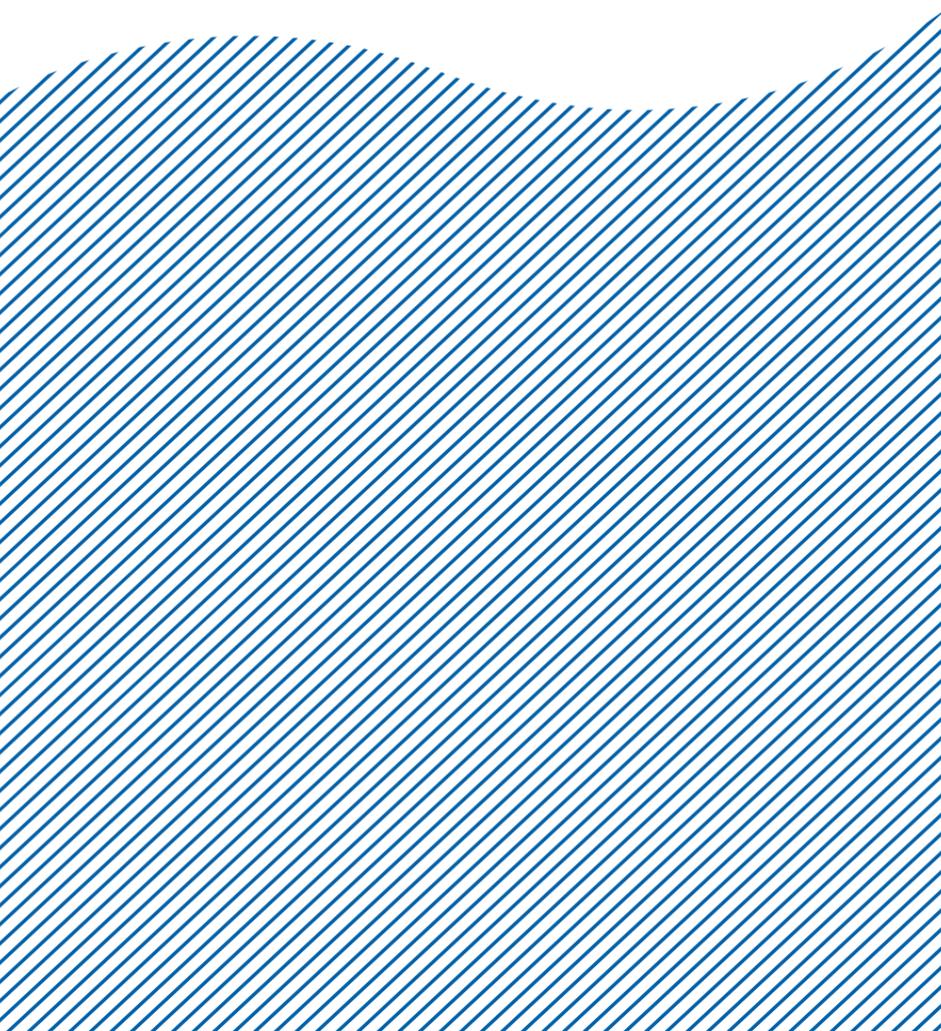


Informe de resultados

Enero - marzo de 2016

5 de mayo de 2016



Índice

1	Resumen	4
1.1	Introducción.....	5
1.2	Resumen de información financiera y de explotación	7
2	Resumen de actividades	8
2.1	Actividades más destacadas del primer trimestre	9
2.2	Principales proyectos de I+D en curso	12
3	Presentación de la información financiera	14
3.1	Adquisiciones completadas en 2015	15
3.2	Adquisiciones completadas en 2016	16
4	Principales riesgos financieros y política de cobertura.....	17
4.1	Riesgo derivado de los tipos de cambio.....	18
4.2	Riesgo derivado de los tipos de interés	18
4.3	Riesgo relacionado con la evolución de las acciones propias	19
5	Estados financieros consolidados	20
5.1	Ingresos ordinarios	21
5.2	Costes de explotación del Grupo	25
5.3	EBITDA y beneficio de explotación	26
5.4	Gastos financieros netos	27
5.5	Gasto por impuestos	27
5.6	Beneficio del periodo. Beneficio del periodo ajustado	27
6	Otros datos financieros.....	30
6.1	Inversión en investigación y desarrollo	31
6.2	Inversiones en inmovilizado	31
7	Información para inversores	33
7.1	Capital suscrito. Estructura accionarial	34
7.2	Evolución de la acción en 2016.....	34
7.3	Pago de dividendo.....	35
8	Glosario de términos.....	36

9	Apéndice: Cuadros financieros	37
9.1	Estado de posición financiera (resumido)	37
9.2	Endeudamiento financiero.....	38
9.3	Flujos de efectivo del Grupo	40

1 Resumen



1.1 Introducción

Datos principales del primer trimestre de 2016 (cerrado el 31 de marzo de 2016)

- **En el negocio de distribución, el número de reservas aéreas¹ realizadas a través de agencias de viajes aumentó un 2,4% hasta los 141,2 millones**
- **En el negocio de soluciones tecnológicas, el volumen de pasajeros embarcados aumentó un 63,0%, hasta un total de 269,5 millones**
- **Los ingresos crecieron un 13,2%, hasta los 1.120,0 millones de euros**
- **El EBITDA aumentó un 15,2%, hasta los 448,8 millones de euros.**
- **El beneficio ajustado² aumentó un 17,0%, hasta los 245,6 millones de euros**
- **El flujo de caja libre aumentó un 17,9%, hasta 264,5 millones de euros.**
- **La deuda financiera neta a 31 de marzo de 2016 (según la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior) se sitúa en 2.267,4 millones de euros (un ratio de deuda neta/EBITDA de los últimos doce meses de 1,43 veces)**

El arranque del año ha sido muy positivo, ya que la compañía ha conseguido unos sólidos resultados financieros y ha anunciado varios éxitos comerciales. Durante los tres primeros meses del año, los ingresos y el EBITDA crecieron un 13,2% y un 15,2%, respectivamente, lo que se traduce en un incremento del beneficio ajustado² del 17,0%. Nuestra compañía se benefició de los resultados positivos obtenidos por los negocios de distribución y soluciones tecnológicas y de la contribución realizada por las adquisiciones de Navitaire y las completadas en 2015.

