

Resumen del ejercicio 2016

24 de febrero de 2017

Índice

1	Resumen	4
1.1	Introducción	5
1.2	Resumen de información financiera y operativa.....	8
2	Resumen de actividades	9
2.1	Actividades recientes más destacadas.....	10
2.2	Principales proyectos de I+D en curso	12
3	Presentación de la información financiera	15
3.1	Adquisiciones completadas en 2015.....	17
3.2	Adquisiciones completadas en 2016.....	18
3.3	Desinversiones completadas en 2016.....	18
3.4	Hechos posteriores	18
4	Principales riesgos financieros y política de cobertura	19
4.1	Riesgo derivado de los tipos de cambio.....	20
4.2	Riesgo derivado de los tipos de interés	21
4.3	Riesgo relacionado con la evolución de las acciones propias.....	21
5	Rendimiento operativo y financiero por segmento	22
5.1	Segmento de distribución.....	24
5.2	Segmento de soluciones tecnológicas	28
5.3	EBITDA	33
6	Estados financieros consolidados.....	34
6.1	Cuenta de resultados del Grupo.....	35
6.2	Estado de posición financiera (resumido).....	42
6.3	Flujos de efectivo del Grupo.....	46
7	Información para inversores.....	51
7.1	Capital suscrito. Estructura accionarial	52

7.2 Evolución de la acción en 2016	52
7.3 Pagos de dividendo	53
8 Glosario de términos.....	54
9 Anexo. Iniciativas sociales y medioambientales de Amadeus	55

1 Resumen



1.1 Introducción

Datos principales del ejercicio 2016 (cerrado el 31 de diciembre de 2016)

- En el segmento de distribución, el número de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes aumentó un 5,9% hasta los 534,9 millones
- En el segmento de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados aumentó un 85,0%, hasta un total de 1.382,5 millones
- Los ingresos crecieron un 14,3%, hasta los 4.472,9 millones de euros
- El EBITDA aumentó un 16,0%, hasta los 1.700,1 millones de euros
- El beneficio ajustado¹ aumentó un 21,2%, hasta los 911,0 millones de euros
- El flujo de caja libre ascendió a 811,4 millones de euros y registró un incremento del 23,1%
- La deuda financiera neta según el contrato de financiación era de 1.957,5 millones a 31 de diciembre de 2016 (1,14 veces el EBITDA de los últimos doce meses según el contrato de financiación)

Amadeus siguió evolucionando favorablemente a lo largo del cuarto trimestre de 2016, registrando un año más de resultados positivos con un crecimiento de doble dígito porcentual. En 2016, los ingresos y el EBITDA crecieron un 14,3% y un 16,0%, respectivamente, lo que se tradujo en un incremento del beneficio ajustado del 21,2%. Estos resultados se vieron impulsados por la buena evolución de nuestros segmentos de distribución y soluciones tecnológicas y por la contribución de las adquisiciones de 2015 (Hotel SystemsPro, Itesso, AirIT) y 2016 (Navitaire).

En el segmento de Distribución, durante el trimestre conseguimos renovar o firmar contratos de distribución con 8 aerolíneas —46 en total a lo largo de 2016— en el marco de nuestros esfuerzos continuos por garantizar y ampliar la oferta de contenido a nuestros usuarios. Nuestros volúmenes de reservas aéreas siguieron creciendo a un ritmo elevado gracias al incremento trimestral de 0,6 puntos porcentuales (aumento de 0,8 puntos porcentuales en todo el ejercicio) en nuestra posición competitiva², que amplió aún más nuestra relevancia frente a los proveedores de viajes. Como en los trimestres anteriores, Asia y Pacífico volvió a ser nuestra región más dinámica y registró un crecimiento de doble dígito porcentual. En 2016, nuestras reservas aéreas a través de agencias de viajes crecieron un 5,9% y los ingresos de distribución aumentaron un 6,8%.

Las soluciones de *merchandising* siguen siendo claves para las aerolíneas y, en Amadeus, trabajamos para ayudar a nuestros clientes a materializar completamente su potencial de ingresos. A finales del trimestre, el 66% de las reservas aéreas procesadas por Amadeus podía llevar aparejado un servicio complementario y 120 aerolíneas habían contratado Amadeus Airline Ancillary Services para su canal indirecto. Además, la solución Amadeus Fare

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

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

Families cerró el ejercicio con 52 clientes que habían contratado la solución, y más de 40 agencias de viaje online (incluidas Fareportal y Ozon, en el cuarto trimestre) habían integrado alguna solución de *merchandising* de Amadeus.

En 2016, los ingresos del segmento de soluciones tecnológicas experimentaron un crecimiento del 31,7%. Este progreso se vio impulsado por (i) un crecimiento subyacente de doble dígito porcentual, así como por (ii) la consolidación de Navitaire y el efecto anual completo de las adquisiciones realizadas en 2015. Los pasajeros embarcados totales aumentaron un 85,0%, debido a la inclusión de los pasajeros embarcados de Navitaire (desde finales de enero de 2016). El crecimiento de los pasajeros embarcados de Altéa fue del 12,2%, gracias al crecimiento orgánico y las migraciones que hemos llevado a cabo durante los últimos doce meses, entre las que destacan China Airlines, Swiss International Air Lines y Brussels Airlines (las dos últimas, integrantes del Grupo Lufthansa). Todas nuestras soluciones tecnológicas para aerolíneas siguieron progresando de forma positiva, apuntaladas por los resultados satisfactorios de las actividades de venta incremental, lo que se reflejó en nuevos contratos e implantaciones de nuestras soluciones de DCS, *e-commerce* y soluciones independientes en el ámbito de la optimización de ingresos y *merchandising*, así como por el crecimiento orgánico subyacente.

En octubre, Ukraine International Airlines, la mayor aerolínea de Ucrania, implantó los módulos de reservas (Reservation) y gestión de inventario (Inventory) de la plataforma Altéa. En noviembre, anunciamos que Kuwait Airways había contratado la plataforma completa de soluciones Altéa, que abarca los módulos de gestión de ingresos, *e-commerce*, programas de fidelización, gestión de inventario, reservas, control de salidas, pagos, así como dispositivos móviles e inteligencia sobre viajes.

Asimismo, nos complació anunciar que, a principios de 2017, Ryanair renovó su contrato de PSS (plataformas de gestión de pasajeros) con Navitaire. Ryanair seguirá utilizando las soluciones avanzadas de servicios complementarios y reservas de Navitaire, que incluyen las plataformas de *merchandising*, distribución, digitales y de control de salidas de vuelos, hasta 2025, de modo que se cumplen así 25 años de colaboración entre Ryanair y Navitaire.

Seguimos progresando en nuestros nuevos negocios. Estamos avanzando en la ejecución de nuestra estrategia en el área de tecnología para hoteles (Hospitality IT) mediante la integración de Itesso y Hotel SystemsPro y la colaboración con InterContinental Hotels Group (IHG) en el desarrollo de un sistema de reservas de huéspedes de última generación. IHG y Amadeus tienen previsto iniciar el despliegue progresivo en el cuarto trimestre de 2017, con el objetivo de finalizar la implantación a finales de 2018. Seguimos avanzando también en el desarrollo de nuestra solución Property Management System de última generación.

Seguimos apostando por el desarrollo de nuestra tecnología. En 2016, nuestra inversión en I+D alcanzó el 15,8% de los ingresos, y se dedicó a impulsar el crecimiento a largo plazo mediante las implantaciones en clientes, la evolución de productos, la expansión de la cartera de soluciones, las inversiones en nuevos negocios y la transición hacia sistemas abiertos y tecnologías basadas en la nube, así como la optimización de las prestaciones de los sistemas.

En 2016, nuestro flujo de caja libre creció un 23,1%, hasta los 811,4 millones de euros y nuestra deuda financiera neta consolidada según contrato de financiación ascendía a 1.957,5 millones de euros a cierre del periodo anual, lo que equivale a 1,14 veces el EBITDA de los últimos doce meses según el contrato de financiación.

En diciembre de 2016, el Consejo de Administración propuso que el porcentaje objetivo de distribución de los beneficios de 2016 fuera del 50%. Por consiguiente, el Consejo de Administración propondrá un dividendo bruto total de 0,94 euros por acción con cargo al beneficio del ejercicio 2016 a la Junta General Ordinaria de Accionistas para su aprobación en junio de 2017, lo que representa un incremento del 21,3% frente al dividendo de 2015. El 1 de febrero de 2017 se abonó un dividendo a cuenta de 0,40 euros (brutos) por acción. El dividendo complementario de 0,54 euros por acción se abonará tras su aprobación en la Junta General Ordinaria de Accionistas.

1.2 Resumen de información financiera y operativa

	Información financiera resumida <i>(cifras en millones de euros)</i>		
	<i>Año 2016</i>	<i>Año 2015</i>	<i>% Variación</i>
Principales indicadores de negocio			
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes¹	43,2%	42,5%	0,8 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	534,9	505,0	5,9%
Reservas no aéreas (millones)	60,4	61,2	(1,3%)
Reservas totales (millones)	595,3	566,2	5,1%
Pasajeros embarcados (millones)	1.382,5	747,3	85,0%
Resultados financieros			
Ingresos de distribución	2.925,0	2.737,8	6,8%
Ingresos de soluciones tecnológicas	1.547,9	1.174,9	31,7%
Ingresos ordinarios	4.472,9	3.912,7	14,3%
Contribución de distribución	1.223,0	1.177,0	3,9%
Contribución de soluciones tecnológicas	1.040,7	760,8	36,8%
Contribución	2.263,7	1.937,8	16,8%
EBITDA	1.700,1	1.465,4	16,0%
Margen de EBITDA (%)	38,0%	37,5%	0,6 p.p.
Beneficio ajustado²	911,0	751,8	21,2%
Ganancias por acción ajustadas (euros)³	2,08	1,72	21,3%
Flujo de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	595,1	550,1	8,2%
Flujo de caja libre ⁴	811,4	659,2	23,1%
	31/12/2016	31/12/2015	% Variación
Endeudamiento⁵			
Deuda Financiera neta según contratos de financiación	1.957,5	1.611,6	21,5%
Deuda financiera neta según contratos de financiación / EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,14x	1,09x	

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

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 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.

4. Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos impuestos pagados menos comisiones financieras e intereses pagados.

5. Basado en la definición contenida en las cláusulas del Contrato de Financiación Senior.

2 Resumen de actividades



2.1 Actividades recientes más destacadas

La siguiente sección abarca una selección de las actividades recientes más destacadas.

Distribución para aerolíneas

- A lo largo de 2016, se firmaron o renovaron 46 contratos de distribución. En particular, en el último trimestre de 2016, Amadeus firmó o renovó contratos de distribución con 8 aerolíneas, entre las que se encuentran Dana Airlines, Asian Wings Airways y Borajet, entre otras. En 2016, más del 70% de las reservas aéreas procesadas a través del sistema Amadeus en todo el mundo se efectuaron en aerolíneas que tienen firmados contratos de distribución con Amadeus.
- Kenya Airways renovó su contrato de distribución de contenido con Amadeus en enero de 2017. Este nuevo contrato garantizará que los viajeros y las agencias de viajes puedan acceder fácilmente a la gama completa de tarifas de Kenya Airways, así como a la información sobre su disponibilidad y horarios, y contribuirá al mismo tiempo a potenciar las ventas de la aerolínea en los segmentos de viajes de ocio y de negocios.
- En enero de 2017, Amadeus y Thomas Cook Group anunciaron la ampliación de su contrato de distribución mundial hasta 2021. Thomas Cook tendrá acceso completo a los servicios de distribución de Amadeus y podrá reservar, gestionar y satisfacer las solicitudes de los pasajeros de forma completa y automatizada. Por último, el acuerdo también permitirá a Thomas Cook usar la innovadora solución Instant Search³ de Amadeus, que brinda resultados de búsquedas *online* en milisegundos con la máxima exactitud.
- Asimismo, en febrero de 2017, Amadeus y Fareportal anunciaron un nuevo contrato de distribución por el que Amadeus, proveedor de Fareportal en Estados Unidos, Canadá, México y el Reino Unido, ampliará sus servicios para potenciar los planes de expansión mundial del grupo facilitando su acceso a más de 40 países en Europa, Asia y Pacífico y Latinoamérica. Amadeus brinda una amplia gama de servicios a Fareportal, desde la distribución de contenido aéreo, de hotel y coche, hasta soluciones de *merchandising*, venta de servicios complementarios y familias de tarifas, así como tecnología innovadora de búsquedas y compras.
- Los usuarios del Sistema Amadeus pueden acceder ahora al contenido de más de 90 aerolíneas híbridas y de bajo coste en todo el mundo. Las reservas de este segmento aumentaron un 15% en 2016.
- Nuestros clientes continuaron contratando nuestras soluciones de *merchandising*. A cierre de año, el 66% de las reservas realizadas a través del sistema Amadeus admitían la contratación de un servicio complementario, y más de 40 agencias de viaje online (incluidas Fareportal y Ozon, en el cuarto trimestre) habían integrado soluciones de *merchandising* de Amadeus.
- Además, 120 aerolíneas habían contratado Amadeus Airline Ancillary Services a finales de año para su canal indirecto, 90 de las cuales ya habían implantado la solución. Sumando

³ Si desea más información sobre Amadeus Instant Search, haga clic [aquí](#).

las aerolíneas que habían contratado esta solución a cierre de año para su canal directo, indirecto o ambos, el número de clientes asciende a 165, de los cuales 125 ya la habían implantado.

