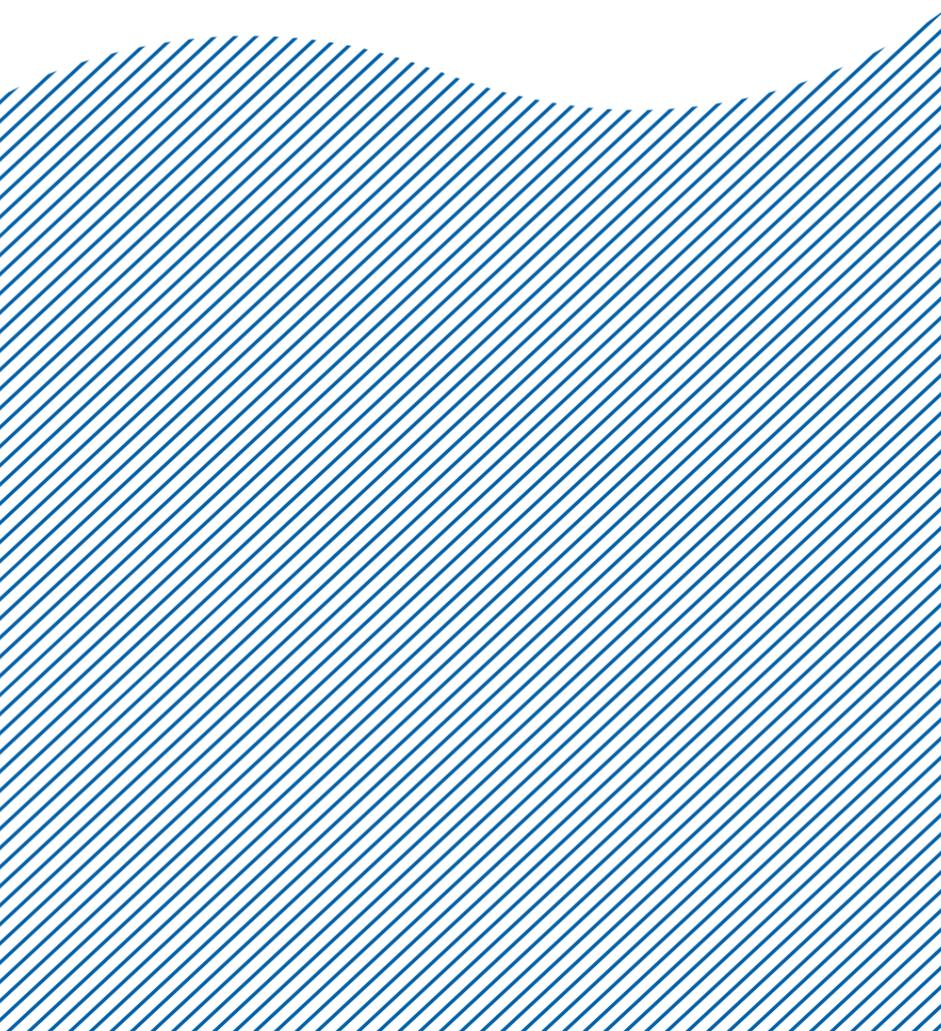


Informe de resultados Primer semestre de 2015

31 de julio de 2015



Indice

1	Resumen	4
1.1	Introducción.....	5
1.2	Información operativa y financiera resumida	8
2	Resumen de actividades	9
2.1	Actividades más destacadas del primer semestre.....	10
2.2	Principales proyectos de I+D en curso	13
3	Presentación de la información financiera	15
3.1	Adquisiciones completadas 2014.....	16
3.2	Adquisiciones completadas en el primer semestre de 2015	16
3.3	Hechos posteriores	17
4	Principales riesgos financieros y política de cobertura.....	18
4.1	Riesgo derivado de los tipos de cambio.....	19
4.2	Riesgo derivado de los tipos de interés	19
4.3	Riesgo relacionado con la evolución de las acciones propias	20
5	Rendimiento operativo y financiero por negocio.....	21
5.1	Negocio de distribución.....	24
5.2	Negocio de soluciones tecnológicas	27
5.3	EBITDA	29
6	Estados financieros consolidados	31
6.1	Ingresos ordinarios	32
6.2	Costes de explotación del Grupo	33
6.3	EBITDA y beneficio de explotación	35
6.4	Gastos financieros netos.....	36
6.5	Gastos por impuestos.....	36
6.6	Beneficio del periodo. Beneficio ajustado	37
7	Otros datos financieros.....	39
7.1	Inversión en I+D	40
7.2	Inversiones en inmovilizado	40

8	Información para inversores	42
8.1	Capital suscrito. Estructura accionarial	43
8.2	Evolución de la acción en 2015	43
8.3	Remuneración a los accionistas	44
9	Glosario de términos	45
10	Apéndice: Cuadros financieros	46
10.1	Estado de posición financiera (resumido)	46
10.2	Endeudamiento financiero	47
10.3	Flujos de efectivo del Grupo	49

1 Resumen



1.1 Introducción

Datos principales del primer semestre, cerrado el 30 de junio de 2015

- **En el negocio de distribución, el número de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentó un 10,0% hasta los 265,9 millones**
- **En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados aumentó un 7,8%, hasta un total de 354,2 millones**
- **Los ingresos crecieron un 14,2%, hasta los 1.976,8 millones de euros**
- **El EBITDA aumentó un 10,8%, hasta los 778,8 millones de euros**
- **El beneficio ajustado¹ aumentó un 10,3%, hasta los 419,6 millones de euros**
- **La deuda financiera neta a 30 de junio de 2015 (según la definición contenida en el contrato de financiación senior) se sitúa en 1.645,5 millones de euros (una ratio de deuda neta/EBITDA de los últimos doce meses de 1,19 veces)**

Hemos seguido realizando progresos en 2015. Durante los seis primeros meses del año, los ingresos y el EBITDA crecieron un 14,2% y un 10,8%, respectivamente, lo que se traduce en un incremento del beneficio ajustado del 10,3%. Estos resultados se sustentan en la satisfactoria evolución de nuestros negocios de distribución y soluciones tecnológicas, en la contribución de las adquisiciones realizadas en 2014 y 2015 y en el efecto positivo que siguieron generando los tipos de cambio.

Durante el segundo trimestre de 2015, en el negocio de distribución renovamos satisfactoriamente o firmamos contratos de distribución con 7 aerolíneas, incluidas dos nuevas aerolíneas de bajo coste, garantizando así una oferta integral de producto aéreo a las agencias de viajes usuarias de Amadeus. Nuestros volúmenes de reservas aéreas siguieron aumentando gracias al incremento de 1,4 puntos porcentuales en nuestra cuota de mercado mundial, lo que amplió aún más nuestro alcance internacional. También continuamos beneficiándonos del crecimiento de nuestro mercado objetivo en Asia mediante nuestra expansión en Corea del Sur en 2014. Norteamérica fue la región más dinámica durante el trimestre, donde volvimos a registrar tasas de crecimiento de dos dígitos por el aumento de la cuota de mercado. Durante el periodo de los seis primeros meses de 2015, nuestra cuota de mercado mundial alcanzó el 42,2%, lo que supone un crecimiento interanual de 1,9 puntos porcentuales que se traduce en un crecimiento del volumen de reservas aéreas del 10,0% y en un incremento de los ingresos de distribución del 11,3%.

El sector de la distribución para aerolíneas prosigue su evolución y Amadeus está comprometido a apoyar los esfuerzos de sus aerolíneas asociadas para materializar todo su potencial de ingresos. En este sentido, las soluciones de comercialización (*merchandising*) constituyen un área de interés prioritaria hoy día para las aerolíneas. La solución Amadeus Ancillary Services sigue expandiéndose y actualmente hace posible que las aerolíneas comercialicen sus servicios complementarios en 105 mercados. La base de clientes para este tipo de tecnología puntera de Amadeus también sigue creciendo. Actualmente son 124 las aerolíneas clientes de esta solución, de las cuales 78 ya la han implantado. Además, Amadeus Fare Family Solution, que permite a las aerolíneas distribuir tarifas personalizadas, tiene hasta la fecha 20 clientes, de los cuales 13 ya han completado la implantación. Swiss International Air Lines se convirtió en la primera aerolínea en lanzar tarifas personalizadas del Grupo Lufthansa, tanto en sus canales directos como indirectos con esta solución.

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

Por su parte, los ingresos del negocio de soluciones tecnológicas aumentaron un 22,3% en el primer semestre de 2015. Este crecimiento se debió al aumento del 7,8% de los pasajeros embarcados, parámetro operativo al que contribuyó positivamente la migración de Korean Air a finales de 2014 y la de All Nippon Airways (su negocio internacional), completada en el segundo trimestre de 2015. Migraciones previstas de gran envergadura, como las de Southwest (negocio doméstico), Japan Airlines, Thomas Cook, China Airlines y Swiss International Air Lines, seguirán impulsando el crecimiento. Todas nuestras actividades dentro del negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas (Airline IT) registraron una evolución positiva durante el semestre gracias al éxito de nuestros esfuerzos de venta incremental, que se tradujeron en nuevos clientes del módulo DCS y en las soluciones de comercio electrónico e independientes, así como al crecimiento orgánico general. Además, nuestras iniciativas de expansión en otros sectores verticales (soluciones tecnológicas para aeropuertos) o en otras áreas transversales (pagos) siguieron generando crecimiento.

Los ingresos y el EBITDA generalmente se ven afectados por las numerosas fluctuaciones de los tipos de cambio, debido a las diferentes exposiciones de nuestros ingresos y nuestra base de costes (véase apartado 4.1). En el primer semestre de 2015, el crecimiento de los ingresos y el EBITDA se vio favorecido por un efecto cambiario positivo que continuó la tendencia que apreciamos en el primer trimestre. Dado que los costes experimentaron un impacto negativo considerablemente mayor que el efecto cambiario positivo sobre los ingresos, las fluctuaciones de los tipos de cambio siguieron provocando la dilución de los márgenes en nuestros negocios.

También hemos realizado progresos constantes en todas nuestras nuevas iniciativas de negocio dentro del segmento de soluciones tecnológicas. En el área de soluciones tecnológicas para hoteles (Hotel IT), estamos avanzando en el desarrollo de un sistema de reservas de huéspedes (GRS) de última generación en colaboración con InterContinental Hotels Group (IHG). En otras áreas, como en las soluciones tecnológicas para aeropuertos, seguimos apreciando una dinámica positiva en el mercado. Más recientemente, Avinor Group, gestora de 46 aeropuertos en Noruega, firmó un acuerdo con Amadeus para implantar su plataforma en la nube Airport Common Use Service (ACUS), una plataforma avanzada de uso compartido (ACUS) que permite acceder a los sistemas de procesamiento de pasajeros y desplegarlos en cualquier punto cuando se necesite.

Seguimos focalizados en nuestro desarrollo de tecnología. En el primer semestre de 2015, nuestra inversión en I+D supuso el 15,6% de los ingresos y se destinó a impulsar el potencial de crecimiento a largo plazo de la compañía, fundamentalmente mediante las implantaciones en nuevos clientes, la evolución de productos, la expansión de la cartera de soluciones, las inversiones en nuevos negocios y la continuación de la retirada de TPF.

Durante el semestre, el flujo de caja libre aumentó un 8,4% y, a 30 de junio de 2015, la deuda financiera neta consolidada según contrato de financiación se situaba en 1.645,5 millones de euros, lo que supone 1,19 veces el EBITDA de los doce últimos meses.

En junio de 2015, nuestros accionistas aprobaron un dividendo bruto de 0,70 euros por acción con cargo al ejercicio 2014, lo que representa un porcentaje de distribución de beneficios del 50% y equivale a un dividendo total de 313,3 millones de euros, un 12% más que el año pasado. El 30 de enero de 2015 se abonó un dividendo a cuenta de 0,32 euros por acción y el dividendo complementario de 0,38 euros por acción se abonó el 30 de julio de 2015.

