

# Nota de Prensa

## Amadeus logra unos sólidos resultados en el primer trimestre

**Nuevos éxitos comerciales y un sólido rendimiento operativo en distribución y soluciones tecnológicas, apuntalados por la contribución de las adquisiciones**

### **Datos principales del primer trimestre (periodo de tres meses cerrado el 31 de marzo de 2016)**

- Los ingresos ordinarios crecieron un 13,2%, hasta alcanzar los 1.120,0 millones de euros.
- El EBITDA aumentó un 15,2% hasta los 448,8 millones de euros.
- En el negocio de distribución, el número total de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes<sup>1</sup> aumentó un 2,4%, hasta los 141,2 millones.
- En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen total de pasajeros embarcados aumentó un 63,0%, hasta alcanzar los 269,5 millones – excluyendo los pasajeros embarcados por Navitaire, ese crecimiento hubiera sido 9.9%.

*5 de mayo:* Amadeus IT Holding, S.A., proveedor tecnológico de referencia para la industria mundial del viaje, anuncia hoy sus resultados financieros y de explotación para el primer trimestre de 2016 (periodo de tres meses cerrado el 31 de marzo de 2016), en comparación con el mismo periodo del año anterior. El beneficio ajustado durante el periodo aumentó un 17,0% hasta situarse en 245,6 millones de euros. A este crecimiento contribuyó el alza de los ingresos, que aumentaron un 13,2% hasta alcanzar los 1.120,0 millones de euros, y del EBITDA, que creció un 15,2% hasta los 448,8 millones de euros. La generación de flujo de caja se expandió un 17,9% durante el trimestre, en el marco de una sólida estructura de capital, con un apalancamiento de 1,43 veces el EBITDA.

---

<sup>1</sup> Las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes se vieron afectadas positivamente en el primer trimestre de 2015 por un efecto estacional extraordinario derivado del modo en que se efectuaban las reservas de grupos de Topas. Este efecto se corrigió en el segundo trimestre de 2015 y la dinámica de las reservas de Topas se normalizó. A efectos comparativos, hemos realizado una reclasificación entre el primer y segundo trimestre de 2015 en esas reservas aéreas a través de agencias de viajes, lo que ha afectado ligeramente al dato de crecimiento de la industria y a la posición competitiva. Las cifras del primer semestre y del ejercicio 2015 no se ven afectadas por esta reclasificación.

**Luis Maroto, President & CEO de Amadeus, señaló:**

«El arranque de año ha sido muy positivo, ya que la compañía ha conseguido unos sólidos resultados financieros y ha anunciado varios éxitos comerciales tanto en el negocio de distribución como en el de soluciones tecnológicas.

El negocio de distribución siguió creciendo de forma continuada y los ingresos aumentaron un 4,2% durante el trimestre, mientras que en el de soluciones tecnológicas los ingresos se incrementaron un 37,6% en el periodo gracias a un sólido crecimiento subyacente de dos dígitos, sumado a la consolidación de Navitaire y las adquisiciones realizadas en 2015.

Apostamos por la tecnología, puesto que nos permite seguir mejorando el servicio que ofrecemos a nuestros clientes y apuntalar el crecimiento a largo plazo. Abordamos el resto del año con optimismo».