- Amadeus Fare Families, la solución que permite a las aerolíneas de todo el mundo distribuir tarifas personalizadas en su canal indirecto, continuó ganando adeptos. A cierre del periodo anual, un total de 52 aerolíneas tenían contratada esta solución. De éstas, 33 habían implantado la solución.

Soluciones tecnológicas para aerolíneas

- A finales de año, más de 175 aerolíneas tenían contratada alguna de las dos plataformas de gestión de pasajeros (PSS) de Amadeus (Amadeus Altéa o Navitaire New Skies) y más de 165 aerolíneas habían sido ya migradas. Entre ellas, cabe destacar Ukraine International Airlines, la mayor aerolínea de Ucrania, que desde octubre administra sus procesos de reserva, gestión de inventario y emisión de billetes a través del paquete Altéa de Amadeus.
- Kuwait Airways desveló en noviembre su plan de transformación, concebido para reafirmar su espíritu pionero en el sector de la aviación en la región de cara a 2021. Para conseguir este objetivo, la aerolínea kuwaití contrató el paquete completo de soluciones Altéa, que abarca los módulos de gestión de ingresos, *e-commerce*, programas de fidelización, gestión de inventario, reservas, control de salidas, pagos, así como dispositivos móviles e inteligencia sobre viajes. La amplia cartera de productos de Amadeus ayudará a la aerolínea a crear más experiencias de viaje personalizadas y a adaptar su oferta a la demanda y las preferencias de los clientes en tiempo real.
- A principios de 2017, Ryanair renovó su contrato de PSS con Navitaire. Ryanair seguirá utilizando las soluciones avanzadas de servicios complementarios y reservas de la compañía, que abarcan las plataformas de *merchandising*, distribución, digitales y de control de salidas de vuelos hasta 2025, de modo que se cumplen así 25 años de colaboración entre Ryanair y Navitaire.
- Asimismo, TAP Portugal implantó Amadeus Rich Merchandising⁴. Este producto incorpora contenido multimedia a la estrategia de *merchandising* de la aerolínea, de modo que sus clientes y sus socios puedan ver imágenes del producto específico que están reservando. Asimismo, permite a TAP Portugal lanzar campañas publicitarias muy focalizadas para rutas prioritarias e incluso puntos de venta específicos.
- En noviembre, Amadeus anunció su alianza con Optym, una empresa de software líder en el ámbito de la planificación y la programación de rutas de aerolíneas. Juntas, Amadeus y Optym ofrecerán una gama completa de productos⁵ denominados conjuntamente

⁴ Si desea más información sobre Amadeus Rich Merchandising, haga clic [aquí](#).

⁵ El módulo Amadeus SkyMAX by Optym: modifica la programación con el fin de conseguir un objetivo concreto (por ejemplo, en materia de asignación de la flota puede identificar la flota «i» en el vuelo «j» con el fin de maximizar la rentabilidad total de la red garantizando su viabilidad desde el punto de vista operativo).

El módulo Amadeus SkySYM by Optym: permite realizar una simulación de la fiabilidad de la programación.

El módulo Amadeus SkyWORKS by Optym: se trata de un sistema de edición de la programación que permite la manipulación manual de los horarios y consta de diferentes visualizaciones: puesto, aeronave, etc. Además, dispone de una función de publicación de los horarios

Amadeus SKY Suite by Optym, que incluirá los módulos SkyMAX (sistema de optimización de la programación) y SkySYM (sistema de simulación de la programación), así como SkyWORKS (sistema de edición de la programación), SkyPLAN (sistema de optimización de las frecuencias de las rutas) y SKYCAST (sistema de previsión de los ingresos).

Otras noticias

- En noviembre de 2016, Laurens Leurink fue nombrado *Senior Vice President, Distribution*, de Amadeus como relevo de su predecesor, Holger Taubmann. Leurink aportará su vasto conocimiento financiero, comercial y estratégico, así como de la industria del viaje. Es miembro del Comité ejecutivo de Amadeus desde enero de 2017.
- Asimismo, Christophe Bousquet, *Vice President, Airlines R&D* y Denis Lacroix, *Vice President, Core Shared Services R&D*, fueron nombrados miembros del Comité Ejecutivo de Amadeus en enero de 2017.
- En enero de 2017, Amadeus fue incluida en el prestigioso índice Global 100, una clasificación de las cien empresas más sostenibles del planeta que publica la revista *Corporate Knights*, especializada en temas de RSC. Esta clasificación se basa en el análisis de 14 indicadores cuantitativos en más de 5.000 empresas de todo el mundo y hace hincapié especialmente en la gestión de los recursos naturales y los recursos humanos, así como en los resultados financieros.

2.2 Principales proyectos de I+D en curso

Como proveedor tecnológico de referencia para el sector de los viajes, Amadeus lleva a cabo importantes actividades de I+D. En 2016, la inversión en I+D se centró principalmente en los siguientes puntos:

- Los esfuerzos continuos en nuestros negocios de distribución y soluciones tecnológicas para aerolíneas:
 - Implantaciones de clientes y servicios:
 - Los esfuerzos de implantación de Altéa relacionados con los clientes que realizaron la migración en 2016 y las implantaciones futuras (principalmente Swiss International Air Lines, Brussels Airlines, China Airlines, Southwest Airlines —el negocio de vuelos nacionales— y Japan Airlines), así como los recursos destinados a las migraciones de la solución New Skies de Navitaire (entre ellas, la completada recientemente por Viva Group).

tanto para entidades internas como externas.

El módulo Amadeus SkyPLAN by Optym: se trata de un módulo dedicado a la optimización de la frecuencia de las rutas.

El módulo Amadeus SkyCAST by Optym: realiza previsiones de los beneficios generados en un horario determinado; brinda un resumen financiero de la programación. Además, compara las previsiones de dos o más horarios con el fin de identificar los cambios de programación rentables.

- Costes de implantación relacionados con nuestra actividad de venta incremental (como las soluciones de Revenue Management, *e-commerce* o independientes).
 - Implantación de soluciones de distribución para aerolíneas, agencias de viajes y empresas en clientes, incluida la implantación de soluciones como Instant Search, la migración de aerolíneas de bajo coste a la solución de acceso sin billete electrónico, la ampliación de nuestra base de clientes de soluciones de *merchandising*, así como la migración de empresas a nuestra herramienta de autorreserva.
 - Asimismo, los recursos asignados al desarrollo de soluciones a medida para clientes específicos o a los servicios de comercio electrónico.
- Evolución de los productos y ampliación de la cartera:
 - Soluciones para aerolíneas relacionadas con la disponibilidad en la nube, la conectividad XML compatible con NDC y nuestros paquetes para la optimización de ingresos y la gestión financiera.
 - Soluciones para agencias de viajes, metabuscadores, proveedores y empresas de gestión de viajes, iniciativas vinculadas a una plataforma de ventas en la nube de última generación, motores de búsqueda, personalización de *front office* y herramientas de conversión.
 - Inversiones centradas en soluciones de *merchandising* (incluidas Amadeus Anytime Merchandising y Customer Experience Management), Amadeus Ancillary Services y Amadeus Fare Families, así como mejoras en las soluciones de compra y reserva.
- Esfuerzos relativos a nuestros nuevos negocios (hoteles, trenes, tecnología para aeropuertos, pagos e inteligencia sobre viajes):
- Costes de desarrollo para crear e implantar el sistema de reservas de huéspedes (GRS) de última generación para el sector hotelero, en el marco de nuestro acuerdo con InterContinental Hotels Group, y desarrollos relativos a nuestra solución Property Management System.
 - Desarrollo y evolución continuos de nuestras carteras de tecnología para aeropuertos, pagos e inteligencia sobre viajes, así como mejoras de las prestaciones de distribución en hoteles y trenes.
 - Esfuerzos de implantación en el área de las soluciones tecnológicas para aeropuertos (en relación con nuestras soluciones para servicios de asistencia en tierra, procesamiento de pasajeros y operaciones aeroportuarias), así como en soluciones para pagos.
 - Esfuerzos dedicados a nuestra alianza con Bene Rail para crear una nueva plataforma tecnológica común para trenes.

— Inversión en tecnologías que afectan a diferentes áreas:

- La transición en curso de la plataforma de la compañía hacia sistemas abiertos, tecnologías de última generación y una arquitectura basada en la nube, que proporciona un marco flexible y sólido para el despliegue masivo y operaciones distribuidas con un elevado tráfico transaccional y de datos.
- 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



Los estados financieros consolidados auditados de Amadeus IT Group, S.A. y sus filiales constituyen la fuente de la información financiera incluida en este documento y se han preparado de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) 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.

Este documento utiliza indicadores de resultados alternativos no auditados, como el EBITDA, la deuda financiera neta según contrato de financiación y el beneficio ajustado, con sus ratios correspondientes. Estos indicadores de resultados alternativos se han elaborado de conformidad con las directrices emitidas por la Autoridad Europea de Valores y Mercados (ESMA) para la información regulada publicada a partir del 3 de julio de 2016.

- El EBITDA corresponde a las contribuciones de los segmentos de negocio menos los costes indirectos netos, como se define en la nota 6, "Información por segmentos de negocio" de los estados financieros anuales consolidados para el ejercicio finalizado el 31 de diciembre de 2016.
- La deuda financiera neta según contrato de financiación se define como la deuda corriente y no corriente, menos el saldo de efectivo y equivalentes, ajustado por las partidas que no son de deuda (como las comisiones de financiación diferidas, los intereses devengados y los ajustes de valor razonable de un préstamo de BEI). En la sección 6.2.5. se ofrece una conciliación con los estados financieros.
- El beneficio ajustado se corresponde con el beneficio del periodo después de ajustarlo por: (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes, según lo detallado en la sección 6.1.8.

Consideramos que estos indicadores aportan información útil y pertinente que facilita la comprensión de los resultados de Amadeus y su posición financiera. 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, tenemos en cuenta las reservas aéreas de agencias de viajes que procesamos en relación con la industria, definida ésta como el volumen total de reservas aéreas que realizan las agencias de viajes a través de los sistemas computerizados de reservas (CRS) globales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país (estos últimos, principalmente en China, Japón y Rusia que, en conjunto, representan una parte importante de la industria).

3.1 Adquisiciones completadas en 2015

AirIT

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

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

Itesso

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

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

Hotel SystemsPro

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

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

Pyton

El 21 de agosto de 2015, Amadeus adquirió el 100% de los derechos de voto de Pyton Communication Services B.V. y de sus filiales, una firma neerlandesa especializada en tecnología para viajes de ocio. El precio de la operación fue de 8,4 millones de euros abonados en efectivo. Los resultados de Pyton se consolidaron en las cuentas de Amadeus en el cuarto trimestre de 2015, con efecto retroactivo desde la fecha de adquisición.

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

3.2 Adquisiciones completadas en 2016

Navitaire

El 1 de julio de 2015, Amadeus anunció un acuerdo para adquirir Navitaire, un proveedor estadounidense de soluciones tecnológicas para aerolíneas, hasta entonces en manos de Accenture. Amadeus recibió las preceptivas autorizaciones reglamentarias y la operación se cerró el 26 de enero de 2016. El importe en efectivo pagado por la adquisición de esta compañía ascendió a 760,1 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, si bien éste se canceló y se reemplazó en octubre de 2016 por la emisión de un bono a cuatro años), y en parte mediante la emisión de bonos por valor de 500 millones de euros en el marco de nuestro programa Euro Medium Term Note en noviembre de 2015 (con vencimiento en 2021). Los resultados de Navitaire se consolidaron en las cuentas de Amadeus desde el 26 de enero de 2016.

En el cuarto trimestre de 2016, se llevó a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de Navitaire en las cuentas de Amadeus. Los costes extraordinarios de 6,7 millones de euros relacionados con la adquisición, originados en el segundo semestre de 2015, se registraron como costes indirectos a finales de 2015.

3.3 Desinversiones completadas en 2016

Negocio de Meeting Intelligence

El 21 de julio de 2016, Amadeus Hospitality US (anteriormente Newmarket International) salió del negocio no estratégico de Meeting Intelligence, que ofrece análisis del mercado de congresos al sector hotelero. El importe neto total de la operación fue de 11,3 millones de euros.

3.4 Hechos posteriores

i:FAO

El 13 de enero de 2017, Amadeus anunció el cierre del periodo de suscripción de la oferta pública que lanzó el 21 de octubre de 2016 para las acciones de i:FAO de las que todavía no era titular (29,74%). i:FAO fue adquirida el 23 de junio de 2014 indirectamente a través de Amadeus Corporate Business AG y, a 31 de diciembre de 2015, el grupo poseía el 70,26% de las acciones de i:FAO. Como consecuencia de la oferta pública, Amadeus incrementó su participación en i:FAO hasta el 88,725%. El importe total por el pago de las acciones adquiridas a través de la oferta pública ascendió a 28,6 millones de euros (30,0 euros por acción). i:FAO fue excluida de cotización en la Bolsa de Fráncfort.

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

A su vez, entre el 40% y el 50% de nuestros costes de explotación⁶ está denominado en muchas monedas diferentes al euro, incluido el dólar, que representa entre el 20% y el 30% de nuestros gastos de explotación. El resto de los gastos de explotación en divisas está denominado en diferentes monedas, las más importantes de las cuales son la libra esterlina, la rupia india, el dólar australiano y la corona sueca. Algunas de estas monedas pueden fluctuar frente al euro de forma similar a como fluctúa el tipo de cambio dólar-euro, y el grado de correlación puede variar a lo largo del tiempo.