El 12 de mayo de 2015, completamos el programa de recompra de acciones que pusimos en marcha en diciembre de 2014. Invertimos un total de 320 millones de euros (comisiones incluidas) y recomparamos 8.759.444 acciones (un 1,957% del capital social). El 25 de junio de 2015, la Junta General Ordinaria de Accionistas aprobó la reducción del capital social mediante la amortización de las acciones recompradas.

Tras el cierre del segundo trimestre, concretamente el 1 de julio, anunciamos el acuerdo de la adquisición de Navitaire. Navitaire es un proveedor estadounidense de servicios de atención al pasaje que se centra en los segmentos de bajo coste e híbridos del sector aéreo. La incorporación de la cartera de productos y soluciones de Navitaire para aerolíneas de bajo coste complementará la oferta que propone Amadeus a su base de clientes, formada principalmente por aerolíneas tradicionales, lo que nos permitirá proporcionar servicios a un espectro más amplio de aerolíneas de forma más eficaz.

Posteriormente, el 21 de julio, anunciamos la adquisición de la empresa holandesa Itesso, un proveedor de soluciones para sistemas de gestión de hoteles. Gracias a su solución en la nube Itesso Enterprise Lodging System (Itesso ELS), Itesso se ha situado a la cabeza del sector en el desarrollo de una nueva generación de soluciones de gestión de establecimientos hoteleros (PMS). Esta tecnología es un elemento clave de nuestra estrategia en el área de las soluciones para hoteles (Hotel IT) y evaluamos numerosas opciones para ampliar nuestras capacidades en esta área. La nueva tecnología de Itesso destaca sobre el resto y, al ser un sistema PMS en la nube, puede integrarse totalmente con toda nuestra oferta. Con la adquisición de Itesso, aceleramos nuestra estrategia en el área de las soluciones tecnológicas para hoteles.

1.2 Información operativa y financiera resumida

Información financiera resumida Cifras en millones de euros	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Principales indicadores de negocio			
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	42,2%	40,3%	1,9 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	265,9	241,8	10,0%
Reservas no aéreas (millones)	32,2	30,3	6,4%
Reservas totales (millones)	298,1	272,1	9,6%
Pasajeros embarcados (millones)	354,2	328,5	7,8%
Resultados financieros			
Ingresos de Distribución	1.415,1	1.271,5	11,3%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	561,7	459,4	22,3%
Ingresos ordinarios	1.976,8	1.730,9	14,2%
Contribución de Distribución	632,2	584,0	8,3%
Contribución de Soluciones tecnológicas	367,0	315,7	16,3%
Contribución	999,2	899,6	11,1%
EBITDA	778,8	702,6	10,8%
Margen de EBITDA (%)	39,4%	40,6%	(1,2 p.p.)
Beneficio ajustado¹	419,6	380,6	10,3%
Ganancias por acción ajustadas (euros)²	0,96	0,86	12,1%
Flujos de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	251,7	198,4	26,9%
Flujos de caja libre ³	338,7	312,4	8,4%
	30/06/2015	31/12/2014	Variación (%)
Endeudamiento⁴			
Deuda financiera neta según contratos de financiación	1.645,5	1.738,5	(5,4%)
Deuda financiera neta según contratos de financiación/EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,19x	1,32x	

- Excluido el efecto neto de impuestos de las siguientes partidas: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las variaciones en el valor razonable de contratos de cobertura de tipos de interés y las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes.
- Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo.
- Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos impuestos pagados menos comisiones financieras e intereses pagados.
- Basado en la definición contenida en las cláusulas del Contrato de Financiación Senior. La deuda financiera neta según contrato de financiación incluye la deuda relacionada con el programa de recompra de acciones anunciado el 11 de diciembre de 2014, por importe de 288,8 millones de euros a 31 de diciembre de 2014.

2 Resumen de actividades



2.1 Actividades más destacadas del primer semestre

A continuación figura una selección de los hitos que se han producido en las diferentes áreas de negocio durante el primer semestre de 2015:

Negocio de distribución

- Las aerolíneas que tienen contratos de distribución firmados con Amadeus representan más del 80% de las reservas aéreas realizadas a través de Amadeus en todo el mundo. Durante el semestre, se renovaron y se firmaron contratos de distribución con 17 aerolíneas de red, entre ellas Czech Airlines. También se firmaron contratos con dos aerolíneas de bajo coste, una de ellas Interjet. Las reservas de aerolíneas de bajo coste realizadas por las agencias de viajes a través de Amadeus aumentaron un 16% interanual durante el semestre. Hasta la fecha, muchas aerolíneas de bajo coste, entre ellas Ryanair, son socios de distribución de Amadeus.
- Las soluciones de comercialización (*merchandising*) captaron nuevos clientes. Actualmente, un total de 124 aerolíneas tienen contratada la solución Amadeus Airline Ancillary Services (de las cuales, 78 ya han realizado la implantación), lo que les permite distribuir sus servicios complementarios en más de 105 mercados en todo el mundo. Por su parte, la solución Amadeus Fare Family, que permite a las aerolíneas distribuir tarifas personalizadas, ha sido contratada hasta la fecha por 20 aerolíneas clientes, de las cuales 13 ya han finalizado la implantación.
- Swiss International Air Lines, la aerolínea nacional de Suiza que transporta más de 16 millones de pasajeros al año, se convirtió en la primera compañía en lanzar tarifas personalizadas del Grupo Lufthansa en sus canales directo e indirecto. Esta compañía utiliza Amadeus Fare Family Solution para incrementar las oportunidades de comercialización en diferentes canales y elevar la exposición de sus tarifas Light, Classic y Flex.
- Southwest Airlines reforzó su alianza con Amadeus mediante la firma de un acuerdo plurianual que permite a los usuarios de las herramientas de gestión de reservas corporativas (e-Travel Management de Amadeus y cytric, de i:FAO) acceder a las tarifas y al inventario de la aerolínea. En todo el mundo, más de 8.000 empresas utilizan Amadeus e-Travel Management y 3.600 empresas utilizan la solución cytric de i:FAO Group (empresa adquirida por Amadeus en 2014).
- CheapOair.com, destacada agencia de viajes de modelo híbrido (online/tradicional), se convirtió en el primer socio de distribución online que utiliza la tecnología de Amadeus para que los usuarios puedan reservar plazas de avión usando mapas de asientos que muestran los precios.
- Deutsche Bahn, una de las empresas de transporte y logística más importantes del mundo, con 4.300 millones de pasajeros transportados en 2014, renovó su acuerdo con Amadeus por tres años. Con el nuevo acuerdo, las agencias de viajes online de todo el mundo pueden acceder a toda la oferta de rutas y tarifas de Deutsche Bahn a través de Amadeus Rail Web Services, mientras que las agencias de viajes tradicionales y de viaje corporativo continuarán haciéndolo a través de Amadeus Rail Display y Amadeus eTravel Management, respectivamente. La plataforma para reservas de tren de Amadeus ofrece a las agencias online una solución completa para acceder a los trayectos de más de 10 proveedores líderes, entre ellos Deutsche Bahn.

Negocio de soluciones tecnológicas

Soluciones tecnológicas para aerolíneas

- El 1 de julio de 2015, Amadeus anunció un acuerdo para adquirir Navitaire, proveedor estadounidense de sistemas de gestión del pasaje, a Accenture por 830 millones de dólares. Navitaire, enfocada al segmento

de las aerolíneas de bajo coste e híbridas y con una base de clientes de más de 50 compañías, proporciona soluciones que permiten a las aerolíneas generar ingresos y racionalizar costes en las áreas de reservas, ventas de servicios complementarios (*ancillary sales*), programas de fidelización de clientes, gestión y contabilidad de ingresos y *business intelligence*. La incorporación de la cartera de productos y soluciones de Navitaire para las aerolíneas de bajo coste complementará la oferta de Altéa para su base de clientes, formada principalmente por aerolíneas de red, lo que permitirá a Amadeus proporcionar servicios a un espectro más amplio de aerolíneas. La intención de Amadeus es comercializar las dos carteras de productos de forma separada y seguir invirtiendo en el desarrollo de las dos plataformas para mejorar los servicios y funcionalidades disponibles para todos los tipos de aerolíneas.

- China Airlines, la aerolínea de bandera y la de mayor tamaño de la República de China (Taiwán), junto con su filial, Mandarin Airlines, implantarán el paquete completo de soluciones Altéa. Este acuerdo supone el primer servicio tecnológico para aerolíneas que ofrece Amadeus en chino y convertirá a Altéa en el sistema de gestión del pasaje de referencia en Taiwán.
- Scandinavian Airlines (SAS) realizó la migración a Amadeus Altéa Revenue Management Suite, lo que significa haber sentado las bases del sistema de tarificación más preciso e inteligente para los paquetes y ofertas de las aerolíneas. Este hecho se enmarca en la alianza estratégica firmada en 2013, por la que los expertos en gestión de ingresos de SAS sumaron sus esfuerzos y conocimiento con los de Amadeus para crear un innovador Centro de Competencia. Amadeus Altéa Revenue Management Suite está diseñada específicamente para contrarrestar el efecto de reducción de precios que generan las prácticas tradicionales de gestión de ingresos, cuyos sistemas no alcanzan a entender adecuadamente a los viajeros que compran billetes de avión de precios reducidos.
- Al cierre del primer semestre, 132 aerolíneas en todo el mundo tenían contratados los módulos Altéa Reservation (gestión de ventas y reservas) y Altéa Inventory (gestión de inventario), 119 de las cuales tenían contratada la plataforma Altéa al completo. De las aerolíneas que los contrataron, 123 aerolíneas ya han migrado a Altéa Reservation y Altéa Inventory. Y de éstas, 100 tenían implantado todo el paquete Altéa. El servicio permite una integración más estrecha entre las aerolíneas asociadas que necesitan compartir información sobre disponibilidad, tarifas, clientes y reservas, y posibilita que el viajero tenga una experiencia homogénea entre los distintos socios de una alianza aérea.
- Lufthansa se convirtió en la primera aerolínea en contratar Altéa Corporate Recognition, una solución que permite identificar a los viajeros corporativos en el momento de la reserva. Realizando ofertas personalizadas en todas las etapas del trayecto, optimizando el gasto total y mejorando la experiencia de viaje, las aerolíneas pueden centrarse activamente en las necesidades de las empresas y ofrecer servicios como equipaje opcional y asientos preferentes. Este servicio se complementa con las soluciones actuales de fidelización y personalización de Amadeus: Loyalty Management Suite y Altéa Awards Suite.
- Amadeus Customer Experience Management, la solución de personalización *premium* de Amadeus, se lanzó en Bangkok. Esta solución integral de ámbito empresarial ayuda a las aerolíneas a gestionar y personalizar ofertas y servicios integrando un valioso conocimiento sobre el cliente y una lógica de personalización en todo el ciclo de vida de los viajes, desde las búsquedas previas a la compra hasta los servicios posteriores al viaje. Este servicio integrará completamente las aplicaciones de otros proveedores y las de Amadeus, incluidos Altéa Suite y Amadeus Merchandising Platform.

Soluciones tecnológicas para aeropuertos

- En esta línea de negocio, Amadeus aceleró su expansión en el mayor mercado de soluciones tecnológicas para aeropuertos del mundo, Norteamérica, mediante la adquisición de la empresa con sede en Florida Air-Transport IT Services Inc. (AirIT). Las soluciones de AirIT se emplean actualmente en 30 de los 50 aeropuertos de mayor tráfico de EE. UU. y tienen una sólida base de clientes formada por más de 115 aerolíneas y 120 aeropuertos de EE. UU., Canadá y el Caribe. Fuera de Norteamérica, Amadeus podrá

complementar su oferta actual con la cartera PROPworks® de AirIT, usada actualmente en cuatro de los cinco aeropuertos de mayor tráfico de EE. UU.