## Resumen de información financiera y de explotación

| Resumen de indicadores clave de negocio<br><i>Cifras en millones de euros</i>                  | Enero-marzo<br>2016 | Enero-marzo<br>2015 | % de<br>variación         |
|--|---------------------|---------------------|---------------------------|
| <b>Principales indicadores de negocio</b>  |                     |                     |                           |
| <b>Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes<sup>1,2</sup></b>    | <b>42,6%</b>        | <b>41,9%</b>        | <b>0,7 p.p.</b>           |
| Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones) <sup>2</sup>                         | 141,2               | 137,9               | 2,4%                      |
| Reservas no aéreas (millones)  | 15,8                | 16,5                | (4,0%)                    |
| <b>Reservas totales (millones)<sup>2</sup></b>   | <b>157,0</b>        | <b>154,4</b>        | <b>1,7%</b>               |
| <b>Pasajeros embarcados (millones)</b>   | <b>269,5</b>        | <b>165,3</b>        | <b>63,0%</b>              |
| <b>Resultados financieros</b>  |                     |                     |                           |
| Ingresos de Distribución   | 751,7               | 721,6               | 4,2%                      |
| Ingresos de Soluciones tecnológicas  | 368,3               | 267,7               | 37,6%                     |
| <b>Ingresos ordinarios</b>   | <b>1.120,0</b>      | <b>989,4</b>        | <b>13,2%</b>              |
| <b>EBITDA</b>  | <b>448,8</b>        | <b>389,6</b>        | <b>15,2%</b>              |
| Margen de EBITDA (%)   | 40,1%               | 39,4%               | 0,7 p.p.                  |
| <b>Beneficio ajustado<sup>3</sup></b>  | <b>245,6</b>        | <b>209,9</b>        | <b>17,0%</b>              |
| <b>Ganancias por acción ajustadas (euros)<sup>4</sup></b>                                      | <b>0,56</b>         | <b>0,48</b>         | <b>17,0%</b>              |
| <b>Flujos de efectivo</b>  |                     |                     |                           |
| Inversiones en inmovilizado  | 142,3               | 137,0               | 3,9%                      |
| Flujo de caja libre <sup>5</sup>   | 264,5               | 224,3               | 17,9%                     |
|  | <b>31/03/2016</b>   | <b>31/12/2015</b>   | <b>% de<br/>variación</b> |
| <b>Endeudamiento<sup>6</sup></b>   |                     |                     |                           |
| <b>Deuda financiera neta según contrato de financiación</b>                                    | <b>2.267,4</b>      | <b>1.611,6</b>      | <b>40,7%</b>              |
| Deuda financiera neta según contrato de financiación/<br>EBITDA según contrato de financiación | 1,43x               | 1,09x               |                           |

1. La posición competitiva o posición de mercado de Amadeus se define teniendo en cuenta las reservas aéreas de agencias de viajes procesadas a través de su sistema en relación con la industria, definida ésta como el volumen total de reservas aéreas que realizan las agencias de viajes a través de los sistemas computerizados de reservas (CRS) globales o regionales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país, principalmente en China, Japón y Rusia, que de manera combinada representan una gran parte de la industria.
2. Las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes se vieron afectadas positivamente en el primer trimestre de 2015 por un efecto estacional extraordinario derivado del modo en que se efectuaban las reservas de grupos de Topas. Este efecto se corrigió en el segundo trimestre de 2015 y la dinámica de las reservas de Topas se normalizó. A efectos comparativos, hemos realizado una reclasificación entre el primer y segundo trimestre de 2015 en esas reservas aéreas a través de agencias de viajes, lo que ha afectado ligeramente al dato de crecimiento de la industria y a la posición competitiva. Las cifras del primer semestre y del ejercicio 2015 no se ven afectadas por esta reclasificación.
3. 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.
4. 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.
5. Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos impuestos pagados menos comisiones financieras e intereses pagados.
6. Basado en la definición contenida en las cláusulas del Contrato de Financiación Senior.

| <b>Reservas aéreas a través de agencias de viajes usuarias de Amadeus</b><br><i>Cifras en millones</i> | <b>Enero-marzo 2016</b> | <b>% del total</b> | <b>Enero-marzo 2015</b> | <b>% del total</b> | <b>% de variación</b> |
|--|-------------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|-----------------------|
| Europa occidental  | 56,3                    | 39,9%              | 56,9                    | 41,3%              | (1,0%)                |
| Asia-Pacífico <sup>1</sup>   | 25,1                    | 17,8%              | 22,8                    | 16,6%              | 9,7%                  |
| Norteamérica   | 24,1                    | 17,1%              | 22,6                    | 16,4%              | 6,9%                  |
| Oriente Medio y África   | 16,7                    | 11,8%              | 15,8                    | 11,5%              | 5,6%                  |
| Centro, este y sur de Europa   | 11,1                    | 7,9%               | 11,7                    | 8,5%               | (4,6%)                |
| Latinoamérica  | 7,8                     | 5,5%               | 8,1                     | 5,9%               | (3,7%)                |
| <b>Total de reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes<sup>1</sup></b>                  | <b>141,2</b>            | <b>100,0%</b>      | <b>137,9</b>            | <b>100,0%</b>      | <b>2,4%</b>           |