El objetivo de Amadeus es reducir la volatilidad generada por las fluctuaciones de los tipos de cambio en sus flujos de caja denominados en divisas distintas del euro. Nuestra estrategia de cobertura es la siguiente:

- Para gestionar nuestra exposición al dólar estadounidense, disponemos de una cobertura natural gracias a la cual los flujos de caja netos generados en esta moneda se compensan, entre otros elementos, con el pago de deuda denominada en dólares estadounidenses (si procede) y de los impuestos denominados en esta moneda. Formalizamos contratos de derivados cuando esta cobertura natural no es suficiente para cubrir nuestra exposición pendiente.
- También cubrimos varias monedas, como la libra esterlina, el dólar australiano y la rupia india, para las que formalizamos derivados de tipos de cambio con bancos.

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

En 2016, el efecto de las fluctuaciones de los tipos de cambio sobre los ingresos fue irrelevante. No obstante, la apreciación del euro frente a varias monedas (la libra esterlina, el peso argentino, la rupia india y el rand sudafricano) tuvo un efecto positivo sobre los costes, el EBITDA y el margen de EBITDA. Excluyendo el efecto cambiario y de Navitaire, el margen

⁶ Incluye coste de los ingresos, retribuciones a empleados y otros gastos de explotación. No incluye depreciación y amortización.

de EBITDA se mantuvo estable y el EBITDA subyacente creció a un ritmo de un solo dígito alto porcentual.

4.2 Riesgo derivado de los tipos de interés

Nuestro objetivo es reducir la volatilidad en los flujos netos de intereses. 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 2016, el 24,3% 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.

El aumento del porcentaje de la deuda financiera total según contrato de financiación sujeta a tipos de interés variables frente al ejercicio anterior se debe principalmente al mayor uso del programa de pagarés europeos (ECP) y las líneas de crédito (como se describe en la sección 6.2.5), unos instrumentos que están sujetos a tipos de interés variables.

4.3 Riesgo relacionado con la evolución de las acciones propias

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

De acuerdo con las normas de estos planes, cuando alcanzan su vencimiento, los beneficiarios reciben una cantidad de acciones de Amadeus que en el caso de los planes en vigor oscilará (dependiendo de la evolución de determinadas condiciones de desempeño) entre un mínimo de 267.000 acciones y un máximo de 1.817.000 acciones, aproximadamente. La intención de Amadeus es hacer uso de esta autocartera para liquidar estos planes a su vencimiento.

5 Rendimiento operativo y financiero por segmento



	<i>Información por segmento de negocio (cifras en millones de euros)</i>		
	<i>Año 2016</i>	<i>Año 2015</i>	<i>% Variación</i>
Ingresos de distribución	2.925,0	2.737,8	6,8%
Ingresos de soluciones tecnológicas	1.547,9	1.174,9	31,7%
Ingresos del Grupo	4.472,9	3.912,7	14,3%
Contribución de distribución	1.223,0	1.177,0	3,9%
Contribución de soluciones tecnológicas	1.040,7	760,8	36,8%
Contribución total	2.263,7	1.937,8	16,8%
Costes indirectos netos	(563,6)	(472,4)	19,3%
EBITDA	1.700,1	1.465,4	16,0%
Margen de EBITDA (%)	38,0%	37,5%	0,6 p.p.

El sólido crecimiento registrado a principios de año se mantuvo en el último trimestre de 2016. Los ingresos aumentaron un 14,6% en el cuarto trimestre, lo que impulsó los ingresos anuales hasta los 4.472,9 millones de euros, un 14,3% más que en 2015. El crecimiento de los ingresos se vio impulsado por la positiva evolución de nuestros segmentos de negocio:

- En el segmento de distribución, los ingresos registraron un crecimiento del 6,8% durante el año, apuntalados por un aumento de las reservas y la mejora de los precios medios.
- El segmento de soluciones tecnológicas registró un incremento del 31,7% de los ingresos en 2016 gracias a un crecimiento subyacente de doble dígito porcentual, así como a la consolidación de Navitaire y de nuestras adquisiciones de 2015 (véanse las secciones 3.1 y 3.2 para obtener información detallada sobre las adquisiciones).

El EBITDA avanzó un 16,0% durante el año, impulsado por el aumento de las contribuciones de los segmentos de distribución (3,9%) y soluciones tecnológicas (36,8%). Dicho crecimiento se vio parcialmente compensado por los costes indirectos netos, que aumentaron un 19,3% debido al considerable efecto de la consolidación de los costes centrales de Navitaire (excluyendo los costes de Navitaire, los costes indirectos aumentaron a un ritmo de un solo dígito medio porcentual). El margen de EBITDA aumentó 0,6 puntos porcentuales durante el año, con lo que se sitúa en el 38,0% de los ingresos de 2016, y se mantuvo estable sin tener en cuenta el efecto cambiario y el impacto de Navitaire.

5.1 Segmento de distribución

	<i>Distribución (cifras en millones de euros)</i>		
	<i>Año 2016</i>	<i>Año 2015</i>	<i>% Variación</i>
<u>Principales indicadores de negocio</u>			
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes ¹	43,2%	42,5%	0,8 p.p.
Reservas totales (millones)	595,3	566,2	5,1%
<u>Resultados</u>			
Ingresos ordinarios	2.925,0	2.737,8	6,8%
Costes de explotación	(1.769,0)	(1.626,8)	8,7%
Capitalizaciones directas	67,0	66,1	1,4%
Costes operativos netos	(1.702,0)	(1.560,8)	9,0%
Contribución	1.223,0	1.177,0	3,9%
Como % de Ingresos	41,8%	43,0%	(1,2 p.p.)

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

El segmento de distribución incluye nuestro sistema de distribución mundial de reservas o GDS (que abarca no solo el contenido de aerolíneas, sino también los de hoteles y empresas de transporte ferroviario, entre otros proveedores de viajes), así como otras soluciones y servicios relacionados con la distribución del contenido a través de la plataforma GDS para proveedores de viajes (tales como soluciones para la gestión y venta de servicios complementarios), distribuidores de viajes (como soluciones de búsqueda y de front-office, mid-office y back-office integradas) y empresas (herramientas de autorreserva y soluciones de gestión de viajes y gastos). Además, el segmento de distribución también abarca nuestro negocio de inteligencia sobre viajes (Travel Intelligence) y parte de nuestra oferta de pagos (la plataforma Payer Hub, a través de la cual ayudamos a las agencias de viajes y las empresas a realizar pagos a los proveedores de viajes).

El segmento de distribución registró un crecimiento de los ingresos del 6,8% en 2016, aupado por el incremento de los volúmenes y la mejora de los precios medios. Una vez más, los volúmenes de Amadeus superaron el número de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes gracias al considerable incremento de 0,8 puntos porcentuales en nuestra posición competitiva. En este contexto, sin embargo, la contribución del segmento de distribución creció a un ritmo más lento (3,9% anual). Expresada como porcentaje de los ingresos, la contribución de este segmento, que se vio afectada por la presión competitiva y el peso de los diferentes países, cayó 1,2 puntos porcentuales hasta el 41,8%.

5.1.1 Evolución de las reservas de Amadeus

	<i>Principales indicadores operativos</i>					
	<i>Oct-Dic 2016</i>	<i>Oct-Dic 2015</i>	<i>% Variación</i>	<i>Año 2016</i>	<i>Año 2015</i>	<i>% Variación</i>
Crecimiento de la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes	5,6%	1,8%		3,1%	3,9%	
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes	43,9%	43,3%	0,6 p.p.	43,2%	42,5%	0,8 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones)	125,1	115,4	8,4%	534,9	505,0	5,9%
Reservas no aéreas (millones)	15,2	14,8	2,7%	60,4	61,2	(1,3%)
Reservas totales (millones)	140,3	130,2	7,8%	595,3	566,2	5,1%

Industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes

La industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes cerró el año con un sólido crecimiento del 5,6% en el cuarto trimestre. Latinoamérica y la región de Asia y Pacífico fueron aquellas que registraron un crecimiento más destacado durante el trimestre. El crecimiento se aceleró en comparación con los primeros nueve meses del año en todas las regiones, excepto en Oriente Medio y África. Esto se debió fundamentalmente al sólido crecimiento subyacente registrado en la región de Asia y Pacífico, la recuperación de determinados países (Rusia, Argentina y Brasil) y a una base de comparación relativamente baja, puesto que el tramo final de 2015 se vio afectado por atentados terroristas.

Durante el año, la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes creció un 3,1%. La región de Asia y Pacífico experimentó un sólido crecimiento, impulsada por el buen comportamiento de mercados como Corea del Sur o la India, entre otros. A pesar de la mejora observada en el segundo semestre del año, la región del centro, este y sur de Europa registró la peor evolución, lastrada por unas condiciones macroeconómicas poco favorables. El resto de regiones (Europa occidental, Oriente Medio y África y América) registró un crecimiento moderado en líneas generales durante el ejercicio.

Reservas de Amadeus

El crecimiento de nuestras reservas aéreas a través de agencias de viajes se aceleró hasta el 8,4% en el último trimestre de 2016. Nuestros resultados fueron particularmente sólidos en Europa occidental, Latinoamérica y la región de Asia y Pacífico, gracias a la aceleración de la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes comentada anteriormente y a la mejora de nuestra posición competitiva en estas regiones.

En 2016, nuestra posición competitiva mejoró 0,8 puntos porcentuales, hasta el 43,2%, y condujo a un incremento del 5,9% de las reservas aéreas a través de agencias de viajes usuarias de Amadeus. Los volúmenes de Amadeus aumentaron más rápidamente en la región

de Asia y Pacífico (16,7%), impulsados por el sólido crecimiento de la industria y la mejora de nuestra posición competitiva. Nuestras reservas aéreas a través de agencias de viajes en Norteamérica y Oriente Medio y África registraron un sólido aumento, mientras que los volúmenes en Europa occidental y Latinoamérica, apuntalados por un robusto cuarto trimestre, cerraron el año con tasas de crecimiento positivas. Por su parte, la región del centro, este y sur de Europa se vio lastrada por la debilidad de la industria durante el año.

	<i>Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes (cifras en millones)</i>				
	<i>Año</i>	<i>% del</i>	<i>Año</i>	<i>% del</i>	<i>%</i>
	<i>2016</i>	<i>Total</i>	<i>2015</i>	<i>Total</i>	<i>Variación</i>
Europa Occidental	202,1	37,8%	194,8	38,6%	3,7%
Asia y Pacífico	97,4	18,2%	83,5	16,5%	16,7%
Norteamérica	90,8	17,0%	85,9	17,0%	5,7%
Oriente Medio y África	65,9	12,3%	62,2	12,3%	6,0%
Europa Central, del Este y del Sur	44,5	8,3%	45,7	9,0%	(2,5%)
Latinoamérica	34,1	6,4%	32,9	6,5%	3,4%
Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes	534,9	100,0%	505,0	100,0%	5,9%

Las reservas no aéreas a través de Amadeus registraron un incremento del 2,7% en el cuarto trimestre. En el ejercicio completo, las reservas no aéreas cayeron un 1,3% debido al descenso de las reservas ferroviarias, que empañó considerablemente la evolución positiva de las reservas de hoteles y coches.

5.1.2 Ingresos ordinarios

	<i>Ingresos de distribución (cifras en millones de euros)</i>					
	<i>Oct-Dic</i>	<i>Oct-Dic</i>	<i>%</i>	<i>Año</i>	<i>Año</i>	<i>%</i>
	<i>2016</i>	<i>2015</i>	<i>Variación</i>	<i>2016</i>	<i>2015</i>	<i>Variación</i>
Ingresos ordinarios	705,1	650,2	8,4%	2.925,0	2.737,8	6,8%

Los ingresos del segmento de distribución aumentaron un 8,4% en el cuarto trimestre de 2016, derivado del aumento de las reservas y de la mejora de los precios medios.

En el ejercicio completo, los ingresos del segmento de distribución crecieron un 6,8% gracias al aumento de los ingresos procedentes tanto de reservas como de otras áreas.

- El aumento del 7,7% de los ingresos procedentes de reservas obedece al incremento del 5,1% de las reservas, sumado al avance del 2,4% del precio medio por reserva. Este incremento en el precio unitario se vio impulsado por los efectos positivos de las renegociaciones con clientes y la composición de las reservas (mayor peso de las reservas globales y menor peso de las reservas ferroviarias, con un precio medio menor que las reservas aéreas).

- Los ingresos no procedentes de reservas aumentaron un 1,3% en 2016 frente al año anterior y se vieron afectados por numerosos factores, como el efecto negativo de la provisión para cancelaciones⁷. El crecimiento subyacente de los ingresos no procedentes de reservas se vio impulsado por (i) las soluciones de búsqueda suministradas a metabuscadores y agencias de viajes *online*, (ii) los conjuntos de funciones mejoradas suministrados a agencias de viajes (tradicionales y *online*) y empresas de gestión de viajes corporativos, y (iii) las herramientas para empresas (incluida i:FAO). Las soluciones de datos, publicidad y pagos también aumentaron su contribución a los ingresos.

	Ingresos de distribución (cifras en millones de euros)		
	Año 2016	Año 2015	% Variación
Ingresos por reservas	2.561,2	2.378,6	7,7%
Ingresos no procedentes de reservas	363,7	359,2	1,3%
Ingresos ordinarios	2.925,0	2.737,8	6,8%
Ingreso medio por reserva (€)¹	4,30	4,20	2,4%

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

En 2016, la contribución del segmento de distribución ascendió a 1.223,0 millones de euros, un 3,9% más que en 2015. El aumento de esta contribución se vio impulsado por el crecimiento de los ingresos, que se vio parcialmente compensado por el aumento de los gastos. Expresada como porcentaje de los ingresos, esta contribución supuso un 41,8% en 2016. Dicha contribución se vio afectada por efectos extraordinarios derivados de determinados pagos relacionados con el personal, las provisiones relativas a los impuestos locales y las provisiones por insolvencias, entre otros, registrados en los costes de explotación netos del segmento.