- Avinor Group, que explota 46 aeropuertos en Noruega con más de 50 millones de pasajeros, firmó un acuerdo con Amadeus para implantar su plataforma en la nube Airport Common Use Service (ACUS), una solución avanzada de uso común que permite acceder a los sistemas de procesamiento de pasajeros y desplegarlos en cualquier punto cuando se necesite. Esta solución ofrecerá una capacidad de procesamiento de pasajeros económica, personalizada y flexible a los aeropuertos de Avinor en todo el país, inicialmente en ocho aeropuertos hasta llegar a un total de 46, lo que brindará a Avinor y a sus aerolíneas asociadas una importante reducción de los costes asociados a los servicios tecnológicos de uso compartido.
- Amadeus contribuyó a que el aeropuerto de Múnich redujera el tiempo de espera en sus pistas un 50% y los retrasos de los vuelos entrantes un 24%, además de mejorar un 22% el grado de cumplimiento de las franjas de vuelo, gracias a la adopción de Amadeus Airport Sequence Manager. Esta solución forma parte de Airport-Collaborative Decision Making Portal (A-CDM), la plataforma en la nube lanzada por Amadeus el año pasado. Este producto mejora la planificación de las salidas de vuelos y la capacidad de las pistas con el fin de reducir el impacto medioambiental y generar ventajas para todo el ecosistema aeroportuario.
- El acuerdo con el aeropuerto de Innsbruck estableció el primer entorno de uso compartido basado completamente en la nube en una infraestructura aeroportuaria. Amadeus le suministrará una amplia gama de sus soluciones para aeropuertos, entre ellas la plataforma de uso comunitario ACUS, el sistema de conciliación de equipajes (Airport Baggage Reconciliation System) y el sistema de verificación de pasajeros (Airport Passenger Verification). Gracias al lanzamiento de la plataforma ACUS el año pasado, el aeropuerto de Innsbruck se ha convertido en pionero en la aplicación de nuevas tecnologías en el ecosistema aeroportuario con su avance hacia la nueva generación de plataformas de uso compartido.

Tecnología para hoteles (Hotel IT)

- InterContinental Hotels Group PLC y Amadeus anunciaron una alianza para desarrollar un sistema de reservas de huéspedes de última generación que revolucionará los cimientos tecnológicos del sector hotelero mundial. Sobre la base de un nuevo "modelo comunitario" en la nube, similar al que Amadeus ha desarrollado para el sector aéreo, este sistema será toda una novedad en el mercado hotelero.

Pagos

- Elavon, un destacado proveedor de servicios internacionales de pago que trabaja con más de 50 de las principales aerolíneas del mundo y el procesador de pagos con tarjeta más importante dentro del sector del viaje, integrará sus soluciones de procesamiento de pagos en Amadeus Payments Platform. La plataforma de pagos de Amadeus es utilizada por más de 300 aerolíneas y garantiza un proceso de autorización rápido y sencillo integrado en la emisión y venta de billetes.

Otras noticias del primer semestre

- La Junta General Ordinaria de accionistas celebrada el 25 de junio de 2015 aprobó la reducción del capital social mediante la amortización de 8.759.444 acciones adquiridas por la compañía durante el periodo de recompra de acciones, que comenzó en diciembre del año pasado y concluyó en mayo de este año.
- En abril de 2015, el informe *Future Traveller Tribes 2030: understanding tomorrow's traveller*, encargado por Amadeus y elaborado por The Future Foundation, una consultora internacional especializada en tendencias de consumo, identificó los seis segmentos y perfiles diferentes de viajeros que previsiblemente emergerán en el sector y se convertirán en dominantes durante los próximos quince años. A esta publicación le siguió el lanzamiento, en junio, del informe *Future Traveller Tribes 2030: Building a more rewarding journey*, encargado por Amadeus y elaborado por Frost & Sullivan, que ofrece consejos prácticos

a las aerolíneas y otros proveedores de viajes que deseen desarrollar estrategias para crear una experiencia de viaje más enriquecedora para los nuevos segmentos de viajeros.

- Norwegian Air Shuttle, UNICEF y Amadeus ampliaron su cooperación a largo plazo mediante el lanzamiento de un motor de donaciones suministrado gratuitamente por Amadeus y que permite a los viajeros sostener económicamente la labor de UNICEF en pro de la infancia cuando compran billetes en la página web de Norwegian Air Shuttle.

2.2 Principales proyectos de I+D en curso

Las principales inversiones en I+D acometidas en el primer semestre de 2015 correspondieron a:

- Esfuerzos de implantación de clientes:
 - Trabajo de desarrollo para migraciones en relación con las implantaciones de Altéa en 2015, como All Nippon Airways (el negocio de vuelos internacionales), que realizó la migración en el segundo trimestre, y Thomas Cook Group, programada para finales de año, así como para los próximos años (como Southwest, para su negocio de vuelos domésticos, Japan Airlines y Swiss International Air Lines). A ello se suman los costes de implantación relacionados con los nuevos clientes de Altéa Departure Control System y de las soluciones de comercio electrónico e independientes.
 - Implantación y desarrollo de nuestro nuevo módulo Revenue Accounting en nuestros clientes de lanzamiento British Airways y South African Airways (esta última compañía completó la implantación en el segundo trimestre de 2015).
 - Trabajos de implantación en relación con nuestra solución DCS para las empresas de *handling*.
 - Implantación de nuestra cartera de soluciones para aerolíneas, agencias de viajes y empresas en clientes, incluida la implantación de la solución Ticketless Access (reserva sin billete) en aerolíneas de bajo coste, la ampliación de nuestra base de clientes de productos de servicios complementarios, así como la migración de empresas a nuestra herramienta de autorreserva.
- Ampliación de la cartera de productos:
 - Soluciones para aerolíneas, como el nuevo Altéa Revenue Management Suite, cuya implantación con nuestro socio de lanzamiento Scandinavian Airlines (SAS) se anunció en junio de 2015, y soluciones para áreas como desarrollos XML de acuerdo con las normas NDC, disponibilidad y nuestro producto e-retail.
 - Soluciones para agencias de viajes, proveedores de gestión de viajes y empresas, como una plataforma de ventas de última generación, motores de búsqueda, personalización de *front office* y herramientas para dispositivos móviles.
 - Inversiones en nuestra Global Merchandising Platform, que incluyen la ampliación de las funciones de comercialización (*merchandising*), servicios complementarios (familias de tarifas) y mejoras en las soluciones de compra y reserva.
 - Regionalización, con el objetivo de adaptar mejor nuestra cartera de productos a las características de regiones específicas.
- Mayores recursos destinados a nuestras nuevas iniciativas (hoteles, trenes, tecnología para aeropuertos, pagos y *travel intelligence*) para ampliar nuestra cartera actual de soluciones:
 - Desarrollo de nuevos módulos de nuestro paquete de soluciones de gestión para aeropuertos, incluidos los contratados por los aeropuertos de Múnich y Copenhague.

- Costes de desarrollo asociados con los acuerdos suscritos con IHG y BeneRail dentro de nuestros negocios de hoteles y trenes, respectivamente.
 - Mejora de la capacidad de distribución para los segmentos de hoteles y trenes.
 - Inversiones en las áreas de pagos y *travel intelligence*, donde seguimos trabajando con diferentes socios sectoriales.
- La retirada progresiva de TPF, que conlleva la migración paulatina de la plataforma de la compañía a tecnologías de última generación y sistemas abiertos, proyectos encaminados a optimizar los niveles de servicio y la fiabilidad y prestaciones de los sistemas, así como otras tecnologías transversales como Amadeus Collaborative Technology (un programa corporativo enfocado en el diseño de una nueva arquitectura de componentes de software que mejore la eficiencia y otorgue más flexibilidad).

3 Presentación de la información financiera



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

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

3.1 Adquisiciones completadas 2014

• Adquisición de Newmarket

El 5 de febrero de 2014, Amadeus adquirió el 100% de los derechos de voto de NMTI Holdings y su grupo de empresas ("Newmarket"). El importe en efectivo de la operación fue de 333,2 millones de euros. La operación se financió íntegramente con un nuevo préstamo bancario (este crédito se refinanció con una emisión de bonos en euros en diciembre de 2014). Los resultados de Newmarket se consolidaron en las cuentas de Amadeus desde el 5 de febrero de 2014.

En el cuarto trimestre de 2014, se llevó a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de Newmarket en las cuentas de Amadeus.

• Adquisición de i:FAO

El 23 de junio de 2014, Amadeus adquirió el 69,07% de los derechos de voto de i:FAO AG y su grupo de empresas ("i:FAO") a través de una oferta pública de adquisición, por un precio total en efectivo de 55,8 millones de euros. La operación se financió íntegramente en efectivo. Los resultados de i:FAO se consolidaron en la cuenta de pérdidas y ganancias de Amadeus desde el 1 de julio de 2014.

En el primer trimestre de 2015, se llevó a cabo el ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de i:FAO en las cuentas de Amadeus. Los costes extraordinarios de 1,6 millones de euros asociados a la transacción fueron reportados como costes indirectos en el informe de año completo de 2014.

• Adquisición de UFIS

Además, Amadeus compró el 100% de los derechos de voto de UFIS Airport Solutions AS y su grupo de empresas ("UFIS") el 24 de enero de 2014. El precio de la operación pagado en efectivo fue de 18,8 millones de euros. Los resultados de UFIS se consolidaron en las cuentas de Amadeus desde el 1 de febrero de 2014.

En el cuarto trimestre de 2014, se llevó a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de UFIS en las cuentas de Amadeus.

3.2 Adquisiciones completadas en el primer semestre de 2015

• Adquisición de AirIT

El 21 de abril de 2015, Amadeus adquirió el 100% de los derechos de voto de Air-Transport IT Services, Inc (AirIT). El precio de compra pagado en efectivo fue de 13,9 millones de dólares. Los resultados de AirIT se consolidaron en las cuentas de Amadeus desde el 30 de abril de 2015.

En el segundo semestre de 2015 se llevará a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de AirIT en las cuentas de Amadeus.

3.3 Hechos posteriores

- **Navitaire**

El 1 de julio de 2015, Amadeus anunció un acuerdo para adquirir Navitaire, un proveedor estadounidense de sistemas de gestión del pasaje que trabaja en el sector de las soluciones tecnológicas para aerolíneas, de manos de Accenture por 830 millones de dólares. Se prevé que la adquisición tenga un efecto reducido en los resultados financieros de 2015 de Amadeus, ya que la operación está sujeta a las aprobaciones reglamentarias habituales y está previsto que se complete durante el cuarto trimestre de 2015. La adquisición se financiará parcialmente mediante un nuevo préstamo sindicado de 500 millones de euros en el que participan doce bancos. Este crédito se concede por un plazo de cinco años (3 de julio de 2020) y tiene vencimientos en 2019 y 2020.

- **Itesso**

El 21 de julio de 2015, Amadeus anunció la adquisición de Itesso BV, un proveedor de sistemas de gestión de hoteles en la nube, para ampliar su oferta tecnológica para el sector hotelero. La compra se financió en efectivo. A la vista del tamaño del negocio adquirido, Itesso tendrá un efecto limitado en nuestra cuenta de resultados, si bien la adquisición tiene un efecto positivo inmediato sobre los beneficios.

4 Principales riesgos financieros y política de cobertura



4.1 Riesgo derivado de los tipos de cambio

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

Nuestros ingresos se generan principalmente en euros o en dólares (esta segunda moneda representa entre el 25% y el 30% de nuestros ingresos totales). Los ingresos generados en divisas distintas del euro o el dólar no son significativos.

A su vez, entre el 35% y el 45% de nuestros costes de explotación² está denominado en muchas monedas diferentes del euro, incluido el dólar, que representa entre el 20% y el 25% de nuestros gastos de explotación. El resto de los gastos de explotación en divisas está denominado en diferentes monedas, las más importantes de las cuales son la libra esterlina, el dólar australiano, la corona sueca, el baht tailandés y la rupia india. Algunas monedas de esta cesta (como el dólar de Hong Kong, el rand sudafricano y el baht tailandés) suele fluctuar frente al euro de forma similar a como fluctúa el tipo de cambio dólar-euro, aunque el grado de correlación puede variar a lo largo del tiempo.

