

# Nota de Prensa

## Amadeus mantiene su trayectoria de crecimiento en los primeros nueve meses de 2015

**Los ingresos y los beneficios aumentan impulsados por el crecimiento en las regiones de Asia-Pacífico y Norteamérica**

**Las líneas de negocio más importantes de Amadeus mantienen su crecimiento financiero y operativo**

### Datos principales en lo que va de año (periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2015)

- Los ingresos ordinarios crecieron un 14,7%, hasta alcanzar los 2.964,8 millones de euros.
- El EBITDA, excluyendo los costes de las adquisiciones<sup>1</sup>, aumentó un 10,6% hasta alcanzar los 1.149,6 millones de euros.
- En el negocio de distribución, el número total de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentó un 9,4%, hasta los 389,7 millones.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen total de pasajeros embarcados<sup>2</sup> aumentó un 8,2%, hasta alcanzar 562,3 millones.

*6 de noviembre:* Amadeus IT Holding, S.A., proveedor tecnológico de referencia para la industria mundial del viaje, anuncia hoy sus resultados financieros y de explotación para los primeros nueve meses de 2015 (periodo de nueve meses cerrado el 30 de septiembre de 2015), en comparación con el mismo periodo del año anterior. El beneficio ajustado excluyendo los costes de las adquisiciones creció un 9,6% durante el periodo, hasta alcanzar los 611,9 millones de euros. A este crecimiento contribuyó el alza de los ingresos, que aumentaron un 14,7% hasta alcanzar los 2.964,8 millones de euros, y del EBITDA excluyendo los costes de las adquisiciones, que creció un 10,6% hasta los 1.149,6 millones de euros.

#### Luis Maroto, Consejero Delegado de Amadeus, señaló:

«Nuestro compromiso de poner a disposición de nuestros socios y clientes tecnología para la mejora del rendimiento ha propiciado un mayor aumento de nuestra posición competitiva<sup>3</sup> en el mercado lo que, a su vez, nos ha permitido mantener el crecimiento de los beneficios y de los ingresos.

<sup>1</sup> EBITDA y beneficio ajustado excluyendo los costes extraordinarios asociados con la adquisición de Navitaire en 2015 y con la adquisición de i:FAO en 2014.

<sup>2</sup> Pasajeros embarcados (PB, por sus siglas en inglés): pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo nuestros módulos Amadeus Altéa de reservas (Reservation) y gestión de inventario (Inventory). El número de PB es un parámetro fundamental en los ingresos transaccionales del negocio de soluciones tecnológicas de Amadeus.

En el negocio de distribución, el crecimiento en las regiones Asia-Pacífico y Norteamérica favoreció un aumento considerable de 1,9 puntos porcentuales en posición competitiva<sup>3</sup> por reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes, lo que propició un sólido crecimiento de los beneficios del 12,1% en el negocio. Por su parte, el negocio de soluciones tecnológicas registró un incremento de los ingresos del 21,3%, aupado por el efecto anual completo de las migraciones de aerolíneas a la plataforma Altéa, muchas de ellas en la región Asia-Pacífico, donde aún quedan compañías por migrar.

Nuestros sólidos resultados financieros nos han permitido seguir invirtiendo en áreas estratégicas y, en el último trimestre, anunciamos un acuerdo para adquirir Navitaire. Actualmente, esta operación está pendiente de la autorización reglamentaria. Además, adquirimos dos compañías del sector de las soluciones tecnológicas para hoteles: la neerlandesa Itesso BV y la estadounidense Hotel SystemsPro, que refuerzan nuestra estrategia. Estas incorporaciones se enmarcan en nuestra estrategia a largo plazo en el segmento de la tecnología para la industria hotelera, centrada en aunar diferentes sistemas de gestión en una plataforma en la nube con el objetivo último de mejorar la experiencia del huésped.

Por otra parte, me enorgullece poder afirmar que nuestro compromiso de configurar el futuro del sector de los viajes ha recibido el reconocimiento de los índices Dow Jones de sostenibilidad (Dow Jones Sustainability Indices, DJSI) con la inclusión de Amadeus por cuarto año consecutivo, todo un logro.