Excluyendo estos efectos extraordinarios, el aumento de los costes de explotación netos se debió a:

- El aumento de los incentivos y las comisiones de distribución, a causa del crecimiento del 5,9% de las reservas aéreas a través de agencias de viajes y el avance de los costes unitarios de distribución, como consecuencia de (i) la presión competitiva y (ii) un

⁷ La provisión para cancelaciones corresponde al importe estimado de comisiones por reserva que se reembolsará a las aerolíneas debido a las cancelaciones de reservas y se incluye como una cantidad negativa dentro de los ingresos no procedentes de reservas.

incremento del peso de países con costes unitarios de distribución más elevados, por ejemplo, la India.

— Mayores costes fijos, a consecuencia de:

- La revisión anual de los salarios y la remuneración variable.
- Un incremento limitado de nuestros recursos comerciales del negocio principal de distribución.
- La ampliación de nuestros equipos de I+D y comerciales dedicados a la tecnología para viajes corporativos (i:FAO), la publicidad (Travel Audience) y el negocio de inteligencia sobre viajes (Travel Intelligence), así como el efecto de la consolidación de Python.
- Una reducción de la tasa de capitalización general del segmento, por el efecto de la composición de los proyectos iniciados y la aceleración de las actividades en ciertas áreas de negocio que llevan asociadas menores tasas de capitalización.

— Un efecto cambiario positivo.

5.2 Segmento de soluciones tecnológicas

	Soluciones tecnológicas (cifras en millones de euros)		
	Año 2016	Año 2015	% Variación
Principales indicadores de negocio			
Pasajeros embarcados (millones)	1.382,5	747,3	85,0%
Resultados			
Ingresos ordinarios	1.547,9	1.174,9	31,7%
Costes de explotación	(712,4)	(614,4)	16,0%
Capitalizaciones directas	205,2	200,2	2,5%
Costes operativos netos	(507,2)	(414,1)	22,5%
Contribución	1.040,7	760,8	36,8%
Como % de Ingresos	67,2%	64,8%	2,5 p.p.

El segmento de soluciones tecnológicas abarca nuestro negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, que responde a los requisitos operativos clave de las aerolíneas en los segmentos de PSS (plataformas de gestión de pasajeros) —que incluye las actividades de reserva, emisión de billetes, gestión del inventario, control de salidas y gestión de incidencias—, compra y venta (incluidas las soluciones de *e-commerce*), las soluciones de *merchandising*, personalización y optimización de ingresos (como el módulo Revenue Management y soluciones financieras, como Revenue Integrity o Revenue Accounting). Amadeus también presta apoyo a sus aerolíneas clientes a través de su actividad en los ámbitos de la consultoría y la optimización de procesos. Asimismo, nuestros negocios de soluciones tecnológicas para hoteles, aeropuertos y trenes, así como parte de nuestra oferta

de soluciones de pago (como la plataforma Merchant Hub, que permite a los proveedores de viajes recibir sus pagos), también se integran en el segmento de soluciones tecnológicas.

El segmento de soluciones tecnológicas registró un crecimiento subyacente de doble dígito porcentual en 2016 que, sumado a la consolidación de Navitaire y nuestras adquisiciones de 2015, se traduce en un incremento de los ingresos del 31,7%. A esta positiva evolución contribuyó el incremento de los ingresos transaccionales —impulsados a su vez por el aumento del volumen de pasajeros embarcados y las actividades de venta incremental—, así como el aumento de los ingresos no transaccionales.

La contribución ascendió a 1.040,7 millones de euros en 2016, un 36,8% más que el año anterior. Expresada como porcentaje de los ingresos, ésta ascendió al 67,2%, 2,5 p.p. más que en 2015.

5.2.1 Evolución de los pasajeros embarcados

Los pasajeros embarcados a través de Amadeus aumentaron un 91,3% en el cuarto trimestre de 2016 y un 85,0% durante el año, impulsados por la incorporación de los pasajeros embarcados de Navitaire (que se consolidan desde el 26 de enero de 2016) y el incremento del 12% en los pasajeros embarcados de Altéa tanto en el cuarto trimestre como durante el año.

	<i>Pasajeros embarcados totales (cifras en millones)</i>					
	<i>Oct-Dic 2016</i>	<i>Oct-Dic 2015</i>	<i>% Variación</i>	<i>Año 2016</i>	<i>Año 2015</i>	<i>% Variación</i>
Pasajeros embarcados de Altéa	207,8	185,0	12,3%	838,3	747,3	12,2%
Pasajeros embarcados de Navitaire	146,2	-	n.a.	544,1	-	n.a.
Pasajeros embarcados	354,0	185,0	91,3%	1.382,5	747,3	85,0%

Los pasajeros embarcados de Altéa registraron un crecimiento orgánico del 5,0% durante el cuarto trimestre y aceleraron así su crecimiento frente a los primeros nueve meses del año, con lo que el crecimiento anual fue del 4,4%. Este crecimiento orgánico, combinado con el efecto de las implantaciones de 2015 y 2016 (sobre todo, All Nippon Airways y Thomas Cook Group Airlines en 2015, y Swiss International Air Lines, Brussels Airlines y China Airlines en 2016), elevaron nuestros volúmenes un 12,3% durante el cuarto trimestre y un 12,2% durante el año.

Navitaire contribuyó con 544,1 millones de pasajeros a nuestro volumen de pasajeros embarcados durante 2016 (se consolidan desde el 26 de enero de 2016), lo que equivale a 577,6 millones de pasajeros anuales. Los pasajeros embarcados en la plataforma New Skies evolucionaron positivamente durante el año, registrando un crecimiento orgánico de doble dígito porcentual y gracias, también, a las implantaciones como la de Viva Group.

Además, Navitaire impulsó la expansión de nuestra presencia internacional. Las regiones de Asia y Pacífico y Norteamérica ganaron peso durante el año en términos relativos y representan un 31,0% y un 4,7%, respectivamente. El giro hacia estas regiones seguirá adelante con la implantación de las migraciones contratadas por Southwest Airlines (el negocio de vuelos nacionales), Japan Airlines y Malaysia Airlines.

	Pasajeros embarcados totales (cifras en millones)				
	<i>Año</i>	<i>% del</i>	<i>Año</i>	<i>% del</i>	<i>%</i>
	2016	Total	2015	Total	Variación
Europa Occidental	562,4	40,7%	324,2	43,4%	73,5%
Asia y Pacífico	428,5	31,0%	201,3	26,9%	112,9%
Latinoamérica	134,9	9,8%	77,4	10,4%	74,4%
Oriente Medio y África	119,7	8,7%	103,7	13,9%	15,5%
Europa Central, del Este y del Sur	72,0	5,2%	37,0	5,0%	94,5%
Norteamérica	64,9	4,7%	3,8	0,5%	n.a.
Pasajeros embarcados totales	1.382,5	100,0%	747,3	100,0%	85,0%

5.2.2 Ingresos ordinarios

	Ingresos de soluciones tecnológicas (cifras en millones de euros)					
	<i>Oct-Dic</i>	<i>Oct-Dic</i>	<i>%</i>	<i>Año</i>	<i>Año</i>	<i>%</i>
	2016	2015	Variación	2016	2015	Variación
Ingresos ordinarios	381,2	297,7	28,1%	1.547,9	1.174,9	31,7%

El segmento de soluciones tecnológicas registró un sólido crecimiento de los ingresos, del 28,1%, en el cuarto trimestre, y los ingresos anuales ascendieron a 1.547,9 millones de euros, un 31,7% más que en 2015. Este incremento se vio impulsado por un crecimiento subyacente de doble dígito porcentual, así como por la consolidación de Navitaire y nuestras adquisiciones de 2015.

	Ingresos de soluciones tecnológicas (cifras en millones de euros)		
	<i>Año 2016</i>	<i>Año 2015</i>	<i>% Variación</i>
<i>Ingresos transaccionales de TI</i>	1.142,1	809,6	41,1%
<i>Ingresos por distribución directa</i>	120,8	114,3	5,7%
Ingresos transaccionales	1.262,9	923,9	36,7%
Ingresos no transaccionales	285,0	251,0	13,5%
Ingresos ordinarios	1.547,9	1.174,9	31,7%

Ingresos transaccionales

Ingresos transaccionales de TI

En esta categoría, incluimos los ingresos procedentes de (i) nuestra oferta de sistemas de gestión de pasajeros (PSS) para aerolíneas; (ii) nuestras soluciones para *e-commerce*, que ofrecen motores para compras y reservas *online* a los portales de las aerolíneas, además de funciones relacionadas; (iii) nuestra gama de soluciones tecnológicas independientes (en las áreas de *merchandising*, personalización u optimización de ingresos), que son complementarias y totalmente compatibles con nuestras soluciones Altéa, y (iv) otros ingresos procedentes de nuestra oferta de soluciones tecnológicas para aeropuertos, trenes y pagos (Merchant Hub).

Los ingresos transaccionales procedentes de soluciones tecnológicas ascendieron a 1.142,1 millones de euros en 2016, un 41,1% más que 2015, impulsados por:

- El efecto de la consolidación de nuestras adquisiciones, fundamentalmente de Navitaire.
- Un sólido crecimiento subyacente de doble dígito porcentual en nuestro negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, gracias a un incremento del 12,2% en los pasajeros embarcados de Altéa y la mejora de los precios medios, que refleja el éxito de nuestras actividades de venta incremental, principalmente a través de la implementación de Altéa Departure Control Systems y de soluciones de *e-commerce* e independientes.
- La creciente aportación de las áreas de soluciones tecnológicas para aeropuertos, en particular en el área de procesamiento de pasajeros y en el ámbito de la gestión de pagos, con la plataforma Merchant Hub, que permite a los proveedores de viajes recibir sus pagos.

Ingresos transaccionales por 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 generados por la distribución directa incrementaron un 5,7% en 2016, impulsados por el crecimiento orgánico de las reservas.

Ingresos no transaccionales

Los ingresos no transaccionales abarcan, entre otros, (i) el reconocimiento de las comisiones diferidas por personalización e implantación de nuestras soluciones; (ii) la prestación de servicios a medida, el *hosting* de aplicaciones y otros servicios, y (iii) los ingresos relacionados con nuestras soluciones tecnológicas para hoteles.

Los ingresos no transaccionales aumentaron un 13,5% en 2016 frente al año anterior, como consecuencia de la combinación de los siguientes factores:

- El crecimiento orgánico registrado por las soluciones tecnológicas para hoteles, concretamente en el área de ventas y servicios de restauración (a pesar del efecto negativo de la desinversión en un negocio no estratégico de Meeting Intelligence en julio de 2016, tal y como se explica en la sección 3.3 de este informe) y por el negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, debido principalmente al reconocimiento de ingresos diferidos anteriormente (que comienzan a reconocerse cuando la implantación tiene lugar en el cliente), así como a los servicios relacionados con *e-commerce*.
- La contribución de nuestras adquisiciones de 2015 y de Navitaire.

5.2.3 Contribución

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

En 2016, la contribución del segmento de soluciones tecnológicas ascendió a 1.040,7 millones de euros, un 36,8% más que el año anterior. Expresada como porcentaje de los ingresos, la contribución del segmento alcanzó un 67,2%, es decir, 2,5 puntos porcentuales más que en 2015.

El incremento de esta contribución se vio impulsado por el crecimiento de los ingresos, del 31,7% (tal y como se explica en la sección 5.2.2 anterior) y quedó parcialmente compensado por el incremento de los costes de explotación netos, del 22,5% (como consecuencia del aumento del 16,0% de los costes de explotación brutos y la subida del 2,5% de las capitalizaciones). Todas las partidas se vieron considerablemente afectadas por la consolidación de Navitaire y las adquisiciones de 2015. Excluyendo las adquisiciones, la contribución del segmento de soluciones tecnológicas creció a un ritmo alto de doble dígito porcentual.

El crecimiento subyacente de los costes de explotación netos se debió fundamentalmente a:

- La revisión anual de los salarios y la remuneración variable.
- El refuerzo de nuestros equipos comerciales para respaldar mejor la ampliación de nuestra oferta de productos y nuestra base de clientes.
- El incremento de nuestro gasto en I+D dedicado a (i) la evolución y expansión de nuestra cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas (en concreto, en las áreas de *merchandising*, compra y personalización) y de servicios, y (ii) nuestros nuevos negocios (relacionados principalmente con el desarrollo e implantación de nuestro sistema de reservas de huéspedes de última generación en colaboración con InterContinental Hotels Group).
- El descenso de la tasa de capitalización de nuestro segmento de soluciones tecnológicas, que se vio afectada por la composición de los proyectos asumidos, así como por el mayor peso de las actividades no susceptibles de capitalización (como el desarrollo de soluciones a medida o los servicios relacionados con *e-commerce*).
- Un efecto cambiario positivo.

5.3 EBITDA

En 2016, nuestro EBITDA aumentó un 16,0% hasta los 1.700,1 millones de euros. El margen de EBITDA supuso el 38,0% de los ingresos en 2016, lo que supone 0,6 puntos porcentuales más que en 2015. Excluyendo el efecto cambiario y Navitaire, los márgenes se mantuvieron estables y el EBITDA creció a un ritmo de un solo dígito alto porcentual.