En el negocio de distribución, renovamos o firmamos contratos de distribución con 12 aerolíneas durante el trimestre (entre ellas, Etihad Airways, Virgin Australia y LATAM) que nos permiten garantizar y ampliar la oferta de producto aéreo a las agencias de viajes usuarias de Amadeus. En paralelo, conseguimos mejorar en 0,7 p.p. nuestra posición competitiva¹, con lo que reforzamos el atractivo de nuestra oferta para los proveedores de viajes. El crecimiento subyacente de la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes¹ fue un escaso 0,8%, debido a una combinación de factores, entre los que destacan el efecto estacional de la Semana Santa y los ataques terroristas, explicando el crecimiento moderado de los volúmenes de reservas de Amadeus. Sin embargo, el aumento de los ingresos medios por reserva posibilitó un crecimiento de los ingresos del 4,2% durante el trimestre en el negocio de distribución.

Como ya hemos indicado, el refuerzo de las capacidades de *merchandising* es una de las grandes prioridades de las aerolíneas. Seguimos apoyando a nuestras aerolíneas asociadas a alcanzar sus objetivos y, durante el trimestre, continuamos ampliando la base de clientes de nuestras soluciones Amadeus Ancillary Services y Fare Families. Además de las aerolíneas, también reforzamos nuestra presencia en las agencias de viajes. Así, recientemente anunciamos que Egencia (la división de gestión de viajes de corporativos de Expedia) se había asociado con Amadeus para ofrecer servicios complementarios a los viajeros de negocios. Este anuncio se produce un año después de que Expedia comenzara a utilizar Amadeus Airline Fare Families en sus viajes de ocio. En cuanto a las aerolíneas, varias compañías, entre ellas Scandinavian Airlines, contrataron Amadeus Fare

-
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.
 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.

Families. Nuestra solución Amadeus Ancillary Services se puede desplegar en prácticamente todos los mercados del mundo y ha sido contratada por 138 compañías aéreas. Además, la solución Amadeus Fare Families cuenta actualmente con 36 aerolíneas clientes, de las cuales 26 (entre ellas, la canadiense WestJet) ya han completado la implantación. Actualmente, en el 55% de las reservas aéreas realizadas a través de las agencias de viajes que tienen contratadas nuestras soluciones se puede ofrecer la venta de servicios complementarios, como *ancillary services* o *fare families*.

Los ingresos de nuestro negocio de soluciones tecnológicas crecieron un 37,6% en el primer trimestre de 2016. Este resultado se debió a un sólido crecimiento subyacente de dos dígitos, sumado a la consolidación de la adquisición de Navitaire a partir de finales de enero y al impacto anual completo de las adquisiciones de AirIT, Hotel SystemsPro e Itesso. Los pasajeros embarcados totales aumentaron un 63,0%, debido a la inclusión por primera vez de los pasajeros embarcados de Navitaire. El crecimiento de los pasajeros embarcados de Altéa fue del 9,9%, gracias al crecimiento orgánico y las migraciones que hemos llevado a cabo durante los últimos doce meses. A este respecto, cabe citar las migraciones realizadas en el trimestre, como las de China Airlines, Swiss International Air Lines y Brussels Airlines (las dos últimas, miembros del Grupo Lufthansa). Todas nuestras actividades dentro del negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas registraron una evolución positiva durante el trimestre, gracias al éxito de nuestros esfuerzos de venta incremental y cruzada, así como al crecimiento orgánico. Recientemente anunciamos que el Grupo Lufthansa iba a implantar el paquete completo Amadeus Altéa en sus aerolíneas de red, ya que había contratado Altéa Departure Control Flight Management. Además, tuvimos el placer de anunciar que Singapore Airlines había contratado íntegramente nuestro exclusivo paquete de soluciones para la gestión de ingresos, Amadeus Revenue Management, formado por Amadeus Altéa Network Revenue Management, Amadeus Dynamic Pricing y Amadeus Altéa Group Manager. Nuestra expansión hacia otros sectores verticales (soluciones tecnológicas para aeropuertos) u otras áreas transversales (pagos) también siguió generando crecimiento e impulsó los resultados del trimestre.

En el área de las soluciones tecnológicas para aeropuertos, anunciamos una alianza tecnológica de diez años de duración con Copenhagen Airports. Con el objetivo de pasar de 25 a 40 millones de pasajeros al año, Copenhagen Airports va a implantar 9 de nuestras soluciones, entre ellas Airport Collaborative Decision Making Portal, Airport Operational Database y Baggage Reconciliation System. Además, el número de clientes de Amadeus ACUS (Airport Common Use Service) siguió aumentando gracias a una nueva incorporación: el Aeropuerto Internacional Jean Lesage de Quebec. Tal y como anunciamos recientemente, los aeropuertos de Cabo Verde también implantarán Amadeus ACUS y Amadeus Altéa Ground Handler Departure Control.

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

Seguimos centrados en la tecnología y en invertir en este importante pilar de nuestro éxito. Nuestra inversión en I+D alcanzó el 14,9% de los ingresos en el primer trimestre de 2016 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, la continuación de las migraciones a sistemas abiertos y la optimización de las prestaciones de los sistemas.

Durante el primer trimestre de 2016, nuestro flujo de caja libre creció un 17,9% hasta 264,5 millones de euros y la deuda financiera neta consolidada según contrato de financiación a 31 de marzo de 2016 ascendía a 2.267,4 millones de euros, lo que supone 1,43 veces el EBITDA de los doce últimos meses.

