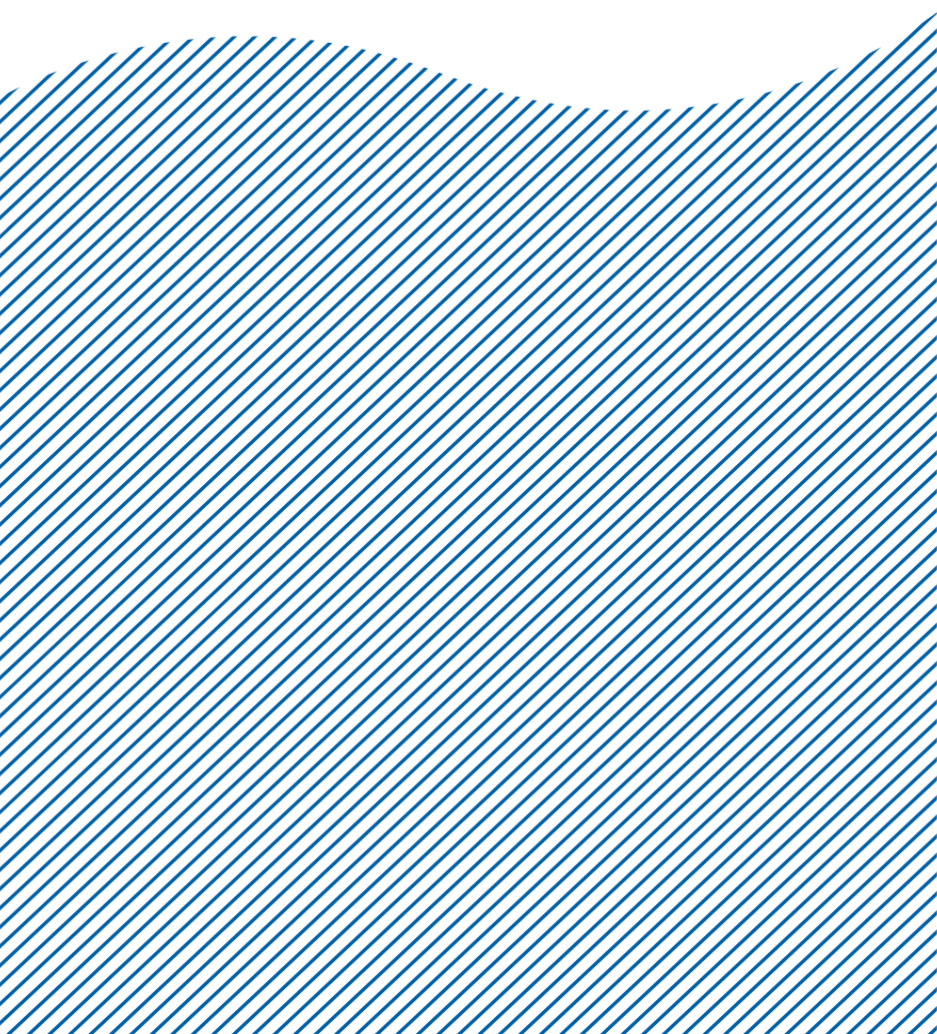


# Resumen del ejercicio 2015

---

26 de febrero de 2016



# Índice

1	Resumen .....	3
1.1	Introducción.....	4
1.2	Resumen de información financiera y operativa .....	7
2	Resumen de actividades .....	9
2.1	Actividades más destacadas del cuarto trimestre .....	10
2.2	Principales proyectos de I+D en curso .....	12
3	Presentación de la información financiera .....	14
3.1	Adquisiciones completadas en 2014 .....	15
3.2	Adquisiciones completadas en 2015 .....	16
3.3	Navitaire.....	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 segmento.....	21
5.1	Negocio de distribución.....	23
5.2	Negocio de soluciones tecnológicas .....	27
5.3	EBITDA .....	31
6	Estados financieros consolidados .....	33
6.1	Cuenta de resultados del Grupo .....	34
6.2	Estado de posición financiera (resumido) .....	41
6.3	Flujos de efectivo del Grupo .....	46
7	Información para inversores .....	50
7.1	Capital suscrito. Estructura accionarial .....	51
7.2	Evolución de la acción en 2015.....	51
7.3	Remuneración a los accionistas .....	52
8	Glosario de términos.....	53
9	Anexo. Iniciativas sociales y medioambientales de Amadeus .....	54

# 1 Resumen



## 1.1 Introducción

### Hechos destacados del ejercicio 2015 (cerrado el 31 de diciembre de 2015)

- **En el negocio de distribución, el número de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentó un 8,3% hasta los 505,0 millones**
- **En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados aumentó un 7,5%, hasta un total de 747,3 millones**
- **Los ingresos crecieron un 14,5%, hasta los 3.912,7 millones de euros**
- **El EBITDA<sup>1</sup> aumentó un 12,2%, hasta los 1.465,4 millones de euros**
- **El beneficio ajustado<sup>2</sup> aumentó un 10,4%, hasta los 751,8 millones de euros**
- **El flujo de caja libre aumentó un 10,5%, hasta 659,2 millones de euros**
- **Remuneración ordinaria a los accionistas de 0,775 euros por acción (aumento del 10,7%)**
- **La deuda financiera neta a 31 de diciembre de 2015 ascendió a 1.611,6 millones de euros (una ratio de deuda neta/EBITDA de los últimos doce meses de 1,09 veces)**

Amadeus siguió progresando positivamente durante el cuarto trimestre y consiguió unos excelentes resultados en el conjunto del ejercicio. En 2015, los ingresos y el EBITDA<sup>1</sup> crecieron un 14,5% y un 12,2%, respectivamente, lo que contribuyó a un incremento del beneficio ajustado<sup>2</sup> del 10,4%. Estos resultados se sustentan en la sólida 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, que en el trimestre estuvieron en línea con la evolución registrada durante el año.

En el negocio de distribución, seguimos renovando o firmando contratos de distribución durante el cuarto trimestre, incluido con ocho nuevas aerolíneas, garantizando y ampliando así una oferta integral de producto aéreo a las agencias de viajes usuarias de Amadeus. Nuestros volúmenes de reservas aéreas siguieron creciendo gracias al incremento trimestral de 1,3 puntos porcentuales en nuestra posición competitiva<sup>3</sup>, que amplió aún más nuestra relevancia para los proveedores de viajes. Como en trimestres anteriores, Norteamérica volvió a ser nuestra región con mayor crecimiento, registrando tasas de crecimiento de dos dígitos. Nuestro volumen total de reservas aéreas a través de agencias de viajes creció un 8,3% y los ingresos del negocio de distribución aumentaron un 11,5%, gracias a una mejora de 1,7 p.p. en nuestra posición competitiva en 2015.

El *merchandising* es extremadamente importante para las aerolíneas y nuestro compromiso es apoyar a nuestras aerolíneas asociadas para que alcancen sus objetivos. Nuestra solución Amadeus Ancillary Services se puede implantar en prácticamente todos los mercados del mundo y ha sido contratada por 135 compañías aéreas (101 de las cuales ya la han implantado). Además, la solución Amadeus Fare Families Solution, que permite a las aerolíneas distribuir paquetes de tarifas, cuenta actualmente con 29 clientes, de los cuales 22 ya

<sup>1</sup> El EBITDA se vio afectado por los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 (6,7 millones de euros) con y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros). Excluyendo estos costes, el EBITDA creció un 12,6% hasta los 1.472,1 millones de euros.

<sup>2</sup> 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. El beneficio ajustado se vio afectado por los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 y con la de i:FAO en 2014. Excluyendo estos costes, el beneficio ajustado aumentó un 10,9%, hasta los 756,3 millones de euros.

<sup>3</sup> Véase la definición de posición competitiva en la sección 3.

han completado la implantación. Las tasas de adopción entre las agencias de viajes también están aumentando. En 2015, observamos un aumento de casi el 100% en las ventas de servicios complementarios por parte de las agencias de viajes a través del sistema Amadeus (si bien el nivel de partida era bajo). El número de agencias de viajes online usuarias de Amadeus que han integrado los servicios complementarios en sus sistemas se triplicó en 2015. Actualmente, en más del 45% de las reservas aéreas realizadas a través de las agencias de viajes que tienen contratadas nuestras soluciones se puede ofrecer la venta de productos de *merchandising*, como servicios complementarios o paquetes de tarifas.

En 2015, los ingresos del negocio de soluciones tecnológicas experimentaron un crecimiento del 22,1%. Este crecimiento fue propiciado por el aumento del 7,5% de los pasajeros embarcados, variable en la que influyeron positivamente las migraciones de Korean Air realizada a finales de 2014, All Nippon Airways (su negocio de pasajeros internacionales) y Thomas Cook Group Airlines en los segundo y cuarto trimestres de 2015, respectivamente. En 2015 continuamos ampliando nuestra base de clientes contratados en Altéa, entre los que destaca Brussels Airlines, que completó su implantación junto con Swiss International Air Lines (ambas integrantes del Grupo Lufthansa) a finales de enero de 2016. Todas nuestras actividades dentro del negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas registraron una evolución positiva durante el trimestre y durante el año gracias al éxito de nuestros esfuerzos de venta incremental, que se tradujeron en nuevos clientes del módulo DCS, y de las soluciones de comercio electrónico e independientes, así como al crecimiento orgánico general.

Tras el cierre del periodo, tuvimos el placer de anunciar que habíamos recibido todas las autorizaciones reglamentarias necesarias para completar la adquisición de Navitaire, que se produjo el 26 de enero de 2016. Este proveedor estadounidense de sistemas de gestión del pasajero (PSS, por sus iniciales en inglés) se centra en los segmentos de bajo coste e híbridos del sector de las aerolíneas y cuenta con una base internacional de clientes formada por más de 50 compañías. La incorporación de la cartera de productos y servicios de Navitaire complementará nuestra oferta y conferirá a Amadeus la capacidad de atender a un nuevo segmento de aerolíneas de forma más eficaz.

Nuestra expansión hacia otros sectores verticales (soluciones tecnológicas para aeropuertos) o en otras áreas transversales (pagos) también siguieron generando crecimiento. Recientemente anunciamos el lanzamiento de Amadeus B2BWallet, un completo paquete de tarjetas virtuales (desde tarjetas prepago hasta tarjetas de crédito) que ofrecen a los distribuidores de productos de viaje un proceso de pago a proveedores mucho más eficiente y que están totalmente integradas en sus flujos de trabajo.

También seguimos haciendo progresos en nuestra estrategia en el área de tecnología para hoteles (Hotel IT) mediante la integración de nuestras recientes adquisiciones (Hotel SystemsPro e Itesso) y los avances en el desarrollo de un sistema de reservas de huéspedes de última generación (GRS, por sus iniciales en inglés) en colaboración con InterContinental Hotels Group.

Invertir en tecnología es fundamental para nuestro éxito. En 2015, Amadeus invirtió en I+D una cifra equivalente al 16,4% de sus ingresos. Esta inversión se centró principalmente en las implantaciones de nuevos clientes, la evolución de los productos y la ampliación de la cartera, incluidas las nuevas áreas de negocio, así como en los proyectos transversales, como nuestra transición a los sistemas abiertos; unas actividades que, en su conjunto, contribuyen al crecimiento futuro de Amadeus.

En 2015, nuestro flujo de caja libre creció un 10,5% hasta los 659,2 millones de euros y la deuda financiera neta consolidada a 31 de diciembre de 2015 ascendió a 1.611,6 millones de euros, lo que supone 1,09 veces el EBITDA de los últimos doce meses (una ratio proforma de aproximadamente 1,56 veces tras la adquisición de Navitaire).

En diciembre de 2015, el Consejo de Administración propuso que el porcentaje objetivo de distribución de los beneficios de 2015 fuera del 50%. Por consiguiente, el Consejo de Administración propondrá un dividendo bruto total de 0,775 euros por acción con cargo al beneficio del ejercicio 2015 a la Junta General Ordinaria de Accionistas para su aprobación en junio de 2016, lo que representa un incremento del 10,7% frente al dividendo de 2014. En enero de 2016, se pagó un dividendo a cuenta de 0,34 euros (brutos) por acción.

## 1.2 Resumen de información financiera y operativa

Información financiera resumida Cifras en millones de euros	Año 2015	Año 2014	% Variación
<b>Principales indicadores de negocio</b>			
<b>Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes<sup>1</sup></b>	<b>42,5%</b>	<b>40,7%</b>	<b>1,7 p.p.</b>
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	505,0	466,5	8,3%
Reservas no aéreas (millones)	61,2	59,4	3,1%
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>566,2</b>	<b>525,8</b>	<b>7,7%</b>
<b>Pasajeros embarcados (millones)</b>	<b>747,3</b>	<b>695,4</b>	<b>7,5%</b>
<b>Resultados financieros</b>			
Ingresos de Distribución	2.737,8	2.455,1	11,5%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	1.174,9	962,6	22,1%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>3.912,7</b>	<b>3.417,7</b>	<b>14,5%</b>
Contribución de Distribución	1.177,0	1.082,1	8,8%
Contribución de Soluciones tecnológicas	760,8	651,0	16,9%
<b>Contribución</b>	<b>1.937,8</b>	<b>1.733,1</b>	<b>11,8%</b>
<b>EBITDA<sup>2</sup></b>	<b>1.465,4</b>	<b>1.306,0</b>	<b>12,2%</b>
Margen de EBITDA (%)	37,5%	38,2%	(0,8 p.p.)
<b>EBITDA excl. costes de adquisición<sup>3</sup></b>	<b>1.472,1</b>	<b>1.307,6</b>	<b>12,6%</b>
Margen de EBITDA excl. costes de adquisición (%)	37,6%	38,3%	(0,6 p.p.)
<b>Beneficio ajustado<sup>4</sup></b>	<b>751,8</b>	<b>681,1</b>	<b>10,4%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas (euros)<sup>5</sup></b>	<b>1,72</b>	<b>1,53</b>	<b>12,2%</b>
<b>Beneficio ajustado<sup>6</sup> excl. costes de adquisición</b>	<b>756,3</b>	<b>682,1</b>	<b>10,9%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas (euros)<sup>6</sup> excl. costes de adquisición</b>	<b>1,73</b>	<b>1,53</b>	<b>12,7%</b>
<b>Flujo de efectivo</b>			
Inversiones en inmovilizado	550,1	427,5	28,7%
Flujo de caja libre <sup>7</sup>	659,2	596,3	10,5%
	<b>31/12/2015</b>	<b>31/12/2014</b>	<b>% Variación</b>
<b>Endeudamiento<sup>8</sup></b>			
<b>Deuda Financiera neta según contratos de financiación</b>	<b>1.611,6</b>	<b>1.738,5</b>	<b>(7,3%)</b>
Deuda financiera neta según contratos de financiación / EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,09x	1,32x	

- Véase la definición de posición competitiva en la sección 3.
- El EBITDA se vio afectado por los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 (6,7 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros).
- EBITDA excluyendo los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 (6,7 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros).
- 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. Beneficio ajustado y BPA ajustado, excluyendo los costes extraordinarios relacionados con las adquisiciones de Navitaire incurridos 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*. A 31 de diciembre de 2014, 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.