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

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

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

En los seis primeros meses de 2015, el crecimiento de los ingresos y el EBITDA se vieron afectados positivamente por la evolución de los tipos de cambio. Sin embargo, los impactos de las fluctuaciones de las divisas provocaron una dilución de los márgenes en los negocios de distribución y soluciones tecnológicas, así como en el EBITDA (ya que el impacto negativo en la base de costes fue superior al impacto positivo en los ingresos).

4.2 Riesgo derivado de los tipos de interés

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

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

A 30 de junio de 2015, el 19%³ de nuestra deuda financiera total según Contrato de Financiación Senior estaba sujeta a tipos de interés variables referenciados al Euríbor, o al Líbor en dólares. Con las coberturas que tenemos contratadas, este porcentaje se reduce hasta el 16%.

4.3 Riesgo relacionado con la evolución de las acciones propias

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

De acuerdo con las normas de estos planes, cuando alcanzan su vencimiento, los beneficiarios reciben una cantidad de acciones de Amadeus que en el caso de los planes en vigor oscilará (dependiendo de la evolución de determinadas condiciones de desempeño) entre un máximo de 1.795.000 acciones y un mínimo de 310.000 acciones, aproximadamente. La intención de Amadeus es hacer uso de esta autocartera para liquidar estos planes a su vencimiento.

3. En este porcentaje se incluye la financiación a corto plazo que obtenemos a través de nuestro programa de pagarés europeos (ECP). El tipo de interés de estos pagarés es fijo, pero dado que tienen que refinanciarse con mucha frecuencia, consideramos que este tipo de financiación conlleva un riesgo de tipos de interés y, por lo tanto, lo incluimos en la categoría de deuda a tipo variable a efectos de gestión del riesgo.

5 Rendimiento operativo y financiero por negocio



EBITDA <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Ingresos de Distribución	1.415,1	1.271,5	11,3%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	561,7	459,4	22,3%
Ingresos ordinarios	1.976,8	1.730,9	14,2%
Contribución de Distribución	632,2	584,0	8,3%
<i>Margen de contribución de distribución (%)</i>	44,7%	45,9%	(1,3 p.p.)
Contribución de soluciones tecnológicas	367,0	315,7	16,3%
<i>Margen de contribución de soluciones tecnológicas (%)</i>	65,3%	68,7%	(3,4 p.p.)
Contribución total	999,2	899,6	11,1%
Costes indirectos netos	(220,4)	(197,0)	11,9%
EBITDA	778,8	702,6	10,8%
Margen de EBITDA (%)	39,4%	40,6%	(1,2 p.p.)

En el primer semestre del año, el crecimiento subyacente de nuestros negocios fue sólido y se apoyó sobre todo en un fuerte incremento de los volúmenes, derivado del crecimiento continuo de la cuota de mercado en distribución, así como en la mejora de nuestro precio medio, propiciada por la actividad de ventas incrementales en tecnología para aerolíneas y el elevado crecimiento de nuestras nuevas áreas de negocio, como tecnología para aeropuertos y pagos. Además, los ingresos se beneficiaron de un efecto cambiario positivo (véase el apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio) y también de la contribución de las adquisiciones realizadas en 2014 y 2015.

Así, los ingresos aumentaron un 14,2%, hasta 1.976,8 millones de euros, en el primer semestre de 2015. Este incremento se debió a los buenos resultados de nuestros dos negocios: (i) un crecimiento de 143,6 millones de euros (11,3%) en el negocio de distribución, y (ii) un incremento de 102,3 millones de euros (22,3%) en el negocio de soluciones tecnológicas.

Los costes del periodo crecieron más rápido que los ingresos, debido principalmente al acusado efecto de los tipos de cambio sobre los costes de explotación de todos nuestros negocios.

Por otra parte, el crecimiento de los costes en el negocio de distribución también se vio afectado por el perfil de los mercados en los que operamos y las agencias de viajes que generan nuestras reservas, y por la presión competitiva sobre los incentivos unitarios pagados. En soluciones tecnológicas, la mayor contribución de la actividad de servicios más la incorporación de las empresas adquiridas, que tienen márgenes más bajos, dieron lugar a una nueva reducción de los márgenes. Además, los nuevos negocios, como los pagos y las soluciones tecnológicas para aeropuertos, se encuentran en sus fases iniciales y están incrementando los ingresos, pero todavía no se benefician del apalancamiento operativo que brinda nuestro modelo comunitario, que crece con los volúmenes.

Por último, nuestra base de costes también se vio afectada negativamente por varias partidas puntuales y extraordinarias, como la provisión por posible riesgo de cobro en Venezuela o las mayores comisiones relacionadas con las operaciones corporativas.

En el primer semestre, el EBITDA según estados financieros ascendió a 778,8 millones de euros, lo que supone un incremento del 10,8% con respecto al primer semestre de 2014 y un margen de EBITDA del 39,4%. Como en el primer trimestre de 2015, la dilución del margen de EBITDA se debió principalmente al efecto de las divisas.

5.1 Negocio de distribución

Distribución <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene -Jun 2015	Ene -Jun 2014	Variación (%)
Principales indicadores de negocio			
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	42,2%	40,3%	1,9 p.p.
Reservas totales (millones)	298,1	272,1	9,6%
Resultados			
Ingresos ordinarios	1.415,1	1.271,5	11,3%
Costes operativos netos	(782,9)	(687,5)	13,9%
Contribución	632,2	584,0	8,3%
Como % de Ingresos	44,7%	45,9%	(1,3 p.p.)

Nuestro negocio de distribución siguió creciendo durante el primer semestre de 2015, gracias al aumento de los volúmenes de reservas, impulsados por el considerable incremento de la cuota de mercado y el crecimiento de los ingresos no procedentes de reservas, así como a la adquisición de I:FAO, sociedad consolidada en nuestra cuenta de resultados a partir del 1 de julio de 2014, y a los efectos cambiarios.

Como resultado de ello, los ingresos de distribución crecieron un 11,3% hasta alcanzar los 1.415,1 millones de euros en la primera mitad de 2015. La contribución aumentó un 8,3% en el periodo, hasta 632,2 millones de euros. Expresada como porcentaje de los ingresos, esta cifra supuso un 44,7% en el primer semestre de 2015 y se vio afectada negativamente por la evolución de los tipos de cambio (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

5.1.1 Evolución de los principales indicadores operativos de negocio

Durante el segundo trimestre de 2015, el volumen de reservas aéreas procesadas a través de agencias de viajes usuarias de Amadeus registró un incremento del 8,3%. Nuestra cuota de mercado mundial⁴ se situó en el 42,1% en el segundo trimestre, un incremento de 1,4 puntos porcentuales, gracias a la migración a la plataforma de Amadeus de las agencias de viajes conectadas anteriormente a Topas en Corea del Sur, así como el incremento continuo de nuestra cuota de mercado en Norteamérica. Por su parte, la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes⁴ creció un 4,8% durante el trimestre.

En el primer semestre de 2015, nuestras reservas aéreas crecieron un 10,0% y nuestra cuota de mercado aumentó en 1,9 puntos porcentuales.

⁴ La industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes se define como el volumen total de reservas procesadas en agencias de viaje por los GDS globales o regionales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país (estos últimos, principalmente en China, Japón y Rusia). También se excluyen reservas de otros proveedores de la industria como reservas de hotel de coche o de ferrocarril. Desde finales del tercer trimestre de 2014, incluye las reservas procesadas por las agencias de viajes conectadas a la plataforma de Amadeus que anteriormente estaban conectadas al CRS Topas en Corea del Sur. Nuestra cuota de mercado se calcula como nuestro porcentaje estimado dentro de la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes, como se define en esta nota.

Principales indicadores de negocio	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Crecimiento de la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes	4,8%	0,7%		4,9%	2,6%	
Cuota de mercado en reservas aéreas a través de agencias de viajes	42,1%	40,7%	1,4 p.p.	42,2%	40,3%	1,9 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	126,0	116,3	8,3%	265,9	241,8	10,0%
Reservas no aéreas (millones)	15,7	14,8	6,0%	32,2	30,3	6,4%
Reservas totales (millones)	141,7	131,1	8,1%	298,1	272,1	9,6%

Industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes

El volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes aumentó un 4,9% en el primer semestre de 2015, observándose unas tendencias similares en ambos trimestres. El crecimiento del mercado en Asia y Pacífico fue considerable y se benefició de la migración de las agencias de viajes surcoreanas desde Topas a Amadeus a finales del tercer trimestre de 2014 y de una positiva evolución subyacente. El resto de regiones evolucionó positivamente en el periodo, excepto Oriente Medio y África, donde los problemas geopolíticos siguen haciendo mella. En general, las regiones de Europa experimentaron un crecimiento moderado en el primer semestre, en parte debido a la atenuación de los efectos derivados de los problemas en Ucrania y Rusia. Latinoamérica experimentó una apreciable mejora en el segundo trimestre, gracias sobre todo a Argentina y Colombia, aunque Venezuela siguió registrando descensos.

Reservas de Amadeus

Nuestras reservas a través de agencias de viajes aumentaron un 8,3% en el segundo trimestre de 2015, lo que situó nuestro crecimiento en el primer semestre en el 10,0%, gracias al sólido incremento de 1,9 p.p. de nuestra cuota de mercado mundial (hasta el 42,2% a 30 de junio de 2015) y al crecimiento del sector. En concreto, nuestras reservas en Asia y Pacífico y Norteamérica se beneficiaron considerablemente de la incorporación de las reservas de las agencias de viajes de Corea del Sur y del incremento de la cuota de mercado en Norteamérica. Como resultado de ello, nuestra exposición relativa a estas regiones ha aumentado considerablemente. Nuestras reservas en Europa occidental y Latinoamérica siguieron creciendo, mientras que la región de centro, este y sur de Europa evolucionó positivamente en el segundo trimestre y generó un crecimiento del 2,1% en el primer semestre. Por último, en Oriente Medio y África, nuestras reservas descendieron durante el periodo, en sintonía con la contracción del sector.

Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes <i>Cifras en millones</i>	Ene-Jun 2015	% del Total	Ene-Jun 2014	% del Total	Variación (%)
Europa Occidental	105,1	39,5%	102,1	42,2%	3,0%
Norteamérica	45,1	17,0%	33,8	14,0%	33,3%
Asia y Pacífico	42,4	15,9%	33,0	13,7%	28,3%
Oriente Medio y África	32,5	12,2%	33,2	13,7%	(2,1%)
Europa Central, del Este y del Sur	24,1	9,1%	23,6	9,8%	2,1%
Sudamérica y América Central	16,7	6,3%	16,1	6,7%	3,9%
Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes	265,9	100,0%	241,8	100,0%	10,0%

En lo que respecta a la distribución de productos no aéreos, nuestras reservas aumentaron un 6,0% en el segundo trimestre de 2015 y un 6,4% en el primer semestre, debido fundamentalmente a la positiva evolución de las reservas de tren.

5.1.2 Ingresos ordinarios

Los ingresos del negocio de distribución crecieron un 11,9% en el segundo trimestre, situando el crecimiento del primer semestre de 2015 en el 11,3%. Este incremento se debió al crecimiento tanto de los ingresos procedentes de reservas como de los no procedentes de reservas.

El crecimiento de los ingresos por reservas se debió a los mayores volúmenes (crecimiento del 9,6% en las reservas totales), compensados parcialmente por (i) un descenso de los precios subyacentes debido a nuestro crecimiento en mercados que son menos rentables por el mayor peso de las reservas locales (Norteamérica, Corea del Sur), y (ii) la combinación de productos menos favorable en los volúmenes de reservas no aéreas, ya que la contribución de las reservas de tren —caracterizadas por un bajo precio unitario por reserva— a los volúmenes totales no aéreos aumentó durante el semestre con respecto al mismo periodo del año anterior.

Los ingresos no procedentes de reservas aumentaron durante el periodo, gracias a unos mayores ingresos por productos y servicios vendidos a agencias de viajes (como soluciones para empresas), por soluciones de búsqueda suministradas a metabuscadores, por ingresos de datos y publicidad de aerolíneas u otros operadores, y por la contribución de i:FAO.