1.2 Resumen de información financiera y de explotación

Información financiera resumida Cifras en millones de euros	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	Variación (%)
Principales indicadores de negocio			
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes^{1,2}	42,6%	41,9%	0,7 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones) ²	141,2	137,9	2,4%
Reservas no aéreas (millones)	15,8	16,5	(4,0%)
Reservas totales (millones)²	157,0	154,4	1,7%
Pasajeros embarcados (millones)	269,5	165,3	63,0%
Resultados financieros			
Ingresos de Distribución	751,7	721,6	4,2%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	368,3	267,7	37,6%
Ingresos ordinarios	1.120,0	989,4	13,2%
EBITDA	448,8	389,6	15,2%
Margen de EBITDA (%)	40,1%	39,4%	0,7 p.p.
Beneficio ajustado³	245,6	209,9	17,0%
Ganancias por acción ajustadas (euros)⁴	0,56	0,48	17,0%
Flujo de efectivo			
Inversiones en inmovilizado	142,3	137,0	3,9%
Flujo de caja libre ⁵	264,5	224,3	17,9%
	31/03/2016	31/12/2015	Variación (%)
Endeudamiento⁶			
Deuda Financiera neta según contratos de financiación	2.267,4	1.611,6	40,7%
Deuda financiera neta según contratos de financiación / EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)	1,43x	1,09x	

- Véase la definición de posición competitiva en la Sección 3.
- 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.
- 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.
- Ganancias por acción correspondientes al beneficio ajustado atribuible a la sociedad dominante. Cálculo basado en el número medio ponderado de acciones en circulación en el periodo.
- Calculado como EBITDA menos inversión en inmovilizado más variaciones en el capital circulante menos impuestos pagados menos comisiones financieras e intereses pagados.
- Basado en la definición contenida en las cláusulas del Contrato de Financiación Senior.

2 Resumen de actividades



2.1 Actividades más destacadas del primer trimestre

A continuación figura una selección de los hitos que se han producido en las diferentes áreas de negocio durante el primer trimestre del año 2016:

Negocio de distribución

- 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 salidas.
- 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 se 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 *merchandising*. 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 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 corporativos de Expedia que ofrece sus servicios en 65 países, comenzó a usar el 1 de marzo Amadeus Web Services para ofrecer a los viajeros corporativos 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 puso 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 nuestra expansión en un segmento al alza 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

Soluciones tecnológicas para aerolíneas

- 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.

Soluciones tecnológicas para aeropuertos

- El Aeropuerto Internacional Jean Lesage 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 a 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.

Otros

- 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; por primera vez, en Tailandia para nuestra sede regional de Bangkok; y, en el Reino Unido e Irlanda, 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.

2.2 Principales proyectos de I+D en curso

Las principales inversiones en I+D acometidas en el primer trimestre de 2016 correspondieron a:

— Implantaciones de clientes y servicios:

- Programas relacionados con las implantaciones de Altéa en 2016 y años posteriores (principalmente Swiss International Air Lines, Brussels Airlines, China Airlines, Southwest —el negocio de vuelos nacionales— y Japan Airlines).
- Costes de implantación relacionados con nuestra actividad de venta incremental (como las soluciones de Revenue Management para Singapore Airlines y el módulo Altéa Departure Control Flight Management para Lufthansa).
- Implantación de nuestra cartera de soluciones para aerolíneas, agencias de viajes y empresas en clientes, incluida la ampliación de nuestra base de clientes de soluciones de *merchandising* y la migración de empresas a nuestra herramienta de autorreserva.
- Además, se asignaron recursos a centros de competencia para comercio electrónico dedicados a clientes específicos.

— Ampliación de la cartera de productos:

- Para aerolíneas, como soluciones relacionadas con la disponibilidad en la nube, la conectividad XML compatible con NDC y las ventas electrónicas, así como Altéa Revenue Management, un paquete de soluciones lanzado recientemente.
- Soluciones para agencias de viajes, proveedores y empresas de gestión de viajes, iniciativas vinculadas a una plataforma de ventas de última generación en la nube, motores de búsqueda, personalización de *front-office* y herramientas de conversión.
- Inversiones centradas en las soluciones de *merchandising*, como Ancillary Services y Fare Families, así como mejoras en las soluciones de compra y reserva.
- Inversiones en localización, para adaptar mejor nuestra cartera de productos a las necesidades específicas de cada región.

— Esfuerzos relativos a nuevas iniciativas (hoteles, trenes, tecnología para aeropuertos, pagos e inteligencia sobre viajes):

- Costes de desarrollo para crear e implementar el sistema de reservas de huéspedes (GRS) de última generación, en el marco de nuestro acuerdo con InterContinental Hotels Group en el área de soluciones tecnológicas para hoteles (Hotel IT).
- Esfuerzos dedicados a nuestra alianza con Bene Rail para crear una nueva plataforma tecnológica común para 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.
- 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.

— Inversión en tecnologías que afectan a diferentes áreas:

- Migración continuada de la plataforma de la compañía a tecnologías de última generación y sistemas abiertos.
- Proyectos relacionados con las prestaciones de los sistemas para ofrecer el mayor grado posible de fiabilidad, disponibilidad, servicios y seguridad a nuestra base de clientes.

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

3 Presentación de la información financiera



La información financiera mostrada en este informe ha sido preparada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

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

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

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

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. La contraprestación transferida en la operación fue de 13 millones de euros. La operación se financió íntegramente con efectivo. Los resultados de AirIT se consolidaron en las cuentas de Amadeus desde el 1 de mayo de 2015.

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

Itesso

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

En el próximo trimestre se llevará a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de Itesso en las cuentas de Amadeus.

Hotel SystemsPro

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

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

Pyton

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

En el próximo trimestre se llevará a cabo un ejercicio de asignación de precio de adquisición en relación con la consolidación de Pyton en las cuentas de Amadeus.

3.2 Adquisiciones completadas en 2016

Navitaire

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

En los próximos trimestres se llevará 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.

4 Principales riesgos financieros y política de cobertura



4.1 Riesgo derivado de los tipos de cambio

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

Nuestros ingresos se generan principalmente en euros o en dólares (esta segunda moneda representa entre el 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 explotación³ 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, el dólar australiano, la corona sueca, el baht tailandés y la rupia india. Algunas monedas de esta cesta (como el dólar de Hong Kong, la rupia india y el baht tailandés) suele fluctuar frente al euro de forma similar a como fluctúa el tipo de cambio dólar-euro, aunque el grado de correlación puede variar a lo largo del tiempo.