## 2 Resumen de actividades



## 2.1 Actividades más destacadas del cuarto trimestre

A continuación figura una selección de los hitos que se han producido en las diferentes áreas de negocio durante el segundo trimestre del año 2015:

### Negocio de distribución

- Durante el último trimestre del año, se firmaron o renovaron contratos de contenido de distribución con 8 aerolíneas, entre ellas Air Europa. Alrededor de más del 80% de las reservas aéreas procesadas anualmente a través del sistema de Amadeus se efectuaron en aerolíneas que tienen firmados contratos de contenido de distribución.
- Los clientes siguieron contratando las soluciones de *merchandising* de Amadeus. Al cierre del año, la solución Amadeus Airline Ancillary Services, que permite a las aerolíneas comercializar sus servicios complementarios en prácticamente todos los mercados del mundo, estaba contratada por 135 aerolíneas, de las cuales 101 ya la tenían implantada. Por su parte, Amadeus Fare Families, que permite a las aerolíneas distribuir paquetes de tarifas, contaba ya con 29 aerolíneas contratadas, de las cuales 22 habían finalizado su implantación.
- Las agencias de viajes están incrementando su peso en la venta de servicios complementarios de las líneas aéreas: el número de agencias de viajes online que han integrado una oferta de servicios complementarios en sus sistemas se triplicó en 2015 con respecto al año anterior. Durante el año 2015, Amadeus registró un incremento de casi el 100% en las ventas de servicios complementarios realizadas por las agencias de viajes. Para algunas compañías aéreas, hasta un 40% de las reservas que venden a través de agencias de viajes online incluyeron un servicio complementario.
- Los viajeros están mucho más cerca de disfrutar de una experiencia puerta a puerta, ya que el último módulo de la plataforma de ventas de Amadeus (Amadeus Selling Platform) permite a las agencias de viajes la posibilidad de vender billetes de tren con conexión al aeropuerto en el momento en que reservan un vuelo o un hotel. El servicio de trenes Heathrow Express (que conecta este aeropuerto de Londres con el centro de la ciudad) es el primero en utilizar esta herramienta de Amadeus y a él se sumará el servicio Airtrain de Brisbane en 2016.
- Amadeus lanzó Amadeus Schedule Recovery, su última solución de inteligencia para viajes (*Travel Intelligence*), con su socio de lanzamiento Qantas Airways —la mayor compañía aérea de Australia—. Mediante análisis de datos para tomar decisiones rápidas, como las relativas al retraso o cancelación de vuelos o la reasignación de slots de aterrizaje, esta herramienta permite a las aerolíneas minimizar las interrupciones en su operativa provocadas por acontecimientos externos, tales como la climatología adversa o la congestión en el control del tráfico aéreo. Esta herramienta cuenta con tres módulos: Airport Resource Tracker, Schedule Manager y Schedule Optimiser.

### Negocio de soluciones tecnológicas

- Con posterioridad al cierre de 2015, el 26 de enero de 2016, Amadeus anunció que, tras obtener la aprobación regulatoria, concluía el proceso de adquisición de Navitaire, un proveedor de soluciones tecnológicas y de negocio para la industria de las aerolíneas, hasta ahora en manos de Accenture, por 766,5 millones de euros. La incorporación de la cartera de productos y soluciones de Navitaire para aerolíneas de bajo coste e híbridas complementa la oferta de Altéa, dirigida principalmente a las aerolíneas tradicionales, lo que permitirá a Amadeus proporcionar servicios a un espectro más amplio de aerolíneas. Amadeus comercializará las dos carteras de productos de forma separada y seguirá invirtiendo en el desarrollo de las dos plataformas para mejorar los servicios y funcionalidades para todas las clases de aerolíneas.
- Al cierre del año 2015, 132 aerolíneas en todo el mundo tenían contratados los módulos Altéa Reservation (gestión de ventas y reservas) y Altéa Inventory (gestión de inventario), 120 de las cuales tenían

contratada la plataforma Altéa al completo (que incluye el módulo Altéa Departure Control). A finales del ejercicio, 124 aerolíneas ya habían migrado a Altéa Reservation y Altéa Inventory, 105 de las cuales ya estaban usando la plataforma completa. 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.

- La última incorporación a la plataforma Altéa es Brussels Airlines, que contrató el paquete completo de Altéa en 2015. Esta aerolínea transporta aproximadamente 7,5 millones de pasajeros anualmente e implantó Altéa Reservation y Altéa Inventory en enero de 2016 (al mismo tiempo que Swiss International Air Lines).
- En respuesta al reto que le plantean a las aerolíneas los crecientes volúmenes de transacciones de búsquedas de vuelos (actualmente, las tasas de conversión de las aerolíneas pueden fácilmente llegar a 1000:1), Amadeus lanzó Airline Cloud Availability. Esta solución de disponibilidad dinámica en la nube, que aplica técnicas de gestión dinámica de ingresos, ha sido probada con éxito por Lufthansa y la Plataforma Cloud de Google. Al sincronizar en tiempo real los sistemas centrales de la aerolínea y las distribuciones de sus sistemas de cálculo de la disponibilidad en tiempo real, los consumidores pueden buscar y comprar las ofertas de Lufthansa de forma más eficiente y recibir resultados precisos —cercano al 100% de precisión— de la disponibilidad de la aerolínea, con independencia de la configuración tecnológica que esté utilizando el distribuidor de viajes. Al mismo tiempo, la aerolínea no pierde ninguna oportunidad de venta, ya que puede responder con precisión a estas solicitudes de compra que crecen exponencialmente, protegiendo en todo momento sus propios sistemas centrales.
- Durante el primer trimestre de 2016, Amadeus lanzó B2B Wallet Prepaid, una solución de pagos virtuales para agencias de viajes que les ayuda a mejorar la gestión de sus flujos de caja para el pago por el contenido de viajes. Esta solución consiste en dos tarjetas virtuales asociadas a la misma cuenta, una para conseguir un descuento sobre el importe abonado y otra para evitar las comisiones por tarjeta que aplican algunos proveedores de viajes. B2B Wallet Prepaid complementa la solución ya lanzada para tarjetas de crédito virtuales de Amadeus.

## Otras noticias del cuarto trimestre

- Amadeus ocupó la primera posición dentro del sector europeo de viajes y turismo en la edición 2015 del estudio sobre inversión en I+D de la Comisión Europea (basada en el ejercicio 2014). Durante el año 2014, Amadeus invirtió 568,4 millones de euros en I+D, ascendiendo la inversión acumulada entre 2004 y 2014 a más de 3,5 miles de millones de euros. En 2015, Amadeus invirtió otros 660,7 millones de euros. Este ranking, que analiza la inversión en I+D por parte de empresas europeas y de todo el mundo, clasifica a las empresas en función de su inversión total.
- Iberia y Amadeus renovaron su alianza para apoyar a UNICEF en su lucha contra las enfermedades mortales. A través de una plataforma desarrollada por Amadeus, los viajeros que compran billetes en la página web de Iberia pueden realizar donaciones. Esta iniciativa forma parte del programa Technology for Good de Amadeus, que contempla el uso de su tecnología para impulsar proyectos de sostenibilidad y desarrollo social. Mediante esta colaboración con UNICEF e Iberia, a la que se han sumado otras aerolíneas como Finnair y Norwegian, ya se ha donado más de 1 millón de dólares.
- Continuando con su programa de publicación de trabajos que alienten el debate en el sector, Amadeus presentó "*Safeguarding information systems: a lever for revenue growth*". Este informe, que reúne análisis, contribuciones de expertos y ejemplos reales, ofrece una amplia visión sobre la protección de los datos, la creciente incidencia del fraude y la respuesta que está dando la industria.

## 2.2 Principales proyectos de I+D en curso

Las principales inversiones en I+D de 2015 corresponden a:

### – Implantaciones de clientes:

- Esfuerzos de desarrollo de migraciones relacionados con aerolíneas en las que se implantó Altéa durante el año, como All Nippon Airways (el negocio de vuelos internacionales) y Thomas Cook Group Airlines, así como las implantaciones programadas para los años 2016 y 2017 (como Swiss International Air Lines, China Airlines, Southwest (negocio de vuelos nacionales) y Japan Airlines). A ello se suman los costes de implantación relacionados con los nuevos clientes del módulo Altéa Departure Control System (aerolíneas usuarias de Altéa que implantan el paquete completo, así como Virgin Australia, que contrató el módulo Departure Control - Flight Management como componente independiente) o las soluciones de comercio electrónico e independientes.
- Trabajos de implantación en relación con nuestra solución DCS para las empresas de handling y Amadeus Airport Common Use Service (ACUS) en el área de tecnología para aeropuertos, así como con soluciones para pagos.
- Implantación de nuestra cartera de soluciones para aerolíneas, agencias de viajes y empresas en clientes, incluida la ampliación de nuestra base de clientes de soluciones de *merchandising* y la migración de empresas a nuestra herramienta de autorreserva.

### – Ampliación de la cartera de productos:

- Para aerolíneas, soluciones relacionadas con la disponibilidad en la nube, la conectividad XML y venta electrónica, así como el sistema Altéa Revenue Management (implantado en nuestro socio de lanzamiento Scandinavian Airlines en 2015).
- Soluciones para agencias de viajes, agencias de viaje corporativo y empresas, iniciativas vinculadas a una plataforma de ventas de última generación, motores de búsqueda, personalización de *front office* y herramientas para dispositivos móviles.
- Inversiones centradas en soluciones de *merchandising*, servicios complementarios y paquetes de tarifas, así como mejoras en las soluciones de compra y reserva.
- Inversiones para adaptar mejor nuestra cartera de productos a las necesidades específicas de cada región.

### – Mayores recursos dedicados a la cartera de productos de las nuevas iniciativas (hoteles, trenes, tecnología para aeropuertos, pagos y *travel intelligence*):

- Costes de desarrollo para crear el sistema de reservas de huéspedes (GRS) de última generación, en el marco de nuestro acuerdo con IHG, en el área de soluciones tecnológicas para hoteles (Hotel IT).
- El progreso y desarrollo continuos de nuestra cartera de soluciones tecnológicas para aeropuertos (Airport IT).
- Mejora de las soluciones de distribución para los segmentos de hoteles y trenes.
- Iniciativas en el marco de nuestro acuerdo con Bene Rail e inversiones en las áreas de pagos y *travel intelligence*, donde seguimos trabajando con diferentes socios sectoriales.

### – Inversión en tecnologías que afectan a varias áreas:

- Retirada progresiva de TPF, que conlleva la migración gradual de la plataforma de la compañía a tecnologías de última generación y sistemas abiertos.
- Proyectos relacionados con las prestaciones de los sistemas para ofrecer el mayor grado posible de fiabilidad, disponibilidad, servicios y seguridad a nuestra base de clientes.

- Proyectos relacionados con nuestras infraestructuras y procesos globales, para mejorar la eficiencia y la flexibilidad.

### 3 Presentación de la información financiera



La información financiera mostrada en este informe tiene como fuente los estados financieros consolidados auditados de Amadeus IT Holding, S.A. y Sociedades Dependientes, los cuales han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera en la forma adoptada por la Unión Europea.

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

El presente documento incluye magnitudes financieras no auditadas y calculadas según métodos distintos de las NIIF, incluido el EBITDA y el Beneficio ajustado, y las ratios basadas en estas magnitudes financieras. Presentamos magnitudes calculadas según métodos distintos de las NIIF cuando creemos que brindan información útil sobre nuestros resultados. Estas magnitudes no son estándar y, por tanto, pueden no ser comparables con las presentadas por otras empresas.

Cuando hacemos referencia a nuestra posición competitiva, sólo tenemos en cuenta las reservas aéreas de agencias de viajes que procesamos en relación con la industria, definida ésta como el volumen total de reservas 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). 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.

## 3.1 Adquisiciones completadas en 2014

### 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.

### 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 54,9 millones de euros. La operación se financió íntegramente en efectivo. Los resultados de i:FAO se consolidaron en nuestras cuentas 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 relacionados con la adquisición antes de la operación se registraron como costes indirectos a finales de 2014.

### UFIS

El 24 de enero de 2014, Amadeus compró el 100% de los derechos de voto de UFIS Airport Solutions AS y su grupo de empresas ("UFIS"). El precio de la operación fue de 18,8 millones de euros. La operación se financió

íntegramente en efectivo. 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 2015

### AirIT

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

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

### Itesso

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

En los próximos trimestres se llevará a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de Itesso en las cuentas de Amadeus.

### Hotel SystemsPro

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

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

### Pyton

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

En los próximos trimestres se llevará a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de Pyton en las cuentas de Amadeus.



### 3.3 Navitaire

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

Los costes extraordinarios de 6,7 millones de euros relacionados con la adquisición, originados en el segundo semestre de 2015, se registraron como costes indirectos a finales de 2015.

## 4 Principales riesgos financieros y política de cobertura



## 4.1 Riesgo derivado de los tipos de cambio

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

Nuestros ingresos se generan principalmente en euros o en dólares (esta segunda moneda representa entre el 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 explotación<sup>4</sup> está denominado en muchas monedas diferentes del euro, incluido el dólar estadounidense, 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, la rupia india y el baht tailandés) suelen fluctuar frente al euro de forma similar a como fluctúa el tipo de cambio dólar estadounidense-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 estadounidense 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 americanos. 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.

## 4.2 Riesgo derivado de los tipos de interés

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

A 31 de diciembre de 2015, el 8,5%<sup>5</sup> de nuestra deuda financiera total según Contrato de Financiación Senior estaba sujeta a tipos de interés variables referenciados al Euríbor. En esa fecha, no se había instrumentado ninguna cobertura de tipos de interés.

<sup>4</sup> Incluye coste de los ingresos, retribuciones a empleados y otros gastos de explotación. No incluye depreciación y amortización.

<sup>5</sup> En este porcentaje se incluye la financiación a corto plazo que obtenemos a través de nuestro programa de papel comercial europeo multi-divisa a corto plazo (ECP). El tipo de interés de este papel comercial es fijo, pero dado que tienen que

## 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 2.210.000 acciones y un mínimo de 270.000 acciones, aproximadamente. La intención de Amadeus es hacer uso de su autocartera para liquidar estos planes a su vencimiento.

---

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 segmento



Información por segmento de negocio <i>Cifras en millones de euros</i>	Año 2015	Año 2014	% Variación
Ingresos de distribución	2.737,8	2.455,1	11,5%
Ingresos de soluciones tecnológicas	1.174,9	962,6	22,1%
<b>Ingresos del Grupo</b>	<b>3.912,7</b>	<b>3.417,7</b>	<b>14,5%</b>
Contribución de distribución	1.177,0	1.082,1	8,8%
<i>Margen de contribución de distribución (%)</i>	43,0%	44,1%	(1,1 p.p.)
Contribución de soluciones tecnológicas	760,8	651,0	16,9%
<i>Margen de contribución de soluciones tecnológicas (%)</i>	64,8%	67,6%	(2,9 p.p.)
<b>Contribución total</b>	<b>1.937,8</b>	<b>1.733,1</b>	<b>11,8%</b>
Costes indirectos netos <sup>1</sup>	(472,4)	(427,1)	10,6%
<b>EBITDA</b>	<b>1.465,4</b>	<b>1.306,0</b>	<b>12,2%</b>
Margen de EBITDA (%)	37,5%	38,2%	(0,8 p.p.)

1. En el apartado de costes indirectos netos se incluyen costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 (6,7 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros).

Durante el cuarto trimestre de 2015, registramos un aumento de los ingresos del 13,8% que confirma la sólida tendencia de crecimiento observada durante los nueve primeros meses del año y que se ha traducido en un incremento de los ingresos de 495,0 millones de euros (+14,5%) en 2015. Aunque nos beneficiamos de la evolución de los tipos de cambio y la consolidación de nuestras adquisiciones, este crecimiento se debió principalmente a los sólidos resultados de nuestras dos líneas de negocio:

- Distribución registró un crecimiento total de los ingresos del 11,5%, gracias a la mejora de 1,7 p.p. de nuestra posición competitiva y la positiva evolución tanto de los ingresos por reservas como los no procedentes de reservas.
- Soluciones tecnológicas aportó un crecimiento total de los ingresos del 22,1%, gracias al crecimiento del 7,5% en los pasajeros embarcados, al aumento del 9,2% de los ingresos transaccionales de TI por pasajero embarcado y al incremento del 49,3% en los ingresos no transaccionales.