1. Las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes se vieron afectadas positivamente en el primer trimestre de 2015 por un efecto estacional extraordinario derivado del modo en que se efectuaban las reservas de grupos de Topas. Este efecto se corrigió en el segundo trimestre de 2015 y la dinámica de las reservas de Topas se normalizó. A efectos comparativos, hemos realizado una reclasificación entre el primer y segundo trimestre de 2015 en esas reservas aéreas a través de agencias de viajes, lo que ha afectado ligeramente al dato de crecimiento de la industria y a la posición competitiva. Las cifras del primer semestre y del ejercicio 2015 no se ven afectadas por esta reclasificación.

| <b>Total de pasajeros embarcados</b><br><i>Cifras en millones</i> | <b>Enero-marzo 2016</b> | <b>% del total</b> | <b>Enero-marzo 2015</b> | <b>% del total</b> | <b>% de variación</b> |
|---|-------------------------|--------------------|-------------------------|--------------------|-----------------------|
| Europa occidental   | 101,7                   | 37,7%              | 67,0                    | 40,5%              | 51,8%                 |
| Asia-Pacífico   | 89,2                    | 33,1%              | 47,0                    | 28,5%              | 89,6%                 |
| Latinoamérica   | 29,7                    | 11,0%              | 19,1                    | 11,6%              | 55,2%                 |
| Oriente Medio y África  | 27,7                    | 10,3%              | 24,7                    | 14,9%              | 12,0%                 |
| Centro, este y sur de Europa                                      | 11,8                    | 4,4%               | 6,6                     | 4,0%               | 77,1%                 |
| Norteamérica  | 9,5                     | 3,5%               | 0,8                     | 0,5%               | n.a.                  |
| <b>Total de pasajeros embarcados (Altéa y Navitaire)</b>          | <b>269,5</b>            | <b>100,0%</b>      | <b>165,3</b>            | <b>100,0%</b>      | <b>63,0%</b>          |

## Actividades más destacadas del primer trimestre

### Negocio de distribución

- Los ingresos ordinarios crecieron un 4,2%, hasta alcanzar los 751,7 millones de euros.
- Las reservas aéreas realizadas a través de agencias de viajes<sup>1</sup> aumentaron un 2,4% hasta los 141,2 millones, muy por encima del crecimiento de la industria GDS<sup>1</sup>, del 0,8%.
- La posición competitiva<sup>1</sup> se incrementó en 0,7 puntos porcentuales, hasta representar el 42,6% del mercado.

Alrededor del 75% 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. Durante el primer trimestre, se firmaron nuevos contratos o renovaciones de contratos en vigor con 12 compañías, entre ellas **LATAM Airlines Group S.A. ("LATAM")**, que transporta más de 70 millones de pasajeros al año, **Virgin Australia** y **Etihad Airways**, cuyo contrato también contemplaba un refuerzo de los contenidos multimedia para poder mostrar imágenes relacionadas con los servicios complementarios, como las filas de asientos junto a las puertas de salida de los aviones.