Tenemos mucha confianza en los resultados para el conjunto del ejercicio anual».

## **Datos financieros destacados de los primeros nueve meses del año**

A 30 de septiembre de 2015, la deuda financiera neta consolidada alcanzó los 1.693,6 millones de euros, lo que representa una ratio de deuda neta/EBITDA de los últimos doce meses de 1,20 veces.

La apreciación del dólar frente al euro en comparación con los primeros nueve meses de 2014 tuvo un efecto cambiario positivo en los ingresos y el EBITDA de la compañía. En cambio, el mismo efecto redujo el margen de EBITDA.

---

<sup>3</sup> Nuestra posición competitiva se define sólo teniendo en cuenta las reservas aéreas de agencias de viajes que procesamos en relación con la industria, definida ésta como el volumen total de reservas aéreas que realizan las agencias de viajes a través de los sistemas computerizados de reservas (CRS) globales 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.

Reservas aéreas a través de agencias de viajes usuarias de Amadeus <i>Cifras en millones</i>	Enero-septiembre 2015	% del total	Enero-septiembre 2014	% del total	% de variación
Europa Occidental	151,5	38,9%	147,9	41,5%	2,4%
Norteamérica	66,4	17,0%	49,2	13,8%	35,1%
Asia-Pacífico	63,7	16,3%	51,2	14,4%	24,3%
Oriente Medio y África	47,3	12,2%	47,8	13,4%	(1,0%)
Centro, este y sur de Europa	35,4	9,1%	35,1	9,9%	0,6%
Latinoamérica	25,4	6,5%	24,9	7,0%	2,1%
<b>Total de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes</b>	<b>389,7</b>	<b>100%</b>	<b>356,2</b>	<b>100%</b>	<b>9,4%</b>

Pasajeros embarcados procesados por Amadeus <i>Cifras en millones</i>	Enero-septiembre 2015	% del Total	Enero-septiembre 2014	% del Total	% de variación
Europa Occidental	245,9	43,7%	242,8	46,7%	1,3%
Asia-Pacífico	149,0	26,5%	119,0	22,9%	25,1%
Oriente Medio y África	78,3	13,9%	76,4	14,7%	2,5%
Latinoamérica	57,8	10,3%	53,5	10,3%	8,0%
Centro, este y sur de Europa	28,6	5,1%	27,7	5,3%	3,5%
Norteamérica	2,7	0,5%	0,2	0,0%	n.a.
<b>Total de pasajeros embarcados</b>	<b>562,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>519,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>8,2%</b>

## Actividades más destacadas del tercer trimestre

### Negocio de distribución

- Los ingresos ordinarios crecieron un 14%, hasta alcanzar los 672,5 millones de euros.
- Las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes incrementaron un 8,2% hasta los 123,8 millones.
- Nuestra posición competitiva aumentó en 1,8 puntos porcentuales.

Más del 80% de las reservas aéreas procesadas a través del sistema Amadeus en todo el mundo se efectuaron en aerolíneas que tienen firmados contratos de distribución. Durante el tercer trimestre, se firmaron o renovaron contratos de distribución con 9 aerolíneas de red, entre ellas **Air Canada**, que transporta 38 millones de pasajeros al año, y **Aeroméxico**, la mayor aerolínea de México.

La tendencia de contratación de soluciones de comercialización se mantuvo entre los clientes y actualmente 129 aerolíneas tienen contratada Amadeus Airline Ancillary Services, una solución que les ayuda a vender servicios complementarios prácticamente en todos los mercados del mundo. Además, Amadeus Fare Families, una herramienta que permite a las aerolíneas distribuir tarifas personalizadas, está contratada por 25 aerolíneas clientes, de las cuales 18 ya han finalizado la implantación.

