighted average treasury shares of the first half of 2011 (445.5 million shares).

## 5 Investor information

### 5.1 Capital stock. Share ownership structure

At the Annual General Meeting (AGM) in June 2011 our shareholders approved a share capital increase (pending registration in the Companies Registry) amounting to €4,028,237.55 (against the company's share premium account), by increasing the nominal value of the shares of €0.001 per share to €0.01 per share.

Therefore, as of June 30, 2011 the capital stock of our company is €4,475,819.5 represented by 447,581,950 shares with a nominal value of €0.01 per share, all belonging to the same class, completely subscribed and paid in.

The shareholding structure as of June 30, 2011 is as described in the table below:

<u>Shareholders</u>	<u>Shares</u>	<u>% Ownership</u>
Amadecin, S.à r.l (Cinven)	35,811,468	8.00%
Idomeneo, S.à r.l (BC Partners)	35,811,469	8.00%
Société Air France	68,146,869	15.22%
Iberia Líneas Aéreas de España, S.A.	33,562,331	7.50%
Lufthansa Commercial Holding, GmbH	34,073,439	7.61%
Minority shareholders / Free float	238,082,614	53.20%
Treasury shares <sup>(1)</sup>	2,093,760	0.47%
<b>Total</b>	<b>447,581,950</b>	<b>100.00%</b>

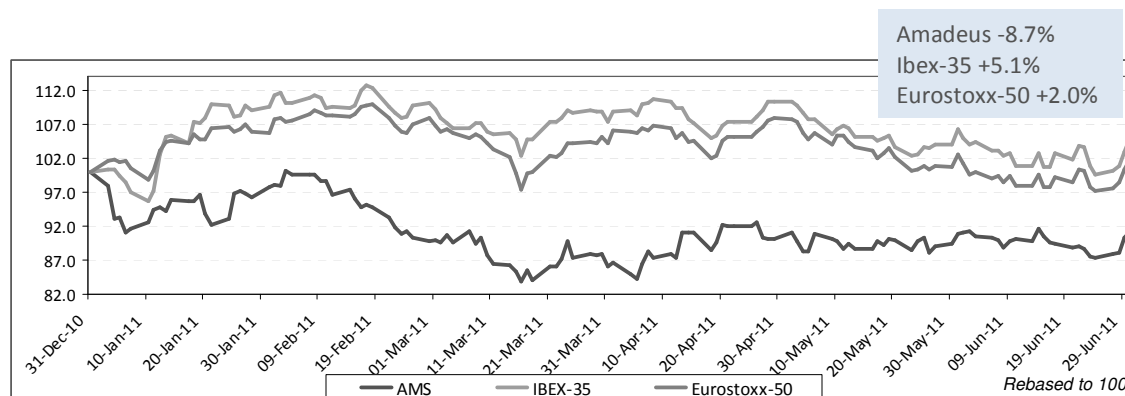
*(1) Voting rights suspended for as long as the shares are held by our company*

On July 6, 2011 Amadecin, S.a.r.l. and Idomeneo, S.a.r.l. each sold a 4.58% stake in the company to institutional investors, through a follow-on offering. The shareholding structure after this offering is as described below. After the placement, both our private equity and airline shareholders are under a lock-up period for 90 days from the date of the placement.

<u>Shareholders</u>	<u>Shares</u>	<u>% Ownership</u>
Amadecin, S.à r.l (Cinven)	15,311,468	3.42%
Idomeneo, S.à r.l (BC Partners)	15,311,469	3.42%
Société Air France	68,146,869	15.22%
Iberia Líneas Aéreas de España, S.A.	33,562,331	7.50%
Lufthansa Commercial Holding, GmbH	34,073,439	7.61%
Minority shareholders / Free float	279,082,614	62.36%
Treasury shares <sup>(1)</sup>	2,093,760	0.47%
<b>Total</b>	<b>447,581,950</b>	<b>100.00%</b>

*(1) Voting rights suspended for as long as the shares are held by our company*

## 5.2 Share price performance in 2011



### Amadeus

Number of publicly traded shares	447,581,950
Share price at June 30, 2011 (in €)	14.3
Maximum share price in 2011 (in €)	15.7
Minimum share price in 2011 (in €)	13.2
Market capitalisation (in € million)	6,405
Weighted average share price in 2011 (in €)*	14.3
Average Daily Volume in 2011 (# shares)	3,146,637

\*Excluding cross trades

## 5.3 Dividend payments

At the Annual General Meeting (AGM) in June the shareholders of the Company approved the annual dividend.

The total value of the dividend was €134.3 million, representing a pay-out of 35% of the 2010 Reported profit for the year (excluding extraordinary items related to the IPO), or €0.30 per share, and was paid on July 27, 2011.