Este incremento se sustentó en la positiva evolución subyacente registrada tanto por el segmento de distribución como por el de soluciones tecnológicas. La contribución de nuestras últimas adquisiciones (principalmente de Navitaire) y determinados efectos cambiarios positivos sobre la evolución de nuestra base de costes también apuntalaron el incremento del EBITDA en 2016 (véase la sección 4.1 para obtener más detalles sobre la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

Las contribuciones de los segmentos de distribución y soluciones tecnológicas se vieron parcialmente empañadas por el aumento de los costes indirectos netos, que crecieron un 19,3% en 2016. Esto se debió al incremento del 16,6% de los costes indirectos brutos y al aumento de las capitalizaciones, del 7,8%.

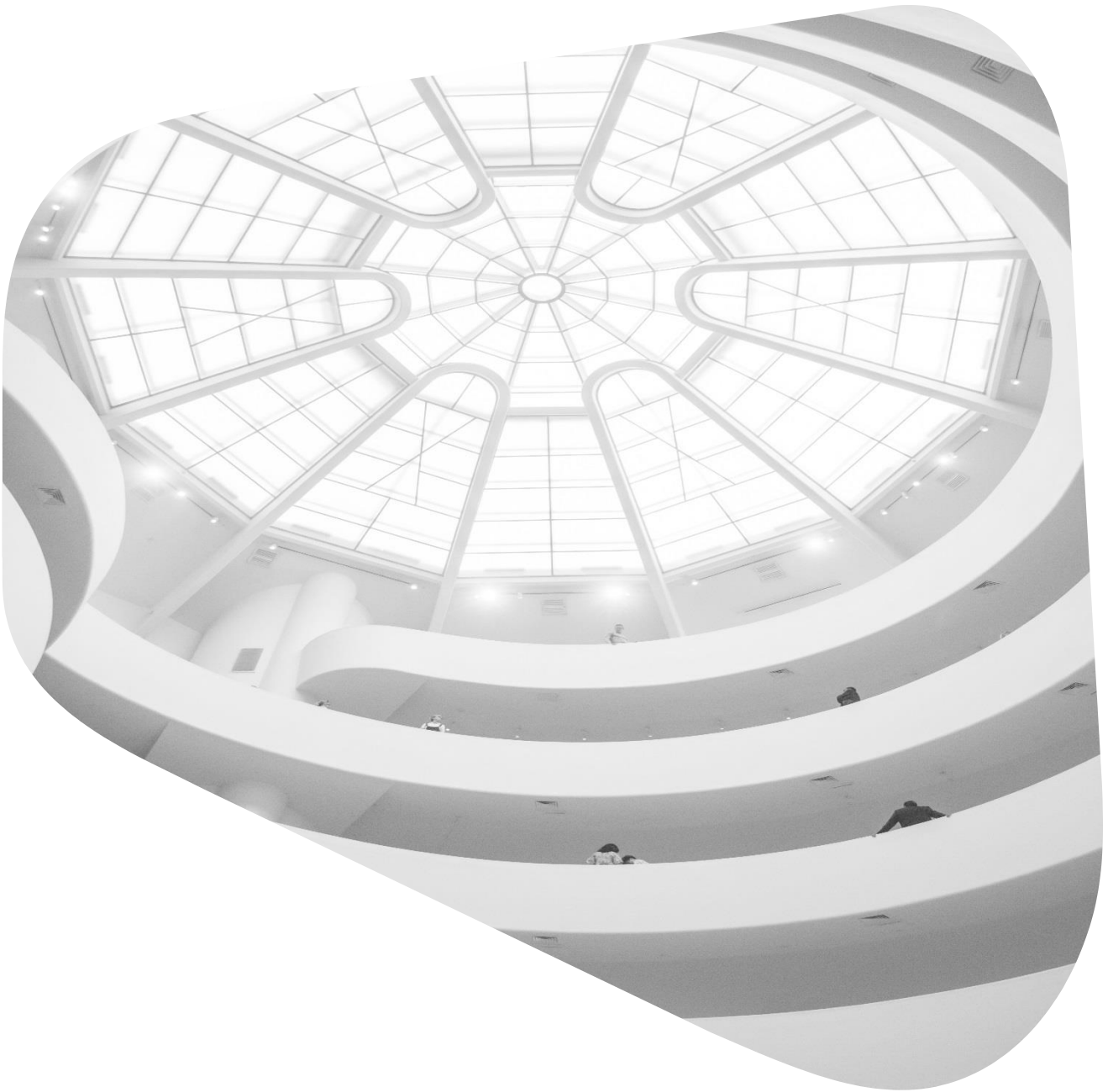
Los costes indirectos se vieron considerablemente afectados por la consolidación de los costes centrales de Navitaire (como los costes de *hosting* en los centros de datos de Accenture). Excluyendo estos costes relacionados con Navitaire, los costes indirectos totales aumentaron a un ritmo de un solo dígito medio porcentual, debido sobre todo a los siguientes factores:

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

	<i>Costes indirectos (cifras en millones de euros)</i>		
	<i>Año 2016</i>	<i>Año 2015</i>	<i>% Variación</i>
Costes indirectos	(721,6)	(618,9)	16,6%
Capitalizaciones indirectas y RTC ¹	158,0	146,5	7,8%
Costes indirectos netos	(563,6)	(472,4)	19,3%

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

6 Estados financieros consolidados



6.1 Cuenta de resultados del Grupo

Cuenta de resultados de Grupo (cifras en millones de euros)						
	<i>Oct-Dic</i>	<i>Oct-Dic</i>	<i>%</i>	<i>Año</i>	<i>Año</i>	<i>%</i>
	<i>2016</i>	<i>2015</i>	<i>Variación</i>	<i>2016</i>	<i>2015</i>	<i>Variación</i>
Ingresos ordinarios	1.086,4	947,9	14,6%	4.472,9	3.912,7	14,3%
Coste de los ingresos	(286,1)	(253,1)	13,0%	(1.150,0)	(1.044,1)	10,1%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(326,7)	(305,1)	7,1%	(1.280,0)	(1.139,9)	12,3%
Otros gastos de explotación	(103,0)	(66,0)	56,0%	(331,5)	(253,1)	31,0%
Depreciación y amortización	(136,6)	(131,3)	4,1%	(499,1)	(422,6)	18,1%
Beneficio de la explotación	234,0	192,4	21,6%	1.212,3	1.053,0	15,1%
Gastos financieros netos	(15,7)	(7,3)	115,2%	(71,6)	(50,9)	40,6%
Otros ingresos (gastos)	(0,9)	1,3	n.a.	3,1	1,8	76,9%
Beneficio antes de impuestos	217,5	186,4	16,7%	1.143,8	1.003,8	13,9%
Gasto por impuestos	(63,5)	(68,0)	(6,6%)	(322,9)	(321,4)	0,5%
Beneficio después de impuestos	154,0	118,4	30,0%	820,9	682,5	20,3%
Beneficios de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	2,6	1,9	35,9%	5,4	3,4	58,0%
Beneficio del periodo	156,6	120,4	30,1%	826,4	685,9	20,5%
Principales indicadores financieros						
EBITDA	368,0	320,9	14,7%	1.700,1	1.465,4	16,0%
Margen de EBITDA (%)	33,9%	33,9%	0,0 p.p.	38,0%	37,5%	0,6 p.p.
Beneficio ajustado¹	172,9	143,4	20,6%	911,0	751,8	21,2%
Ganancias por acción ajustadas (euros)²	0,40	0,33	20,3%	2,08	1,72	21,3%

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

6.1.1 Ingresos ordinarios

Los ingresos en el cuarto trimestre de 2016 ascendieron a 1.086,4 millones de euros, lo que equivale a un aumento del 14,6% respecto del año anterior. En cuanto al ejercicio 2016, los ingresos crecieron un 14,3%, hasta alcanzar los 4.472,9 millones de euros.

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

- Un incremento del 8,4% en nuestro segmento de distribución en el cuarto trimestre de 2016, que se tradujo en un crecimiento del 6,8% en el ejercicio completo.
- Un incremento del 28,1% en nuestro segmento de soluciones tecnológicas en el cuarto trimestre de 2016 y del 31,7% en el ejercicio completo.

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

	<i>Ingresos ordinarios (cifras en millones de euros)</i>					
	<i>Oct-Dic</i>	<i>Oct-Dic</i>	<i>%</i>	<i>Año</i>	<i>Año</i>	<i>%</i>
	<i>2016</i>	<i>2015</i>	<i>Variación</i>	<i>2016</i>	<i>2015</i>	<i>Variación</i>
Ingresos de distribución	705,1	650,2	8,4%	2.925,0	2.737,8	6,8%
Ingresos de soluciones tecnológicas	381,2	297,7	28,1%	1.547,9	1.174,9	31,7%
Ingresos ordinarios	1.086,4	947,9	14,6%	4.472,9	3.912,7	14,3%

6.1.2 Coste de los ingresos

Estos costes comprenden fundamentalmente: (i) incentivos pagados a agencias de viajes, (ii) comisiones de distribución pagadas a las organizaciones comerciales locales que actúan en calidad de distribuidoras locales (principalmente en Oriente Medio, Norte de África, la India y Corea del Sur), y (iii) gastos de transmisión de datos relacionados con el mantenimiento de nuestra red informática, incluidos los cargos por conexión.

El coste de los ingresos ascendió a 286,1 millones de euros en el cuarto trimestre de 2016, un 13,0% más que en el mismo periodo de 2015, con lo que el crecimiento anual fue del 10,1%. Este aumento fue principalmente consecuencia de:

- Un crecimiento del 5,9% de las reservas aéreas a través de agencias de viajes.
- Un mayor coste unitario de distribución, como resultado de (i) la presión competitiva y (ii) el mayor peso de países con unos costes unitarios de distribución más altos, como, por ejemplo, la India.
- Un efecto cambiario positivo.

Expresado como porcentaje de los ingresos, el coste de los ingresos descendió hasta el 25,7% en 2016, 1,0 puntos porcentuales menos que en 2015.

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 informáticos. 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 I+D varía en función de las necesidades de negocio y la cartera de proyectos, lo que repercute en la evolución de las partidas de "Retribuciones a empleados" y "Otros gastos de explotación" en la cuenta de resultados.

La partida combinada de gastos de explotación, incluidas las retribuciones a los empleados y otros gastos de explotación, aumentó un 15,8% en el cuarto trimestre de 2016 frente al mismo trimestre de 2015, o un 15,7% en el ejercicio completo frente a 2015.

Retribuciones a los empleados y gastos asimilados+Otros gastos de explotación (cifras en millones de euros)						
<i>Oct-Dic</i>	<i>Oct-Dic</i>	<i>%</i>	<i>Año</i>	<i>Año</i>	<i>%</i>	
<i>2016</i>	<i>2015</i>	<i>Variación</i>	<i>2016</i>	<i>2015</i>	<i>Variación</i>	
Retribuciones a los empleados y asimilados+ Otros gastos de explotación	(429,7)	(371,1)	15,8%	(1.611,5)	(1.393,0)	15,7%

Los gastos de explotación fijos se vieron considerablemente afectados por (i) la consolidación de Navitaire (que afectó, sobre todo, a las partidas de gastos de personal y de gastos informáticos, puesto que la plataforma de Navitaire usa servicios de *hosting* externos) y las adquisiciones de 2015, así como por (ii) ciertos efectos no recurrentes (como pagos al personal o provisiones por insolvencias).

Excluyendo los efectos no recurrentes y el impacto de las adquisiciones, los gastos de explotación fijos crecieron a un ritmo de un solo dígito medio porcentual, debido principalmente a la combinación de los siguientes factores:

- Un incremento del 4% del número medio de ETC (personal indefinido y externo), debido a:
 - El aumento del personal de I+D dedicado a la inversión continuada en la ampliación y evolución de la cartera de productos (incluidos los avances realizados en nuestros nuevos negocios), así como los proyectos y servicios transversales (para más información, ver apartados 2.2 y 6.3.2).
 - El refuerzo de las funciones corporativas, técnicas y comerciales, tras la exitosa ampliación de nuestra base de clientes, nuestro alcance geográfico (como Asia y Pacífico y Norteamérica) y nuestra cartera de productos.
- La revisión global de los salarios y la remuneración variable.
- Un descenso de la tasa de capitalización general, afectada por la composición de los proyectos.

— Un efecto cambiario positivo.

6.1.4 Depreciación y amortización

La depreciación y amortización (incluida la depreciación y amortización capitalizada) aumentó un 4,2% en el cuarto trimestre de 2016 (un 18,3% en el ejercicio completo), debido principalmente al aumento de la depreciación y amortización ordinaria.

La depreciación y amortización ordinaria aumentó un 21,4% en 2016 frente al ejercicio anterior, altamente impactada por el efecto de la consolidación de Navitaire. Excluyendo Navitaire, el crecimiento se debió a una mayor amortización del inmovilizado inmaterial, puesto que los gastos de desarrollo capitalizados en el balance empezaron a amortizarse en paralelo al proyecto asociado o al reconocimiento de ingresos derivados del contrato. El gasto por depreciación relativo a las aplicaciones y equipos informáticos adquiridos para nuestro centro de datos en Erding también contribuyó, aunque en menor medida, al incremento global.

De conformidad con las NIIF, todos los años se realizan pruebas de deterioro. En 2016, registramos unas pérdidas por deterioro de 27,0 millones de euros en relación con (i) la amortización contable de la marca "Newmarket International" (reemplazada por la marca Amadeus en todo el mundo), que ascendió a 8,6 millones de euros, y (ii) las soluciones que consideramos que no iban a ofrecer los beneficios económicos previstos.