El incremento del 12,2% en el EBITDA de 2015 se debió al crecimiento de las contribuciones de los negocios de distribución (8,8%) y de soluciones tecnológicas (16,9%), compensada en parte por el aumento de los costes indirectos netos (10,6%).

El margen de EBITDA ascendió al 37,5% de los ingresos en 2015 y se vio lastrado por las fluctuaciones de los tipos de cambio y ciertas partidas extraordinarias de coste, como los costes de adquisición derivados de nuestras operaciones corporativas<sup>6</sup> y determinadas provisiones para cubrir riesgos de cobro en países en dificultades y pagos de impuestos locales. Excluyendo estos efectos, nuestro margen de EBITDA en 2015 aumentó ligeramente con respecto a 2014, gracias al mayor peso de nuestro negocio de soluciones tecnológicas, que se caracteriza por sus mayores márgenes.

<sup>6</sup> El EBITDA se vio afectado por los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 (6,7 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros).

## 5.1 Negocio de distribución

Distribución <i>Cifras en millones de euros</i>	Año 2015	Año 2014	% Variación
<b>Principales indicadores de negocio</b>			
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes	42,5%	40,7%	1,7 p.p.
Reservas totales (millones)	566,2	525,8	7,7%
<b>Resultados</b>			
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.737,8</b>	<b>2.455,1</b>	<b>11,5%</b>
Costes de explotación	(1.626,8)	(1.433,9)	13,5%
Capitalizaciones directas	66,1	60,9	8,6%
<b>Costes operativos netos</b>	<b>(1.560,8)</b>	<b>(1.373,0)</b>	<b>13,7%</b>
<b>Contribución</b>	<b>1.177,0</b>	<b>1.082,1</b>	<b>8,8%</b>
<b>Como % de Ingresos</b>	<b>43,0%</b>	<b>44,1%</b>	<b>(1,1 p.p.)</b>

La oferta básica del negocio de distribución consiste en una plataforma de reservas, que opera a nivel mundial y que conecta a proveedores de viajes (tales como aerolíneas tradicionales y de bajo coste, hoteles, compañías ferroviarias, compañías de cruceros y ferry, empresas de alquiler de coches, turoperadores y compañías aseguradoras) con agencias de viajes online y tradicionales, para facilitar la distribución de productos y servicios de viajes, en lo que se denomina el "canal indirecto". Además, como parte de su negocio de distribución, Amadeus ofrece soluciones tecnológicas a algunas de las agencias de viajes usuarias y empresas, como funciones de comercio electrónico y de *mid* y *back-office*. También hemos ampliado nuestra cartera de productos con soluciones de *Travel Intelligence* basadas en las últimas tecnologías para optimizar el uso de datos de viaje.

Nuestro negocio de distribución registró un sólido crecimiento en 2015 gracias al aumento de las reservas — impulsadas a su vez por una mejora importante de nuestra posición competitiva—, al incremento del ingreso medio por reserva y al crecimiento de los ingresos no procedentes de reservas. A estos buenos resultados contribuyeron además la evolución de los tipos de cambio y la consolidación de i:FAO y Python.

Como resultado de ello, los ingresos de distribución crecieron un 11,5% hasta alcanzar los 2.737,8 millones de euros en 2015. La contribución aumentó un 8,8% en el periodo, hasta 1.177,0 millones de euros. Expresada como porcentaje de los ingresos, la contribución ascendió al 43,0% y se vio afectada negativamente por la evolución de los tipos de cambio y determinadas provisiones extraordinarias para cubrir posibles riesgos de cobro en países en dificultades y pagos de impuestos locales.

### 5.1.1 Evolución de los principales indicadores operativos de negocio

Durante 2015, las reservas aéreas de Amadeus crecieron un 8,3% y nuestra posición competitiva<sup>7</sup> mejoró 1,7 p.p., gracias a los nuevos clientes conseguidos en Norteamérica y la migración de las agencias de viajes

<sup>7</sup> 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). 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 posición competitiva

surcoreanas usuarias de Topas a nuestra plataforma en septiembre de 2014. Por su parte, la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes<sup>7</sup> creció un 3,9% en 2015.

Las reservas aéreas aumentaron un 4,6% en el cuarto trimestre, mientras que la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes creció un 1,8%; ambas cifras suponen un descenso frente a los nueve primeros meses del año, debido a una deceleración general de las reservas. Además, los volúmenes del cuarto trimestre no se beneficiaron del efecto de año completo de la migración de Topas, que terminó en el tercer trimestre de 2015.

Principales indicadores operativos	Oct-Dic 2015	Oct-Dic 2014	% Variación	Año 2015	Año 2014	% Variación
<b>Crecimiento de la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes<sup>7</sup></b>	<b>1,8%</b>	<b>3,6%</b>		<b>3,9%</b>	<b>3,2%</b>	
<b>Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes<sup>7</sup></b>	<b>43,3%</b>	<b>42,0%</b>	<b>1,3 p.p.</b>	<b>42,5%</b>	<b>40,7%</b>	<b>1,7 p.p.</b>
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	115,4	110,3	4,6%	505,0	466,5	8,3%
Reservas no aéreas (millones)	14,8	14,9	(0,2%)	61,2	59,4	3,1%
<b>Reservas totales (millones)</b>	<b>130,2</b>	<b>125,2</b>	<b>4,0%</b>	<b>566,2</b>	<b>525,8</b>	<b>7,7%</b>

## Industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes

Las reservas aéreas a través de agencias de viajes aumentaron un 1,8% en el cuarto trimestre de 2015, alcanzando un 3,9% en el ejercicio. Comparado con los nueve primeros meses del año, la industria frenó su crecimiento en todas las regiones menos en Oriente Medio y África. Concretamente, Europa occidental mostró una considerable desaceleración y países como Alemania, Francia y España registraron cifras negativas. Los mercados del centro, este y sur de Europa y Latinoamérica registraron crecimientos negativos. Por su parte, la región de Asia y Pacífico, que dejó de beneficiarse del extraordinario efecto de la migración de las agencias de viajes surcoreanas usuarias de Topas a Amadeus —finalizado en septiembre de 2015—, también arrojó menores tasas de crecimiento que en los nueve primeros meses del año.

En el conjunto del ejercicio, todas las regiones evolucionaron de forma positiva, excepto Latinoamérica (debido, sobre todo, a las dificultades económicas de Brasil y Venezuela). Oriente Medio y África comenzaron el segundo semestre presentando tasas de crecimiento positivas y recuperándose de los problemas geopolíticos, para cerrar el año con un incremento de los volúmenes frente al año anterior, aunque todavía muy tenue. La región europea también mostró un crecimiento total escaso, debido al contexto macroeconómico, los problemas políticos y el terrorismo. Por su parte, Norteamérica se caracterizó por una evolución sólida durante el año. Por último, la región de Asia y Pacífico fue la de mayor crecimiento, gracias a la migración de agencias de viajes desde Topas a Amadeus, que se inició a finales de 2014.

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.



## Reservas de Amadeus

Las reservas aéreas a través de agencias de viajes de Amadeus aumentaron un 4,6% en el cuarto trimestre de 2015, con lo que el crecimiento en el conjunto del año fue del 8,3%, sostenido por el crecimiento de la industria y la considerable mejora de 1,7 p.p. de nuestra posición competitiva.

Norteamérica y Asia y Pacífico fueron nuestras mejores regiones en 2015, gracias al crecimiento subyacente, los nuevos clientes en EE.UU. y la migración de las agencias usuarias de Topas en Corea del Sur a nuestra plataforma, factores que impulsaron el crecimiento de las reservas aéreas hasta el 35,6% y el 18,6%, respectivamente. Como resultado de ello, nuestra exposición a estas regiones ha aumentado considerablemente. Nuestras reservas aéreas en la región de centro, este y sur de Europa y Latinoamérica se vieron afectadas negativamente por el declive del sector en el segundo semestre de 2015. Por último, la debilidad del sector en Europa occidental (y, en particular, el peor comportamiento de algunos países donde Amadeus cuenta con una presencia importante, como Alemania, Francia o España) y Oriente Medio y África se tradujo en un crecimiento reducido de las reservas en 2015 en estas regiones.

<b>Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes</b> <i>Cifras en millones</i>	<b>Año 2015</b>	<b>% del Total</b>	<b>Año 2014</b>	<b>% del Total</b>	<b>% Variación</b>
Europa Occidental	194,8	38,6%	192,5	41,3%	1,2%
Norteamérica	85,9	17,0%	63,4	13,6%	35,6%
Asia y Pacífico	83,5	16,5%	70,4	15,1%	18,6%
Oriente Medio y África	62,2	12,3%	62,0	13,3%	0,3%
Europa Central, del Este y del Sur	45,7	9,0%	45,8	9,8%	(0,2%)
Sudamérica y América Central	32,9	6,5%	32,5	7,0%	1,4%
<b>Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes</b>	<b>505,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>466,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>8,3%</b>

En cuanto a la distribución de reservas no aéreas, aunque las reservas del cuarto trimestre descendieron ligeramente frente al año anterior, los volúmenes crecieron un 3,1% en 2015, debido sobre todo a la positiva evolución de las reservas de tren.

### 5.1.2 Ingresos ordinarios

<b>Distribución</b> <i>Cifras en millones de euros</i>	<b>Oct-Dic 2015</b>	<b>Oct-Dic 2014</b>	<b>% Variación</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2014</b>	<b>% Variación</b>
Ingresos ordinarios	650,2	593,6	9,5%	2.737,8	2.455,1	11,5%

Los ingresos del negocio de distribución aumentaron un 9,5% en el cuarto trimestre de 2015, lo que se tradujo en un crecimiento del 11,5% en el conjunto del ejercicio. Este incremento se debió tanto a los ingresos procedentes de reservas como los no procedentes de reservas.

Los ingresos procedentes de reservas contribuyeron a esta positiva evolución con un crecimiento del 12,5% en 2015, gracias al incremento del 7,7% de las reservas totales, sumado al aumento del 4,5% del ingreso medio por reserva. Este efecto positivo de los precios se debió a la revalorización del dólar estadounidense frente al euro y a algunas renegociaciones con clientes, que se tradujeron en un mayor precio y compensaron el efecto

dilutivo subyacente de nuestro importante crecimiento en Norteamérica y Corea del Sur (donde el peso de las reservas locales es mayor).

Los ingresos no procedentes de reservas crecieron un 5,1% durante el año, derivado principalmente de (i) las soluciones de búsqueda suministradas a los metabuscadores, (ii) las funciones mejoradas suministradas a las agencias de viajes, los proveedores de gestión de viajes corporativos y las empresas, (iii) las soluciones de datos y publicidad, y (iv) la aportación de nuestras adquisiciones i:FAO y Pyton. Esta positiva evolución se vio empañada, en parte, por el efecto negativo de las coberturas.

Distribución. Ingresos Cifras en millones de euros	Año 2015	Año 2014	% Variación
Ingresos por reservas	2.378,6	2.113,5	12,5%
Ingresos no procedentes de reservas	359,2	341,6	5,1%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.737,8</b>	<b>2.455,1</b>	<b>11,5%</b>
<b>Ingreso medio por reserva (aérea y no aérea) (€)<sup>1</sup></b>	<b>4,20</b>	<b>4,02</b>	<b>4,5%</b>

1. Representa nuestros ingresos procedentes de reservas divididos entre el número total de reservas aéreas y no aéreas.

### 5.1.3 Contribución

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

La contribución de nuestro negocio de distribución aumentó un 8,8% en 2015, hasta un total de 1.177,0 millones de euros en 2015. Esta positiva evolución fue resultado del crecimiento del 11,5% en los ingresos, compensado por un incremento del 13,7% de los costes de explotación netos (que engloban un incremento del 13,5% de los costes brutos de explotación y el del 8,6% de las capitalizaciones).

Los costes brutos de explotación se vieron afectados negativamente por la evolución de los tipos de cambio (que incidió especialmente en los incentivos) y por algunas provisiones para cubrir posibles riesgos de cobro en países en dificultades y pagos de impuestos locales. Este incremento subyacente se explica por:

- El crecimiento de los incentivos y las comisiones de distribución, causado por el aumento de los volúmenes (incremento del 8,3% en las reservas aéreas del periodo) y un incremento contenido del coste unitario de distribución.
- El crecimiento moderado de los costes fijos, ligeramente por encima de la inflación, se debió a:
  - 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 *merchandising* y personalización, así como esfuerzos en relación con la conectividad XML, gran parte del cual se capitaliza.
  - Un incremento limitado de nuestros costes comerciales centrales, en los que influye la revisión anual de los salarios y la remuneración variable.
  - La expansión de nuestras actividades, incluida la consolidación de i:FAO, el aumento de los recursos dedicados a *Travel Intelligence*, así como los mayores costes relacionados con servicios (consultoría, formación).

## 5.2 Negocio de soluciones tecnológicas

Soluciones tecnológicas <i>Cifras en millones de euros</i>	Año 2015	Año 2014	% Variación
<b><u>Principales indicadores de negocio</u></b>			
Pasajeros embarcados (millones)	747,3	695,4	7,5%
Aerolíneas migradas (a 31 de diciembre) <sup>1</sup>	124	124	
<b><u>Resultados</u></b>			
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>1.174,9</b>	<b>962,6</b>	<b>22,1%</b>
Costes de explotación	(614,4)	(479,2)	28,2%
Capitalizaciones directas	200,2	167,6	19,5%
<b>Costes operativos netos</b>	<b>(414,1)</b>	<b>(311,6)</b>	<b>32,9%</b>
<b>Contribución</b>	<b>760,8</b>	<b>651,0</b>	<b>16,9%</b>
<b>Como % de Ingresos</b>	<b>64,8%</b>	<b>67,6%</b>	<b>(2,9 p.p.)</b>

1. Aerolíneas que migraron, como mínimo, al módulo de gestión de inventario de Altéa, además de utilizar el módulo de reservas. La cifra de 2015 se vio afectada negativamente por compañías aéreas que cesaron su actividad.

A través del negocio de soluciones tecnológicas, Amadeus suministra una completa cartera de productos que automatizan procesos de negocio estratégicos, como las reservas, la gestión de inventario y otros procesos operativos de los proveedores de viajes, además de ofrecer tecnologías de distribución directa. Continuamos con nuestros esfuerzos de diversificación, gracias a los cuales ampliamos nuestra cartera inicial de soluciones tecnológicas para aerolíneas con nuevas iniciativas centradas en tecnología para hoteles, trenes, aeropuertos y pagos.

Nuestro negocio de soluciones tecnológicas siguió registrando importantes tasas de crecimiento en 2015 y sus ingresos aumentaron un 22,1% en el conjunto del año. Este incremento se debió a la evolución de los ingresos transaccionales de TI, a su vez impulsados por el crecimiento de los pasajeros embarcados (+7,5%) y el aumento del ingreso unitario medio, así como los ingresos de distribución directa y no transaccionales. La consolidación de nuestras adquisiciones recientes y el efecto de los tipos de cambio también influyeron positivamente en el crecimiento de los ingresos.