Entre ellas cabe mencionar a Air Canada, que utilizará tanto Amadeus Fare Families como Amadeus Ancillary Services para dar a las agencias de viajes acceso a toda su gama de productos comercializables en formato XML. Esto es, tendrán acceso completo y de forma totalmente integrada a los productos de la aerolínea a la vez que se beneficiarán de la eficiencia y la transparencia del canal GDS. Además, Amadeus colaborará con Air Canada para maximizar las posibilidades de la plataforma de venta minorista de Amadeus.

Entre los acuerdos, también destacan Aeroméxico, que contrató Amadeus Airline Fare Families y Amadeus Airline Ancillary Services, y **Etihad Airways**, la aerolínea nacional de los Emiratos Árabes Unidos, que se convertirá en la primera compañía aérea de Oriente Medio en implantar Amadeus Fare Families en su canal indirecto.

Por su parte, **Lufthansa** y **Austrian** implantaron Amadeus Fare Families, sumándose así a otras aerolíneas del **Grupo LH**, como **Swiss International Air Lines** y **Brussels Airlines**, como las primeras compañías en utilizar ATPCo<sup>1</sup> Branded Fares. Amadeus es el primer proveedor tecnológico que integra este nuevo estándar en la industria. Los usuarios del sistema Amadeus pueden reservar las nuevas tarifas personalizadas de Lufthansa y Austrian (Light, Classic y Flex) en los canales directos e indirectos a través de todas las interfaces de venta de Amadeus, en todos los puntos de venta del mundo y para todos los segmentos de clientes, ofreciendo así una oferta uniforme a intermediarios y a viajeros.

Dentro del segmento de suscriptores, Amadeus firmó un acuerdo plurianual con **Shijie99**, el consolidador de viajes online líder en China, para apoyar su crecimiento en los mercados internacionales. El acuerdo incluye el suministro de una amplia variedad de producto aéreo para puntos de venta fuera de la China continental a través de la avanzada tecnología de búsqueda Master Pricer de Amadeus. El acuerdo, enfocado tanto hacia el turismo chino receptor como emisor, permitirá la ampliación y diversificación de la cartera de productos de Shijie99 mediante la adopción de la misma tecnología que emplean los portales de viajes online más importantes del mundo. Además, servicios de hotel y coche de alquiler (con pago anticipado o pago posterior), así como trayectos en tren, estarán disponibles para los clientes en todos los mercados, incluida China.

## Inteligencia sobre viajes

Dentro de nuestro negocio de inteligencia para viajes (Travel Intelligence), en verano se lanzó Amadeus Agency Insight Suite, en cuyo listado de clientes usuarios figuran ya actores destacados como **Costamar**, **Makemytrip**, **Despegar**, **Tije**, **Asiana Global Travel Service**, **Delfos**, **Travelfast** y **Nuevo Mundo**. La cartera de soluciones Travel Intelligence ayuda a las agencias de viajes a aprovechar las tecnologías de Big Data transformando los datos sobre mercados y viajeros en información procesable y exclusiva. El conocimiento que aportan los datos facilita la toma de decisiones estratégicas en áreas como nuevas rutas y su rentabilidad y mercados a los que dirigirse, los patrones de búsqueda de los viajeros y el rendimiento de la agencia frente a sus competidores. Esta cartera de soluciones se asienta sobre Amadeus Travel Intelligence Engine, una plataforma en la nube y escalable diseñada para ofrecer la máxima flexibilidad y velocidad sin límites de datos.

## Negocio de soluciones tecnológicas

- Los ingresos ordinarios aumentaron un 19,5% hasta alcanzar los 315,6 millones de euros.
- El volumen de pasajeros embarcados aumentó un 8,9%, hasta un total de 208,1 millones.
- El crecimiento en el número de pasajeros embarcados se debió principalmente al efecto de las migraciones de aerolíneas a Altéa realizadas en 2014, especialmente las de **Korean Air** y **All Nippon Airways** (su negocio de vuelos internacionales).
- El peso de los pasajeros embarcados en la región Asia-Pacífico aumentó 3,6 puntos porcentuales frente a los primeros nueve meses de 2014, hasta representar el 26,5% del total de pasajeros embarcados procesados por la compañía.