Depreciación y Amortización (cifras en millones de euros)						
	<i>Oct-Dic</i>	<i>Oct-Dic</i>	<i>%</i>	<i>Año</i>	<i>Año</i>	<i>%</i>
	<i>2016</i>	<i>2015</i>	<i>Variación</i>	<i>2016</i>	<i>2015</i>	<i>Variación</i>
Depreciación y amortización ordinaria	(104,1)	(86,8)	20,0%	(374,7)	(308,6)	21,4%
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(24,1)	(24,5)	(1,8%)	(97,5)	(94,0)	3,7%
Deterioro de inmovilizado	(8,4)	(19,9)	(57,9%)	(27,0)	(20,0)	34,8%
Depreciación y amortización	(136,6)	(131,3)	4,1%	(499,1)	(422,6)	18,1%
Depreciación y amortización capitalizados ¹	2,7	2,7	(2,9%)	11,3	10,2	10,6%
Depreciación y amortización después de capitalizaciones	(134,0)	(128,5)	4,2%	(487,8)	(412,4)	18,3%

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 aumentó un 14,7% durante el cuarto trimestre, impulsando el crecimiento total del año hasta un 16,0%. Esto se debió a los buenos resultados subyacentes de los segmentos de distribución y soluciones tecnológicas, así como a las últimas adquisiciones (principalmente Navitaire) y a determinados efectos cambiarios positivos sobre la evolución de nuestra base

de costes (véase apartado 4.1, donde se explica la exposición de nuestros resultados de explotación a las fluctuaciones de los tipos de cambio).

El beneficio de explotación de 2016 aumentó un 21,6% durante el cuarto trimestre (un 15,1% anual), hasta los 1.212,3 millones de euros durante el ejercicio completo, como consecuencia del crecimiento del EBITDA, parcialmente compensado por unos mayores cargos por depreciación y amortización.

Beneficio de explotación – EBITDA (cifras en millones de euros)						
	Oct-Dic 2016	Oct-Dic 2015	% Variación	Año 2016	Año 2015	% Variación
Beneficio de la explotación	234,0	192,4	21,6%	1.212,3	1.053,0	15,1%
Depreciación y amortización	136,6	131,3	4,1%	499,1	422,6	18,1%
Depreciación y amortización capitalizados	(2,7)	(2,7)	(2,9%)	(11,3)	(10,2)	10,6%
EBITDA	368,0	320,9	14,7%	1.700,1	1.465,4	16,0%
Margen de EBITDA (%)	33,9%	33,9%	0,0 p.p.	38,0%	37,5%	0,6 p.p.

6.1.6 Gastos financieros netos

Gastos financieros netos (cifras en millones de euros)						
	Oct-Dic 2016	Oct-Dic 2015	% Variación	Año 2016	Año 2015	% Variación
Ingresos financieros	0,4	0,4	5,7%	1,7	2,6	(33,8%)
Gastos por intereses	(10,6)	(16,6)	(36,2%)	(58,5)	(63,7)	(8,2%)
Otros gastos financieros	(15,4)	0,9	n.a.	(18,0)	(5,6)	n.a.
Diferencias positivas (negativas) de cambio	9,9	8,0	23,6%	3,1	15,8	(80,2%)
Gastos financieros netos	(15,7)	(7,3)	115,2%	(71,6)	(50,9)	40,6%

Los gastos financieros netos aumentaron un 40,6% en 2016 en comparación con el año anterior, impulsados por unas ganancias cambiarias más reducidas, así como por el incremento de la partida Otros gastos financieros (afectada por gastos por intereses ligados a provisiones para impuestos).

Por su parte, los gastos por intereses cayeron un 8,2% durante el año en comparación con 2015, como consecuencia de una reducción del coste medio de la deuda, particularmente en el segundo semestre del año, debido a la refinanciación de los bonos por valor de 750 millones de euros en julio de 2016.

6.1.7 Gasto por impuestos

El gasto por impuestos se elevó a 322,9 millones de euros en 2016. El tipo impositivo del ejercicio fue del 28,2%, inferior al tipo del 32,0% en 2015. El descenso del tipo impositivo se debió principalmente a (i) la reducción del tipo del impuesto de sociedades en España, (ii) un ajuste del pasivo por impuestos diferidos para reflejar los cambios introducidos en el tipo del impuesto de sociedades por el gobierno francés a partir de 2020, y (iii) deducciones fiscales vinculadas tanto a operaciones recurrentes como no recurrentes en 2016.

6.1.8 Beneficio del periodo. Beneficio del periodo ajustado

El beneficio del año aumentó un 30,1% en el cuarto trimestre de 2016 en comparación con el mismo periodo de 2015 y un 20,5% en el conjunto del ejercicio, hasta los 826,4 millones de euros.

	Beneficio ajustado (cifras en millones de euros)					
	<i>Oct-Dic</i> 2016	<i>Oct-Dic</i> 2015	<i>%</i> <i>Variación</i>	<i>Año</i> 2016	<i>Año</i> 2015	<i>%</i> <i>Variación</i>
Beneficio del periodo reportado	156,6	120,4	30,1%	826,4	685,9	20,5%
Ajustes						
Impacto del PPA ¹	16,4	15,8	3,6%	67,8	63,1	7,4%
Resultados de tipo de cambio no operativos ²	(6,9)	(5,4)	29,9%	(2,3)	(10,7)	(78,6%)
Partidas extraordinarias	1,8	(0,9)	n.a.	(0,6)	(0,1)	n.a.
Deterioro de inmovilizado	5,2	13,5	(61,8%)	19,8	13,6	45,7%
Beneficio del periodo ajustado	172,9	143,4	20,6%	911,0	751,8	21,2%

1. Efecto neto de los ajustes contables derivados de los ejercicios de asignación de precio de adquisición.
2. El efecto neto de las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas.

Tras realizar ajustes por (i) los efectos contables derivados de la asignación de precio de adquisición (PPA) y las pérdidas por deterioro del inmovilizado, (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, y (iii) otras partidas no recurrentes, el beneficio ajustado aumentó un 20,6% en el cuarto trimestre de 2016, y un 21,2%, hasta los 911,0 millones de euros, en el año.

6.1.9 Ganancias por acción

	Ganancias por acción					
	<i>Oct-Dic</i> 2016	<i>Oct-Dic</i> 2015	<i>%</i> <i>Variación</i>	<i>Año</i> 2016	<i>Año</i> 2015	<i>%</i> <i>Variación</i>
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	438,8	438,8		438,8	444,0	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(1,5)	(2,2)		(2,0)	(7,4)	
Número medio ponderado de acciones en circulación (millones)	437,3	436,6		436,8	436,6	
Ganancias por acción del periodo (euros)¹	0,36	0,28	29,8%	1,89	1,57	20,6%
Ganancias por acción ajustadas del periodo (euros)²	0,40	0,33	20,3%	2,08	1,72	21,3%

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

La tabla anterior muestra el beneficio por acción del periodo, basado en el beneficio atribuible a la sociedad dominante (después de deducir los intereses minoritarios), tanto de conformidad con los estados financieros como en base ajustada (beneficio ajustado, según se detalla más arriba). En 2016, el beneficio por acción según los estados financieros creció un 20,6%, hasta los 1,89 euros, y nuestro beneficio por acción ajustado aumentó un 21,3%, hasta los 2,08 euros.

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. En 2015, tanto el número medio ponderado de acciones emitidas como la autocartera se vieron afectados por esta reducción del capital social.

El 11 de marzo de 2016, el Consejo de Administración de Amadeus IT Holding, S.A. y el de Amadeus IT Group, S.A. aprobaron un plan para la fusión de las dos sociedades (quedando Amadeus IT Holding, S.A. como entidad superviviente), con sujeción a la aprobación de sus respectivas Juntas Generales Ordinarias de Accionistas en junio de 2016, celebradas los días 24 y 23, respectivamente. Una vez depositada la escritura pública de fusión en el Registro Mercantil de Madrid el 2 de agosto de 2016 y cumplimentados los trámites legales, Amadeus IT Group, S.A. quedó legalmente disuelta y Amadeus IT Holding, S.A. pasó a llamarse Amadeus IT Group, S.A. Con fecha de 31 de diciembre de 2016, se entregaron 312.519 acciones a cambio de las acciones de Amadeus IT Group, S.A.

6.2 Estado de posición financiera (resumido)

	<i>Estado de situación financiera</i> <i>(cifras en millones de euros)</i>	
	31/12/2016	31/12/2015
Propiedades, planta y equipo	459,7	448,0
Inmovilizado inmaterial	3.210,3	2.612,3
Fondo de comercio	2.793,3	2.478,9
Otros activos no corrientes	218,4	148,3
Activo no corriente	6.681,8	5.687,6
Activo corriente	642,3	604,9
Tesorería y otros activos equivalentes	450,1	711,7
Total Activo	7.774,1	7.004,1
Fondos propios	2.761,5	2.297,5
Deuda a largo plazo	1.422,7	1.289,1
Otros pasivos a largo plazo	1.282,0	1.218,1
Pasivo no corriente	2.704,7	2.507,2
Deuda a corto plazo	969,5	1.033,8
Otros pasivos a corto plazo	1.338,5	1.165,6
Pasivo corriente	2.308,0	2.199,5
Total Pasivo y Fondos propios	7.774,1	7.004,1
Deuda financiera neta (según Estados Financieros)	1.942,1	1.611,2

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 11,7 millones de euros en 2016. Este incremento se debe principalmente a la combinación de los siguientes efectos: (i) incorporaciones (+134,7 millones de euros), principalmente relacionadas con las aplicaciones y equipos informáticos adquiridos para nuestro centro de datos en Erding (Alemania), y (ii) cargos por depreciación (-122,0 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 licencias⁸, tecnología y contenidos⁹ y relaciones contractuales¹⁰. En particular, incluye el exceso en el precio de adquisición derivado de la combinación de negocios (adquisición) entre Amadeus IT Group, S.A. (la empresa anteriormente cotizada en 2005) y Amadeus IT Group, S.A. (la empresa actualmente cotizada, conocida anteriormente como Amadeus IT Holding, S.A. o WAM Acquisition, S.A.) en 2005.

El inmovilizado inmaterial aumentó 598,0 millones de euros en 2016. Este incremento se debió principalmente a la combinación de los siguientes efectos: (i) incorporaciones de software desarrollado internamente (+422,0 millones de euros) y activos adquiridos (+75,6 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 Navitaire, Itesso y Pyton en las cuentas de Amadeus (+472,6 millones de euros), y (iii) cargos por amortización y pérdidas por deterioro (-377,3 millones de euros).

6.2.3 Fondo de comercio

El fondo de comercio se situó en 2.793,3 millones de euros a 31 de diciembre de 2016. 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 (adquisición) en 2005 entre Amadeus IT Group, S.A. (la empresa actualmente cotizada, conocida anteriormente como Amadeus IT Holding, S.A. o WAM Acquisition, S.A.) y Amadeus IT Group, S.A. (la empresa cotizada anteriormente en 2005) y (ii) las adquisiciones, la mayoría de las cuales se completaron en 2014, 2015 y 2016. En concreto, el fondo de comercio aumentó en 314,4 millones de euros en 2016, debido, principalmente, a la adquisición de Navitaire. El fondo de comercio generado con las adquisiciones de Itesso y Pyton se ajustó como resultado de los ejercicios de asignación del precio de adquisición que se llevaron a cabo en 2016.

⁸ 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.

⁹ 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.

¹⁰ 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.

6.2.4 Fondos propios. Capital suscrito

A 31 de diciembre de 2016, el capital suscrito de la Sociedad estaba representado por 438.822.506 acciones con un valor nominal de 0,01 euros cada una.

Para más información sobre los pagos de dividendos, consulte la sección 7.3 "Pagos de dividendo".

6.2.5 Endeudamiento financiero

	Endeudamiento (cifras en millones de euros)	
	31/12/2016	31/12/2015
<u>Definición según contrato de financiación¹</u>		
Emisión de Papel Comercial (ECP)	485,1	196,4
Bonos a corto plazo	400,0	750,0
Bonos a largo plazo	1.000,0	900,0
Préstamo BEI	307,5	337,5
Líneas de crédito	100,0	0,0
Otras deudas con instituciones financieras	21,0	43,0
Obligaciones por arrendamiento financiero	93,9	96,3
Deuda financiera ajustada	2.407,5	2.323,3
Tesorería y otros activos equivalentes, netos	(450,1)	(711,7)
Deuda financiera neta según contratos de financiación	1.957,5	1.611,6
Deuda financiera neta según contratos de financiación/ EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,14x	1,09x
<u>Conciliación con estados financieros</u>		
Deuda financiera neta (según estados financieros)	1.942,1	1.611,2
Intereses a pagar	(2,5)	(19,4)
Comisiones financieras diferidas	12,6	12,5
Ajuste préstamo BEI	5,2	7,3
Deuda financiera neta según contratos de financiación	1.957,5	1.611,6

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

La deuda financiera neta de acuerdo con las condiciones de los contratos de financiación ascendía a 1.957,5 millones de euros el 31 de diciembre de 2016 (1,14 veces el EBITDA de los últimos doce meses según el contrato de financiación).

Los principales cambios registrados en 2016 y que afectaron a la estructura de nuestra deuda son los siguientes:

- La disposición, el 25 de enero de 2016, del préstamo bancario de 500 millones de euros concedida en julio de 2015 para financiar parcialmente la adquisición de Navitaire. Este préstamo se canceló y reemplazó el 6 de octubre de 2016 por una emisión de bonos a

cuatro años por importe de 500 millones de euros en el marco de nuestro programa Euro Medium Term Note, con vencimiento en 2020 y un cupón del 0,125%.