Los viajeros cada vez comparan más las ofertas de las aerolíneas antes de reservar, tanto la tarifa básica como los servicios complementarios, para asegurarse de que obtienen el mejor servicio al mejor precio de la compañía que eligen, con independencia del canal de compra. Amadeus lleva mucho tiempo a la vanguardia del desarrollo de soluciones que anticipan y satisfacen las necesidades de los clientes, tanto a la hora de comparar precios como de contratar servicios complementarios. Durante el trimestre, nuestros clientes siguieron contratando nuestras soluciones de comercialización. A finales del trimestre, 138 compañías aéreas habían contratado Amadeus Airline Ancillary Services, incluida LATAM; de esta cifra, 100 clientes, entre ellos **Aeroméxico** en fechas recientes, ya han implantado la solución. Amadeus Fare Families, una solución que permite a las aerolíneas distribuir tarifas personalizadas, había sido contratada por 36 aerolíneas clientes, entre ellas **Scandinavian Airlines**. La solución Fare Families ya está en funcionamiento en 26 clientes, entre ellos la aerolínea canadiense **WestJet**.

Las agencias de viajes prosiguieron con la tendencia de contratar soluciones de merchandising; así, la agencia de viajes online **Travix** introdujo recientemente Amadeus Fare Families en sus 35 portales, entre los que destacan **CheapTickets.nl**, **BudgetAir.com** y **Vayama.com**. **Egencia**, la compañía de gestión de viajes de empresa de **Expedia** que ofrece sus servicios en 65 países, comenzó a usar el 1 de marzo Amadeus Web Services para ofrecer a los viajeros de negocios la capacidad de contratar equipaje adicional al reservar vuelos. Ahora, Egencia ofrece a sus clientes productos de merchandising de más de 10 aerolíneas, entre ellas **Air France**, la compañía con la que se asoció para poner en marcha esta iniciativa.

En una nueva muestra de nuestro compromiso con las agencias de viajes clientes, Amadeus lanzó en el mercado británico Selling Platform Connect, la primera plataforma GDS de reserva y tramitación 100% en la nube del mundo, accesible desde cualquier dispositivo con acceso a Internet y sin las molestias de una instalación compleja. Este producto brinda importantes ventajas, como flexibilidad, capacidades reales de personalización y una innovadora herramienta denominada Cryptic Magic, que permite a los usuarios cambiar fácilmente entre el modo críptico y el modo gráfico en cualquier momento del proceso de reserva.

Proseguimos con nuestro crecimiento en un segmento al alza e importante como el de las aerolíneas de bajo coste, donde las agencias de viajes usuarias del Sistema Amadeus ahora pueden reservar la tarifa Business Plus de **Ryanair**, que incluye ventajas como la facturación de una maleta de 20 kg sin coste adicional, un asiento premium con espacio extra para las piernas o una salida rápida (sujeto a disponibilidad), y hacer cambios de billete sin cargos en las tarifas flexibles. La mayor parte de los viajes de negocios se reserva a través del canal indirecto y Amadeus es el único GDS con tecnología Light Ticketing, que permite a las agencias de viajes reservar vuelos en aerolíneas de bajo coste e híbridas del mismo modo que en las aerolíneas de red. Comparado con el mismo periodo del año anterior, este trimestre Amadeus registró un crecimiento del 12,4% en las reservas de aerolíneas de bajo coste efectuadas por agencias de viajes. Actualmente, más de 80 aerolíneas de bajo coste e híbridas distribuyen sus tarifas a las agencias de viajes a través de Amadeus.

Amadeus dio un nuevo paso adelante en el mundo de las compras personalizadas para los viajeros con el lanzamiento de la primera solución autoservicio y en línea del mundo para realizar cambios en reservas: Amadeus Ticket Changer (ATC) Shopper. Los clientes de las agencias de viajes adheridas pueden cambiar sus reservas de vuelos por Internet cualquier día y en cualquier momento. Esto ayuda a las agencias de viajes online a reducir enormemente el número de llamadas a los centros de atención al cliente, reduce el riesgo de errores y mejora la satisfacción y fidelidad del cliente. **Tickets Travel Network**, una agencia de viajes online líder en Europa oriental, fue una de las primeras en probar la nuevas funciones de la solución ATC Shopper de Amadeus.