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

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

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

En el primer trimestre de 2016, la evolución de los tipos de cambio (incluidos los resultados de las coberturas) no tuvo ningún efecto significativo en el crecimiento de los ingresos. La apreciación del euro frente a varias monedas (la libra esterlina, el baht tailandés y la rupia india, por ejemplo) tuvo un efecto positivo sobre los costes, el EBITDA y el margen de EBITDA. Excluyendo los efectos de los tipos de cambio, la tendencia subyacente (excluyendo a Navitaire) fue sólida, ya que se registraron un crecimiento positivo de dos dígitos en el EBITDA y una expansión de márgenes.

4.2 Riesgo derivado de los tipos de interés

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

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

A 31 de marzo de 2016, el 22,5%⁴ 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.

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 270.000 acciones y un máximo de 2.198.000 acciones, aproximadamente. La intención de Amadeus es hacer uso de esta autocartera para liquidar estos planes a su vencimiento.

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

5 Estados financieros consolidados



Cuenta de resultados del Grupo

Cuenta de resultados del Grupo Cifras en millones de euros	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	Variación (%)
Ingresos ordinarios	1.120,0	989,4	13,2%
Coste de los ingresos	(294,5)	(271,5)	8,5%
Retribuciones a los empleados y gastos asimilados	(307,4)	(269,0)	14,3%
Otros gastos de explotación	(66,5)	(56,2)	18,3%
Depreciación y amortización	(116,6)	(96,3)	21,0%
Beneficio de la explotación	335,0	296,2	13,1%
Gastos financieros netos	(28,0)	(1,2)	n.a.
Otros ingresos (gastos)	(0,1)	(0,9)	n.a.
Beneficio antes de impuestos	306,9	294,1	4,3%
Gasto por impuestos	(90,5)	(91,2)	(0,7%)
Beneficio después de impuestos	216,3	202,9	6,6%
Beneficios de empresas asociadas y entidades controladas conjuntamente	0,8	(0,4)	n.a.
Beneficio del periodo	217,2	202,5	7,2%
Principales indicadores financieros			
EBITDA	448,8	389,6	15,2%
Margen de EBITDA (%)	40,1%	39,4%	0,7 p.p.
Beneficio ajustado¹	245,6	209,9	17,0%
Ganancias por acción ajustadas (euros)²	0,56	0,48	17,0%

- 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.
- 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.

5.1 Ingresos ordinarios

Los ingresos crecieron un 13,2% en el primer trimestre de 2016, desde los 989,4 millones de euros del primer trimestre de 2015 hasta los 1.120,0 millones de euros. El crecimiento de los ingresos se vio impulsado por la positiva evolución de los negocios de distribución y soluciones tecnológicas y por la contribución de nuestras últimas adquisiciones, sobre todo Navitaire.

Ingresos ordinarios Cifras en millones de euros	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	Variación (%)
Ingresos de Distribución	751,7	721,6	4,2%
Ingresos de Soluciones tecnológicas	368,3	267,7	37,6%
Ingresos ordinarios	1.120,0	989,4	13,2%

5.1.1 Negocio de distribución

El negocio de distribución registró un crecimiento de los ingresos del 4,2%, gracias al aumento del volumen y al incremento del ingreso medio por reserva.

El incremento de los ingresos unitarios por reserva se debió principalmente a varias renegociaciones con clientes y al efecto positivo derivado de la composición de las reservas (mayor peso de las reservas globales y menor peso de las reservas no aéreas, que tienen una menor comisión media que las reservas aéreas a través de agencias de viajes).

Además, el aumento de los ingresos relacionados con las soluciones de búsqueda suministradas a metabuscadores y las mejoras de las funciones ofrecidas a agencias de viajes, proveedores de gestión de viajes corporativos y empresas, así como las soluciones publicitarias, también impulsó el crecimiento.

Evolución de los principales indicadores operativos de negocio

El volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes⁵ aumentó un 2,4% en el primer trimestre de 2016, en un contexto marcado por el escaso crecimiento de la industria. Nuestra posición competitiva^{5,6} se situó en el 42,6%, lo que supone 0,7 p.p. más que en el mismo periodo de 2015.

Principales indicadores operativos	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	Variación (%)
Crecimiento de la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes^{5,6}	0,8%	4,3%	
Posición competitiva en reservas aéreas a través de agencias de viajes^{5,6}	42,6%	41,9%	0,7 p.p.
Reservas aéreas a través de agencias de viajes (millones) ⁵	141,2	137,9	2,4%
Reservas no aéreas (millones)	15,8	16,5	(4,0%)
Reservas totales (millones)⁵	157,0	154,4	1,7%

Industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes

El volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes⁵ aumentó un 0,8% en el primer trimestre de 2016. La evolución de esta industria se vio lastrada considerablemente en todas las regiones por las fechas de la Semana Santa, que se celebró en el primer trimestre de 2016, mientras que en el 2015 fue en el segundo trimestre. Este efecto, junto con las repercusiones de los ataques terroristas que se perpetraron en Bélgica y Turquía, limitó considerablemente el crecimiento de la industria de reservas en Europa. Por su parte, tanto Latinoamérica como Norteamérica registraron descensos en las reservas que se debieron a la situación

- 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.
- La industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes se define como el volumen total de reservas procesadas en agencias de viaje por los GDS globales o regionales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país, principalmente en China, Japón y Rusia, que de manera combinada representan una gran parte de la industria. Nuestra posición competitiva se calcula como el porcentaje estimado de reservas aéreas de agencias de viajes procesadas por Amadeus frente al total de la industria de reservas aéreas a través de agencias de viajes, como se define en esta nota.

económica de países como Brasil o Venezuela, o bien a las malas condiciones meteorológicas en EE. UU. Por último, tanto Oriente Medio y África como Asia y Pacífico registraron tasas de crecimiento modestas.

Reservas de Amadeus

Seguimos mejorando nuestra posición competitiva en el primer trimestre de 2016. Nuestro volumen de reservas aéreas a través de agencias de viajes⁵ aumentó un 2,4% en un contexto de escaso crecimiento de la industria. Norteamérica y Asia y Pacífico siguieron siendo nuestras regiones de mayor crecimiento, mientras que las reservas en Oriente Medio y África continuaron con la tendencia de recuperación que iniciaron en el segundo semestre de 2015. La evolución de nuestras reservas en Europa se vio afectada por la debilidad general que experimentó el sector en esta región, especialmente en países donde se observaron tasas de crecimiento negativas en la industria, como Alemania, Italia, Bélgica o Ucrania, donde Amadeus cuenta con una presencia importante. También acusamos el efecto anual completo de la pérdida de cuota de producción en dos agencias de viajes online europeas, unas pérdidas que se debieron a circunstancias extraordinarias. Este efecto irá desapareciendo gradualmente durante el año. Por último, la evolución de las reservas en Latinoamérica se vio lastrada por la caída de la industria durante el trimestre.