La contribución ascendió a 760,8 millones de euros en 2015, un 16,9% más que en 2014. Expresado como porcentaje de los ingresos, esta cifra supone un 64,8%, inferior al año anterior, debido a (i) las fluctuaciones de los tipos de cambio, y (ii) el efecto derivado del creciente peso de nuestros nuevos negocios, la consolidación de nuestras adquisiciones y la expansión de nuestras actividades de servicios, que tienen menores márgenes.

### 5.2.1 Evolución de los principales indicadores operativos de negocio

El número total de pasajeros embarcados aumentó un 5,3% hasta los 185.0 millones en el cuarto trimestre de 2015 frente al mismo periodo de 2014, debido al crecimiento orgánico y a las implantaciones recientes, como las de All Nippon Airways (el negocio de vuelos internacionales), que se completó en el segundo trimestre de 2015, y la de Thomas Cook Group Airlines, que se completó en el cuarto trimestre de 2015. El impacto de las migraciones de 2014 fue más limitado en el cuarto trimestre, ya que la más importante, Korean Air, se realizó a finales del tercer trimestre de 2014.

Durante el ejercicio completo 2015, el volumen de pasajeros embarcados alcanzó los 747,3 millones, lo que supone un incremento del 7,5% frente a la cifra de 2014, gracias a las mencionadas migraciones a la plataforma Altéa en 2014-15 y a un crecimiento orgánico del 2,2%.

Principales indicadores de negocio	Oct-Dic 2015	Oct-Dic 2014	% Variación	Año 2015	Año 2014	% Variación
Pasajeros embarcados (millones)	185,0	175,8	5,3%	747,3	695,4	7,5%
Aerolíneas migradas (a 31 de diciembre) <sup>1</sup>				124	124	

1. Aerolíneas que migraron, como mínimo, al módulo de gestión de inventario de Altéa, además de utilizar el módulo de reservas. La cifra de 2015 se vio afectada negativamente por compañías aéreas que cesaron su actividad.

A lo largo de 2015, el peso de Asia y Pacífico dentro del total de pasajeros embarcados aumentó considerablemente (+3,0 p.p. frente a 2014), gracias a la contribución de las nuevas aerolíneas que migraron a la plataforma Altéa (principalmente Korean Air y All Nippon Airways, su negocio de vuelos internacionales). Las implantaciones realizadas en 2014 en Southwest (el negocio de vuelos internacionales), Seaport y Cape Air también se tradujeron en un aumento (+0,4 p.p. frente a 2014), aunque todavía moderado, del peso de la región de Norteamérica. Ambas regiones seguirán incrementando su peso durante los próximos años, con la migración de Japan Airlines y Southwest (el negocio de vuelos nacionales). Latinoamérica registró una evolución positiva durante el año a pesar del deterioro económico de Brasil, que supuso un lastre, sobre todo en el cuarto trimestre de 2015. A su vez, la inestabilidad política siguió siendo un motivo de preocupación para muchas compañías regionales de Oriente Medio y África en todo 2015. Por último, la situación macroeconómica, las huelgas y los atentados terroristas afectaron a la evolución de los pasajeros embarcados de nuestros clientes europeos.

Pasajeros embarcados de Amadeus Cifras en millones	Año 2015	% del Total	Año 2014	% del Total	% Variación
Europa Occidental	324,2	43,4%	318,7	45,8%	1,7%
Asia y Pacífico	201,3	26,9%	166,6	24,0%	20,8%
Oriente Medio y África	103,7	13,9%	100,5	14,5%	3,2%
Sudamérica y América Central	77,4	10,4%	73,2	10,5%	5,7%
Europa Central, del Este y del Sur	37,0	5,0%	35,6	5,1%	4,0%
Norteamérica	3,8	0,5%	0,8	0,1%	n.a.
<b>Pasajeros embarcados totales</b>	<b>747,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>695,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,5%</b>

## 5.2.2 Ingresos ordinarios

Soluciones tecnológicas Cifras en millones de euros	Oct-Dic 2015	Oct-Dic 2014	% Variación	Año 2015	Año 2014	% Variación
Ingresos ordinarios	297,7	239,1	24,5%	1.174,9	962,6	22,1%

Los ingresos de soluciones tecnológicas aumentaron un 24,5% durante el cuarto trimestre de 2015, lo que situó el crecimiento del ejercicio en el 22,1%, hasta los 1.174,9 millones de euros. Esta mejora se debió al aumento

de los ingresos transaccionales y no transaccionales y se apoyó en la contribución de las operaciones corporativas realizadas recientemente y la evolución de los tipos de cambio.

Soluciones tecnológicas. Ingresos Cifras en millones de euros	Año 2015	Año 2014	% Variación
<i>Ingresos transaccionales de TI</i>	809,6	689,7	17,4%
<i>Ingresos por distribución directa</i>	114,3	104,7	9,2%
Ingresos transaccionales	923,9	794,4	16,3%
Ingresos no transaccionales	251,0	168,2	49,3%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>1.174,9</b>	<b>962,6</b>	<b>22,1%</b>
<b>Ingresos transaccionales de TI por PB (€)<sup>1</sup></b>	<b>1,08</b>	<b>0,99</b>	<b>9,2%</b>

1. Representa los ingresos transaccionales de TI divididos entre el número total de pasajeros embarcados.

## Ingresos transaccionales

### Ingresos transaccionales de TI

En esta categoría se engloban los ingresos procedentes de (i) nuestra oferta Altéa para aerolíneas, por la que suministramos funciones de gestión de inventario y control de salidas, además de soluciones integradas para reservas, en un formato modular a través de una plataforma comunitaria; (ii) nuestras soluciones para comercio electrónico, que ofrecen motores para compras y reservas en línea a los portales de las aerolíneas, además de funcionalidades relacionadas; (iii) nuestra gama de soluciones tecnológicas independientes, que son complementarias y totalmente compatibles con nuestras soluciones Altéa (como Amadeus Revenue Integrity o Amadeus Ticket Changer), y (iv) otras soluciones tecnológicas para aeropuertos, pagos y trenes.

Los ingresos transaccionales de TI alcanzaron los 809,6 millones de euros en el conjunto del año, lo que supone un 17,4% más que en 2014. Este aumento se apoyó en el crecimiento del volumen y el aumento del 9,2% de los ingresos transaccionales de TI por pasajero. Excluyendo el efecto cambiario, todas las principales líneas de ingresos registraron un fuerte crecimiento:

- Altéa: gracias a un incremento del 7,5% en los pasajeros embarcados, así como al mayor precio medio por las actividades de venta incremental, que se materializaron en la implantación de nuevos módulos y soluciones (como Altéa Departure Control System y Altéa Revenue Management Suite).
- Comercio electrónico: sólida evolución, como resultado del crecimiento orgánico y las nuevas implantaciones, así de la contribución positiva de las actividades de venta incremental.
- Soluciones tecnológicas independientes: evolución positiva gracias a varios productos, como Amadeus Ticket Changer, Revenue Availability, soluciones de autoservicio y servicios complementarios.
- Nuevos negocios: evolución positiva de las áreas de soluciones tecnológicas para aeropuertos (incluida la consolidación de nuestras adquisiciones UFIS y AirIT) y pagos, aunque éstas todavía son relativamente pequeñas.

### Distribución directa

Los ingresos de distribución directa incluyen (i) comisiones cobradas por reservas efectuadas a través de los canales de venta directa de una aerolínea utilizando nuestra solución Altéa Reservation y por determinados tipos de reservas aéreas efectuadas a través de los canales de venta directa de los clientes de Altéa, a los que cobramos una comisión por reserva, no una comisión por pasajero embarcado, y (ii) comisiones cobradas a las

aerolíneas que utilizan nuestra solución Altéa Reservation por funciones complementarias que están estrechamente relacionadas con el proceso de reserva.

Los ingresos de distribución directa aumentaron un 9,2% en 2015 frente a 2014, debido, sobre todo, al crecimiento orgánico de los volúmenes.

## Ingresos no transaccionales

Los ingresos no transaccionales se refieren a (i) las comisiones por personalización e implantación de nuestras soluciones Altéa PSS, (ii) la prestación de servicios a medida, el alojamiento de aplicaciones y otros servicios de atención al cliente prestados a las aerolíneas, y (iii) nuestras soluciones tecnológicas para hoteles.

Los ingresos no transaccionales aumentaron en 82,9 millones de euros, un 49,3% más en 2015 frente a 2014. Excluyendo el efecto de los tipos de cambio, este crecimiento se debió a:

- El crecimiento de nuestro negocio de tecnología para hoteles, concretamente en el área de ventas y servicios de restauración (a través de nuestras adquisiciones: Newmarket en 2014 y Hotel SystemsPro en 2015) y, en menor medida, en el área de sistemas de gestión de establecimientos hoteleros (a través de la adquisición de Itesso en 2015). (Véase la sección 3 para ampliar la información sobre estas adquisiciones.)
- El crecimiento de los ingresos por Servicios (por ejemplo, servicios a medida relacionados con comercio electrónico).
- Un 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.

### 5.2.3 Contribución

La contribución de nuestro negocio de soluciones tecnológicas se calcula minorando de los ingresos aquellos costes de explotación que pueden imputarse directamente a esta área de negocio (costes variables, incluidas ciertas comisiones de distribución, y costes de desarrollo de producto, marketing y comerciales).

En 2015, la contribución del negocio de soluciones tecnológicas aumentó un 16,9%, hasta los 760,8 millones de euros. Este incremento se debió al crecimiento de los ingresos del 22,1%, compensado, en parte, por el incremento del 32,9% en los costes de explotación netos (que, a su vez, fue el resultado del crecimiento del 28,2% de los costes de explotación brutos y del 19,5% de las capitalizaciones).

El crecimiento de los costes de explotación brutos se vio afectado negativamente por las fluctuaciones de los tipos de cambio. El incremento subyacente se debió principalmente a:

- El incremento de nuestro gasto en I+D dedicado a (i) implantaciones de clientes, (ii) evolución y expansión de la cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas (incluida la mejora de las funcionalidades de *merchandising*, las soluciones en la nube y la disponibilidad optimizada), y (iii) nuestras nuevas iniciativas (relacionadas principalmente con el desarrollo de nuestro sistema de reservas de huéspedes de última generación - GRS- en colaboración con IHG, dentro del área de tecnología para hoteles).
- El mayor esfuerzo de apoyo comercial, debido a la diversificación de nuestra cartera y a la ampliación de la base de clientes.
- 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 un crecimiento más rápido de los costes que de los 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 materializar el potencial de ingresos. Además, estas nuevas iniciativas no presentan el apalancamiento operativo de nuestro negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, más maduro.

- Mayores recursos dedicados a los servicios —una actividad con márgenes más bajos— a medida que vamos expandiéndonos en esta área.
- La consolidación de nuestras adquisiciones realizadas en 2014-2015, que se caracterizan por menores márgenes.
- La revisión anual de los salarios y la remuneración variable.

## 5.3 EBITDA

En 2015, el EBITDA aumentó un 12,2% hasta los 1.465,4 millones, gracias al buen comportamiento subyacente de nuestros negocios de distribución y soluciones tecnológicas. La consolidación de las adquisiciones que realizamos en 2014-2015 y un efecto cambiario positivo también contribuyeron a este crecimiento.

Las contribuciones de los negocios de distribución y soluciones tecnológicas se compensaron parcialmente con un incremento del 10,6% en los costes indirectos netos, a consecuencia del aumento del 17,1% de los costes indirectos brutos y del 44,2% de las capitalizaciones. Este aumento de los costes de explotación brutos es atribuible fundamentalmente a:

- Un mayor énfasis en los proyectos de desarrollo en las áreas transversales y relacionados con el centro de datos, ya que estamos invirtiendo de forma considerable en transformaciones tecnológicas y organizativas para mejorar la agilidad y maximizar la fiabilidad, la disponibilidad y el rendimiento general de nuestros sistemas. Además, durante 2015 continuó la transición a sistemas abiertos, que hace posible la escalabilidad y una mayor eficiencia. La mayor parte de estos proyectos se capitaliza, lo que explica el aumento de las capitalizaciones indirectas.
- Mayores recursos destinados a garantizar el nivel adecuado de las funciones centrales tras nuestra expansión comercial (p. ej. nuevas iniciativas) y la ampliación de nuestra presencia geográfica (p. ej. Norteamérica y Asia y Pacífico).
- Un aumento de los costes relacionados con la seguridad (nuestra Oficina de Seguridad se ocupa de que nuestra propia información y la de nuestros clientes esté adecuadamente protegida y de poner en marcha las medidas correctivas adecuadas; su ámbito cubre operaciones, aplicaciones, servicios y productos, así como nuestros sistemas informáticos internos).
- Costes legales y de consultoría derivados de nuestras operaciones corporativas, incluyendo costes de integración relacionados con nuestras adquisiciones.
- Menores subvenciones de I+D con respecto a 2014.
- La revisión anual de los salarios y la remuneración variable.

<b>Costes indirectos</b> <i>Cifras en millones de euros</i>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2014</b>	<b>% Variación</b>
Costes indirectos <sup>1</sup>	(618,9)	(528,7)	17,1%
Capitalizaciones indirectas y RTC <sup>2</sup>	146,5	101,6	44,2%
<b>Costes indirectos netos<sup>1</sup></b>	<b>(472,4)</b>	<b>(427,1)</b>	<b>10,6%</b>

1. En el apartado de costes indirectos se incluyen costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 (6,7 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros).
2. Incluye incentivos fiscales a la investigación (RTC, en inglés).

En los costes indirectos también influyeron negativamente la evolución de los tipos de cambio, los costes de adquisición derivados de nuestras operaciones corporativas (sobre todo, Navitaire)<sup>8</sup> y determinadas provisiones para atender posibles pagos de impuestos. Excluyendo estos efectos, los costes indirectos netos experimentaron un aumento de alrededor del 5%.

---

<sup>8</sup> En el apartado de costes indirectos se incluyen costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 (6,7 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros).



## 6 Estados financieros consolidados



## 6.1 Cuenta de resultados del Grupo

Cuenta de resultados de Grupo Cifras en millones de euros	Oct-Dic 2015	Oct-Dic 2014	% Variación	Año 2015	Año 2014	% Variación
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>947,9</b>	<b>832,7</b>	<b>13,8%</b>	<b>3.912,7</b>	<b>3.417,7</b>	<b>14,5%</b>
Coste de los ingresos	(253,1)	(214,6)	18,0%	(1.044,1)	(879,7)	18,7%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(305,1)	(265,2)	15,0%	(1.139,9)	(970,4)	17,5%
Otros gastos de explotación <sup>1</sup>	(66,0)	(81,5)	(19,0%)	(253,1)	(254,3)	(0,5%)
Depreciación y amortización	(131,3)	(112,1)	17,0%	(422,6)	(357,6)	18,2%
<b>Beneficio de la explotación</b>	<b>192,4</b>	<b>159,2</b>	<b>20,8%</b>	<b>1.053,0</b>	<b>955,7</b>	<b>10,2%</b>
Gastos financieros netos	(7,3)	(15,8)	(53,9%)	(50,9)	(56,3)	(9,6%)
Otros ingresos (gastos)	1,3	(0,3)	n.a.	1,8	(1,3)	n.a.
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>186,4</b>	<b>143,2</b>	<b>30,2%</b>	<b>1.003,8</b>	<b>898,0</b>	<b>11,8%</b>
Gasto por impuestos	(68,0)	(30,9)	120,1%	(321,4)	(268,7)	19,6%
<b>Beneficio después de impuestos</b>	<b>118,4</b>	<b>112,3</b>	<b>5,5%</b>	<b>682,5</b>	<b>629,4</b>	<b>8,4%</b>
Beneficios de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	1,9	0,9	118,7%	3,4	2,8	23,5%
<b>Beneficio del periodo</b>	<b>120,4</b>	<b>113,2</b>	<b>6,3%</b>	<b>685,9</b>	<b>632,2</b>	<b>8,5%</b>
<b>Principales indicadores financieros</b>						
<b>EBITDA</b>	<b>320,9</b>	<b>268,5</b>	<b>19,5%</b>	<b>1.465,4</b>	<b>1.306,0</b>	<b>12,2%</b>
Margen de EBITDA (%)	33,9%	32,2%	1,6 p.p.	37,5%	38,2%	(0,8 p.p.)
<b>Beneficio ajustado<sup>2</sup></b>	<b>143,4</b>	<b>123,8</b>	<b>15,8%</b>	<b>751,8</b>	<b>681,1</b>	<b>10,4%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas (€)<sup>3</sup></b>	<b>0,33</b>	<b>0,28</b>	<b>17,8%</b>	<b>1,72</b>	<b>1,53</b>	<b>12,2%</b>

1. En el apartado de otros gastos de explotación se incluyen costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 (6,7 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros).
2. 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.
3. 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.