La evolución de los tipos de cambio tuvo un efecto positivo sobre el crecimiento de los ingresos.

5.1.3 Contribución

La contribución del negocio de distribución fue de 632,2 millones de euros en el primer semestre de 2015, un 8,3% más que en el mismo periodo de 2014. El alza en la contribución de este negocio se derivó del efecto combinado del crecimiento del 11,3% de los ingresos, como se explica en la sección 5.1.2 anterior, y el aumento del 13,9% de nuestros costes de explotación netos. Este aumento de los costes de explotación es atribuible fundamentalmente a:

- Un efecto cambiario negativo, principalmente en los incentivos.
- Mayores costes por incentivos, a consecuencia del crecimiento de los volúmenes (las reservas aéreas procesadas por agencias de viajes aumentaron un 10,0% durante el periodo) y del incremento de los incentivos unitarios pagados a agencias de viajes, según lo previsto, debido a la situación competitiva y a la composición de las agencias de viajes que efectuaron las reservas.
- Mayores comisiones de distribución, impulsadas por el crecimiento de los volúmenes de reservas en países donde operamos a través de terceros, como en Corea del Sur o la India.
- Un aumento del gasto de I+D dedicado a nuevos productos y soluciones para agencias de viajes, empresas y aerolíneas, como motores de búsquedas y reservas sofisticados, funciones avanzadas de comercialización y soluciones de personalización de front office, así como esfuerzos en relación con la conectividad XML, gran parte del cual se capitaliza.
- Un refuerzo de nuestro apoyo comercial, motivado por la consolidación de i:FAO, la expansión de nuestra cartera de productos (p. ej. nuevas soluciones para empresas y para grupos de gestión de viajes y dentro de los nuevos negocios), de nuestra base de clientes y de nuestro alcance geográfico, así como por los mayores costes derivados de las actividades de servicios (consultoría, formación).
- La constitución de ciertas provisiones por posibles riesgos de cobro en países en dificultades, principalmente Venezuela.

— La revisión anual de los salarios.

5.2 Negocio de soluciones tecnológicas

Soluciones tecnológicas Cifras en millones de euros	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Principales indicadores de negocio			
Pasajeros embarcados (millones)	354,2	328,5	7,8%
Resultados			
Ingresos ordinarios	561,7	459,4	22,3%
Costes operativos netos	(194,7)	(143,7)	35,5%
Contribución	367,0	315,7	16,3%
Como % de Ingresos	65,3%	68,7%	(3,4 p.p.)

En el primer semestre de 2015, nuestro negocio de soluciones tecnológicas registró un crecimiento considerable. Durante el primer semestre del año, los ingresos crecieron un 22,3%, gracias al incremento de los ingresos transaccionales (impulsados, a su vez, por el aumento de los pasajeros embarcados y las actividades de venta incremental) y de los no transaccionales. Los ingresos se vieron favorecidos también por la contribución de nuestras adquisiciones (Newmarket, UFIS, AirIT) y la evolución de los tipos de cambio (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

La contribución aumentó un 16,3% hasta 367,0 millones de euros en el periodo. Expresada como porcentaje de los ingresos, esta cifra supuso un 65,3% en el primer semestre de 2015, un descenso relativo al año anterior, afectado de forma negativa por la evolución de los tipos de cambio.

5.2.1 Evolución de los principales indicadores operativos de negocio

En el segundo trimestre de 2015, el número total de pasajeros embarcados se situó en 188,9 millones, un 7,3% más que en el mismo periodo de 2014. El incremento del periodo se debió al impacto anual completo de las migraciones a Altéa realizadas en 2014 (principalmente Korean Air), así como a All Nippon Airways (negocio de vuelos internacionales), que migró en el segundo trimestre de 2015, y al crecimiento orgánico.

Durante el primer semestre de 2015, el volumen de pasajeros embarcados alcanzó los 354,2 millones, lo que supone un incremento del 7,8% frente a la primera mitad de 2014, gracias a las mencionadas migraciones a la plataforma Altéa y al crecimiento orgánico (+1,9%).

Principales indicadores de negocio	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Pasajeros embarcados (millones)	188,9	175,9	7,3%	354,2	328,5	7,8%
Aerolíneas migradas (a 30 de junio) ¹				123	119	

1. Aerolíneas que migraron, como mínimo, al módulo de gestión de inventario de Altéa, además de utilizar el módulo de reservas.

A 30 de junio de 2015, el peso de Asia y Pacífico aumentó 3,9 p.p. frente al mismo periodo de 2014 hasta el 27,4% del total de nuestros pasajeros embarcados, impulsado por la contribución de las aerolíneas que migraron a la plataforma Altéa durante los últimos doce meses (sobre todo Korean Air y el negocio de vuelos internacionales de All Nippon Airways) y un fuerte crecimiento orgánico, compensado parcialmente en algunas compañías por el brote de MERS⁵ en Corea del Sur en mayo de 2015. Norteamérica también elevó su peso con la implantación en Southwest (el negocio de vuelos internacionales), Seaport y Cape Air el año pasado. Ambas regiones seguirán incrementando su peso durante los próximos años, con la migración de Japan Airlines y Southwest (el negocio de vuelos domésticos), entre otras. Latinoamérica registró una evolución muy positiva gracias a las nuevas migraciones y el crecimiento orgánico. A su vez, la región de Oriente Medio y África se vio afectada negativamente por la inestabilidad política y, en menor medida, por el efecto estacional del ramadán (más pronto este año). Las huelgas y los ajustes estratégicos en algunas compañías aéreas afectaron a la región de Europa occidental y Europa oriental se vio afectada por la absorción de una aerolínea por otra que no es cliente de Altéa.

Pasajeros embarcados de Amadeus <i>Cifras en millones</i>	Ene-Jun 2015	% del Total	Ene-Jun 2014	% del Total	Variación (%)
Europa Occidental	151,7	42,8%	151,4	46,1%	0,2%
Asia y Pacífico	97,0	27,4%	77,2	23,5%	25,7%
Oriente Medio y África	49,8	14,1%	49,5	15,1%	0,5%
Sudamérica y América Central	37,7	10,6%	34,1	10,4%	10,5%
Europa Central, del Este y del Sur	16,2	4,6%	16,3	5,0%	(0,4%)
Norteamérica	1,8	0,5%	0,0	0,0%	n.a.
Pasajeros embarcados totales	354,2	100,0%	328,5	100,0%	7,8%

5.2.2 Ingresos ordinarios

Nuestro negocio de soluciones tecnológicas prosiguió con su tendencia de crecimiento y experimentó un incremento del 20,7% en los ingresos en el segundo trimestre de 2015, con lo que el crecimiento en el primer semestre del año se sitúa en el 22,3%.

El crecimiento subyacente del negocio de soluciones tecnológicas se ha producido como resultado de la positiva evolución de todas las partidas de ingresos, en concreto:

- Mayores ingresos de Altéa, gracias al crecimiento de los volúmenes (aumento del 7,8% en los pasajeros embarcados) por las migraciones de clientes realizadas desde el año pasado y el crecimiento orgánico de nuestros clientes, así como por las actividades de venta incremental, que generaron crecimientos en los ingresos por soluciones de comercio electrónico e independientes.
- El crecimiento de los ingresos de nuestros nuevos negocios de tecnología para aeropuertos y pagos.
- El crecimiento de los ingresos por Servicios (por ejemplo, servicios a medida relacionados con comercio electrónico).
- Aumento de los ingresos por comisiones de implantación, debido principalmente a ingresos diferidos que comienzan a reconocerse cuando la implantación tiene lugar en el cliente.

El aumento de los ingresos también se debió a la aportación de Newmarket, UFIS y AirIT y a unos efectos cambiarios positivos.

⁵ Síndrome respiratorio de Oriente Medio.

5.2.3 Contribución

La contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas creció un 16,3% en el primer semestre de 2015, hasta los 367,0 millones de euros. Este incremento se debió al crecimiento del 22,3% de los ingresos, como se explica en la sección 5.2.2 anterior, y se vio compensado parcialmente por el aumento del 35,5% (51,0 millones de euros) registrado en los costes de explotación netos. El aumento de los costes de explotación se debió fundamentalmente a:

- Un efecto cambiario muy negativo.
- Un aumento de nuestra inversión en I+D relacionada con nuevas iniciativas (hoteles, trenes y *travel intelligence*), implantaciones en clientes e inversiones en la evolución y ampliación de la cartera de productos, parte de la cual se capitaliza. Sin embargo, la tasa de capitalización del periodo se ralentizó como consecuencia de la intensidad de la actividad de desarrollo, la composición de los proyectos emprendidos y las diferentes fases en que se encuentran los mismos.
- Un refuerzo del apoyo comercial, debido a la expansión de la oferta y a la intensa actividad comercial llevada a cabo durante el periodo, especialmente en las nuevas iniciativas.
- El peso creciente de nuestras nuevas iniciativas, la mayor parte de las cuales están en fase de desarrollo o todavía en una etapa muy inicial y, por tanto, pueden generar más costes que ingresos. A medida que los productos vayan entrando en la fase de comercialización, la tasa de capitalización tenderá a ralentizarse y los esfuerzos de comercialización a aumentar con el fin de que la aceleración de los ingresos se materialice. Además, estas nuevas iniciativas no presentan el apalancamiento operativo de nuestro negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, más maduro.
- Los costes relacionados con Servicios (una actividad con márgenes más bajos) también aumentaron durante el periodo con la ampliación progresiva de esta actividad.
- La consolidación de nuestras adquisiciones (Newmarket, UFIS y AirIT) con menores márgenes.
- La revisión anual de los salarios.

5.3 EBITDA

En el primer semestre de 2015, el EBITDA creció un 10,8% hasta 778,8 millones de euros, gracias a la positiva evolución de nuestros negocios de distribución y soluciones tecnológicas, así como a la contribución de nuestras adquisiciones y un efecto cambiario positivo (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

La mejora del EBITDA se vio parcialmente reducida por el aumento de los costes indirectos netos, que crecieron un 11,9% en la primera mitad de 2015 frente a 2014, principalmente debido a:

- Un efecto cambiario negativo.
- Un aumento de los gastos relacionados con el desarrollo en las áreas transversales y nuestro centro de procesamiento de datos, orientados principalmente al refuerzo de la fiabilidad y seguridad del sistema, y a la optimización de su rendimiento. Además, la retirada progresiva de TPF (prácticamente finalizada), así como los gastos derivados del desarrollo de nuestra propia plataforma automatizada y de alta disponibilidad para la nube.
- El aumento de los empleados a tiempo completo en las funciones centrales para apoyar la expansión comercial (p. ej. nuevos negocios) y geográfica (Norteamérica), así como algunos gastos informáticos derivados de las implantaciones de nuevas soluciones internas, en parte para adaptarnos a las últimas tecnologías.

- Los costes jurídicos relacionados con nuestras operaciones corporativas y la refinanciación de los bonos, así como los costes de integración relacionados con las adquisiciones realizadas en el pasado.
- Menores subvenciones de I+D en el periodo con respecto al año anterior.
- La revisión anual de los salarios.

El EBITDA representó el 39,4% de los ingresos en el primer semestre de 2015. Como en el primer trimestre de 2015, la dilución del margen de EBITDA se debió al efecto de las divisas.