Reservas aéreas de Amadeus a través de agencias de viajes <i>Cifras en millones</i>	Ene-Mar 2016	% del total	Ene-Mar 2015	% del total	Variación (%)
Europa Occidental	56,3	39,9%	56,9	41,3%	(1,0%)
Asia y Pacífico ¹	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%
Europa Central, del Este y del Sur	11,1	7,9%	11,7	8,5%	(4,6%)
Sudamérica y América Central	7,8	5,5%	8,1	5,9%	(3,7%)
Reservas totales aéreas a través de agencias de viajes¹	141,2	100,0%	137,9	100,0%	2,4%

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.

Las reservas no aéreas se redujeron un 4,0% debido sobre todo al descenso de las reservas de tren.

5.1.2 Negocio de soluciones tecnológicas

Durante el primer trimestre de 2016, nuestro negocio de soluciones tecnológicas siguió creciendo con fuerza; así, los ingresos totales aumentaron un 37,6% hasta los 368,3 millones de euros. Este incremento se debió a un fuerte crecimiento subyacente de dos dígitos y a la contribución positiva de nuestras adquisiciones (principalmente Navitaire).

El crecimiento subyacente en el negocio de soluciones tecnológicas es consecuencia de:

- La positiva evolución de todas las líneas de ingresos dentro de nuestro negocio de soluciones tecnológicas para aerolíneas, debido fundamentalmente a (i) los mayores volúmenes (aumento del 9,9% en los pasajeros embarcados en Altéa), (ii) la mejora de nuestros precios medios gracias a nuestra exitosa actividad de venta incremental, que se tradujo en la implantación de nuevos módulos de Altéa y soluciones

de comercio electrónico e independientes, y (iii) la expansión de los servicios (en especial, los servicios relacionados con el comercio electrónico).

- La mayor contribución de nuestros negocios de tecnología para aeropuertos, pagos y tecnología para hoteles.

Evolución de los principales indicadores operativos de negocio

El número total de pasajeros embarcados creció hasta los 269,5 millones en el primer trimestre de 2016, desde los 165,3 millones del mismo periodo de 2015, lo que apunta a un incremento del 63,0%. Este crecimiento se debió a (i) los crecimientos orgánicos de la base de clientes de Altéa (+4,5%), que se benefició de las fechas de la Semana Santa, (ii) la contribución de las compañías aéreas que han implantado Altéa durante los últimos doce meses, y (iii) la consolidación de los pasajeros embarcados de Navitaire desde el 26 de enero de 2016 (87,9 millones).

Principales indicadores operativos	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	Variación (%)
Pasajeros embarcados de Altéa	181,6	165,3	9,9%
Pasajeros embarcados de Navitaire	87,9	0,0	n.a.
Pasajeros embarcados	269,5	165,3	63,0%

La adquisición de Navitaire y nuestras últimas migraciones han contribuido a la expansión internacional de nuestro negocio. También cabe destacar que el peso de Asia y Pacífico y Norteamérica ha aumentado hasta el 33,1% y el 3,5% respectivamente, y seguirá haciéndolo en el futuro gracias a las migraciones programadas de Japan Airlines y Southwest (el negocio de vuelos nacionales).

El volumen de pasajeros embarcados de Altéa aumentó un 9,9%, gracias a (i) los positivos resultados orgánicos en todas las regiones, y (ii) las nuevas compañías que migraron en 2015 (como All Nippon Airways y Thomas Cook Group Airlines) y 2016 (principalmente Swiss International Air Lines, Brussels Airlines y China Airlines), que tuvieron un efecto positivo en el crecimiento de las regiones de Europa occidental y Asia y Pacífico. El crecimiento de Altéa (incluidas las migraciones) en las regiones de Europa y Asia y Pacífico fue de dos dígitos, mientras que el incremento de los pasajeros embarcados en Latinoamérica fue más moderado debido al deterioro de la situación económica de Brasil.

Pasajeros embarcados Cifras en millones	Ene-Mar 2016	% del total	Ene-Mar 2015	% del total	Variación (%)
Europa Occidental	101,7	37,7%	67,0	40,5%	51,8%
Asia y Pacífico	89,2	33,1%	47,0	28,5%	89,6%
Sudamérica y América Central	29,7	11,0%	19,1	11,6%	55,2%
Oriente Medio y África	27,7	10,3%	24,7	14,9%	12,0%
Europa Central, del Este y del Sur	11,8	4,4%	6,6	4,0%	77,1%
Norteamérica	9,5	3,5%	0,8	0,5%	n.a.
Pasajeros embarcados totales (Altéa y Navitaire)	269,5	100,0%	165,3	100,0%	63,0%

5.2 Costes de explotación del Grupo

5.2.1 Coste de los ingresos

Estos costes comprenden fundamentalmente: (i) incentivos por reserva pagados a agencias de viajes, (ii) comisiones de distribución por reserva pagadas a las organizaciones comerciales de Amadeus (ACO) en las que la compañía no tiene mayoría accionarial, y (iii) gastos de transmisión de datos relacionados con el mantenimiento de nuestra red informática, incluidos cargos por conexión.

El coste de los ingresos fue de 294,5 millones de euros en el primer trimestre de 2016, un 8,5% más que en el mismo periodo de 2015, que se explica por los siguientes factores:

- El incremento de los costes unitarios de distribución, debido fundamentalmente a (i) la distribución geográfica, ya que algunos mercados que tienen costes unitarios más altos (por ejemplo, Oriente Medio y África) crecieron por encima de la media, y (ii) las presiones competitivas.
- El incremento en los gastos de transmisión de datos se debió al mayor volumen de transacciones y a la actividad de conectividad en todo el mundo.