- Una nueva línea de crédito mono-divisa, por importe de 500 millones de euros y por un plazo de cinco años, para atender necesidades de capital circulante y necesidades corporativas generales, que se formalizó el 26 de abril de 2016 y estaba parcialmente utilizada (por importe de 100 millones de euros) a cierre de 2016. Simultáneamente a la ejecución de esta línea, se canceló el tramo B de 500 millones de euros de la línea de crédito de 1.000 millones de euros que se formalizó en marzo de 2015.
- Los bonos de 750 millones de euros, emitidos en el marco de nuestro programa Euro Medium Term Note, con vencimiento el 15 de julio de 2016, fueron refinanciados con una combinación de la línea de crédito formalizada en abril de 2016 (mencionada arriba), una emisión de pagarés europeos (ECP) y tesorería disponible.
- El aumento del uso del programa de pagarés europeos multidivisa (ECP) por un importe neto de 288,6 millones de euros.
- La devolución de 30 millones de euros del préstamo del Banco Europeo de Inversiones.

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

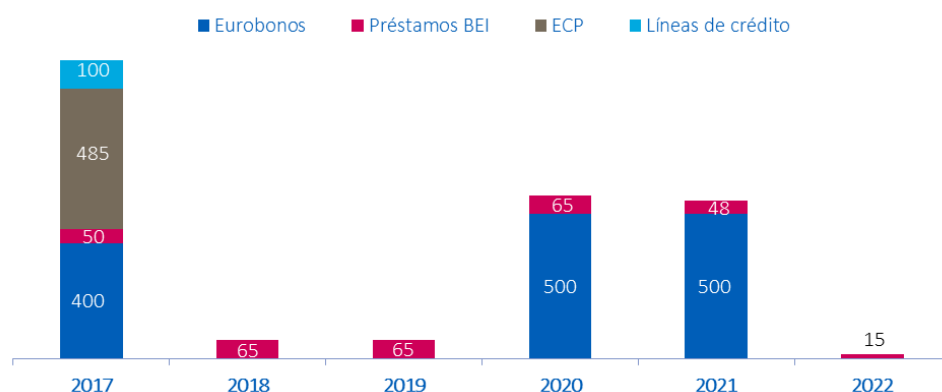
En virtud de las condiciones del Contrato de Financiación, la deuda financiera (i) no incluye los intereses devengados a pagar (2,5 millones de euros a 31 de diciembre de 2016), que se contabilizan como deuda en nuestros estados financieros, (ii) se calcula en función de su valor nominal, mientras que en nuestros estados financieros la deuda financiera se valora a coste amortizado, es decir, una vez deducidas las comisiones de financiación diferidas (que corresponden principalmente a comisiones pagadas por adelantado en relación con nuevos contratos de financiación y que, a 31 de diciembre de 2016, ascendían a 12,6 millones de euros) y (iii) no incluye el 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 (5,2 millones de euros a 31 de diciembre de 2016).

Estructura de la deuda a 31 de diciembre de 2016

	<i>Descripción</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Vencimiento</i>
<i>Financiación en mercado de capitales</i>	Eurobonos	€400m	Dic 2017
		€500m	Oct 2020
		€500m	Nov 2021
<i>Préstamo BEI</i>	Préstamo para I+D	€157,5m	May 2021
		€150m	May 2022
<i>ECP</i>	European Commercial Paper	€485m	Max 364 días
<i>Líneas de crédito¹</i>		€500m	Mar 2020
		€500m	Jul 2021

1. A 31 de diciembre de 2016, la línea de crédito con vencimiento en julio de 2021 estaba parcialmente utilizada, por importe de 100 millones de euros.

Perfil de los vencimientos de deuda a 31 de diciembre de 2016 (en millones de euros)



6.3 Flujos de efectivo del Grupo

	Estado de flujos de efectivo consolidado (cifras en millones de euros)					
	Oct-Dic 2016	Oct-Dic 2015	% Variación	Año 2016	Año 2015	% Variación
EBITDA	368,0	320,9	14,7%	1.700,1	1.465,4	16,0%
Cambios en el capital circulante	89,2	79,7	11,9%	93,8	82,8	13,2%
Inversiones en inmovilizado	(165,7)	(156,8)	5,6%	(595,1)	(550,1)	8,2%
Flujo de efectivo operativo antes de impuestos	291,5	243,7	19,6%	1.198,7	998,2	20,1%
Impuestos	(151,1)	(155,2)	(2,6%)	(300,8)	(275,7)	9,1%
Pagos por intereses y comisiones bancarias	(17,5)	(12,2)	44,0%	(86,5)	(63,3)	36,6%
Flujo de caja libre	122,9	76,4	60,8%	811,4	659,2	23,1%
Inversión neta en sociedades	(0,7)	0,6	n.a.	(761,9)	(116,9)	n.a.
Flujo de efectivo de gastos extraordinarios	(22,1)	24,2	n.a.	(12,5)	7,5	n.a.
Devoluciones de deuda financiera	(127,5)	173,5	n.a.	63,6	387,5	(83,6%)
Pagos a accionistas	0,0	0,1	n.a.	(362,5)	(598,4)	(39,4%)
Variación de tesorería y otros activos equivalentes	(27,3)	274,8	n.a.	(261,9)	338,8	n.a.
Tesorería y otros activos equivalentes, netos¹						
Saldo inicial	477,0	436,8		711,6	372,8	
Saldo final	449,6	711,6		449,6	711,6	

1. 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.

En 2016, las entradas de tesorería procedentes del capital circulante aumentaron 10,9 millones de euros, principalmente por la contribución positiva del capital circulante de Navitaire.

6.3.2 Inversiones en inmovilizado. Inversión 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 aumentó un 5,6% en el cuarto trimestre de 2016 y un 8,2% en el ejercicio completo frente a 2015. Expresada como porcentaje de los ingresos, la inversión en inmovilizado disminuyó 0,8 puntos porcentuales en 2016, hasta el 13,3%.

El crecimiento de la inversión en inmovilizado en 2016 obedece al incremento del inmovilizado inmaterial por valor de 46,2 millones de euros debido a (i) las mayores capitalizaciones de *software* por el aumento de la inversión en I+D, (ii) unos mayores incentivos por firma de contratos pagados, y (iii) un aumento de las compras de licencias (relacionadas, por ejemplo, con proyectos tecnológicos internos relacionados con la seguridad del sistema). Por otra parte, la inversión en inmovilizado material se mantuvo en línea con la del año anterior, puesto que las adquisiciones adicionales de aplicaciones y equipos informáticos (principalmente destinados a mejorar la agilidad y la flexibilidad de nuestro centro de datos) se vieron compensadas por unas menores necesidades de inversión en equipos y materiales con respecto a 2015, cuando se acondicionaron las nuevas instalaciones de Niza (Francia) y Bad Homburg (Alemania).

Es importante destacar que gran parte de nuestras inversiones no registraron ningún ingreso asociado durante esta fase (especialmente en el caso de las nuevas iniciativas de diversificación), o bien se trata de inversiones en proyectos que generarán ingresos durante la vigencia de los contratos (una media de entre 10-15 años en soluciones tecnológicas para aerolíneas y entre 3-5 años en la línea de distribución), por lo que afectan a la inversión en inmovilizado expresada como porcentaje de los ingresos a corto plazo. También es

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

	Inversión en inmovilizado (cifras en millones de euros)					
	Oct-Dic 2016	Oct-Dic 2015	% Variación	Año 2016	Año 2015	% Variación
Inversión en Inmovilizado material	32,7	27,2	20,4%	105,1	106,3	(1,2%)
Inversión en Inmovilizado inmaterial	132,9	129,7	2,5%	490,0	443,8	10,4%
Inversión en Inmovilizado	165,7	156,8	5,6%	595,1	550,1	8,2%
Como % de los Ingresos ordinarios	15,2%	16,5%	(1,3 p.p.)	13,3%	14,1%	(0,8 p.p.)

Inversión 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 2016, la inversión en I+D (incluyendo tanto el gasto capitalizado como el no capitalizado) creció un 7,8% frente al mismo periodo de 2015, y un 10,2% hasta los 706,5 millones de euros en el ejercicio completo. La inversión en I+D, expresada como porcentaje de los ingresos, se situó en el 15,8% en 2016, 0,6 puntos porcentuales menos que en 2015.

La inversión en I+D se vio marcadamente afectada por nuestras últimas adquisiciones, principalmente la de Navitaire. Excluyendo este efecto, el crecimiento subyacente de la inversión en I+D se vio motivado principalmente por:

- Unos mayores esfuerzos por (i) mejorar y ampliar nuestra cartera de productos (incluidas las soluciones de *merchandising*, compra y personalización), (ii) implantar las soluciones asociadas con nuestra actividad de venta incremental, es decir, Altéa Departure Control Systems y las soluciones de *e-commerce* e independientes, así como (iii) los servicios (tales como el desarrollo de soluciones a medida o los servicios relacionados con *e-commerce*). Este incremento se vio parcialmente compensado por la menor necesidad de recursos para la implantación de nuestra plataforma básica Altéa en nuevas aerolíneas.
- El aumento de la inversión en el desarrollo de un sistema de reservas de huéspedes de última generación para el sector hotelero en colaboración con InterContinental Hotels Group, así como los mayores recursos dedicados a nuestros nuevos negocios, como tecnología para aeropuertos, pagos o inteligencia sobre viajes.
- Los mayores recursos destinados a la transición de la plataforma de la empresa hacia sistemas abiertos y una arquitectura basada en la nube mediante tecnologías de última generación, así como la optimización de las prestaciones de los sistemas, para mejorar así los niveles de disponibilidad y de seguridad.

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 tanto impactando la proporción de gastos de explotación que se capitaliza en nuestro balance.

	Inversión en I+D (cifras en millones de euros)					
	<i>Oct-Dic</i>	<i>Oct-Dic</i>	<i>%</i>	<i>Año</i>	<i>Año</i>	<i>%</i>
	<i>2016</i>	<i>2015</i>	<i>Variación</i>	<i>2016</i>	<i>2015</i>	<i>Variación</i>
Inversión en I+D¹	184,7	171,4	7,8%	706,5	641,0	10,2%
Como % de los Ingresos ordinarios	17,0%	18,1%	(1,1 p.p.)	15,8%	16,4%	(0,6 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 2016 se situaron en 151,1 millones de euros, 4,1 millones de euros menos que en el mismo periodo de 2015. Los impuestos pagados en el ejercicio completo de 2016 ascendieron a 300,8 millones de euros, 25,1 millones de euros más de los 275,7 millones de euros abonados en 2015. Este aumento de los impuestos abonados durante el año, que se beneficiaron de una reducción del tipo impositivo efectivo respecto del año anterior, se debió principalmente a (i) un beneficio antes de impuestos más elevado, (ii) una mayor proporción del impuesto de sociedades anticipado a lo largo del año por cambios normativos y (iii) el impuesto de sociedades pagado por Navitaire.

6.3.4 Pagos por intereses y comisiones bancarias

Los pagos de intereses sobre la deuda ascendieron a 86,5 millones de euros en 2016, 23,2 millones de euros más que en 2015. El incremento neto obedeció a una combinación de (i) una deuda media bruta más elevada, (ii) una comisión extraordinaria por la cancelación de un *swap* de tipos de interés, y (iii) un coste medio de la deuda inferior tras la refinanciación de los bonos en julio de 2016.

6.3.5 Flujo de caja libre

El flujo de caja libre registró un considerable aumento de 46,5 millones de euros (60,8%) en el cuarto trimestre de 2016. Su crecimiento anual fue del 23,1% y en 2016, el flujo de caja libre ascendió a 811,4 millones de euros. Este incremento fue el resultado de un aumento del EBITDA y el crecimiento de las entradas de tesorería procedentes del capital circulante, parcialmente compensados por el aumento de la inversión en inmovilizado, los impuestos pagados y los intereses y comisiones bancarias abonados durante el periodo.

6.3.6 Inversión neta en sociedades

Las inversiones en sociedades se elevaron a 761,9 millones de euros en 2016. Estos pagos de efectivo se refieren principalmente a la adquisición de Navitaire. Las inversiones en empresas en 2015 (116,9 millones de euros) corresponden fundamentalmente a las adquisiciones de AirIT, Itesso, Hotel SystemPro y Pyton.

6.3.7 Pagos a accionistas

Los pagos de efectivo a los accionistas en 2016, que ascendieron a 362,5 millones de euros, correspondieron a (i) un pago de 338,5 millones de euros referente al dividendo de 0,775 euros por acción (brutos) con cargo a los beneficios de 2015, y (ii) 24,0 millones de euros relacionados con la adquisición de acciones propias durante el año, una parte de las cuales se destinó a cubrir la relación de canje relativa a la fusión de Amadeus IT Holding, S.A. y Amadeus IT Group, S.A. (véase sección 6.1.9).