## Tecnología para aerolíneas (Airline IT):

Al cierre del tercer trimestre, 135 aerolíneas en todo el mundo tenían contratados los módulos Altéa Reservation (gestión de ventas y reservas) y Altéa Inventory (gestión de inventario), 121 de las cuales tenían contratada la plataforma Altéa al completo. De las 135 aerolíneas que los contrataron, 125 ya han migrado a Altéa Reservation y Altéa Inventory. Y, de éstas, 102 tenían implantado todo el paquete Altéa. La plataforma Altéa 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.

En el marco de su nueva estrategia orientada al cliente, **Caribbean Airlines**, que opera más de 600 vuelos semanales, escogió a Amadeus para modernizar su sistema actual de gestión del pasaje: implantará todo el paquete Altéa y las soluciones para comercio electrónico. La primera parte del proyecto concluirá a finales de noviembre de 2015 y la migración se completará en marzo de 2016.

Además, se firmaron acuerdos con **Linhas Aéreas de Moçambique**, que contrató el paquete Altéa completo, y **BMI Regional**, que contrató los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory. Estas dos compañías migrarán al módulo Altéa Inventory durante el trimestre.

A comienzos de octubre, **Virgin Australia** contrató el módulo Altéa Departure Control - Flight Management para automatizar el control de carga de los aviones y optimizar las salidas de vuelos. Se trata de la primera vez que Departure Control se utiliza como componente independiente (sin contratar el paquete Altéa) y se integrará con el actual sistema de gestión de clientes de Virgin Australia.

**Copa Airlines**, una de las aerolíneas más importantes de Latinoamérica, lanzó un nuevo programa de fidelización de clientes (ConnectMiles) —basado en diferentes soluciones tecnológicas de la cartera Amadeus Loyalty— con el fin de mejorar las comunicaciones, lanzar promociones a medida para crear relaciones sólidas y mejorar las capacidades de personalización. Además, la aerolínea utilizará Amadeus Partner Management Service, que facilita el intercambio de datos entre el programa de fidelización en sí y los socios de Copa Airlines, entre ellos, los miembros de Star Alliance.

El 1 de julio, Amadeus anunció un acuerdo para adquirir Navitaire, un proveedor estadounidense de soluciones tecnológicas y corporativas para aerolíneas —hasta entonces en manos de Accenture— por 830 millones de dólares. La incorporación de la cartera de productos y soluciones de Navitaire para las aerolíneas de bajo coste complementará la oferta de Altéa, el conjunto de soluciones dirigidas principalmente a las aerolíneas regulares, lo que permitirá a la compañía 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 para todas las clases de aerolíneas.

## Nuevos negocios

### Tecnología para hoteles (Hotel IT):

Amadeus amplió su oferta tecnológica para el sector hotelero con la adquisición de la empresa neerlandesa **Itesso BV**, un proveedor de sistemas de gestión de establecimientos hoteleros (PMS) en la nube. Gracias a su solución en la nube Itesso Enterprise Lodging System (Itesso ELS), Itesso está a la cabeza del sector en el desarrollo de una nueva generación de tecnologías de gestión de establecimientos. Actualmente, suministra soluciones PMS a 1.800 hoteles de todo el mundo. Caracterizada por una atención al cliente que le ha valido varios premios y una mentalidad orientada a la simplificación de sus relaciones comerciales, Itesso supone una valiosa incorporación a la cartera de soluciones tecnológicas para la industria hotelera de Amadeus.

Amadeus también amplió su oferta al sector hotelero en los ámbitos de ventas y servicios de restauración con la adquisición de **Hotel SystemsPro**, materializada a través de Newmarket, empresa del grupo Amadeus. Hotel SystemsPro es un proveedor estadounidense de aplicaciones informáticas para gestión de ventas, servicios de restauración y mantenimiento dirigidas al sector de la hostelería. La compañía suministra soluciones de alta prestación basadas en ASP (Application Server Provider) a empresas y establecimientos. Cuenta con más de 4.500 hoteles clientes en Norteamérica y otros países.