5.2.2 Retribuciones a los empleados y gastos asimilados y Otros gastos de explotación

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

La partida global de gastos de explotación, incluidas las retribuciones a los empleados y otros gastos de explotación, aumentó un 15,0% en el primer trimestre de 2016 frente al ejercicio anterior, hasta los 373,9 millones de euros.

Retribuciones a los empleados+Otros gastos de explotación <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	Variación (%)
Retribuciones a los empleados y asimilados+Otros gastos de explotación	(373,9)	(325,3)	15,0%

Este aumento del 15,0% se debió fundamentalmente a:

- Un incremento del 10% en nuestro número medio de ETC (personal indefinido y externo), en el que han influido enormemente nuestras adquisiciones recientes, sobre todo Navitaire.
- Las revisiones del salario y la remuneración variable en todo el mundo, compensadas parcialmente por las eficiencias conseguidas gracias al mayor peso del personal situado en países con menores costes unitarios.
- El crecimiento de los costes de consultoría e integración relacionados con nuestras adquisiciones recientes, así como los honorarios abonados en el marco de operaciones corporativas.
- El incremento general de los gastos relacionados con la consolidación de adquisiciones, que ha afectado especialmente a los gastos informáticos (ya que la plataforma de Navitaire está alojada en los centros de datos de Accenture).

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

- El aumento del personal de I+D dedicado a las implantaciones de clientes, la expansión y la evolución continuas de la gama de productos (incluidas las nuevas iniciativas), los proyectos relacionados con las prestaciones de los sistemas y los servicios (véase más información en las secciones 2.2 y 6.1).
- El refuerzo de nuestra asistencia comercial, empresarial y técnica a medida que ampliamos satisfactoriamente nuestra base de clientes, nuestro alcance geográfico (como Asia y Pacífico y Norteamérica) y nuestra cartera de productos (incluida la diversificación en nuevos negocios).
- La consolidación de nuestras adquisiciones de 2015 (AirIT, Itesso, Hotel SystemsPro y Pyton) y, principalmente, de Navitaire.

5.2.3 Depreciación y amortización

La depreciación y amortización (incluida la depreciación y amortización capitalizada) aumentó un 21,8% en el primer trimestre de 2016 frente al mismo periodo del año anterior, debido al aumento de la depreciación y amortización ordinaria.

La depreciación y amortización ordinaria creció un 18,9% durante el periodo, principalmente a causa de (i) la mayor amortización de inmovilizado inmaterial ligada a la amortización de los gastos en desarrollo capitalizados en nuestro balance, a medida que el producto o contrato asociado comenzó a generar ingresos (por ejemplo, costes capitalizados anteriormente asociados a las migraciones de clientes implantados recientemente, o algunos proyectos relacionados con el desarrollo de productos), así como (ii) la consolidación de Navitaire y nuestras adquisiciones de 2015.

En el marco de la integración de Newmarket en Amadeus, la marca comercial "Newmarket International" dejará de utilizarse y se reemplazará por la marca Amadeus. A consecuencia de ello, se reconoció en la cuenta de resultados del primer trimestre de 2016 una pérdida por deterioro de 8,5 millones de euros correspondiente a la amortización contable de la marca comercial "Newmarket International".

Depreciación y Amortización <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	Variación (%)
Depreciación y amortización ordinaria	(85,1)	(71,6)	18,9%
Amortización relacionada con la asignación del precio de adquisición al inmovilizado (PPA)	(23,0)	(24,8)	(7,3%)
Deterioro de inmovilizado	(8,5)	0,0	n.a.
Depreciación y amortización	(116,6)	(96,3)	21,0%
Depreciación y amortización capitalizados ¹	2,8	2,9	(5,6%)
Depreciación y amortización después de capitalizaciones	(113,8)	(93,4)	21,8%

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

5.3 EBITDA y beneficio de explotación

El EBITDA aumentó un 15,2% en el primer trimestre de 2016 hasta los 448,8 millones de euros, gracias a la positiva evolución de los negocios de distribución y soluciones tecnológicas. La consolidación de nuestras últimas adquisiciones (principalmente Navitaire) y un efecto cambiario positivo también contribuyeron a este crecimiento.

El margen de EBITDA representó el 40,1% de los ingresos, 0,7 puntos porcentuales más que hace un año. Excluyendo Navitaire y el efecto cambiario positivo, el margen de EBITDA también mejoró con respecto al mismo periodo de 2015.

Por su parte, el beneficio de explotación creció un 13,1% en el periodo, a consecuencia del crecimiento del EBITDA y el aumento de los costes de depreciación y amortización.

EBITDA <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	Variación (%)
Beneficio de la explotación	335,0	296,2	13,1%
Depreciación y amortización	116,6	96,3	21,0%
Depreciación y amortización capitalizados	(2,8)	(2,9)	(5,6%)
EBITDA	448,8	389,6	15,2%
Margen de EBITDA (%)	40,1%	39,4%	0,7 p.p.

5.4 Gastos financieros netos

Gastos financieros netos <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	Variación (%)
Ingresos financieros	0,2	0,0	n.a.
Gastos por intereses	(17,9)	(16,8)	6,5%
Otros gastos financieros	(0,9)	(0,7)	15,9%
Diferencias positivas (negativas) de cambio	(9,5)	16,3	n.a.
Gastos financieros netos	(28,0)	(1,2)	n.a.

Los gastos financieros netos ascendieron a 28,0 millones de euros en el primer trimestre de 2016, lo que supone un acusado incremento con respecto a los 1,2 millones de euros del mismo periodo de 2015, debido sobre todo a la variación de las ganancias/pérdidas cambiarias.

El dólar estadounidense se depreció frente al euro en el primer trimestre de 2016, mientras que en el primer trimestre de 2015 se apreció, lo que afectó a los activos y pasivos denominados en dólares de nuestro balance que no están vinculados a la actividad empresarial. Esto provocó unas pérdidas de 9,5 millones de euros en el primer trimestre de 2016, frente a las ganancias de 16,3 millones del primer trimestre de 2015.

Los gastos por intereses crecieron un 6,5% debido al aumento de la deuda bruta media pendiente en el primer trimestre de 2016 con respecto al mismo periodo de 2015, compensado parcialmente por el descenso del coste medio de la deuda.