7 Información para inversores



7.1 Capital suscrito. Estructura accionarial

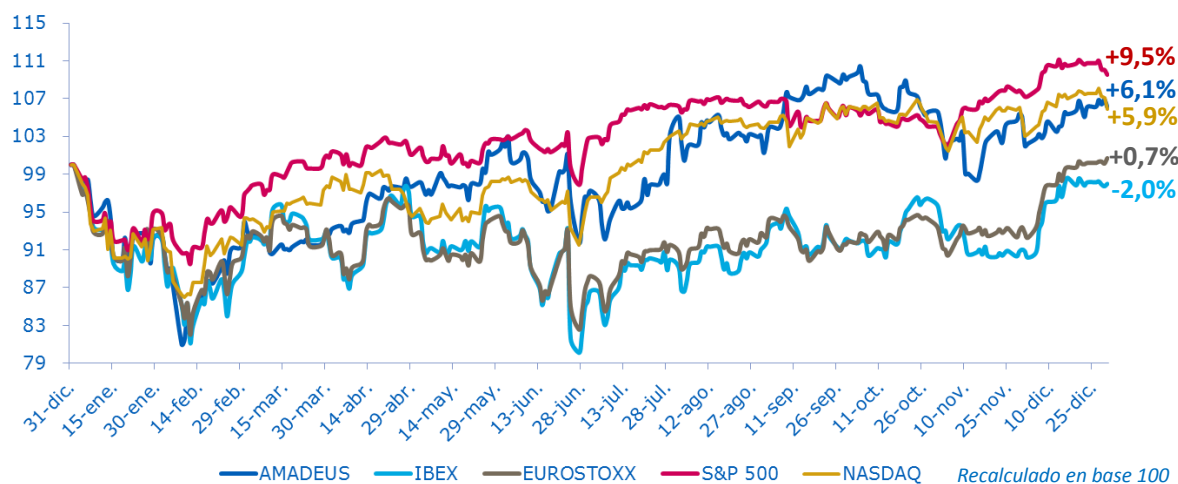
A 31 de diciembre de 2016, el capital suscrito de la compañía era de 4.388.225,06 euros, representados por 438.822.506 acciones con un valor nominal de 0,01 euros cada una, todas de la misma clase y totalmente suscritas y desembolsadas.

La estructura accionarial a 31 de diciembre de 2016 se describe en la tabla que figura a continuación:

	Accionistas	
	Acciones	% Participación
Acciones en circulación (Free Float)	436.858.714	99,55%
Autocartera ¹	1.521.273	0,35%
Consejo de Administración	442.519	0,10%
Total	438.822.506	100,00%

1. Los derechos de voto están suspendidos mientras las acciones estén en posesión de la compañía. Incluye la autocartera adquirida para atender la relación de canje en relación con la fusión de Amadeus IT Holding S.A. y Amadeus IT Group S.A., aún no realizada.

7.2 Evolución de la acción en 2016



Número de acciones cotizadas (Nº acciones)
 Cotización a 31 de diciembre de 2016 (en €)
 Cotización máxima: ene - dic 2016 (en €) (4 de octubre de 2016)
 Cotización mínima: ene - dic 2016 (en €) (8 de febrero de 2016)
 Capitalización bursátil a 31 de diciembre de 2016 (en millones de euros)
 Cotización media ponderada: ene - dic 2016 (en €)¹
 Volumen medio diario: ene - dic 2016 (Nº de acciones)

Datos principales de cotización

438.822.506
 43,17
 44,93
 32,96
 18.944
 40,28
 1.537.881

1. Excluidas aplicaciones

7.3 Pagos de dividendo

La Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 24 de junio de 2016 aprobó el dividendo anual bruto con cargo al beneficio del año 2015. El importe total aprobado destinado a dividendo fue de 340,1 millones de euros, cifra que representa un 50% del beneficio del ejercicio 2015 y que equivale a un dividendo (bruto) de 0,775 euros por acción. En cuanto al pago, el 28 de enero de 2016 se abonó un dividendo a cuenta de 0,34 euros (brutos) por acción, y el dividendo complementario de 0,435 euros (brutos) por acción se abonó el 28 de julio de 2016.

El Consejo de Administración de Amadeus IT Holding, S.A. celebrado el 15 de diciembre de 2016 propuso un porcentaje objetivo de distribución de beneficios del 50% sobre el ejercicio 2016 (el porcentaje máximo de la horquilla aprobada de distribución de beneficios del 40%-50%).

En junio de 2017, el Consejo de Administración propondrá un dividendo bruto total de 0,94 euros por acción a la Junta General Ordinaria de Accionistas para su aprobación, lo que representa un incremento del 21,3% frente al año anterior. El 1 de febrero de 2017, se pagó un dividendo a cuenta de 0,40 euros (brutos) por acción. De acuerdo con esto, la distribución de beneficios propuesta relativa al resultado de 2016 descrito en los estados financieros consolidados auditados de Amadeus IT Group, S.A. y sus filiales, establece el reparto de un total de 412,5 millones de euros en concepto de dividendo con cargo al ejercicio 2016.

8 Glosario de términos

- ACH: Siglas en inglés de “Airlines Clearing House”
- BEI: Siglas de Banco Europeo de Inversiones
- CDP: anteriormente, “Carbon Disclosure Project”
- CRS: Siglas en inglés de “Computerized Reservation System”
- DCS: Siglas en inglés de “Departure Control System”
- DJSI: Siglas en inglés de “Dow Jones Sustainability Indices”
- ECP: Siglas en inglés de “European Commercial Paper”
- EMS: Siglas en inglés de “Environmental Management System”
- ETC: Número de empleados equivalentes a tiempo completo
- FM: Siglas en inglés de “Flight Management”
- GDS: Siglas en inglés de “Global Distribution System”, una red mundial informatizada de reservas que se utiliza como punto único de acceso para la reserva de pasajes aéreos, habitaciones de hotel y otros productos de viaje por las agencias de viajes y las grandes empresas de gestión de viajes corporativos
- IATA: Siglas en inglés de Asociación Internacional del Transporte Aéreo
- ICAO: Siglas en inglés de Organización de la Aviación Civil Internacional
- IHG: Siglas de InterContinental Hotels Group
- Industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes: El volumen total de reservas procesadas en agencias de viaje por los GDS globales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país (estos últimos, principalmente en China, Japón y Rusia que, en conjunto, representan una parte importante de la industria).
- I+D: Siglas de Investigación y Desarrollo
- n.a.: no aplica
- NDC: Siglas de “New Distribution Capability”
- NIIF: Siglas de Normas Internacionales de Información Financiera
- PB: Siglas en inglés de “Passengers Boarded”, es decir, los pasajeros reales embarcados en vuelos operados por aerolíneas que utilizan como mínimo nuestros módulos Amadeus Altéa de reservas (Reservation) y gestión de inventario (Inventory) o Navitaire New Skies
- p.p.: Puntos porcentuales
- PPA: Siglas en inglés de asignación del precio de adquisición
- PP&E: Siglas de Propiedades, plantas y equipo
- PSS: Siglas en inglés de “Passenger Service System”
- PUE: Siglas en inglés de “Power Usage Effectiveness”
- Reservas aéreas a través de agencias de viajes: Reservas de billetes aéreos procesadas por las agencias de viajes que utilizan nuestra plataforma de distribución
- RTC: Siglas en inglés de incentivo fiscal a la investigación
- 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 un 9,8% del PIB mundial y un 9,1% del empleo en todo el mundo¹¹. Al dedicarse a conectar el ecosistema de la industria del viaje —proveedores, distribuidores y compradores—en todas las fases del viaje, 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.

Amadeus respalda la inclusión social y el desarrollo mediante la contribución a los esfuerzos de gobiernos y organizaciones sin ánimo de lucro orientados a alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible a escala mundial¹².

Nuestra estrategia consiste en poner nuestra plantilla y nuestra posición en el núcleo de la industria del viaje al servicio de proyectos de responsabilidad social que apoyan la educación, el desarrollo y el bienestar de los más desfavorecidos en los países en los que estamos presentes. Con esta finalidad, utilizamos los recursos que hacen de Amadeus una compañía única: (i) soluciones tecnológicas avanzadas para la industria mundial del viaje, (ii) nuestros profesionales, su talento y su tiempo, y (iii) nuestra experiencia, nuestro alcance, nuestros socios y nuestras relaciones en el seno de la industria mundial del viaje.

Desarrollamos nuestros proyectos en el marco de tres programas principales: Amadeus Community Support, Amadeus Technology for Good y Amadeus Knowledge & Skills Transfer en colaboración con organizaciones de fomento del desarrollo internacional, nuestros clientes, organizaciones sin ánimo de lucro, instituciones de educación y autoridades locales.

En 2016, respaldamos el trabajo de más de 200 organizaciones sin ánimo de lucro e instituciones de educación en 63 países. Gracias a ello, 188 proyectos de desarrollo social se beneficiaron de un total de más de 10.000 horas de trabajo voluntario de nuestros empleados. Asimismo, conseguimos avanzar en lo que respecta (i) al fomento de la innovación social (como el proyecto piloto en colaboración con UNICEF para estudiar el uso del análisis de los datos sobre viajes para contribuir a controlar la propagación de epidemias), (ii) la promoción de la alfabetización digital (se donaron 520 ordenadores en todo el mundo para equipar, por ejemplo, las clases digitales en escuelas primarias y secundarias en zonas

¹¹ En 2015, la industria mundial del viaje y del turismo contribuyó con 7,2 billones de dólares al PIB mundial (representó el 9,8% del total), y garantizó 284 millones de puestos de trabajo, 1 de cada 11 empleos a nivel mundial, según datos del informe *Travel & Tourism Economic Impact 2016*, del Consejo Mundial de Viajes y Turismo (WTTC), de marzo de 2016.

¹² Los Objetivos de Desarrollo Sostenible, una iniciativa de la ONU, son una serie de diecisiete objetivos mundiales (p. ej.: garantizar una educación de calidad, erradicar la pobreza, garantizar el trabajo digno y el crecimiento económico) y oficialmente se conoce como *Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible*.

rurales de Sierra Leona), y (iii) capacitando con el fin de posibilitar el acceso a oportunidades laborales en la industria del viaje (se formó a más de 2.600 jóvenes).

En materia medioambiental, nuestra estrategia está basada en tres pilares: (i) la mejora continua de los indicadores medioambientales de nuestras operaciones; (ii) la creación de soluciones que contribuyan positivamente al rendimiento medioambiental de nuestros clientes; y (iii) 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. El centro de datos recibió la primera certificación de TÜV SÜD como centro eficiente desde el punto de vista energético en 2010. Dicha certificación se renovó en 2012 y en 2015 y se mantendrá vigente hasta 2018. El índice de eficiencia en el uso de la electricidad (PUE, por sus iniciales en inglés)¹³ del centro de datos fue de 1,32 en 2016. Desde que comenzamos a informar sobre el indicador PUE en 2009, lo hemos mejorado de forma constante desde la lectura inicial de 1,49. Además, el sistema de gestión medioambiental de Amadeus (Amadeus Environmental Management System¹⁴, EMS), realiza un seguimiento del consumo de energía y recursos en nuestros 11 principales centros de oficinas en todo el mundo, que reúnen a más del 80% de nuestra plantilla total y representan más del 90% de nuestro impacto total estimado. Asimismo, este sistema sirve de base para la mejora continua, ya que permite identificar las mejores prácticas y recomendar acciones de mejora.

Para complementar nuestro análisis interno, a través del cual determinamos nuestro desempeño en comparación con nuestro consumo de recursos y nuestra eficiencia en años anteriores, medimos nuestro desempeño en relación con índices de sostenibilidad reconocidos a nivel internacional. En este sentido, Amadeus fue incluido en 2016 en el nivel A de CDP¹⁵ tras superar la puntuación obtenida en 2015. Además, Amadeus está incluida por quinto año consecutivo en el Dow Jones Sustainability Index (DJSI) y recibió la puntuación máxima de 100 puntos en dos capítulos en el marco de la dimensión medioambiental del cuestionario de DJSI: elaboración de informes y sistema de gestión/política.

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 importantes

¹³ 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.

¹⁴ Los parámetros que se tienen en cuenta en el Amadeus Environmental Management System son el consumo de energía, papel y agua, las emisiones de gases de efecto invernadero y la generación de residuos.

¹⁵ Anteriormente, Carbon Disclosure Project.

mejoras medioambientales. Por ejemplo, el módulo Amadeus Altéa Departure Control System Flight Management (DCS FM) aumenta la productividad y la eficiencia de las aerolíneas, además de reducir su consumo de combustible. La sofisticada metodología que utiliza Altéa DCS FM 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 2016 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 mejoran el 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, el tercer pilar de nuestra estrategia medioambiental consiste en trabajar mano a mano con otros actores del sector para alcanzar los objetivos medioambientales de la industria del viaje. 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 2016, ampliamos nuestras actividades en el ámbito de la investigación y firmamos un acuerdo con la Griffith University de Australia, una de las universidades más destacadas a nivel internacional en lo que respecta a los estudios sobre el turismo. En el marco de esta acuerdo, proporcionamos datos agregados sobre los viajes para que puedan destinarse a la medición y el seguimiento de la sostenibilidad de la industria del viaje. Asimismo, elaboramos conjuntamente un informe que analiza el estado actual de la comunicación de emisiones en la industria de los viajes y el turismo, titulado *Carbon Reporting in Travel and Tourism*¹⁶. Esperamos seguir colaborando con la Griffith University y con otros socios en futuros trabajos de investigación.

¹⁶ Para consultar el informe completo *Carbon Reporting in Travel and Tourism*, haga clic [aquí](#).

Datos de contacto

Si desea más información, póngase en contacto con:

Ana de Pro

Chief Financial Officer
ana.depro@amadeus.com

Cristina Fernández

Directora, Relación con Inversores
cristina.fernandez@amadeus.com

Síguenos en:

[AmadeusITGroup](#)



investors.amadeus.com

Cláusula de exención de responsabilidad

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