Conjuntamente, estos dos acuerdos de adquisición acercan a Amadeus a su objetivo de aunar los sistemas conocidos hoy día como sistemas centrales de reservas (CRS), sistemas de gestión de establecimientos hoteleros (PMS), sistemas de gestión de ingresos (RMS), sistemas de ventas y catering y otros, en una plataforma en la nube centrada plenamente en la experiencia del huésped.

### Tecnología para aeropuertos (Airport IT):

El **aeropuerto de Perth**, el cuarto por volumen de pasajeros en Australia —más de 14 millones al año—, prevé recortar un 26% sus costes de procesamiento de pasajeros y reducir las emisiones de dióxido de carbono mediante la implantación de la plataforma Amadeus Airport Common Use Service (ACUS). ACUS es una plataforma de última generación que permite acceder a los sistemas de gestión de pasajeros e instalarlos en cualquier lugar cuando se necesite. El aeropuerto de Perth es el primer cliente de tecnología para aeropuertos (Airport IT) de Amadeus en Australia y confirma la paulatina expansión de la compañía en la región Asia-Pacífico.

### Otras noticias del tercer trimestre:

Por cuarto año consecutivo, Amadeus fue incluido en los **índices Dow Jones de sostenibilidad** (*Dow Jones Sustainability Index family*, DJSI), en la categoría de software y servicios de TI e Internet. Los DJSI están integrados por líderes mundiales en sostenibilidad, identificados por criterios económicos, medioambientales y sociales, y se encuentran entre los baremos más apreciados por los inversores a la hora de evaluar la sostenibilidad y el desempeño medioambiental. Únicamente el 10% de las empresas con mayor puntuación en sus clasificaciones pasan a formar parte de ellos.

Amadeus firmó una alianza con la **Organización Mundial del Turismo (OMT)** para avanzar en el uso de tecnologías innovadoras en el sector turístico, en áreas como la educación y la multimodalidad. Amadeus es miembro afiliado de la OMT desde 2007 y recientemente firmó un memorando de entendimiento que consolida esta alianza en varias áreas. A este respecto, cabe mencionar el desarrollo de un prototipo de la OMT sobre multimodalidad (la planificación puerta a puerta y la emisión de billetes en todas las modalidades de transporte posibles) para integrar aún más los diferentes medios de transporte entre destinos de todo el mundo.

Amadeus presentó el informe *Streamlining Airline Financial Processes*, elaborado por **Frost & Sullivan** bajo su encargo, que puso de relieve qué lecciones aprendidas en otros sectores como la distribución minorista y la banca pueden ser aplicadas por las aerolíneas. Éstas tienen la oportunidad de mejorar su rentabilidad mediante la integración procesos financieros, una mayor automatización y el aprovechamiento máximo de los análisis predictivos. En este sentido, cabe citar el análisis del alto impacto que podría tener la tecnología Blockchain en la contabilidad y cómo la mejora de las liquidaciones de los itinerarios compartidos podría ahorrar al sector 500 millones de dólares anuales.

Amadeus anunció el nombramiento de Albert Pozo como *President of Amadeus* de Asia Pacífico, puesto desde el que dirigirá la estrategia de la compañía en la región Asia-Pacífico, donde Amadeus cuenta con más de 2.200 empleados en 35 mercados, incluidas dos oficinas regionales en Bangkok y Singapur y centros de I+D en Bangalore y Sídney.