## Tren

**AccessRail**, una empresa asociada con la IATA y un consolidador especializado en viajes intermodales, reforzó su apuesta por un futuro con viajes puerta a puerta ampliando su alianza con Amadeus. Gracias a la solución Air-Rail Display de Amadeus, las agencias de viajes ya pueden reservar desde la pantalla de vuelos con 18 operadores de tren y autobús en 26 países, incluidos los servicios independientes de **Deutsche Bahn** en Alemania y las rutas de autocar de **National Express** en el Reino Unido. Este servicio de enlace permite a las empresas ferroviarias ampliar su alcance en un canal de ventas clave y aumentar los ingresos.

Por su parte, **RENFE**, el operador ferroviario español que transportó una cifra récord de 31 millones de pasajeros en sus líneas de alta velocidad en 2015, acordó distribuir sus billetes de tren a los usuarios de Amadeus en todo el mundo. Amadeus se encarga de efectuar las búsquedas, las reservas, la emisión de billetes, el pago y la liquidación para las agencias de viajes.

## Negocio de soluciones tecnológicas

- La consolidación de Navitaire contribuyó notablemente al sólido rendimiento de las soluciones tecnológicas.
- Los ingresos ordinarios aumentaron un 37,6% hasta alcanzar los 368,3 millones de euros.
- Los pasajeros embarcados aumentaron un 63,0%, hasta un total de 269,5 millones, de los cuales 87,9 millones proceden de Navitaire.
- El volumen de pasajeros embarcados de Altéa creció un 9,9%, del cual un 4,5% provenía del crecimiento orgánico de las aerolíneas que ya habían implantado Altéa y, el resto, del impacto anual completo de las migraciones realizadas en 2015 y las implantaciones más recientes, como **Swiss International Air Lines** y **China Airlines**.

## Tecnología para aerolíneas (Airline IT):

En enero de 2016, Amadeus anunció que, tras obtener la aprobación regulatoria, quedaba cerrada la adquisición de Navitaire, un proveedor de soluciones tecnológicas y de negocio para la industria de las aerolíneas, hasta ahora en manos de Accenture, por 766,5 millones de euros. La incorporación de la cartera de productos y soluciones de Navitaire para los segmentos de aerolíneas de bajo coste e híbridas complementa la oferta de Altéa, el conjunto de soluciones dirigidas principalmente a las aerolíneas tradicionales, lo que permitirá a Amadeus proporcionar servicios a un espectro más amplio de aerolíneas. Amadeus comercializará las dos carteras de productos de forma separada y seguirá invirtiendo en el desarrollo de las dos plataformas para mejorar los servicios y funcionalidades para todas las tipologías de aerolíneas.

Al cierre del primer trimestre, 132 aerolíneas en todo el mundo tenían contratados los módulos Altéa Reservation (gestión de ventas y reservas) y Altéa Inventory (gestión de inventario), 121 de las cuales tenían contratada la plataforma Altéa al completo (que también incluye Altéa Departure Control). Además, 127 aerolíneas habían implantado los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory, 110 de las cuales estaban usando ya la plataforma Altéa al completo. La plataforma Altéa hace posible una experiencia homogénea para los viajeros entre los miembros de una alianza aérea al conseguir una mayor integración entre las compañías asociadas que necesitan compartir datos sobre disponibilidad, tarifas, clientes y reservas.

Las migraciones a la plataforma Altéa continuaron y **Swiss International Air Lines** y **Brussels Airlines** implantaron el módulo Altéa Departure Control a finales del trimestre tras su migración a los módulos Altéa Reservation e Altéa Inventory a comienzos de año. Swiss International Air Lines y Brussels Airlines transportaron, respectivamente, más de 16 millones y más de 7 millones de pasajeros en 2015. **China Airlines**, la mayor compañía aérea y la aerolínea de bandera de la República de China (Taiwán), junto con su filial, **Mandarin Airlines**, han completado ya la migración a los módulos Altéa Reservation y Altéa Inventory en el marco de su contrato para implantar el paquete Amadeus Altéa al completo, y han hecho posible que Altéa esté disponible por primera vez en chino.