### 6.1.1 Ingresos ordinarios

Durante el cuarto trimestre de 2015, los ingresos ascendieron a 947,9 millones de euros, lo que refleja un incremento del 13,8% frente al mismo periodo de 2014. En cuanto al ejercicio 2015, los ingresos crecieron un 14,5%, hasta alcanzar los 3.912,7 millones de euros. El crecimiento de los ingresos se debió a la fortaleza que mostraron nuestros negocios de distribución y soluciones tecnológicas durante el año, y también se benefició de un efecto cambiario positivo y de la consolidación de nuestras adquisiciones. Este incremento fue la suma de varios factores:

- El crecimiento del 9,5% en nuestro negocio de distribución en el cuarto trimestre de 2015, que se tradujo en un incremento del 11,5% en el ejercicio.
- Un incremento del 24,5% en el negocio de soluciones tecnológicas durante el cuarto trimestre de 2015. En el conjunto del ejercicio, los ingresos de soluciones tecnológicas crecieron un 22,1%.

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

Ingresos ordinarios Cifras en millones de euros	Oct-Dic 2015	Oct-Dic 2014	% Variación	Año 2015	Año 2014	% Variación
Ingresos de Distribución	650,2	593,6	9,5%	2.737,8	2.455,1	11,5%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	297,7	239,1	24,5%	1.174,9	962,6	22,1%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>947,9</b>	<b>832,7</b>	<b>13,8%</b>	<b>3.912,7</b>	<b>3.417,7</b>	<b>14,5%</b>

## 6.1.2 Coste de los ingresos

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

El coste de los ingresos se situó en 253,1 millones de euros en el cuarto trimestre de 2015, lo que supone un aumento del 18,0% frente al mismo periodo de 2014 y del 18,7% en el conjunto del ejercicio, afectado de forma muy negativa por los tipos de cambio. El crecimiento subyacente se debió principalmente al crecimiento de las reservas aéreas a través de agencias de viajes (+8,3% en 2015), y al incremento contenido del coste unitario de distribución.

## 6.1.3 Retribuciones a los empleados y gastos asimilados y Otros gastos de explotación

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

La partida global de gastos de explotación, que incluye los gastos de personal y otros gastos de explotación, ascendió a 1.393,0 millones de euros en 2015, lo que supone un incremento del 13,7% frente a 2014. El incremento del 7,0% en el cuarto trimestre de 2015 se benefició de un mayor coeficiente de capitalización en comparación con los nueve primeros meses del año.

<b>Retribuciones a los empleados y gastos asimilados+Otros gastos de explotación</b> <i>Cifras en millones de euros</i>	<b>Oct-Dic 2015</b>	<b>Oct-Dic 2014</b>	<b>% Variación</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2014</b>	<b>% Variación</b>
<b>Retribuciones a los empleados y asimilados+ Otros gastos de explotación<sup>1</sup></b>	<b>(371,1)</b>	<b>(346,7)</b>	<b>7,0%</b>	<b>(1.393,0)</b>	<b>(1.224,7)</b>	<b>13,7%</b>

1. En el apartado de otros gastos de explotación se incluyen costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 (6,7 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros).

Los factores que presentamos a continuación contribuyeron al aumento de la partida global de gastos de explotación en 2015:

- Un incremento del 8% en el número medio de ETC (personal indefinido y externo), a consecuencia de la integración de nuestras adquisiciones de 2014 y 2015, sumado a las revisiones salariales y de la remuneración variable efectuadas anualmente en todo el mundo.
- Los gastos informáticos de nuestro centro de datos en Erding, destinados a adaptar nuestros sistemas a las prestaciones tecnológicas de última generación con sistemas abiertos y adoptar una arquitectura Ultra High Availability para garantizar respuestas ultrarrápidas y unos niveles óptimos de disponibilidad, en un contexto caracterizado por un constante incremento del volumen de transacciones procesadas diariamente. (A modo de ejemplo, cabe citar que los ratios de conversión, que son el número medio de solicitudes de búsqueda antes de efectuar una reserva, eran en el pasado de tan solo 10:1, mientras que en la actualidad pueden llegar a 1.000:1.)
- El aumento de los costes de consultoría e integración, debido a nuestras operaciones corporativas y nuestros proyectos internos de seguridad.
- Estos efectos se compensaron parcialmente por un aumento del coeficiente de capitalización impulsado por los diferentes tipos de proyectos.

Nuestra base de costes también se vio afectada por un efecto cambiario negativo, así como por algunas partidas extraordinarias, como (i) los costes de adquisición relacionados con nuestras operaciones corporativas, sobre todo Navitaire<sup>9</sup>, así como (ii) determinadas provisiones para cubrir posibles riesgos de cobro en países en dificultades y pagos de impuestos locales. Excluyendo estos efectos, nuestros gastos de personal y otros gastos de explotación aumentaron aproximadamente en la misma proporción que nuestros ETC.

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

- El aumento del personal de I+D dedicado a las implantaciones de clientes, la expansión y la evolución continuas de la gama de productos (incluyendo las nuevas iniciativas), los proyectos relacionados con las prestaciones de los sistemas y los servicios. (más información en las secciones 2.2 y 6.3.2).
- El refuerzo de nuestra estructura comercial, técnica y de soporte, como resultado de la ampliación de nuestra base de clientes, nuestro alcance geográfico (como Asia-Pacífico y Norteamérica) y nuestra cartera de productos (incluidas las nuevas iniciativas).
- La consolidación de nuestras adquisiciones realizadas en 2014-15.

<sup>9</sup> En el apartado de otros gastos de explotación se incluyen costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 (6,7 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros).

## 6.1.4 Depreciación y amortización

La depreciación y la amortización después de capitalizaciones aumentó un 17,6% en el cuarto trimestre de 2015 frente al mismo periodo de 2014 y situó el crecimiento anual en el 17,7%, debido principalmente al incremento de la depreciación y amortización ordinaria, así como de la amortización derivada de los procesos de asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA).

La depreciación y amortización ordinaria creció un 14,2% en el cuarto trimestre, lo que se traduce en un incremento del 19,8% en el ejercicio. Este incremento se debió a lo siguiente:

- La mayor amortización del inmovilizado inmaterial, a causa de la amortización de los gastos en desarrollo capitalizados en nuestro balance, a medida que el producto o contrato asociado comenzó a generar ingresos (por ejemplo, costes capitalizados anteriormente asociados a las migraciones de clientes implantados recientemente, o algunos proyectos relacionados con el desarrollo de productos).
- El aumento del gasto por depreciación se debió a (i) nuevos equipos y aplicaciones de procesamiento de datos adquiridas para nuestro centro de datos en Erding (Alemania), y (ii) los contratos de arrendamiento financiero de varios edificios de oficinas en Niza (Francia), firmados en marzo de 2014, y Bad Homburg (Alemania), firmados en abril de 2015, así como los nuevos equipos asociados.
- La consolidación de nuestras adquisiciones realizadas en 2014-2015.

Tras los ejercicios de PPA vinculados a la consolidación de nuestras últimas adquisiciones, la amortización derivada de los PPA aumentó un 16,5% en 2015. El descenso del cuarto trimestre se debió a un efecto estacional, ya que ejercicio de PPA relacionado con Newmarket y UFIS se realizó en el cuarto trimestre de 2014 de forma retroactiva desde la fecha de consolidación (véase la explicación sobre los ejercicios PPA en la sección 3).

De conformidad con las NIIF, anualmente se realizan pruebas de deterioro (y, en ausencia de indicios de deterioro, generalmente las concentramos en la segunda mitad del ejercicio). Durante 2014 y 2015, se registraron pérdidas por deterioro del inmovilizado vinculadas a productos que estimamos que no generarían los beneficios económicos esperados, ya sea porque requieran esfuerzos no previstos para abordar las necesidades del cliente o debido a una revisión a la baja de la demanda prevista.

Depreciación y Amortización Cifras en millones de euros	Oct-Dic 2015	Oct-Dic 2014	% Variación	Año 2015	Año 2014	% Variación
Depreciación y amortización ordinaria	(86,8)	(76,0)	14,2%	(308,6)	(257,6)	19,8%
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(24,5)	(25,6)	(4,1%)	(94,0)	(80,7)	16,5%
Deterioro de inmovilizado	(19,9)	(10,5)	89,2%	(20,0)	(19,4)	3,3%
<b>Depreciación y amortización</b>	<b>(131,3)</b>	<b>(112,1)</b>	<b>17,0%</b>	<b>(422,6)</b>	<b>(357,6)</b>	<b>18,2%</b>
Depreciación y amortización capitalizados <sup>1</sup>	2,7	2,9	(4,0%)	10,2	7,3	40,3%
<b>Depreciación y amortización después de capitalizaciones</b>	<b>(128,5)</b>	<b>(109,3)</b>	<b>17,6%</b>	<b>(412,4)</b>	<b>(350,4)</b>	<b>17,7%</b>

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

## 6.1.5 EBITDA y beneficio de explotación

El EBITDA creció un 19,5% en el cuarto trimestre de 2015, con lo que el crecimiento en el conjunto del año se situó en el 12,2%, gracias a la positiva tendencia subyacente de nuestros negocios de distribución y soluciones

tecnológicas. La consolidación de nuestras últimas adquisiciones y el efecto cambiario positivo también contribuyeron a este crecimiento (véase la sección 4.1 para ampliar la información sobre la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

El margen de EBITDA del cuarto trimestre de 2015 se elevó al 33,9% de los ingresos, lo que supone 1,6 p.p. más que en el mismo trimestre de 2014, gracias al aumento del coeficiente de capitalización en el cuarto trimestre. En el conjunto del ejercicio, el margen de EBITDA se situó en el 37,5% de los ingresos y se vio lastrado por las fluctuaciones de los tipos de cambio y determinadas partidas extraordinarias de costes (como los costes de adquisición vinculados a nuestras operaciones corporativas<sup>10</sup> y las provisiones para cubrir posibles riesgos de cobro en países en dificultades y pagos de impuestos locales). Excluyendo estos efectos, nuestro margen de EBITDA en 2015 aumentó ligeramente con respecto a 2014, gracias al mayor peso de nuestro negocio de soluciones tecnológicas, que se caracteriza por sus mayores márgenes.

El beneficio de explotación aumentó un 20,8% en el cuarto trimestre de 2015 y alcanzó un crecimiento del 10,2% en el conjunto del año, hasta un total de 1.053,0 millones de euros. 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.

<b>EBITDA</b> <i>Cifras en millones de euros</i>	<b>Oct-Dic 2015</b>	<b>Oct-Dic 2014</b>	<b>% Variación</b>	<b>Año 2015</b>	<b>Año 2014</b>	<b>% Variación</b>
<b>Beneficio de la explotación<sup>1</sup></b>	<b>192,4</b>	<b>159,2</b>	<b>20,8%</b>	<b>1.053,0</b>	<b>955,7</b>	<b>10,2%</b>
Depreciación y amortización	131,3	112,1	17,0%	422,6	357,6	18,2%
Depreciación y amortización capitalizados	(2,7)	(2,9)	(4,0%)	(10,2)	(7,3)	40,3%
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>320,9</b>	<b>268,5</b>	<b>19,5%</b>	<b>1.465,4</b>	<b>1.306,0</b>	<b>12,2%</b>
Margen de EBITDA (%)	33,9%	32,2%	1,6 p.p.	37,5%	38,2%	(0,8 p.p.)

1. El beneficio de explotación y el EBITDA se vieron negativamente afectados por los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 (6,7 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros).

## 6.1.6 Gastos financieros netos

Los gastos financieros netos pasaron de 15,8 millones de euros en el cuarto trimestre de 2014 a 7,3 millones de euros en el mismo periodo de 2015. En el conjunto del año, los gastos financieros netos descendieron un 9,6%, desde 56,3 millones de euros en 2014 hasta 50,9 millones de euros en 2015, debido principalmente a (i) un descenso de los gastos por intereses y (ii) un aumento de las ganancias cambiarias.

En 2015, los gastos por intereses descendieron un 6,5%, gracias principalmente al menor coste medio de la deuda. Debido a la refinanciación que llevamos a cabo en el primer trimestre de 2015, por la que ampliamos el vencimiento de la línea de crédito anterior y ampliamos el importe nominal de 300 millones de euros a 1.000 millones, reconocimos unas comisiones de financiación diferidas pendientes por importe de 1,7 millones de euros vinculadas a la anterior línea de crédito renovable. Excluyendo este efecto, los gastos por intereses en 2015 descendieron un 8,9% con respecto a 2014.

<sup>10</sup> El EBITDA se vio afectado por los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 (6,7 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros).

Las ganancias cambiarias se explican en gran medida por la apreciación del dólar frente al euro tanto en 2014 como en 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.

<b>Gastos financieros netos</b> <i>Cifras en millones de euros</i>	<b>Oct-Dic</b> <b>2015</b>	<b>Oct-Dic</b> <b>2014</b>	<b>%</b> <b>Variación</b>	<b>Año</b> <b>2015</b>	<b>Año</b> <b>2014</b>	<b>%</b> <b>Variación</b>
Ingresos financieros	0,4	0,7	(45,5%)	2,6	2,8	(9,2%)
Gastos por intereses	(16,6)	(18,8)	(11,9%)	(63,7)	(68,1)	(6,5%)
Otros gastos financieros	0,9	(3,6)	n.a.	(5,6)	(5,6)	(1,7%)
Diferencias positivas (negativas) de cambio	8,0	5,8	37,2%	15,8	14,6	7,9%
<b>Gastos financieros netos</b>	<b>(7,3)</b>	<b>(15,8)</b>	<b>(53,9%)</b>	<b>(50,9)</b>	<b>(56,3)</b>	<b>(9,6%)</b>

## 6.1.7 Gasto por impuestos

Los gastos por impuestos del ejercicio 2015 ascendieron a 321,4 millones de euros, frente a 268,7 millones en 2014, lo que refleja un incremento del 19,6%. El tipo impositivo del ejercicio 2015 fue del 32,0%, superior al 29,9% comunicado en 2014. (Excluyendo el ajuste no recurrente relacionado con el nuevo tipo del impuesto de sociedades de España, el tipo impositivo fue del 32,2% en 2014.) El tipo impositivo de 2015 se vio afectado negativamente por los pagos relacionados con el cierre de una auditoría fiscal relacionada con el impuesto de Sociedades de los años 2005-2010, compensados en parte con el nuevo tipo del impuesto de sociedades español (inferior).