## Resumen de información financiera y de explotación

Información financiera resumida <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Sep 2015	Ene-Sep 2014	% Va- riación
<b>Principales indicadores de negocio</b>			
<b>Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes<sup>1</sup></b>			<b>1,9 p.p.</b>
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	389,7	356,2	9,4%
Reservas no aéreas (millones)	46,3	44,5	4,2%
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>436,0</b>	<b>400,7</b>	<b>8,8%</b>
<b>Pasajeros embarcados (millones)</b>	<b>562,3</b>	<b>519,7</b>	<b>8,2%</b>
<b>Resultados financieros</b>			
Ingresos de Distribución	2.087,5	1.861,5	12,1%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	877,3	723,5	21,3%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.964,8</b>	<b>2.585,0</b>	<b>14,7%</b>
<b>EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>1.144,5</b>	<b>1.037,5</b>	<b>10,3%</b>
Margen de EBITDA (%)	38,6%	40,1%	(1,5 p.p.)
<b>EBITDA excl. costes de adquisición<sup>3</sup></b>	<b>1.149,6</b>	<b>1.039,1</b>	<b>10,6%</b>
Margen de EBITDA excl. costes de adquisición (%)	38,8%	40,2%	(1,4 p.p.)
<b>Beneficio ajustado<sup>4</sup></b>	<b>608,4</b>	<b>557,2</b>	<b>9,2%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas (euros)<sup>5</sup></b>	<b>1,39</b>	<b>1,25</b>	<b>11,0%</b>
<b>Beneficio ajustado<sup>6</sup> excl. costes de adquisición</b>	<b>611,9</b>	<b>558,3</b>	<b>9,6%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas (euros)<sup>6</sup> excl. costes de adquisición</b>	<b>1,40</b>	<b>1,25</b>	<b>11,4%</b>
<b>Flujos de efectivo</b>			
Inversiones en inmovilizado	393,2	314,0	25,2%
Flujos de caja libre <sup>7</sup>	582,8	476,8	22,2%
	<b>30/09/ 2015</b>	<b>31/12/ 2014</b>	<b>% Va- riación</b>
<b>Endeudamiento<sup>8</sup></b>			
<b>Deuda Financiera neta según contratos de financiación</b>	<b>1.693,6</b>	<b>1.738,5</b>	<b>(2,6%)</b>
Deuda financiera neta según contratos de financiación / EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,20x	1,32x	

1. Nuestra posición competitiva se define sólo teniendo en cuenta las reservas aéreas de agencias de viajes que procesamos en relación con la industria, definida ésta como el volumen total de reservas áreas que realizan las agencias de viajes a través de los sistemas computerizados de reservas (CRS) 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.
2. El EBITDA se vio afectado por los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire en 2015 (5,1 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros).

3. EBITDA excluyendo los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire en 2015 (5,1 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros).
4. 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.
5. 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. Beneficio ajustado y BPA ajustado, excluyendo los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire en 2015 y de i:FAO en 2014.
7. Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos impuestos pagados menos comisiones financieras e intereses pagados.
8. 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.

## Notas a redactores:

Amadeus es una compañía de referencia en la provisión de soluciones tecnológicas avanzadas para la industria de los viajes a nivel mundial. Entre los grupos de clientes de la compañía, destacan proveedores (aerolíneas, hoteles, compañías ferroviarias, líneas de ferry, etc.), distribuidores de productos de viajes (agencias y portales de viajes) y compradores de viajes (corporaciones y empresas de gestión de viajes).

El grupo Amadeus cuenta con alrededor de 13.000 empleados en todo el mundo repartidos en sus sedes de Madrid (oficinas centrales), Niza (desarrollo) y Erding (operaciones), así como en 71 organizaciones comerciales (ACO, Amadeus Commercial Organisations) en todo el mundo.

La compañía aplica un modelo de negocio basado en el procesamiento de transacciones.

Amadeus cotiza en las bolsas españolas bajo el símbolo AMS.MC y forma parte del índice IBEX 35.

Para obtener más información acerca de Amadeus, visite [www.amadeus.com](http://www.amadeus.com) y [www.amadeus.com/blog](http://www.amadeus.com/blog) para información acerca de la industria del viaje.

Síguenos en:       

## Datos de contacto:

### Amadeus IT Group

Roman Townsend

Tel.: +34 91 177 1917

[roman.townsend@amadeus.com](mailto:roman.townsend@amadeus.com)

---

<sup>i</sup> Airline Tariff Publishing Company