5.5 Gasto por impuestos

El gasto por impuestos en el primer trimestre de 2016 se situó en 90,5 millones de euros, frente a los 91,2 millones de euros del mismo periodo de 2015. El tipo impositivo del primer trimestre de 2016 fue del 29,5%, inferior al 31,0% del mismo periodo de 2015. El descenso del tipo impositivo se debió principalmente al nuevo tipo más bajo del impuesto de sociedades en España.

5.6 Beneficio del periodo. Beneficio del periodo ajustado

Como resultado de lo expuesto, el beneficio del primer trimestre de 2016 ascendió a 217,2 millones de euros, un 7,2% más que el beneficio de 202,5 millones de euros del mismo periodo de 2015.

5.6.1 Beneficio del periodo ajustado

Beneficio ajustado <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	Variación (%)
Beneficio del periodo reportado	217,2	202,5	7,2%
Ajustes			
Impacto del PPA ¹	15,8	16,9	(6,2%)
Resultados de tipo de cambio no operativos ²	6,7	(11,2)	n.a.
Partidas extraordinarias	0,1	1,7	(95,6%)
Deterioro de inmovilizado	5,8	0,0	n.a.
Beneficio del periodo ajustado	245,6	209,9	17,0%

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), (ii) las diferencias positivas / (negativas) de cambio no operativas, (iii) otras partidas no recurrentes, y (iv) las pérdidas por deterioro del inmovilizado (relacionadas con la marca Newmarket en el primer trimestre del 2016, según se detalla en la sección 5.2.3), el beneficio ajustado aumentó un 17,0% en el primer trimestre de 2016 frente al mismo periodo de 2015.

5.6.2 Ganancias por acción

Ganancias por acción	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	Variación (%)
Número medio ponderado de acciones emitidas (millones)	438,8	447,6	
Número medio ponderado de acciones en autocartera (millones)	(2,2)	(11,5)	
Número medio ponderado de acciones en circulación (millones)	436,6	436,1	
Ganancias por acción del periodo (euros)¹	0,50	0,46	7,2%
Ganancias por acción ajustadas del periodo (euros)²	0,56	0,48	17,0%

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

La tabla anterior muestra el beneficio por acción del periodo, basado en el beneficio atribuible a la sociedad dominante (después de deducir los intereses minoritarios), tanto de conformidad con los estados financieros como en base ajustada (beneficio ajustado, según se detalla más arriba). En el primer trimestre de 2016, el beneficio por acción según los estados financieros creció un 7,2% y nuestro beneficio por acción ajustado aumentó un 17,0%.

El 11 de diciembre de 2014, el Consejo de Administración acordó poner en marcha un programa de recompra de acciones propias. A 31 de marzo de 2015, la inversión máxima en el marco del programa de recompra de acciones propias (320 millones de euros) se registró en el estado de posición financiera como una reducción del patrimonio, como si ya se hubiera realizado en la fecha del anuncio del programa, y las acciones propias vinculadas al programa se incluyeron en el número medio ponderado de acciones en autocartera en 2015, que se muestra en la tabla anterior.

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 como entidad superviviente), con sujeción a la aprobación de sus respectivas Juntas Generales Ordinarias de Accionistas en junio de 2016. La relación de canje aplicable a las acciones de las empresas que intervienen en la fusión, determinada a partir del valor de mercado del capital de ambas empresas, será de 1 acción de Amadeus IT Holding, S.A. por cada 11,31 acciones de Amadeus IT Group, S.A. Esta relación de canje responde a las diferencias en el número de acciones de las dos empresas y al descuento aplicado en atención a la iliquidez de las acciones de Amadeus IT Group, S.A. La adquisición de acciones propias de Amadeus IT Holding, S.A. para cubrir esta relación de canje comenzó el 7 de abril de 2016 y debería representar un máximo de 393.748 acciones.

6 Otros datos financieros



6.1 Inversión en investigación y desarrollo

En el primer trimestre de 2016, la inversión en I+D (incluyendo tanto los gastos capitalizados como los no capitalizados) creció un 14,8% frente al mismo periodo del ejercicio anterior. La inversión en I+D, expresada como porcentaje de los ingresos, se elevó al 14,9%, en línea con el primer trimestre de 2015.

Este aumento de la I+D se explica por:

- Las mayores inversiones dedicadas a la ampliación y evolución de la cartera de productos (en áreas como *merchandising* y personalización), así como a servicios (en especial, servicios relacionados con el comercio electrónico).
- El aumento de la inversión en nuestras nuevas iniciativas, sobre todo en tecnología para hoteles, en relación con el desarrollo de un nuevo sistema de reservas de huéspedes de última generación para el sector hotelero en colaboración con InterContinental Hotels Group, así como en Newmarket.
- Los mayores esfuerzos dedicados a proyectos tecnológicos relacionados con la transición hacia sistemas abiertos mediante tecnologías de última generación, así como la optimización del rendimiento de los sistemas.
- El efecto de la consolidación de Navitaire y las adquisiciones que realizamos en 2015.

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

Inversión en investigación y desarrollo Cifras en millones de euros	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	Variación (%)
Inversión en I+D¹	166,9	145,4	14,8%
Como % de los Ingresos ordinarios	14,9%	14,7%	0,2 p.p.

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

6.2 Inversiones en inmovilizado

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

La inversión en inmovilizado en el primer trimestre de 2016 aumentó un 3,9% con respecto al primer trimestre de 2015, hasta los 142,3 millones de euros. Expresada como porcentaje de los ingresos, la inversión en inmovilizado ascendió al 12,7%, 1,1 puntos porcentuales menos que el mismo periodo del año pasado.

El aumento de la inversión en inmovilizado durante el trimestre se debe a una combinación de los siguientes factores:

- Un aumento del 10,6% en la inversión en inmovilizado inmaterial, a resultas de (i) las mayores capitalizaciones de software por el crecimiento de la inversión en I+D, compensadas en parte por (ii) los menores incentivos por firma de contratos durante el periodo.
- El descenso de la inversión en inmovilizado material, debido a la normalización de los importes invertidos en el primer trimestre de 2016 frente a los niveles extraordinarios de inversión de 2015 por la compra de equipamientos para nuestros nuevos edificios de Niza y Bad Homburg y la compra de equipos y aplicaciones para incrementar el rendimiento de nuestros sistemas operativos.