6 Estados financieros consolidados



Cuenta de resultados del Grupo

Cuenta de resultados del Grupo Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Ingresos ordinarios	987,4	863,3	14,4%	1.976,8	1.730,9	14,2%
Coste de los ingresos	(255,1)	(219,2)	16,4%	(526,6)	(445,9)	18,1%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(280,6)	(239,4)	17,2%	(549,6)	(464,1)	18,4%
Otros gastos de explotación	(60,4)	(52,0)	16,1%	(116,6)	(115,3)	1,1%
Depreciación y amortización	(96,5)	(79,5)	21,4%	(192,9)	(154,4)	24,9%
Beneficio de la explotación	294,8	273,3	7,9%	591,1	551,2	7,2%
Gastos financieros netos	(24,2)	(14,9)	62,0%	(25,4)	(32,6)	(21,8%)
Otros ingresos (gastos)	1,1	(1,0)	n.a.	0,3	(0,5)	n.a.
Beneficio antes de impuestos	271,8	257,3	5,6%	565,9	518,1	9,2%
Gasto por impuestos	(84,3)	(81,1)	3,9%	(175,4)	(163,2)	7,5%
Beneficio después de impuestos	187,5	176,3	6,4%	390,5	354,9	10,0%
Beneficios de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	1,5	0,9	71,5%	1,1	1,4	(22,4%)
Beneficio del periodo	189,0	177,1	6,7%	391,5	356,3	9,9%
Principales indicadores financieros						
EBITDA	389,1	351,3	10,8%	778,8	702,6	10,8%
Margen de EBITDA (%)	39,4%	40,7%	(1,3 p.p.)	39,4%	40,6%	(1,2 p.p.)
Beneficio ajustado¹	209,7	189,2	10,8%	419,6	380,6	10,3%
Ganancias por acción ajustadas (euros)²	0,48	0,43	12,6%	0,96	0,86	12,1%

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

6.1 Ingresos ordinarios

Los ingresos durante el segundo trimestre de 2015 aumentaron un 14,4% hasta alcanzar los 987,4 millones de euros, desde los 863,3 millones de euros registrados en el segundo trimestre de 2014. En el primer semestre de 2015, los ingresos crecieron un 14,2%, hasta 1.976,8 millones de euros. El crecimiento de los ingresos se debió a los buenos resultados de nuestros dos negocios, y se vio favorecido también por la contribución de nuestras adquisiciones y la evolución de los tipos de cambio (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

Este aumento se debió a lo siguiente:

- El crecimiento del 11,9% (73,6 millones de euros) en nuestro negocio de distribución en el segundo trimestre de 2015, que se tradujo en un incremento del 11,3% en el primer semestre. El crecimiento

subyacente se debió principalmente al aumento de los volúmenes de reservas, derivado del crecimiento de la cuota de mercado, y al incremento de los ingresos no procedentes de reservas.

- Un incremento del 20,7% (50,5 millones de euros) en nuestro negocio de soluciones tecnológicas en el segundo trimestre de 2015, hasta un crecimiento total del 22,3% en el primer semestre, gracias al crecimiento de (i) los ingresos transaccionales, a su vez impulsados principalmente por el aumento de los pasajeros embarcados y la actividad de ventas incrementales en relación con las soluciones de comercio electrónico, las soluciones independientes y los nuevos negocios, en particular tecnología para aeropuertos y pagos, y (ii) los ingresos no transaccionales. La consolidación de nuestras adquisiciones y la evolución de los tipos de cambio también contribuyeron positivamente a este crecimiento.

Ingresos ordinarios <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Ingresos de Distribución	693,4	619,8	11,9%	1.415,1	1.271,5	11,3%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	294,0	243,5	20,7%	561,7	459,4	22,3%
Ingresos ordinarios	987,4	863,3	14,4%	1.976,8	1.730,9	14,2%

6.2 Costes de explotación del Grupo

6.2.1 Coste de los ingresos

Estos costes comprenden fundamentalmente: (i) incentivos por reserva pagados a agencias de viajes, (ii) comisiones de distribución por reserva pagadas a las organizaciones comerciales de Amadeus en las que la compañía no tiene mayoría accionarial, (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 aumento un 16,4%, desde 219,2 millones de euros en el segundo trimestre de 2014 hasta 255,1 millones de euros en el segundo trimestre de 2015, con lo que el crecimiento en el primer semestre del año ascendió al 18,1% (desde 445,9 millones de euros en el primer semestre de 2014 hasta 526,6 millones de euros en el primer semestre de 2015), debido al fuerte impacto negativo de los tipos de cambio durante el periodo (véase la explicación sobre la exposición a las fluctuaciones de los tipos de cambio en el apartado 4.1).

El incremento subyacente durante el periodo se debió principalmente a (i) los mayores volúmenes de reservas aéreas en el negocio de distribución (+10,0%); (ii) el aumento de las comisiones de distribución por el mayor peso dentro de nuestros volúmenes totales de algunos países donde Amadeus cuenta con ACO que no son filiales al 100% (distribución a través de terceros), especialmente en Corea del Sur y la India; y (iii) el incremento de nuestros incentivos unitarios medios, como resultado del perfil actual de nuestra base de clientes y las presiones competitivas.

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

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

La partida global de gastos de explotación, incluidas las retribuciones a los empleados y otros gastos de explotación, aumentó un 17,0% en el segundo trimestre de 2015 frente al mismo trimestre de 2014, hasta los 341,0 millones de euros. En el primer semestre, la partida global de gastos de explotación ascendió a 666,3 millones de euros, lo que supone un incremento del 15,0% frente al mismo periodo de 2014.

Retribuciones a los empleados + Otros gastos de explotación <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Retribuciones a los empleados y asimilados+Otros gastos de explotación	(341,0)	(291,4)	17,0%	(666,3)	(579,4)	15,0%

Este crecimiento en la cifra agregada de estas partidas de costes se debió a los siguientes factores:

- Un incremento del 8% en el número medio de ETC (personal indefinido y externo), afectado por la consolidación de las adquisiciones realizadas en 2014 (Newmarket, UFIS y i:FAO) y 2015 (AirIT).
- La revisión anual de los salarios.
- Un efecto cambiario negativo.
- El aumento de los gastos informáticos de nuestro centro de procesamiento de datos en Erding, con el fin de alcanzar un nivel óptimo de rendimiento en los sistemas y adaptarlos a los crecientes volúmenes de transacciones que se procesan diariamente.
- El aumento de los gastos de consultoría, debido a nuestras operaciones corporativas y a la refinanciación de los bonos, así como a los costes de integración relacionados con nuestras adquisiciones anteriores.
- El aumento de los costes de viajes y los relacionados con edificios e instalaciones, por la expansión comercial y geográfica general.
- La constitución de ciertas provisiones por posibles riesgos de cobro en países en dificultades, principalmente Venezuela.

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

- El aumento del personal de I+D, derivado de la inversión en la ampliación y evolución de la cartera de productos, los avances realizados en las nuevas iniciativas y los mayores recursos dedicados a las implantaciones de los contratos firmados y a los proyectos de optimización del sistema (más información en los apartados 2.2 y 7.1).
- El refuerzo de nuestra asistencia comercial, técnica y empresarial, a resultas de la ampliación de nuestra base de clientes, nuestro alcance geográfico (como Asia y Pacífico y Norteamérica) y nuestra cartera de productos (incluidas las nuevas iniciativas).

6.2.3 Depreciación y amortización

La depreciación y amortización (incluida la depreciación y amortización capitalizada) aumentó un 20,9% en el segundo trimestre de 2015 frente al mismo periodo de 2014 (23,9% en el primer semestre).

La depreciación y amortización ordinaria aumentó un 21,5% en el segundo trimestre de 2015 (23,5% en el primer semestre de 2015). Este aumento se debió fundamentalmente a una mayor amortización del inmovilizado inmaterial, a su vez principalmente ligada a la amortización de los gastos en desarrollo capitalizados en nuestro balance, a medida que el producto o contrato asociado comenzó a generar ingresos durante los doce meses anteriores (por ejemplo, costes capitalizados anteriormente asociados a las migraciones de clientes implantados en los últimos doce meses, así como a algunos proyectos relacionados con el desarrollo

de productos). El gasto por depreciación también fue más alto, debido sobre todo a (i) las incorporaciones al inmovilizado material, tales como equipos y aplicaciones de procesamiento de datos adquiridas para nuestro centro de datos en Erding (Alemania), y (ii) los contratos de arrendamiento financiero de edificios de oficinas en Niza (Francia), firmado en marzo de 2014, y Bad Homburg (Alemania), firmado en abril de 2015, así como los nuevos equipos asociados. Por último, la consolidación de las adquisiciones realizadas en 2014 y 2015 también contribuyó al aumento de la depreciación y amortización.

La amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA) también aumentó en el primer semestre (+29,0%), debido a la consolidación de las empresas compradas en 2014: Newmarket, UFIS e i:FAO. (Más información sobre los ejercicios PPA en la sección 3).

Depreciación y Amortización <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Depreciación y amortización ordinaria	(74,1)	(60,9)	21,5%	(145,6)	(117,9)	23,5%
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(22,4)	(18,6)	20,3%	(47,2)	(36,6)	29,0%
Deterioro de inmovilizado	(0,1)	0,0	n.a.	(0,1)	0,0	n.a.
Depreciación y amortización	(96,5)	(79,5)	21,4%	(192,9)	(154,4)	24,9%
Depreciación y amortización capitalizados ¹	2,2	1,5	50,2%	5,2	3,0	74,9%
Depreciación y amortización después de capitalizaciones	(94,3)	(78,0)	20,9%	(187,7)	(151,5)	23,9%

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

6.3 EBITDA y beneficio de explotación

El EBITDA creció un 10,8% en el segundo trimestre y en el primer semestre de 2015, y se situó en 778,8 millones de euros en el conjunto de los seis primeros meses. El crecimiento de los ingresos se debió a los buenos resultados subyacentes de nuestros negocios de distribución y soluciones tecnológicas, y se vio favorecido también por la contribución de nuestras adquisiciones en 2014-2015 y la evolución de los tipos de cambio (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

El margen de EBITDA del primer semestre de 2015 ascendió al 39,4% de los ingresos. Como en el primer trimestre de 2015, la dilución del margen de EBITDA se debió al efecto de las divisas.

El beneficio de explotación del segundo trimestre de 2015 aumentó un 7,9%, hasta alcanzar en el primer semestre 591,1 millones de euros, un 7,2% más que en el mismo periodo de 2014. Este incremento se debió al crecimiento del EBITDA, compensado por unos mayores cargos por depreciación y amortización.

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

EBITDA <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Beneficio de la explotación	294,8	273,3	7,9%	591,1	551,2	7,2%
Depreciación y amortización	96,5	79,5	21,4%	192,9	154,4	24,9%
Depreciación y amortización capitalizados	(2,2)	(1,5)	50,2%	(5,2)	(3,0)	74,9%
EBITDA	389,1	351,3	10,8%	778,8	702,6	10,8%
Margen de EBITDA (%)	39,4%	40,7%	(1,3 p.p.)	39,4%	40,6%	(1,2 p.p.)

6.4 Gastos financieros netos

Gastos financieros netos <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Ingresos financieros	0,7	0,4	73,4%	0,7	1,0	(24,9%)
Gastos por intereses	(15,0)	(16,6)	(9,7%)	(31,8)	(33,4)	(5,0%)
Otros gastos financieros	(1,0)	(0,7)	39,6%	(1,8)	(1,5)	16,4%
Diferencias positivas (negativas) de cambio	(9,0)	1,9	n.a.	7,3	1,4	n.a.
Gastos financieros netos	(24,2)	(14,9)	62,0%	(25,4)	(32,6)	(21,8%)

Los gastos financieros netos aumentaron un 62,0% en el segundo trimestre de 2015, aunque descendieron un 21,8% en el primer semestre, desde 32,6 millones de euros en el primer semestre de 2014 hasta 25,4 millones de euros en el mismo periodo de 2015.

Esta tendencia que se observa en el primer semestre se explica en gran medida por las ganancias cambiarias, debidas principalmente a la considerable apreciación del dólar frente al euro durante el primer semestre de 2015, que afectó a los activos y pasivos denominados en dólares en nuestro balance que no están ligados a las actividades de explotación de la compañía.

A su vez, debido a la refinanciación que llevamos a cabo en el primer trimestre de 2015 (una nueva línea de crédito de 1.000 millones; véase apartado 10.2 para ampliar la información), por la que extendemos los vencimientos anteriores y redujimos el coste medio de nuestra deuda, reconocimos las comisiones de financiación diferidas pendientes vinculadas a la anterior línea de crédito renovable, que se canceló en marzo de 2015 por importe de 1,6 millones de euros. Excluyendo este efecto, y debido al menor coste medio de la deuda, los gastos por intereses del primer semestre de 2015 descendieron un 9,8% con respecto a 2014.