Las partidas no recurrentes anteriores, tanto en 2014 como en 2015, se registraron en el cuarto trimestre, alcanzando el gasto por impuestos, 30,9 millones en el cuarto trimestre de 2014 y 68,0 millones de euros en el mismo periodo de 2015.

## 6.1.8 Beneficio del periodo. Beneficio del periodo ajustado

Como resultado de lo expuesto, el beneficio del ejercicio 2015 ascendió a 685,9 millones de euros, un 8,5% más que el beneficio de 632,2 millones de euros de 2014.

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 15,8% en el cuarto trimestre de 2015, y un 10,4% (hasta 751,8 millones de euros) en 2015.

Beneficio ajustado Cifras en millones de euros	Oct-Dic 2015	Oct-Dic 2014	% Variación	Año 2015	Año 2014	% Variación
<b>Beneficio del periodo reportado<sup>1</sup></b>	<b>120,4</b>	<b>113,2</b>	<b>6,3%</b>	<b>685,9</b>	<b>632,2</b>	<b>8,5%</b>
<b>Ajustes</b>						
Impacto del PPA <sup>2</sup>	15,8	7,2	117,8%	63,1	44,9	40,5%
Resultados de tipo de cambio no operativos y ajustes al valor razonable <sup>3</sup>	(5,4)	(4,0)	35,4%	(10,7)	(10,1)	5,8%
Partidas extraordinarias	(0,9)	0,2	n.a.	(0,1)	0,9	n.a.
Deterioro de inmovilizado	13,5	7,2	88,6%	13,6	13,2	2,6%
<b>Beneficio del periodo ajustado<sup>1</sup></b>	<b>143,4</b>	<b>123,8</b>	<b>15,8%</b>	<b>751,8</b>	<b>681,1</b>	<b>10,4%</b>

1. El beneficio reportado y ajustado se vieron afectados por los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 y de i:FAO en 2014. Excluyendo estos costes, el beneficio ajustado aumentó un 10,9%, hasta los 756,3 millones de euros en 2015.
2. Efecto neto de los ajustes contables derivados de los ejercicios de asignación de precio de adquisición.
3. Efecto neto de las variaciones en el valor razonable de contratos de cobertura de tipos de interés y las diferencias positivas / (negativas) de cambio.

## 6.1.9 Ganancias por acción

Ganancias por acción	Oct-Dic 2015	Oct-Dic 2014	% Variación	Año 2015	Año 2014	% Variación
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	438,8	447,6		444,0	447,6	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(2,2)	(4,5)		(7,4)	(3,2)	
<b>Número medio ponderado de acciones en circulación (millones)</b>	<b>436,6</b>	<b>443,1</b>		<b>436,6</b>	<b>444,4</b>	
<b>Ganancias por acción del periodo (euros)<sup>1,2</sup></b>	<b>0,28</b>	<b>0,25</b>	<b>8,2%</b>	<b>1,57</b>	<b>1,42</b>	<b>10,2%</b>
<b>Ganancias por acción ajustadas del periodo (euros)<sup>1,3</sup></b>	<b>0,33</b>	<b>0,28</b>	<b>17,8%</b>	<b>1,72</b>	<b>1,53</b>	<b>12,2%</b>

1. El BPA y el BPA ajustado se vieron afectados por los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 y de i:FAO en 2014. Excluyendo estos costes, el BPA ajustado aumentó un 12,7%, hasta los 1,73 millones de euros en 2015.
2. 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.
3. 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 2015, el beneficio por acción según los estados financieros creció un 10,2% y nuestro beneficio por acción ajustado aumentó un 12,2%.

El 11 de diciembre de 2014, el Consejo de Administración acordó poner en marcha un programa de recompra de acciones propias. El programa finalizó el 12 de mayo de 2015, al alcanzar la inversión máxima prevista de 320 millones de euros. Se compraron un total de 8.759.444 acciones propias, representativas del 1,957% del capital social. El 25 de junio de 2015, la Junta General Ordinaria de Accionistas aprobó la reducción del capital



social mediante la amortización de las acciones recompradas y se inscribió en el Registro Mercantil de Madrid el 4 de agosto de 2015.

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

## 6.2 Estado de posición financiera (resumido)

Estado de situación financiera Cifras en millones de euros	31/12/2015	31/12/2014
Propiedades, planta y equipo	448,0	359,0
Inmovilizado inmaterial	2.612,3	2.352,9
Fondo de comercio	2.478,9	2.379,1
Otros activos no corrientes	148,3	150,7
Activo no corriente	5.687,6	5.241,7
Activo corriente	604,9	550,7
Tesorería y otros activos equivalentes	711,7	373,0
<b>Total Activo</b>	<b>7.004,1</b>	<b>6.165,4</b>
Fondos propios	2.297,5	1.867,4
Deuda a largo plazo	1.289,1	1.528,9
Otros pasivos a largo plazo	1.218,1	1.105,7
Pasivo no corriente	2.507,2	2.634,6
Deuda a corto plazo	1.033,8	294,7
Otros pasivos a corto plazo	1.165,6	1.368,6
Pasivo corriente	2.199,5	1.663,4
<b>Total Pasivo y Fondos propios</b>	<b>7.004,1</b>	<b>6.165,4</b>
<b>Deuda financiera neta (según Estados Financieros)</b>	<b>1.611,2</b>	<b>1.450,6</b>

### 6.2.1 Propiedades, plantas y equipo (PP&E)

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

El inmovilizado material se incrementó en 88,9 millones de euros en 2015. Este incremento se debe principalmente a la combinación de los siguientes efectos: (i) incorporaciones (+201,8 millones de euros), procedentes sobre todo de la adquisición de equipos y aplicaciones de procesamiento de datos para nuestro centro de datos en Erding (Alemania), un nuevo contrato de arrendamiento financiero sobre un edificio de oficinas en Bad Homburg (Alemania) que entró en vigor en abril de 2015 y nuevo mobiliario y equipamiento para dicho edificio; (ii) incorporaciones procedentes de las adquisiciones (+1,1 millones de euros); y (iii) cargos por depreciación (-114,5 millones de euros).

## 6.2.2 Inmovilizado inmaterial

Este epígrafe comprende principalmente (i) el coste neto de adquisición o desarrollo y (ii) el exceso en el precio de adquisición asignado a patentes, marcas comerciales y licencias<sup>11</sup>, tecnología y contenidos<sup>12</sup> y relaciones contractuales<sup>13</sup>. En particular, incluye el exceso del precio de adquisición derivado de la combinación de negocios entre Amadeus IT Group, S.A. (la empresa cotizada anteriormente) y Amadeus IT Holding, S.A. (la empresa actualmente cotizada, conocida anteriormente como WAM Acquisition, S.A.), tras la adquisición de Amadeus IT Group, S.A. por parte de Amadeus IT Holding, S.A., en 2005.

El inmovilizado inmaterial aumentó 259,4 millones de euros en 2015. Este incremento se debe principalmente a la combinación de los siguientes efectos: (i) incorporaciones de software desarrollado internamente (+405,3 millones de euros) y activos adquiridos (+49,1 millones de euros); (ii) incorporaciones procedentes de las adquisiciones, incluidos los efectos derivados de los ejercicios de asignación de precio de adquisición llevados a cabo en el marco del proceso de consolidación de i:FAO, Hotel SystemsPro y AirIT en las cuentas de Amadeus (+82,8 millones de euros), y (iii) cargos por amortización y pérdidas por deterioro (-307,5 millones de euros).

## 6.2.3 Fondo de comercio

El fondo de comercio se situó en 2.478,9 millones de euros a 31 de diciembre de 2015. El fondo de comercio hace referencia principalmente al importe sin asignar correspondiente al exceso del precio de adquisición derivado de (i) la combinación de negocios entre Amadeus IT Holding, S.A. y Amadeus IT Group S.A., tras la adquisición de Amadeus IT Group, S.A. por Amadeus IT Holding, S.A. en 2005, y (ii) las adquisiciones de filiales, completadas en su mayoría en 2014 y 2015. En particular, las adquisiciones realizadas en 2015 incrementaron el fondo de comercio en 72,3 millones de euros (Hotel Systems Pro, AirIT, Itesso y Pyton). El fondo de comercio generado con las adquisiciones de Itesso y Pyton está sujeto a cambios como resultado de los ejercicios de asignación del precio de adquisición que se llevarán a cabo durante los próximos trimestres.

## 6.2.4 Fondos propios. Capital suscrito

A 31 de diciembre de 2015, el capital suscrito de la Sociedad estaba representado por 438.822.506 acciones con un valor nominal de 0,01 euros cada una.

Para ampliar la información sobre la reducción de capital por un total de 8.759.444 acciones el 4 de agosto de 2015, consúltese la sección 7.3.2 "Programa de recompra de acciones".

Para más información sobre los pagos de dividendos, consulte la sección 7.3.1 "Pago de dividendos y política de dividendos".

---

<sup>11</sup> Coste neto de adquisición de marcas comerciales (por medio de combinaciones de negocios o de adquisiciones individuales), así como el coste neto de adquisición de licencias de software desarrolladas por terceros para las áreas de distribución y soluciones tecnológicas de la compañía.

<sup>12</sup> Coste neto de adquisición de software y contenidos de viaje por medio de adquisiciones a través de combinaciones de negocios o adquisiciones individuales o generado internamente (aplicaciones informáticas desarrolladas por el Grupo, incluida la tecnología de desarrollo del negocio de soluciones tecnológicas). Amadeus obtiene los contenidos de viaje a través de su relación con proveedores de viajes.

<sup>13</sup> Coste neto de las relaciones contractuales con agencias de viajes, establecidas mediante combinaciones de negocios, así como costes capitalizables relacionados con incentivos a agencias de viajes, que pueden contabilizarse como activo.

## 6.2.5 Endeudamiento financiero

La deuda financiera neta de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación actuales ascendía a 1.611,6 millones de euros a 31 de diciembre de 2015, lo que supone una reducción de 126,9 millones frente al 31 de diciembre de 2014, como resultado del flujo de caja generado durante el periodo después de (i) la distribución del dividendo por un importe total de 307,2 millones de euros, (ii) las adquisiciones financiadas con caja y pagadas durante el año, y (iii) el contrato de arrendamiento financiero de un nuevo edificio de oficinas en Bad Homburg (Alemania).

A 31 de diciembre de 2015, nuestra deuda financiera neta representaba 1,09 veces el coeficiente deuda neta/EBITDA.<sup>14</sup>

A continuación se detallan los principales cambios que ha sufrido la estructura de nuestra deuda en 2015.

- Amortizamos totalmente el crédito *senior*: Amadeus hizo una amortización voluntaria de 41,3 millones de euros del préstamo denominado en euros y devolvió 183,6 millones de euros del préstamo denominado en dólares (añadiendo devoluciones voluntarias y programadas). 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 2015.
- Amortizamos, en las fechas previstas, los 12,5 millones de euros relacionados con el préstamo del Banco Europeo de Inversiones.
- Entró en vigor un contrato de arrendamiento financiero por valor de 56,7 millones de euros para un nuevo edificio de oficinas en Bad Homburg (Alemania) en abril de 2015.
- Usamos el programa de emisión de papel comercial europeo multidivisa a corto plazo (ECP), creado en diciembre de 2014, por un importe neto de 196,4 millones de euros a 31 de diciembre de 2015.
- En noviembre de 2015, realizamos una emisión de bonos a seis años por un valor de 500 millones de euros en el marco de nuestro programa Euro Medium Term Note, con vencimiento en 2021, en parte para financiar la adquisición de Navitaire.

También formalizamos las siguientes líneas de financiación en 2015, de las que no se ha realizado ninguna disposición a 31 de diciembre de 2015.

- En 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 simultáneamente. 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, así como (ii) para atender necesidades de capital circulante y necesidades corporativas en general.
- En julio de 2015, formalizamos una nueva línea de crédito de 500 millones de euros para la adquisición de Navitaire. Este crédito se concede por un plazo de cinco años (3 de julio de 2020) y tiene vencimientos en 2019 y 2020. Esta línea de crédito se utilizó totalmente el 25 de enero de 2016.

---

<sup>14</sup> Nuestra ratio de endeudamiento proforma para la adquisición de Navitaire, cerrada el 26 de enero de 2016, es de 1,56 veces, y se basa en un importe pagado en caja de 766,5 millones de euros y un EBITDA estimado de Navitaire de 60 millones de dólares.

Endeudamiento Cifras en millones de euros	31/12/2015	31/12/2014
<b>Definición según contrato de financiación<sup>1</sup></b>		
Contrato de financiación senior (EUR)	0,0	74,4
Contrato de financiación senior (USD) <sup>2</sup>	0,0	157,1
Emisión de Papel Comercial (ECP)	196,4	0,0
Bonos a corto plazo	750,0	0,0
Bonos a largo plazo	900,0	1.150,0
Préstamo BEI	337,5	350,0
Otras deudas con instituciones financieras	43,0	46,5
Obligaciones por arrendamiento financiero	96,3	44,8
Programa de recompra de acciones propias	0,0	288,8
<b>Deuda financiera ajustada</b>	<b>2.323,3</b>	<b>2.111,6</b>
Tesorería y otros activos equivalentes, netos	(711,7)	(373,0)
<b>Deuda financiera neta según contratos de financiación</b>	<b>1.611,6</b>	<b>1.738,5</b>
<b>Deuda financiera neta según contratos de financiación/ EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)<sup>3</sup></b>	<b>1,09x</b>	<b>1,32x</b>
<b>Conciliación con estados financieros</b>		
<b>Deuda financiera neta (según estados financieros)</b>	<b>1.611,2</b>	<b>1.450,6</b>
Intereses a pagar	(19,4)	(18,7)
Comisiones financieras diferidas	12,5	8,3
Ajuste préstamo BEI	7,3	9,6
Programa de recompra de acciones propias	0,0	288,8
<b>Deuda financiera neta según contratos de financiación</b>	<b>1.611,6</b>	<b>1.738,5</b>

1. Basado en la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior.
2. El saldo pendiente denominado en USD a 31 de diciembre de 2014 se ha convertido a EUR usando el tipo de cambio USD-EUR de 1,2141. (Tipo de cambio oficial publicado por el BCE el 31 de diciembre de 2014.)
3. EBITDA según Contrato de Financiación de los últimos doce meses conforme a las definiciones incluidas en el Contrato de Financiación Senior.

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

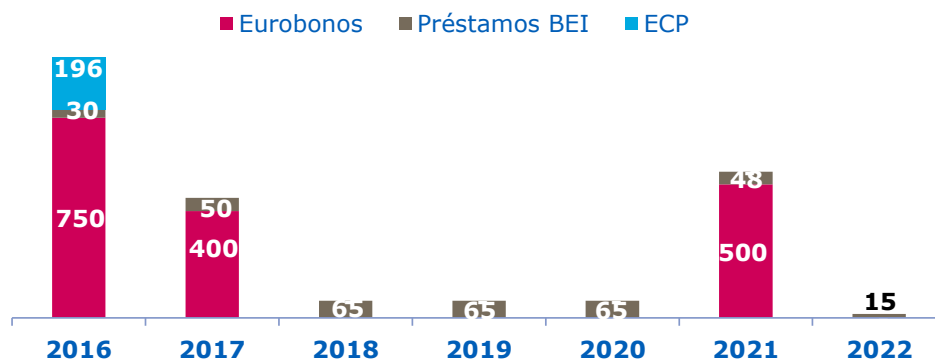
En virtud de las condiciones del Contrato de Financiación, la deuda financiera (i) no incluye los intereses devengados a pagar (19,4 millones de euros a 31 de diciembre de 2015), que se contabilizan como deuda en nuestros estados financieros, (ii) se calcula en función de su valor nominal, mientras que 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 que, a 31 de diciembre de 2015, ascendían a 12,5 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 (7,3 millones de euros a 31 de diciembre de 2015).