Los clientes actuales de Altéa siguieron contratando más productos de la cartera de soluciones tecnológicas para aerolíneas. El **Grupo Lufthansa**, que ya utiliza los módulos Altéa Reservation, Inventory y Departure Control Customer Management, firmó un contrato para completar la implantación del paquete completo Amadeus Altéa en todas sus aerolíneas mediante la inclusión de Amadeus Altéa Departure Control Flight Management. Comenzando con Lufthansa, **Swiss International Air Lines**, **Brussels Airlines** y **Lufthansa Cargo**, Amadeus trabajará con el Grupo Lufthansa para automatizar el control de cargas de los aviones y finalmente optimizará las cargas de los 3.000 vuelos diarios del Grupo. Además, la alianza con **Singapore Airlines** se reforzó, ya que esta compañía contrató el paquete completo de soluciones Amadeus Revenue Management, que están diseñadas específicamente para contrarrestar el efecto de reducción de precios que generan las prácticas de gestión de ingresos tradicionales. Al dotar a esta compañía de la plataforma necesaria para proteger sus capacidades de gestión de ingresos de cara al futuro, Amadeus le permitirá reaccionar de forma más ágil a los rápidos cambios que se producen en el mercado. Singapore Airlines también implantará las soluciones Amadeus Dynamic Pricing y Amadeus Altéa Group Manager.

## Tecnología para aeropuertos (Airport IT):

El **Aeropuerto Internacional Jean Lesage** de la ciudad de Quebec está implantando tecnología en la nube de última generación de Amadeus para ofrecer una experiencia más eficiente a los pasajeros en sus salidas y conseguir unos importantes ahorros de costes y energía. Gracias a la introducción de Amadeus Airport Common Use Service (ACUS), que revoluciona los sistemas de facturación de pasajeros mediante la virtualización de aplicaciones, y la instalación de terminales de autoservicio en el aeropuerto, las soluciones de Amadeus aumentarán la flexibilidad operativa para responder a los picos de demanda.

Además, **Copenhagen Airports**, la empresa que posee y gestiona los aeropuertos de **Kastrup** y **Roskilde** en la capital danesa, ha decidido aprovechar el potencial de la nube mediante una alianza tecnológica de diez años de duración con Amadeus. La compañía se ha fijado el ambicioso objetivo de convertirse en un centro de referencia en el Norte de Europa y espera pasar de 25 a 40 millones de pasajeros anuales mejorando sus procesos

y la experiencia del cliente. Ambos aeropuertos cambiarán sus sistemas de tráfico aéreo actuales y los sustituirán por nueve soluciones de Amadeus, entre ellas Airport Collaborative Decision Making Portal, Airport Operational Database y Baggage Reconciliation System, para transformar sus operaciones en diversas áreas.

## Otras noticias del primer trimestre:

**Norwegian Air Shuttle** anunció que había recaudado 3,3 millones de coronas noruegas (casi 390.000 dólares) gracias a la generosidad de sus viajeros desde junio de 2015 a través de Amadeus Donation Engine, que permite a los viajeros hacer donaciones a **UNICEF** cuando compran vuelos en Internet. Los pasajeros únicamente tienen que pulsar en un botón cuando terminan la compra del billete y una pequeña donación, del importe que escojan, va directamente a sostener económicamente la labor de UNICEF en favor de la infancia.

El compromiso de Amadeus con sus empleados fue reconocido a comienzos de este año, cuando la compañía recibió la **Certificación Top Employers 2016** en España por cuarto año consecutivo; en Alemania por tercer año consecutivo para nuestro centro de datos; en Tailandia por primera vez para nuestra sede regional de Bangkok; y, en el Reino Unido e Irlanda, para la Organización Comercial de Amadeus. El Top Employers Institute es una conocida organización independiente que evalúa las ofertas a los empleados realizadas por empresas de todo el mundo usando un conjunto de baremos internacionales.

## Notas a redactores:

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

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

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

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

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

Síguenos en:       



## Datos de contacto:

### Amadeus IT Group

Roman Townsend

Teléfono: +34 91 177 1917

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