6.5 Gastos por impuestos

El gasto por impuestos en el primer semestre de 2015 se situó en 175,4 millones de euros, frente a los 163,2 millones de euros del mismo periodo de 2014. El tipo impositivo del primer semestre de 2015 fue del 31,0%, inferior al 31,5% del mismo periodo de 2014. El descenso del tipo impositivo se debió principalmente al nuevo tipo (más bajo) del impuesto de sociedades en España.

6.6 Beneficio del periodo. Beneficio ajustado

6.6.1 Beneficio del periodo ajustado

Como resultado de lo expuesto, el beneficio del primer semestre de 2015 de acuerdo con los estados financieros ascendió a 391,5 millones de euros, un 9,9% más que los 356,3 millones de euros del mismo periodo de 2014.

Beneficio ajustado <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Beneficio del periodo reportado	189,0	177,1	6,7%	391,5	356,3	9,9%
Ajustes						
Impacto del PPA ¹	15,2	12,7	19,7%	32,1	24,9	28,8%
Resultados de tipo de cambio no operativos y ajustes al valor razonable ²	6,2	(1,3)	n.a.	(5,0)	(1,0)	n.a.
Partidas extraordinarias	(0,7)	0,7	n.a.	0,9	0,3	n.a.
Deterioro de inmovilizado	0,1	0,0	n.a.	0,1	0,0	n.a.
Beneficio del periodo ajustado	209,7	189,2	10,8%	419,6	380,6	10,3%

1. Efecto neto de los ajustes contables derivados de los ejercicios de asignación de precio de adquisición.
2. Efecto neto de las variaciones en el valor razonable de contratos de cobertura de tipos de interés y las diferencias positivas / (negativas) de cambio.

Tras realizar ajustes por (i) partidas no recurrentes y (ii) efectos contables derivados de ejercicios de asignación de precios de adquisición y otras partidas no operativas relacionadas con ajustes a precios de mercado, el beneficio ajustado aumentó un 10,8% en el segundo trimestre de 2015 frente al mismo periodo de 2014, y un 10,3% (hasta 419,6 millones de euros) en el primer semestre de 2015.

6.6.2 Ganancias por acción

Ganancias por acción	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	447,6	447,6		447,6	447,6	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(10,6)	(2,9)		(11,0)	(2,9)	
Número medio ponderado de acciones en circulación (millones)	437,0	444,6		436,5	444,6	
Ganancias por acción del periodo (euros)¹	0,43	0,40	8,4%	0,89	0,80	11,7%
Ganancias por acción ajustadas del periodo (euros)²	0,48	0,43	12,6%	0,96	0,86	12,1%

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

La tabla anterior muestra el beneficio por acción del periodo, basado en el beneficio atribuible a la sociedad dominante (después de deducir los intereses minoritarios), tanto de conformidad con los estados financieros

como en base ajustada (beneficio ajustado, según se detalla más arriba). En el primer semestre de 2015, el beneficio por acción según los estados financieros creció un 11,7% y nuestro beneficio por acción ajustado aumentó un 12,1%.

El 11 de diciembre de 2014, el Consejo de Administración acordó poner en marcha un programa de recompra de acciones propias. El programa finalizó el 12 de mayo de 2015, al alcanzar la inversión máxima prevista de 320 millones de euros. Se compraron un total de 8.759.444 acciones propias, representativas del 1,957% del capital social. Reunida el 25 de junio de 2015, la Junta General Ordinaria de Accionistas aprobó la reducción del capital social mediante la amortización de las acciones recompradas, aunque la reducción del capital social únicamente será efectiva en la fecha de inscripción de la escritura de reducción del capital y la posterior cancelación de las acciones recompradas.

La inversión máxima en el marco del programa de recompra de acciones propias (320 millones de euros) se registró en el estado de posición financiera como una reducción del patrimonio, como si ya se hubiera realizado en la fecha del anuncio del programa, así como la correspondiente autocartera en el marco del programa.

7 Otros datos financieros



7.1 Inversión en I+D

En el segundo trimestre de 2015, la inversión en I+D (incluyendo tanto los gastos capitalizados como los no capitalizados) creció un 20,2% frente al mismo periodo de 2014, y un 18,2% en el primer semestre, periodo en el que se registra un impacto cambiario negativo, así como una reducción de las subvenciones al I+D. La inversión en I+D, expresada como porcentaje de los ingresos, se elevó al 15,6% en el primer semestre de 2015.

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

- Mayores inversiones en (i) iniciativas de ampliación y evolución de la cartera de productos en áreas como comercialización (*merchandising*), disponibilidad, adopción de NDC y conectividad XML, así como (ii) actividades de implantación en clientes relacionadas con los contratos de Altéa y las soluciones de comercio electrónico e independientes, y (iii) servicios (por ejemplo, servicios a medida relacionados con comercio electrónico).
- Mayores recursos dedicados a las nuevas iniciativas, concretamente (i) en el sector hotelero, incluidos los recursos asignados al acuerdo con IHG, (ii) en el sector ferroviario, donde se asignaron equipos a nuestros socios, como BeneRail, (iii) en *travel intelligence*, y (iv) inversiones adicionales en I+D derivadas de la consolidación de nuestras adquisiciones, principalmente Newmarket.
- Mayores esfuerzos dedicados a los proyectos relacionados con las prestaciones de los sistemas con el fin de elevar al máximo la fiabilidad y los niveles de servicio y seguridad para nuestra base de clientes, así como las inversiones continuas en la retirada progresiva de TPF, que conlleva la migración paulatina de la plataforma de la empresa a sistemas abiertos a través de tecnologías de última generación.

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

Inversión en investigación y desarrollo Cifras en millones de euros	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Inversión en I+D¹	163,4	135,9	20,2%	308,8	261,2	18,2%
Como % de los Ingresos ordinarios	16,5%	15,7%	0,8 p.p.	15,6%	15,1%	0,5 p.p.

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

7.2 Inversiones en inmovilizado

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

La inversión en inmovilizado en el segundo trimestre de 2015 se situó en 114,7 millones de euros, cifra que supone un aumento del 19,7% frente al mismo periodo de 2014. En el conjunto del semestre, la inversión total en inmovilizado aumentó 53,3 millones de euros, un 26,9% más que en el mismo periodo de 2014. Expresada como porcentaje de los ingresos, la inversión en inmovilizado se situó en el 12,7% en el primer semestre de 2015.

El aumento de la inversión en inmovilizado es consecuencia de:

- Un incremento de 24,2 millones de euros en la inversión en inmovilizado material, debido sobre todo a (i) un aumento de las compras de equipos y programas informáticos para nuestro centro de procesamiento de datos con el fin de sostener el crecimiento de los volúmenes de transacciones procesadas y mejorar la agilidad, la flexibilidad y la seguridad del sistema, y (ii) compras de equipos para nuestras nuevas dependencias en Niza (Francia) y Bad Homburg (Alemania).
- Un incremento del 17,4% de la inversión en inmovilizado inmaterial, debido principalmente a: (i) las mayores capitalizaciones de software por el aumento de la inversión en I+D (como se detalla en el apartado 7.1), (ii) la consolidación de las adquisiciones de 2014, y (iii) los mayores incentivos por firma de contratos pagados durante el periodo. La inversión en inmovilizado inmaterial ascendió al 10,0% de los ingresos, un porcentaje similar al del primer semestre de 2014.

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

Inversión en inmovilizado <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
Inversión en Inmovilizado material	23,6	18,8	25,2%	54,8	30,7	78,8%
Inversión en Inmovilizado inmaterial	91,1	77,0	18,3%	196,9	167,7	17,4%
Inversiones en Inmovilizado	114,7	95,9	19,7%	251,7	198,4	26,9%
Como % de los Ingresos ordinarios	11,6%	11,1%	0,5 p.p.	12,7%	11,5%	1,3 p.p.

8 Información para inversores



8.1 Capital suscrito. Estructura accionarial

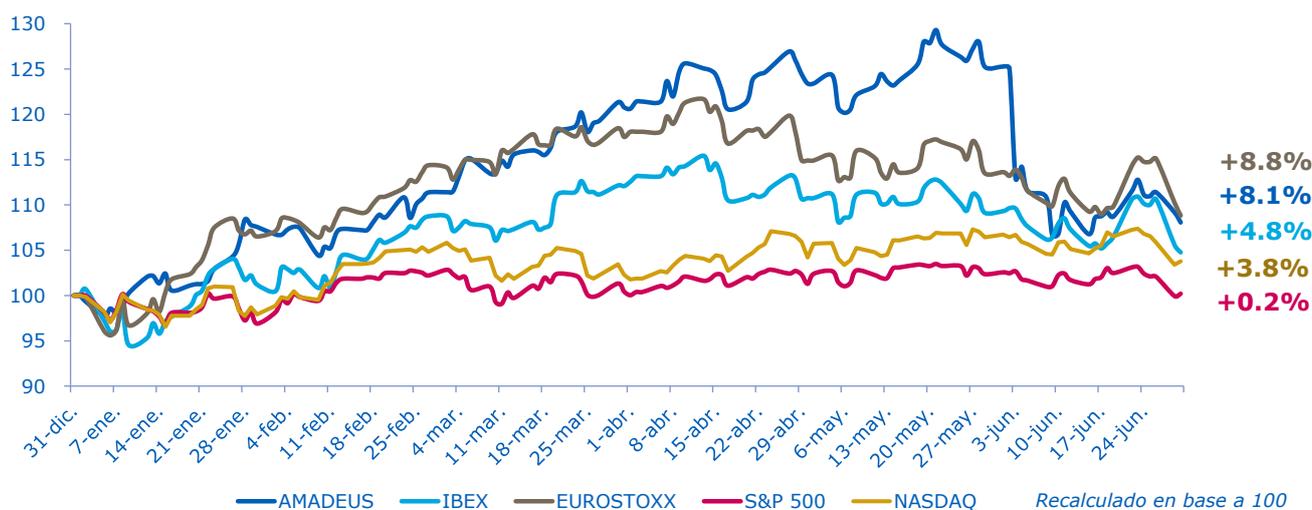
A 30 de junio de 2015, el capital suscrito de la compañía era de 4.475.819,5 euros, representados por 447.581.950 acciones con un valor nominal de 0,01 euros cada una, todas de la misma clase y totalmente suscritas y desembolsadas.

La estructura accionarial a 30 de junio de 2015 se describe en la tabla que figura a continuación:

Accionistas	Acciones	% Participación
Acciones en circulación (Free Float)	436.137.848	97,44%
Autocartera ¹	11.038.848	2,47%
Consejo de Administración	405.254	0,09%
Total	447.581.950	100%

- Los derechos de voto están suspendidos mientras las acciones estén en posesión de la compañía. Incluye las acciones de autocartera adquiridas en el amparo del programa de recompra de acciones propias y a la espera de cancelación, como se explica en el apartado 8.3.2.

8.2 Evolución de la acción en 2015



Amadeus	
Número de acciones cotizadas (Nº acciones)	447.581.950
Cotización a 30 de junio de 2015 (en €)	35,76
Cotización máxima: ene - jun 2015 (en €) (21 de mayo de 2015)	42,79
Cotización mínima: ene - jun 2015 (en €) (5 de enero de 2015)	32,36
Capitalización bursátil a 30 de junio de 2015 (en millones de euros)	16.003
Cotización media ponderada: ene - jun 2015 (en €) ¹	37,74
Volumen medio diario: ene - jun 2015 (Nº de acciones)	3.108.606

- Excluidas aplicaciones.