## Estructura de la deuda a 31 de diciembre de 2015

	Descripción	Cantidad	Vencimiento
<b>Deuda bancaria</b>	Amortización de préstamo bancario	€500m <sup>1</sup>	€125m Enero y Julio 2019 €125m Enero y Julio 2020
<b>Financiación en mercado de capitales</b>	Eurobonos	€750m €400m €500m	Julio 2016 Diciembre 2017 Noviembre 2021
<b>Préstamo BEI</b>	Préstamo para I+D (calendario de repagos)	€187,5m €150m	Mayo 2021 Mayo 2022 (Último pago)
<b>ECP</b>	European Commercial Paper	€196,4m	Max 364 días
<b>Líneas de crédito</b>	Revolver	€1.000m <sup>1</sup>	Febrero 2020

1. A 31 de diciembre de 2015, la línea de crédito de 500 millones de euros y la línea de crédito renovable de 1.000 millones de euros no se habían utilizado. La línea de crédito de 500 millones de euros, formalizada en julio de 2015 para la adquisición de Navitaire, se utilizó el 25 de enero de 2016.

## Perfil de los vencimientos de deuda a 31 de diciembre de 2015 (en millones de euros)



## 6.3 Flujos de efectivo del Grupo

Estado de flujos de efectivo consolidado <i>Cifras en millones de euros</i>	Oct-Dic 2015	Oct-Dic 2014	% Variación	Año 2015	Año 2014	% Variación
EBITDA <sup>1</sup>	320,9	268,5	19,5%	1.465,4	1.306,0	12,2%
Cambios en el capital circulante	79,7	105,3	(24,3%)	82,8	71,1	16,6%
Inversiones en inmovilizado	(156,8)	(113,5)	38,1%	(550,1)	(427,5)	28,7%
<b>Flujo de efectivo operativo antes de impuestos</b>	<b>243,7</b>	<b>260,3</b>	<b>(6,4%)</b>	<b>998,2</b>	<b>949,6</b>	<b>5,1%</b>
Impuestos	(155,2)	(134,1)	15,7%	(275,7)	(290,7)	(5,2%)
Pagos por intereses y comisiones bancarias	(12,2)	(6,8)	79,2%	(63,3)	(62,6)	1,2%
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>76,4</b>	<b>119,4</b>	<b>(36,0%)</b>	<b>659,2</b>	<b>596,3</b>	<b>10,5%</b>
Inversiones neta en sociedades	0,6	(1,1)	n.a.	(116,9)	(387,2)	(69,8%)
Flujo de efectivo de gastos extraordinarios	24,2	15,8	52,6%	7,5	11,8	(36,4%)
Devoluciones de deuda financiera	173,5	(154,1)	n.a.	387,5	(22,2)	n.a.
Pagos a accionistas	0,1	(30,8)	n.a.	(598,4)	(316,5)	89,1%
<b>Variación de tesorería y otros activos equivalentes</b>	<b>274,8</b>	<b>(50,7)</b>	<b>n.a.</b>	<b>338,8</b>	<b>(117,8)</b>	<b>n.a.</b>
<b>Tesorería y otros activos equivalentes, netos<sup>2</sup></b>						
Saldo inicial	436,8	423,5		372,8	490,6	
Saldo final	711,6	372,8		711,6	372,8	

1. El EBITDA se vio afectado por los costes extraordinarios relacionados con la adquisición de Navitaire incurridos en 2015 (6,7 millones de euros) y la adquisición de i:FAO en 2014 (1,6 millones de euros). Excluyendo estos costes, el EBITDA creció un 12,6% hasta los 1.472,1 millones de euros.
2. Efectivo y equivalentes se presentan netos de descubiertos en cuentas bancarias.

### 6.3.1 Cambios en el capital circulante

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

Las entradas de tesorería de 2015 fueron superiores a las de 2014, debido, sobre todo, a diferencias temporales en los pagos de incentivos e IVA.

### 6.3.2 Inversiones en inmovilizado. Gastos en investigación y desarrollo

#### 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 del cuarto trimestre de 2015 ascendió a 156,8 millones de euros, un 38,1% más frente al mismo periodo de 2014, debido, sobre todo, al aumento de la I+D capitalizada, los incentivos por firma de contratos y la inversión en equipos informáticos para nuestro centro de datos. La proporción de I+D capitalizada dentro de la inversión total en I+D aumentó considerablemente en el cuarto trimestre de 2015, debido a la cartera de proyectos y a una base de comparación relativamente baja en el cuarto trimestre de 2014.

Durante el ejercicio 2015, la inversión en inmovilizado aumentó un 28,7% frente al año anterior, debido al crecimiento de la inversión en inmovilizado material e inmaterial:

- La inversión en inmovilizado material creció 28,5 millones de euros (+36,7%) en 2015, como resultado de (i) las compras de equipos informáticos para nuestro centro de datos en Erding para reforzar y optimizar el rendimiento de los sistemas y para adaptarnos al incremento del volumen de transacciones procesadas diariamente, y a (ii) las compras de equipamientos para nuestros nuevos edificios en Niza (Francia) y Bad Homburg (Alemania).
- La inversión en inmovilizado inmaterial aumentó en 94,1 millones de euros (+26,9%) en 2015, debido principalmente a (i) las mayores capitalizaciones de software a consecuencia del aumento de la inversión en I+D y del coeficiente de capitalización por el perfil y las fases de los proyectos emprendidos, (ii) el aumento de los incentivos por firma de contratos, y (iii) la consolidación de nuestras adquisiciones recientes.

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 relacionadas con las migraciones de nuestros clientes es financiada por estos últimos, aunque no se reconocen como ingresos sino que se difieren en el balance. Por lo tanto, se trata de una inversión en inmovilizado que no tiene un impacto negativo en el nivel de caja y en relación con la cual los ingresos por este concepto no se reconocen como tales, lo que hace que el ratio de inversión en inmovilizado sobre ingresos sea menos relevante.

Inversión en inmovilizado Cifras en millones de euros	Oct-Dic 2015	Oct-Dic 2014	% Variación	Año 2015	Año 2014	% Variación
Inversión en Inmovilizado material	27,2	22,4	21,0%	106,3	77,8	36,7%
Inversión en Inmovilizado inmaterial	129,7	91,1	42,3%	443,8	349,7	26,9%
<b>Inversión en Inmovilizado</b>	<b>156,8</b>	<b>113,5</b>	<b>38,1%</b>	<b>550,1</b>	<b>427,5</b>	<b>28,7%</b>
Como % de los Ingresos ordinarios	16,5%	13,6%	2,9 p.p.	14,1%	12,5%	1,5 p.p.

## Gastos en investigación y desarrollo

Como proveedor tecnológico de referencia para el sector de los viajes, Amadeus lleva a cabo importantes actividades de I+D, que son el motor principal de su crecimiento.

En el cuarto trimestre de 2015, la inversión en I+D (incluyendo tanto los gastos capitalizados como los no capitalizados) creció un 13,4% frente al mismo periodo de 2014, y un 17,8% en el ejercicio, afectado por un

impacto cambiario negativo, así como una reducción de las subvenciones a la I+D. Expresada como porcentaje de los ingresos, la inversión en I+D ascendió al 16,4% en 2015.

El incremento en la inversión en I+D respondió principalmente a:

- El mayor nivel de inversión en nuestras actividades tradicionales: (i) ampliación y evolución de la cartera de productos (como soluciones de *merchandising* y personalización, disponibilidad optimizada y en la nube, conectividad XML), (ii) iniciativas 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).
- Los mayores recursos dedicados a nuestras nuevas iniciativas, principalmente en (i) tecnología para el sector hotelero, con el desarrollo de nuestro sistema de reservas de huéspedes (GRS) en colaboración con IHG; (ii) tecnología para el sector ferroviario, donde se asignaron equipos a nuestro socio Bene Rail; (iii) *travel intelligence*; y (iv) inversiones adicionales en I+D derivadas de la consolidación de nuestras adquisiciones de 2014-2015.
- El aumento de la inversión en proyectos tecnológicos para optimizar el rendimiento del sistema (mejorar los niveles de servicio, la disponibilidad, la fiabilidad y la seguridad) y la transición hacia sistemas abiertos a través de tecnologías de última generación (retirada progresiva de TPF).

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 I+D Cifras en millones de euros	Oct-Dic 2015	Oct-Dic 2014	% Variación	Año 2015	Año 2014	% Variación
<b>Inversión en I+D<sup>1</sup></b>	<b>171,4</b>	<b>151,1</b>	<b>13,4%</b>	<b>641,0</b>	<b>544,1</b>	<b>17,8%</b>
Como % de los Ingresos ordinarios	18,1%	18,1%	(0,1 p.p.)	16,4%	15,9%	0,5 p.p.

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

### 6.3.3 Impuestos pagados

Los impuestos pagados en el cuarto trimestre de 2015 se situaron en 155,2 millones de euros, frente a los 134,1 millones de euros del mismo periodo de 2014. Los impuestos pagados en el ejercicio 2015 ascendieron a 275,7 millones de euros, frente a los 290,7 millones de euros de 2014. La reducción de los impuestos pagados en 2015 se debió principalmente al aumento de las cantidades reembolsadas por las autoridades tributarias en relación con las regularizaciones de años anteriores, comparado con los reembolsos recibidos en 2014.

### 6.3.4 Pagos por intereses y comisiones bancarias

Los pagos de interés sobre la deuda ascendieron a 63,3 millones de euros en 2015, ligeramente por encima de los 62,6 millones de euros pagados en 2014. Este aumento se debió a (i) un aumento de las comisiones derivadas de las nuevas líneas de crédito formalizadas o usadas durante el año (la emisión de bonos en el marco del programa EMTN, el uso del programa de emisión de papel comercial europeo multdivisa a corto plazo (ECP), una nueva línea de crédito renovable), que se compensó parcialmente con (ii) los menores intereses pagados a consecuencia de la reducción del coste medio de la deuda en 2015 con respecto a 2014, como se explica en la sección 6.1.6 de este informe.



### 6.3.5 Flujo de caja libre

En el cuarto trimestre de 2015, el flujo de caja libre ascendió a 76,4 millones de euros, lo que representa un descenso de 43 millones de euros frente al mismo periodo del año anterior. El crecimiento en el conjunto del ejercicio fue de 62,9 millones de euros, pasando de 596,3 millones de euros en 2014 a 659,2 millones en 2015. Este incremento se debió fundamentalmente al crecimiento del EBITDA, al aumento de las entradas de tesorería procedentes del capital circulante y al descenso de los impuestos pagados, compensados parcialmente por el incremento de la inversión en inmovilizado durante el periodo.

### 6.3.6 Inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente

Las inversiones en empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente se elevaron a 116,9 millones de euros en 2015. Esta salida de caja corresponde principalmente a pagos relacionados con la adquisición de empresas como AirIT, Itesso, Hotel SystemPro y Pyton. Las inversiones en empresas asociadas en 2014 corresponden principalmente a las adquisiciones de Newmarket, UFIS y i:FAO.

### 6.3.7 Pagos a accionistas

Los pagos de efectivo a los accionistas en 2015, que ascendieron a 598,4 millones de euros, corresponden a (i) un pago de 307,2 millones de euros referente al dividendo de 0,70 euros por acción (brutos) con cargo a los beneficios de 2014; y (ii) 291,2 millones de euros relacionados con la adquisición de acciones propias durante el año, la mayor parte de las cuales se compró en el marco del programa de recompra de acciones anunciado el 11 de diciembre de 2014 (véase sección 7.3.2).

## 7 Información para inversores



## 7.1 Capital suscrito. Estructura accionarial

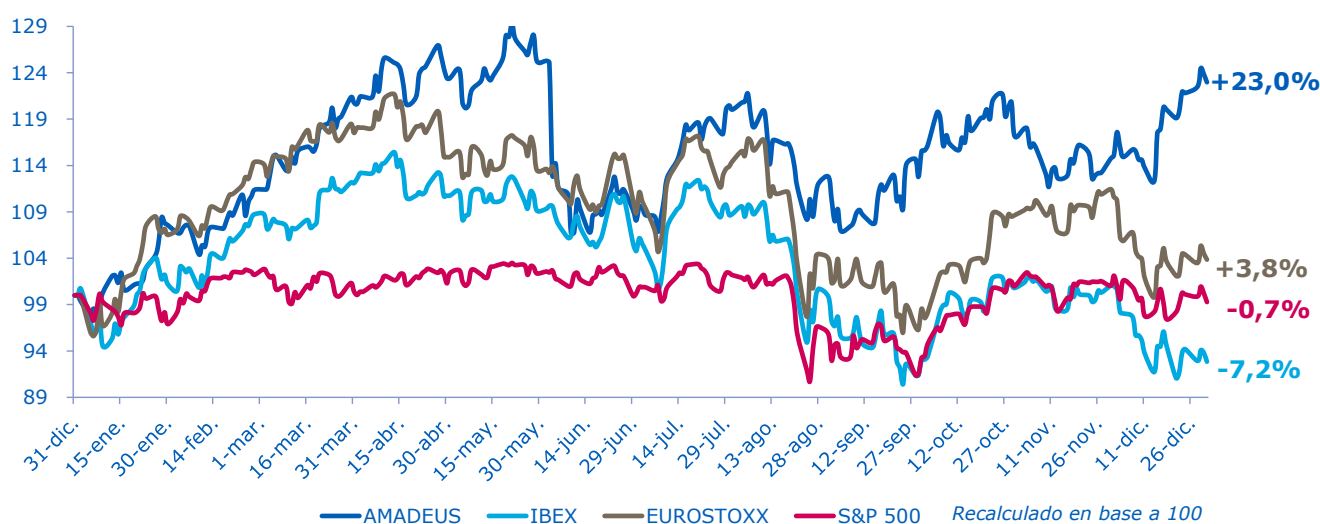
A 31 de diciembre de 2015, el capital suscrito de Amadeus IT Holding, S.A. era de 4.388.225,06 euros, representados por 438.822.506 acciones con un valor nominal de 0,01 euros cada una, todas de la misma clase y totalmente suscritas y desembolsadas.

La estructura accionarial a 31 de diciembre de 2015 se describe en la tabla que figura a continuación:

Accionistas	Acciones	% Participación
Acciones en circulación ( <i>Free Float</i> )	436.201.936	99,41%
Autocartera <sup>1</sup>	2.214.916	0,50%
Consejo de Administración	405.654	0,09%
<b>Total</b>	<b>438.822.506</b>	<b>100%</b>

1. Los derechos de voto están suspendidos mientras las acciones estén en posesión de Amadeus IT Holding, S.A.

## 7.2 Evolución de la acción en 2015



Amadeus	
Número de acciones cotizadas (Nº acciones)	438.822.506
Cotización a 31 de diciembre de 2015 (en €)	40,69
Cotización máxima: ene - dic 2015 (en €) (21 de mayo de 2015)	42,79
Cotización mínima: ene - dic 2015 (en €) (5 de enero de 2015)	32,36
Capitalización bursátil a 31 de diciembre de 2015 (en millones de euros)	17.853
Cotización media ponderada: ene - dic 2015 (en €) <sup>1</sup>	37,96
Volumen medio diario: ene - dic 2015 (Nº de acciones)	2.734.288

1. Excluidas aplicaciones.

## 7.3 Remuneración a los accionistas

### 7.3.1 Pagos de dividendos y política de dividendos

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, un 12% más que el ejercicio anterior. En cuanto al pago, el 30 de enero de 2015 se abonó un dividendo a cuenta de 0,32 euros (brutos) por acción, y el dividendo complementario de 0,38 euros (brutos) por acción se abonó el 30 de julio de 2015.