## 6 Other additional Information

### 6.1 Explanatory notes to the stand-alone statement of income

As a result of the IPO process executed in 2010, the Company carried out a reorganization of its financial structure mainly through a capital increase and the cancellation its financial debt, including the Profit Participating Loan with Amadelux International S.à.r.l., as well as the cancelation of the main inter-company balances with Amadeus IT Group, S.A. This, together with the dividend received from its subsidiary, makes the balance sheet and the statement of income for both periods not comparable.

The stand-alone statement of income of the issuing Entity for the six-month period ended June 30, 2011 and 2010, respectively, is as follows:

<i>Figures in thousands of euros</i>	<b>Jan-Jun 2011</b>	<b>Jan-Jun 2010</b>
<b>Revenue</b>	<b>151,742</b>	<b>529,953</b>
Services rendered	641	5,961
Dividends received from Group companies	151,033	512,632
Financial income from Group companies	68	11,360
Operating expenses	(2,030)	(18,835)
<b>Operating income</b>	<b>149,712</b>	<b>511,118</b>
Interest income	3	51
Interest expense	(910)	(64,230)
<b>Net financial expense</b>	<b>(907)</b>	<b>(64,179)</b>
<b>Profit before income taxes</b>	<b>148,805</b>	<b>446,939</b>
Income taxes	668	(19,699)
<b>Profit for the Period</b>	<b>149,473</b>	<b>427,240</b>

The main variations for the first half of 2011 in comparison with the same period of 2010 are the following:

- Net trade revenues include the dividend received from Amadeus IT Group, S.A., amounting to 151 and 512.6 million Euros in 2011 and 2010, respectively.
- In 2010, operating expenses include the costs incurred as a result of the IPO process.
- The financial result in 2010 mainly registered the complete amortisation in the statement of income of the arrangement fees regarding the full prepayment of the Profit Participating Loan with Amadelux International S.à.r.l., as well as other financial expenses derived from the Senior Financing Agreement. The financial result in 2011 has been improved due to the decrease of the financial expenses, as the Entity does not currently have financing from third parties.

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

- Therefore, the profit has decreased from 427.24 million Euros in the first half of 2010 to 149.47 million Euros for the same period of 2011.

## **6.2 Key risk factors and uncertainties**

There are a number of risks and uncertainties of diverse nature, both related to our business and the industry in which we operate, as well as to the financial markets, which could affect our financial condition and our results of operations in the first half of 2011. The most significant are described below.

In addition to a number of hedging instruments to manage our interest rate and exchange rate related risks (as described below), Amadeus undertakes in its ordinary course of business a number of measures towards the identification, control and management of potential risks, and designs specific systems in order to manage and mitigate such risks.

### **6.2.1 Risks related to the current macro-economic environment**

Our business and operations are dependant on the worldwide travel and tourism industry, which is highly sensitive to general economic conditions and trends. While the global economy and the financial system have recently shown signs of recovery, and in particular the air traffic industry is experiencing a solid recovery, the economic outlook is still subject to significant volatility and uncertainty. A slowdown in GDP growth, reduced levels of consumer and business confidence, higher unemployment levels or other worsened economic trends in the second half of the year could result in a fall in demand for travel worldwide and therefore negatively affect our operations. In addition, our business could be negatively impacted by other potential effects derived from the current economic environment, including the potential insolvency of one or more key clients.

Despite the above-mentioned uncertainty, the latest estimates provided by the International Monetary Fund (IMF) as of June 2011 support a continued recovery trend for the second half of 2011, with an expected global GDP growth of +4.3% for the full year 2011, in line with in April 2011 estimates. While developing economies will act as the main growth drivers, the IMF expects positive growth (+2.2%) also in advanced economies.

In turn, in June 2011 the International Air Transport Association (IATA) reported that it expects a sustained growth in demand in international air traffic - +4.4% expected growth in passenger demand.

### **6.2.2 Risk related to the financial markets: risks derived from interest rate and exchange rate fluctuations**

- Interest Rate Fluctuations

As of June 30, 2011, our total financial net debt, based on the covenants' definition in our new unsecured senior credit agreement, amounted to €1,882.3 million.

On May 17, 2011 the Company reached an agreement to refinance its debt through a new senior unsecured credit facility. Our previous senior credit agreement was fully amortised and replaced by a new financing package of €2.7 billion.

This new financing package included a bridge loan amounting to €1.2 billion, which was partially amortised with the proceeds from a €750 million fixed rate bond issue on July 15,



**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

2011, and another bridge loan amounting to €400 million, which was fully amortised with the proceeds from the sale of Opodo on July 7, 2011.

Under our new debt structure, and after the partial amortisation of the Tranche B with the proceeds from the bond issue and the full amortisation of the Tranche C with the proceeds from the sale of Opodo, 62% of our total covenant financial debt is subject to floating interest rates, indexed to the EURIBOR or the USD LIBOR. We are therefore exposed to potential interest rate movements during the second half of the year.