8.3 Remuneración a los accionistas

8.3.1 Pago de dividendo

La Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 25 de junio de 2015 aprobó el dividendo anual bruto con cargo al beneficio del año 2014. El importe total aprobado destinado a dividendo fue de 313,3 millones de euros, cifra que representa un 50% del beneficio del ejercicio 2014 y que equivale a un dividendo (bruto) de 0,70 euros por acción. En cuanto al pago, el 30 de enero de 2015 se suscribió totalmente y abonó un dividendo a cuenta de 0,32 euros (brutos) por acción, y el dividendo complementario de 0,38 euros (brutos) por acción se suscribió totalmente y abonó el 30 de julio de 2015.

8.3.2 Programa de recompra de acciones

En su reunión del 11 de diciembre de 2014, el Consejo de Administración de Amadeus acordó llevar a cabo un programa de recompra de acciones, de acuerdo con la autorización otorgada por la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 20 de junio de 2013, con el fin de reducir el capital social de la compañía (sujeto a la aprobación de la Junta General Ordinaria de Accionistas el 25 de junio de 2015).

El programa finalizó el 12 de mayo de 2015, al alcanzar la inversión máxima prevista de 320 millones de euros. Se compraron un total de 8.759.444 acciones propias, representativas del 1,957% del capital social. Las compras de acciones propias en el marco del programa de recompra de acciones se comunicaron regularmente de acuerdo con el artículo 4.4 del Reglamento 2273/2003 y se realizaron de acuerdo con los términos y condiciones que estipula dicha norma.

Reunida el 25 de junio de 2015, la Junta General Ordinaria de Accionistas aprobó la reducción del capital social mediante la amortización de las acciones recompradas, aunque la reducción del capital social únicamente será efectiva en la fecha de inscripción de la escritura de reducción del capital y la posterior cancelación de las acciones recompradas.

El programa de recompra de acciones constituyó una remuneración extraordinaria para los accionistas que, junto con el dividendo ordinario anual, incrementó de forma sustancial dicha remuneración. Desde nuestra OPV, la remuneración a los accionistas de Amadeus ha crecido de forma constante, lo que evidencia su importancia dentro del proceso de asignación del capital de Amadeus.

9 Glosario de términos

- "ACDM": Siglas en inglés de "Airport Collaborative Decision Making"
- "ACUS": Siglas en inglés de "Airport Common Use Service"
- "CRS": Siglas en inglés de "Sistema Informatizado de Reservas"
- "DCS": Siglas en inglés de "Departure Control System"
- "BCE": Siglas de "Banco Central Europeo"
- "BEI": Siglas de "Banco Europeo de Inversiones"
- "ECP": emisión de papel comercial, siglas en inglés de "European Commercial Paper"
- "ETC": Siglas de "Número de Empleados equivalentes a Tiempo Completo"
- "GDS": Siglas en inglés "Global Distribution System", una red mundial informatizada de reservas que se utiliza como punto único de acceso para la reserva de pasajes aéreos, habitaciones de hotel y otros productos de viaje por las agencias de viajes y las grandes empresas de gestión de viajes corporativos
- "IATA": Siglas en inglés de "Asociación Internacional del Transporte Aéreo"
- "OPV": Siglas de "Oferta Pública de Venta"
- "n.a.": Siglas de "no aplica"
- "NDC": Siglas de "New Distribution Capability", según la definición de la IATA
- "p.p.": "Puntos porcentuales"
- "PPA": Siglas en inglés de asignación del precio de adquisición
- "RTC": Siglas en inglés de incentivo fiscal a la investigación
- "TA": Siglas en inglés de agencias de viajes
- "TPF": Siglas en inglés de solución para el procesamiento de transacciones, una licencia de solución tecnológica de IBM
- "USD": Siglas en inglés de Dólar estadounidense
- "XML": Siglas en inglés de eXtensible Markup Language

10 Apéndice: Cuadros financieros

10.1 Estado de posición financiera (resumido)

Estado de posición financiera <i>Cifras en millones de euros</i>	30/06/2015	31/12/2014
Propiedades, planta y equipo	435,5	359,0
Inmovilizado inmaterial	2.482,5	2.352,9
Fondo de comercio	2.381,6	2.379,1
Otros activos no corrientes	147,3	150,7
Activo no corriente	5.446,9	5.241,7
Activo corriente	665,4	550,7
Tesorería y otros activos equivalentes	393,7	373,0
Total Activo	6.506,1	6.165,4
Fondos propios	2.131,1	1.867,4
Deuda a largo plazo	1.569,8	1.528,9
Otros pasivos a largo plazo	1.158,7	1.105,7
Pasivo no corriente	2.728,6	2.634,6
Deuda a corto plazo	491,2	294,7
Otros pasivos a corto plazo	1.155,2	1.368,6
Pasivo corriente	1.646,4	1.663,4
Total Pasivo y Fondos propios	6.506,1	6.165,4
Deuda financiera neta (según estados financieros)	1.667,3	1.450,6

10.2 Endeudamiento financiero

Endeudamiento Cifras en millones de euros	30/06/2015	31/12/2014
Definición según contrato de financiación¹		
Contrato de financiación senior (EUR)	0,0	74,4
Contrato de financiación senior (USD) ²	96,0	157,1
Emisión de Papel Comercial (ECP)	295,7	0,0
Bonos a largo plazo	1.150,0	1.150,0
Préstamo BEI	350,0	350,0
Otras deudas con instituciones financieras	49,8	46,5
Obligaciones por arrendamiento financiero	97,7	44,8
Programa de recompra de acciones propias	0,0	288,8
Deuda financiera ajustada	2.039,2	2.111,6
Tesorería y otros activos equivalentes, netos	(393,7)	(373,0)
Deuda financiera neta según contratos de financiación	1.645,5	1.738,5
Deuda financiera neta según contratos de financiación/ EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)³	1,19x	1,32x
Conciliación con estados financieros		
Deuda financiera neta (según estados financieros)	1.667,3	1.450,6
Intereses a pagar	(38,2)	(18,7)
Comisiones financieras diferidas	7,9	8,3
Ajuste préstamo BEI	8,5	9,6
Programa de recompra de acciones propias	0,0	288,8
Deuda financiera neta según contratos de financiación	1.645,5	1.738,5

- Basado en la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior.
- Los saldos pendientes denominados en dólares se han convertido a euros utilizando el tipo de cambio USD-EUR de 1,1189 y 1,2141 (tipo oficial publicado por el BCE el 30 de junio de 2015 y el 31 de diciembre de 2014, respectivamente).
- EBITDA según Contrato de Financiación de los últimos doce meses conforme a las definiciones incluidas en el Contrato de Financiación Senior.

Amadeus continuó reduciendo su deuda neta en el segundo trimestre de 2015, desde un coeficiente deuda neta/EBITDA de los doce últimos meses de 1,25x a 31 de marzo de 2015, hasta 1,19x a 30 de junio de 2015.

Durante el primer semestre de 2015, realizamos varias emisiones y disposiciones de efectivo:

- El 5 de marzo de 2015, formalizamos una nueva línea de crédito renovable de 1.000 millones de euros en dos tramos (de 500 millones de euros cada uno) en sustitución de la anterior línea de crédito renovable de 300 millones de euros, que se canceló en marzo de 2015; esta nueva línea de crédito se utilizará (i) como soporte para la refinanciación de la emisión de bonos por importe de 750 millones de euros que vencen el 15 de julio de 2016, y (ii) para atender necesidades de capital circulante y necesidades empresariales en general. A 30 de junio de 2015, no se había utilizado esta línea de crédito.
- Hemos hecho uso del programa de pagarés europeos multidivisa (ECP), creado en diciembre de 2014, por un importe de 295,7 millones de euros a 30 de junio de 2015.

Además de lo anterior, también tuvieron un efecto significativo en nuestra deuda financiera según el contrato de financiación los factores que figuran a continuación:

- Amadeus hizo una amortización voluntaria de 41,3 millones de euros del préstamo denominado en euros y devolvió 83,9 millones de euros del préstamo denominado en dólares. Debido a la evolución del tipo de cambio USD-EUR y de acuerdo con las condiciones estipuladas en el contrato de financiación sénior, Amadeus también abonó 22,4 millones de euros en el primer semestre de 2015.
- El incremento subyacente del valor en euros del tramo denominado en dólares del préstamo senior se debió a la considerable revalorización del dólar frente al euro a 30 de junio de 2015 frente al 31 de diciembre de 2014.
- Amadeus firmó un contrato de arrendamiento financiero por valor de 56,7 millones de euros para un nuevo edificio de oficinas en Bad Homburg (Alemania).

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

En virtud de las condiciones del contrato de financiación, la deuda financiera (i) no incluye los intereses devengados a pagar (38,2 millones de euros a 30 de junio de 2015), que se contabilizan como deuda en nuestros estados financieros, (ii) se calcula en función de su valor nominal, mientras que en nuestros estados financieros la deuda financiera se valora a coste amortizado, es decir, una vez deducidas las comisiones de financiación diferidas (que corresponden principalmente a comisiones pagadas por adelantado en relación con nuevos contratos de financiación y a que 30 de junio de 2015 ascienden a 7,9 millones de euros) y (iii) no incluye un ajuste por la diferencia entre el valor nominal del préstamo concedido por el BEI a un tipo de interés inferior al de mercado y su valor razonable (8,5 millones de euros a 30 de junio de 2015).

10.3 Flujos de efectivo del Grupo

Estado de flujos de efectivo consolidado <i>Cifras en millones de euros</i>	Abr-Jun 2015	Abr-Jun 2014	Variación (%)	Ene-Jun 2015	Ene-Jun 2014	Variación (%)
EBITDA	389,1	351,3	10,8%	778,8	702,6	10,8%
Cambios en el capital circulante	(66,8)	(38,0)	75,8%	(76,7)	(57,7)	32,9%
Inversiones en inmovilizado	(114,7)	(95,9)	19,7%	(251,7)	(198,4)	26,9%
Flujo de efectivo operativo antes de impuestos	207,6	217,4	(4,5%)	450,4	446,6	0,8%
Impuestos	(89,9)	(103,8)	(13,4%)	(100,9)	(121,7)	(17,1%)
Pagos por intereses y comisiones bancarias	(3,4)	(6,2)	(45,9%)	(10,8)	(12,5)	(13,4%)
Flujo de caja libre	114,3	107,4	6,5%	338,7	312,4	8,4%
Inversiones neta en sociedades	(12,8)	(41,1)	(68,9%)	(12,8)	(386,3)	n.a.
Flujos de efectivo de gastos extraordinarios	(3,7)	(9,3)	(60,6%)	0,8	(9,8)	n.a.
Devoluciones de deuda financiera	(67,8)	(174,7)	(61,2%)	125,4	157,5	(20,4%)
Pagos a accionistas	(89,6)	(7,2)	n.a.	(431,4)	(140,6)	n.a.
Variación de tesorería y otros activos equivalentes	(59,6)	(124,9)	(52,3%)	20,7	(66,7)	n.a.
Tesorería y otros activos equivalentes, netos¹						
Saldo inicial	453,0	548,8		372,8	490,6	
Saldo final	393,4	423,9		393,4	423,9	

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

Datos de contacto

Si desea más información, póngase en contacto con:

Ana de Pro

Chief Financial Officer

ana.depro@amadeus.com

Cristina Fernández

Directora, Relación con Inversores

cristina.fernandez@amadeus.com

Síguenos en:

AmadeusITGroup



investors.amadeus.com

Cláusula de exención de responsabilidad

Este informe financiero puede contener afirmaciones que no constituyen hechos históricos, como por ejemplo afirmaciones sobre crecimientos futuros previstos de los ingresos o el beneficio. Todas las afirmaciones de carácter prospectivo de este documento están basadas en la información de que dispone Amadeus en la fecha de su redacción. Las afirmaciones de carácter prospectivo entrañan riesgos e incertidumbres que pueden hacer que las circunstancias o los resultados reales difieran sustancialmente de los referidos en dichas afirmaciones. La compañía no se compromete a actualizar o revisar las afirmaciones de carácter prospectivo como resultado de nuevas informaciones, acontecimientos futuros u otros motivos. Se advierte a los lectores del riesgo que asumen en la toma de decisiones basada en afirmaciones de carácter prospectivo.