El Consejo de Administración de Amadeus IT Holding, S.A. celebrado el 10 de diciembre de 2015 propuso un porcentaje objetivo de distribución de beneficios del 50% en el ejercicio 2015 (el porcentaje máximo de la horquilla aprobada de distribución de beneficios del 40%-50%).

En junio de 2016, el Consejo de Administración someterá a la aprobación de la Junta General Ordinaria un dividendo bruto total de 0,775 euros por acción, lo que supone un incremento del 10.7% frente al ejercicio anterior. El 28 de enero de 2016, se pagó un dividendo a cuenta de 0,34 euros por acción. De acuerdo con esto, la distribución de beneficios propuesta relativa al resultado de 2015 descrito en los estados financieros consolidados auditados de Amadeus IT Holding, S.A. y sus filiales, establece el reparto de un total de 340,1 millones de euros en concepto de dividendo con cargo al ejercicio 2015.

### 7.3.2 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.

El 25 de junio de 2015, la Junta General Ordinaria de Accionistas aprobó la reducción del capital social mediante la amortización de las acciones recompradas y se procedió a su inscripción en el Registro Mercantil de Madrid el 4 de agosto de 2015.

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.

## 8 Glosario de términos

- ACH: Siglas en inglés de Airlines Clearing House
- ACO: Siglas en inglés de Amadeus Commercial Organisations
- ACUS: Siglas en inglés de Amadeus Airport Common Use Service
- Reservas aéreas a través de agencias de viajes: reservas de billetes aéreos procesadas por las agencias de viajes que utilizan nuestra plataforma de distribución
- CDP: se refiere al anteriormente conocido como Carbon Disclosure Project
- CRS: Siglas en inglés de Sistema Informatizado de Reservas
- DCS: Siglas en inglés de Departure Control System
- Industria de Distribución: se define como el volumen total de reservas aéreas procesadas por los CRS globales y locales, los últimos básicamente los existentes en China, Japón y Rusia.
- DJSI: Dow Jones Sustainability Indices
- BEI: Siglas de Banco Europeo de Inversiones
- ECP: Siglas en inglés de European Commercial Paper
- EMS: Siglas en inglés de Environmental Management System
- EMTN: Siglas en inglés de Euro Medium Term Note
- BPA: Beneficio por acción
- ETC: Número de empleados equivalentes a tiempo completo
- GDS: Global Distribution System, una red mundial informatizada de reservas que se utiliza como punto único de acceso para la reserva de pasajes aéreos, habitaciones de hotel y otros productos de viaje por las agencias de viajes y las grandes empresas de gestión de viajes corporativos
- GRS: Siglas en inglés de Guest Reservation System
- ICAO: Siglas en inglés de International Civil Aviation Organisation
- NIIF: Normas Internacionales de Información Financiera
- IATA: Siglas en inglés de International Air Transport Association
- IHG: InterContinental Hotels Group
- OPV: Oferta Pública de Venta
- JV: Siglas en inglés de empresa conjunta
- KPI: Siglas en inglés de indicadores clave de negocio
- n.a.: no aplica
- PB: Siglas en inglés de Passengers Boarded, es decir, los pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo nuestros módulos Amadeus Altéa de reservas (Reservation) y gestión de inventario (Inventory)
- PMS: Siglas en inglés de Property Management System
- p.p.: Puntos porcentuales
- PPA: Siglas en inglés de asignación del precio de adquisición
- PP&E: Property, Plant and Equipment
- PSS: Siglas en inglés de Passenger Service Systems
- PUE: Siglas en inglés de Power Usage Effectiveness
- RTC: Siglas en inglés de incentivo fiscal a la investigación
- TPF: Siglas en inglés de solución para el procesamiento de transacciones, una licencia de solución tecnológica de IBM
- UNICEF: Siglas en inglés de United Nations Children's Fund
- XML: Siglas en inglés de eXtensible Markup Language

## 9 Anexo. Iniciativas sociales y medioambientales de Amadeus

La industria del viaje integra sectores diversos e interdependientes que conjuntamente representan el 9%-10%<sup>15</sup> del PIB mundial y del empleo de todo el mundo. Al dedicarse a conectar el complejo ecosistema que conforman los distribuidores de productos turísticos y los usuarios de viajes, Amadeus goza de una posición privilegiada para impulsar iniciativas de responsabilidad social y medioambiental, aprovechando su experiencia, relaciones con los grupos de interés y capacidades tecnológicas subyacentes.

Para fomentar el desarrollo social, aprovechamos las ingentes oportunidades que ofrece el sector de los viajes en todo el mundo. Involucramos a la compañía, a nuestros profesionales y a nuestros socios para que contribuyan al cambio a través de proyectos de desarrollo, formación y bienestar para las poblaciones más desfavorecidas, especialmente en los mercados en los que estamos presentes.

La estrategia de responsabilidad social de Amadeus es usar las fortalezas de nuestro negocio y las oportunidades que ofrece la industria mundial del viaje para ayudar a aliviar problemas sociales generalizados que nuestros grupos de interés identifican y que podemos abordar desde nuestra destacada posición.

En 2015, se llevaron a cabo 113 proyectos e iniciativas de responsabilidad social en 50 países. El desarrollo infantil temprano, la educación, los viajes accesibles para todos, la salud y la investigación médica fueron los grandes temas en los que nos centramos para contribuir a romper el círculo de la pobreza y la exclusión, con el fin de dar a los niños vulnerables, los jóvenes y las personas marginadas oportunidades para alentar su crecimiento personal y su autonomía.

Todas las iniciativas se llevaron a cabo en colaboración con nuestros socios externos en el marco de los tres programas principales en los que expresamos nuestro compromiso con la sociedad: Amadeus Community Support, Amadeus Technology for Good y Amadeus Knowledge & Skills Transfer.

A continuación ofrecemos información más detallada. En primer lugar, el programa Amadeus Community Support abarca los proyectos que las delegaciones y empleados de Amadeus llevan a cabo conjuntamente con organizaciones locales sin ánimo de lucro y algunas entidades públicas. Estas iniciativas contribuyen a mejorar la calidad de vida de las personas con nulos o escasos recursos. En 2015, los empleados de Amadeus participaron en más de 100 proyectos sociales en todos los continentes. A través de competiciones deportivas con fines benéficos, campañas de recaudación en los diferentes mercados y donaciones económicas, los empleados encontraron formas creativas de entregar más de 0,3 millones de euros a sus comunidades y apoyar los esfuerzos para paliar crisis. Los empleados también dedicaron más de 9.500 horas de voluntariado en estas comunidades. Un número cada vez mayor de equipos de negocio de Amadeus también encontró la manera de incorporar un elemento de responsabilidad social en sus actividades, por ejemplo, realizando labores de voluntariado en sus comunidades en el marco de programas de desarrollo de liderazgo o de motivación de equipos; utilizando las donaciones para incentivar las respuestas a encuestas y campañas; premiando a los ganadores de concursos con donaciones a una entidad benéfica de su elección; o dedicando los presupuestos de regalos navideños para los clientes a una entidad sin ánimo de lucro.

En segundo lugar, el programa Technology for Good de Amadeus contempla el uso de su tecnología para impulsar proyectos de sostenibilidad y desarrollo social. En 2015, el programa de donaciones online a nivel mundial —en colaboración con UNICEF y otros agentes de la industria del viaje— supuso un gran hito para Amadeus. Se donó más de un millón de dólares a través de las páginas web de los socios del programa (Iberia, Finnair y Norwegian). Como resultado de ello, poblaciones vulnerables de niños en Angola y Chad recibieron

<sup>15</sup> Los viajes y el turismo generaron 7,6 billones de dólares (10% del PIB mundial) y 277 millones de puestos de trabajo (1 de cada 11) en la economía mundial en 2014, WTTC Travel & Tourism Economic Impact 2015 (marzo de 2015)

vacunas que salvan vidas a través de la campaña 100% Let's Vaccinate de UNICEF; Norwegian consiguió multiplicar la ayuda y envió un avión lleno de material escolar y ayuda de emergencia para los niños sirios en los campos de refugiados de Jordania; y Finnair siguió apoyando el programa Schools for Asia de UNICEF. Para promocionar y desarrollar el programa, hemos desarrollado una creativa campaña de comunicación titulada "Click for Change" con un *microsite* específico que lanzamos en febrero de 2016.

En sintonía con el interés de Amadeus por hacer más accesibles los viajes, también firmamos un acuerdo con la Fundación ONCE, una prestigiosa institución con una dilatada trayectoria trabajando por la accesibilidad universal. Esta alianza nos permitirá contribuir aún más a la inclusión social y económica de las personas con discapacidad. Fundación ONCE y sus entidades dedicadas a los estudios sociales y la innovación técnica están colaborando con Amadeus en un proyecto de investigación en torno a la accesibilidad en los viajes.

En tercer lugar, el programa de transferencia de conocimientos y aptitudes de Amadeus tiene como principal objetivo reducir la brecha existente entre la teoría de la investigación académica y las necesidades reales de las empresas. Amadeus coopera con ONG e instituciones académicas para aportar la experiencia y los conocimientos sectoriales de sus empleados. En 2015, nuestra colaboración con más de 100 universidades y centros de formación posibilitó que más de 3.400 jóvenes recibieran formación sobre reservas de viajes, administración general de empresas y conocimientos básicos sobre informática.

También firmamos una nueva alianza con ComputerAid, una entidad sin ánimo de lucro que trabaja para hacer llegar tecnologías informáticas asequibles a las escuelas, hospitales y otras organizaciones sociales que atienden a algunas de las personas más pobres del mundo. Esta alianza permitirá a Amadeus llegar a más zonas geográficas con sus donaciones y mejorar la logística de nuestro proyecto internacional de donación de ordenadores personales. En 2015, se donaron 250 PCs en todo el mundo, que elevaron a 2.338 el total de ordenadores donados desde la creación del programa en 2010.

En materia medioambiental, nuestra estrategia está basada en tres pilares. En primer lugar, la mejora continua de los indicadores medioambientales de nuestras operaciones; en segundo lugar, la creación de soluciones que contribuyan positivamente al rendimiento medioambiental de nuestros clientes y, en tercer lugar, las colaboraciones con otros actores del sector en pos de un futuro sostenible en los viajes.

Examinamos internamente las operaciones, pues el objetivo es minimizar nuestro consumo de recursos e impacto medioambiental. En este sentido, el programa de eficiencia energética implantado en nuestro centro de procesamiento de datos de Erding (Alemania) es especialmente relevante. En 2010, nuestro centro de procesamiento de datos obtuvo la primera certificación Energy-efficient Data Centre otorgada por la organización internacional TÜV SÜD. En 2012, Amadeus logró renovar hasta 2015 dicha certificación, que renovaremos en 2016. El índice de eficiencia en el uso de la electricidad (PUE, por sus iniciales en inglés)<sup>16</sup> del centro de datos fue de 1,35 en 2015. Desde que comenzamos a informar sobre el indicador PUE en 2009, lo hemos mejorado de forma constante desde la lectura inicial de 1,49. Por otro lado, a través de nuestro Sistema de Gestión Medioambiental (EMS) monitorizamos el consumo de energía y recursos en nuestras principales instalaciones del mundo. Asimismo, este sistema sirve de base para la mejora continua, ya que permite identificar las mejores prácticas y las acciones recomendadas de mejora. Desde que en 2010 se iniciara la aplicación sistemática de este programa, hemos mejorado nuestro rendimiento de forma continuada. Los parámetros que se tienen en cuenta son el consumo de energía, papel y agua, las emisiones de gases de efecto invernadero y la generación de residuos.

---

<sup>16</sup> El PUE es un indicador usado comúnmente para medir la eficiencia energética de los centros de datos. Cuanto más cercana a 1 sea la lectura PUE, más eficientes son las instalaciones.

En cuanto al reconocimiento externo del rendimiento medioambiental de Amadeus, en 2015 la puntuación de la compañía en CDP (anteriormente, Carbon Disclosure Project) fue de 98 en difusión (entre 0 y 100) y B en rendimiento (entre E y A). Además, Amadeus está incluida por cuarto año consecutivo en el Dow Jones Sustainability Index (DJSI) y su sistema de gestión/política medioambiental recibió la puntuación máxima (100).

El segundo pilar de actuaciones relativas a nuestro compromiso con el medio ambiente se centra en el análisis y fomento de las ventajas que procuran nuestros productos y servicios en materia medioambiental. Por lo general, las soluciones tecnológicas de Amadeus incrementan las eficiencias operativas de nuestros clientes, lo cual se traduce en mejoras medioambientales. Por ejemplo, la tecnología Altéa Departure Control System (DCS) aumenta la productividad y la eficiencia de las aerolíneas, además de reducir su consumo de combustible. La sofisticada metodología que utiliza Altéa DCS para estimar el peso de la aeronave antes del repostaje es fundamental para optimizar la cantidad de combustible cargado y el consumo del mismo por parte de la aeronave. Además, en 2015 nuestras soluciones de gestión para aeropuertos prosiguieron con su exitoso despliegue. Entre otras ventajas, estas soluciones permiten reducir los tiempos de rodaje de los aviones en los aeropuertos, el consumo de combustible, el ruido, la contaminación y las emisiones de gases de efecto invernadero; también permiten hacer un mejor uso de las infraestructuras aeroportuarias, sobre todo en lo que respecta a los procesos de retirada del hielo de los aviones. La oferta de Amadeus en relación con el uso común de infraestructuras tecnológicas en aeropuertos también reduce el consumo energético en las instalaciones aeroportuarias.

Por último, colaboramos con otros grupos de interés de la industria para alcanzar objetivos medioambientales en clave sectorial. En colaboración con la Organización de Aviación Civil Internacional (ICAO), estamos desarrollando soluciones para mantener a los viajeros y a otros grupos de interés informados sobre las emisiones estimadas por persona de cualquier vuelo de aviación civil, gracias al uso en las plataformas de Amadeus de la calculadora de emisiones de carbono de la ICAO. En este proyecto, Amadeus aporta su alcance internacional y exposición a millones de pasajeros cada día, mientras que la ICAO contribuye con su calculadora de emisiones de carbono y su legitimidad para representar a la industria, como agencia de las Naciones Unidas a cargo de la aviación civil. En estos momentos, la calculadora de carbono la ICAO se emplea en varias plataformas de Amadeus, incluida nuestra herramienta de reservas para viajes de empresa, y en 2015 ampliamos la oferta a las agencias de viajes en Internet de Japón, con la posibilidad adicional de vincular el flujo de la reserva a los programas de compensación de emisiones de carbono para que el viajero pueda compensar las emisiones liberadas a consecuencia de su viaje durante el proceso de reserva.



## Datos de contacto

Si desea más información, póngase en contacto con:

**Ana de Pro**  
Chief Financial Officer  
[ana.depro@amadeus.com](mailto:ana.depro@amadeus.com)

**Cristina Fernández**  
Directora, Relación con Inversores  
[cristina.fernandez@amadeus.com](mailto:cristina.fernandez@amadeus.com)

Síguenos en:  
AmadeusITGroup



[investors.amadeus.com](http://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.*