In order to hedge this exposure and fix the amount of interest to be paid, we have entered into derivative agreements under which 75% of our euro-denominated debt subject to floating interest rates has its base interest rate fixed from July 2011 until June 2014, and 89% of our USD-denominated gross debt subject to floating interest rates has its base interest rate fixed for the same period.

- Currency Exchange Rate Fluctuations

The reporting currency in the Group's consolidated financial statements is the Euro (EUR). As a result of the multinational orientation of its business, the Group is subject to foreign exchange rate risks derived from the fluctuations of many currencies. The target of the Group's foreign exchange hedging strategy is to protect the EUR value of the consolidated foreign currency denominated operating cash flows. The instruments used to achieve this goal depend on the denomination currency of the operating cash flow to be hedged:

- The strategy for USD exposures makes use of natural hedge by matching future USD denominated operating cash inflows with the USD payments of principals of the USD denominated debt.
- Aside from the USD, the main foreign currency exposures are expenditures denominated in GBP, AUD and SEK. For these exposures, a natural hedge strategy is not possible. In order to hedge a significant portion of the aforementioned short exposures (net expenditures) the Group will engage into derivative contracts with Banks: basically FX-forwards, currency options and combinations of currency options.

### **6.3 Environmental matters**

Compared with other industries, Amadeus has lower direct environmental impact. Nonetheless, with approximately 8,000 employees, presence in more than 190 markets and operating in a high energy industry, we acknowledge it is necessary to develop and follow an environmental strategy to be able to minimize the company's environmental impact and at the same time help the travel industry in its efforts towards sustainability.

We divide our environmental strategy into two parts:

- Optimization of Amadeus Operations environmental performance. This objective deals with reducing both electricity and water consumption at Amadeus sites, monitoring energy efficiency through Power Usage Effectiveness and obtaining Energy Efficiency certifications (such as international organization TÜD SÜD certification).
- Actions oriented to help the industry and society as a whole achieve sustainable development. Amadeus is involved at the improvement of the environmental performance in the travel industry, leading the sector towards aviation carbon

**INTERIM CONSOLIDATED DIRECTORS' REPORT  
FOR THE SIX MONTHS PERIOD ENDED JUNE 30, 2011**

---

calculation standards (ICAO CO2) and developing technologies (Amadeus Altéa Departure Control System Flight Management) to help the airlines and other industry players to reduce the emissions of greenhouse gas releases, fuel and their global warming effects in addition to their permits expenses.

Our challenges for 2011 are divided between internal and external scopes. Internally, reinforcing communication fostering best environmental practices, identifying potential environmental and economic saving and, finally, implementing automatic system to report and follow up resource consumption. Externally, developing strategic positioning of environmental product portfolio for distributors and joining forces with other players to address industry environmental concerns.

## **6.4 Subsequent Events**

As of June 24, 2011, the Company, through its subsidiary Amadeus Capital Markets S.A.U., registered with the Financial Services Authority (FSA) in London, a program to issue debt instruments "Euro Medium Term Notes Programme" guaranteed by Amadeus IT Holding, S.A. The program has a maximum nominal balance of KEUR 3,000,000 and can be issued in Euros or another currency. As of July 4, 2011 it was priced the non-subordinated ordinary bond issue of KEUR 750,000 in the Euromarket, under the program "Euro Medium Term Note Programme" by Amadeus Capital Markets, S.A.U., and guaranteed by the Company. The payment and close of this issuance has occurred on July 15, 2011. The issue has a maturity of five years, a fixed annual coupon of 4.875% and an issue price of 99.493% of its nominal value.

The Group has applied the net proceeds obtained from the above mentioned bond issue by KEUR 743,572 on July 15, 2011, towards the mandatory prepayment of the Facility B of the Credit Agreement. After this prepayment the outstanding principal of the Facility B is KEUR 456,428.

On July 5, 2011, 41,000,000 shares, that represent 9.16% of the Company's shares, owned by Amadecin S.a.r.l and Idomeneo S.a.r.l, were placed among qualified investors through a "block trades" process, after this sale each of the above investors hold 3.421% of the Company's share capital.

On July 6, 2011, the Group prepaid in full the Facility C of the Credit Agreement by KEUR 400,262 (KEUR 400,000 of outstanding principal and KEUR 262 of accrued interest). The prepayment of this Facility was mandatory upon the collection of the proceeds obtained from the sale of Opodo and its subsidiaries, event that was effective as at June 30, 2011.

On July 27, 2011, the Company effectively paid the dividend of EUR 0.30 per ordinary share to shareholders. The total dividend amounted to EUR 133,646,457.