Es importante destacar que una gran parte de nuestras inversiones no tienen ingresos asociados actualmente (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 el negocio de Distribución), lo que afecta a la inversión en inmovilizado expresada como porcentaje de 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 estos cobros 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 no se reconocen todavía, lo que hace que el ratio de inversión en inmovilizado sobre ingresos sea menos relevante.

Inversión en inmovilizado <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	Variación (%)
Inversión en Inmovilizado material	25,4	31,2	(18,8%)
Inversión en Inmovilizado inmaterial	116,9	105,7	10,6%
Inversión en Inmovilizado	142,3	137,0	3,9%
Como % de los Ingresos ordinarios	12,7%	13,8%	(1,1 p.p.)

7 Información para inversores



7.1 Capital suscrito. Estructura accionarial

A 31 de marzo 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 marzo de 2016 se describe en la tabla que figura a continuación:

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

- Los derechos de voto están suspendidos mientras las acciones estén en posesión de la compañía.

7.2 Evolución de la acción en 2016



Amadeus	
Número de acciones cotizadas (Nº acciones)	438.822.506
Cotización a 31 de marzo de 2016 (en €)	37,69
Cotización máxima: ene - mar 2016 (en €) (6 de enero de 2016)	40,03
Cotización mínima: ene - mar 2016 (en €) (8 de febrero de 2016)	32,96
Capitalización bursátil a 31 de marzo de 2016 (en millones de euros)	16.539
Cotización media ponderada: ene - mar 2016 (en €) ¹	37,07
Volumen medio diario: ene - mar 2016 (Nº de acciones)	2.480.021

- Excluidas aplicaciones.

7.3 Pago de dividendo

En junio de 2016, el Consejo de Administración propondrá un dividendo bruto total de 0,775 euros por acción a la Junta General Ordinaria de Accionistas para su aprobación, lo que representa un incremento del 10,7% frente al año anterior. El 28 de enero de 2016, se pagó un dividendo a cuenta de 0,34 euros por acción. De acuerdo con esto, la distribución de beneficios propuesta relativa al resultado de 2015 descrito en los estados financieros consolidados auditados de Amadeus IT Holding, S.A. y sus filiales, establece el reparto de un total de 340,1 millones de euros en concepto de dividendo con cargo al ejercicio 2015.

8 Glosario de términos

- ACO: Siglas en inglés de "Amadeus Commercial Organisations"
- ACUS: Siglas en inglés de "Amadeus Airport Common Use Service"
- AODB: Siglas en inglés de "Airport Operational Database"
- ATC: Siglas en inglés de "Amadeus Ticket Changer"
- BEI: Siglas de Banco Europeo de Inversiones
- BPA: Beneficio por acción
- BRS: Siglas en inglés de "Baggage Reconciliation System"
- CRS: Siglas en inglés de "Computerized Reservation System"
- DCS: Siglas en inglés de "Departure Control System"
- ECP: Siglas en inglés de "European Commercial Paper"
- ETC: Número de empleados equivalentes a tiempo completo
- GDS: Global Distribution System, una red mundial informatizada de reservas que se utiliza como punto único de acceso para la reserva de pasajes aéreos, habitaciones de hotel y otros productos de viaje por las agencias de viajes y las grandes empresas de gestión de viajes corporativos.
- IATA: Siglas en inglés de Asociación Internacional del Transporte Aéreo
- IHG: InterContinental Hotels Group
- Industria de Distribución: Se define como el volumen total de reservas aéreas procesadas en agencias de viaje por los GDS globales o regionales. Excluye las reservas aéreas realizadas directamente a través de sistemas de aerolíneas internos o en operadores en un único país, principalmente en China, Japón y Rusia, que de manera combinada representan una gran parte de la industria.
- n.a.: No aplica
- NIIF: Normas Internacionales de Información Financiera
- p.p.: Puntos porcentuales
- PPA: Siglas en inglés de asignación del precio de adquisición
- PP&E: Siglas en inglés de "Property, Plant and Equipment"
- PSS: Siglas en inglés de "Passenger Service System"
- 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
- TA: Siglas en inglés de agencias de viajes
- UNICEF: Se refiere al Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia
- XML: Siglas en inglés de "eXtensible Markup Language"

9 Apéndice: Cuadros financieros

9.1 Estado de posición financiera (resumido)

Estado de posición financiera Cifras en millones de euros	31/03/2016	31/12/2015
Propiedades, planta y equipo	438,0	448,0
Inmovilizado inmaterial	3.043,0	2.612,3
Fondo de comercio	2.769,9	2.478,9
Otros activos no corrientes	191,6	148,3
Activo no corriente	6.442,5	5.687,6
Activo corriente	661,8	604,9
Tesorería y otros activos equivalentes	469,0	711,7
Total Activo	7.573,3	7.004,1
Fondos propios	2.464,0	2.297,5
Deuda a largo plazo	1.785,0	1.289,1
Otros pasivos a largo plazo	1.222,3	1.218,1
Pasivo no corriente	3.007,2	2.507,2
Deuda a corto plazo	963,8	1.033,8
Otros pasivos a corto plazo	1.138,2	1.165,6
Pasivo corriente	2.102,0	2.199,5
Total Pasivo y Fondos propios	7.573,3	7.004,1
Deuda financiera neta (según estados financieros)	2.279,8	1.611,2

A 31 de marzo de 2016, el activo inmaterial y el fondo de comercio aumentaron con respecto al 31 de diciembre de 2015, debido principalmente a la adquisición de Navitaire, si bien está pendiente de determinar su reparto definitivo, que se llevará a cabo mediante el ejercicio de asignación del precio de adquisición que se realizará durante los próximos trimestres.

9.2 Endeudamiento financiero

Endeudamiento Cifras en millones de euros	31/03/2016	31/12/2015
Definición según contrato de financiación¹		
Emisión de Papel Comercial (ECP)	115,0	196,4
Bonos a corto plazo	750,0	750,0
Bonos a largo plazo	900,0	900,0
Préstamo BEI	337,5	337,5
Préstamo (Navitaire)	500,0	0,0
Otras deudas con instituciones financieras	38,1	43,0
Obligaciones por arrendamiento financiero	95,7	96,3
Deuda financiera ajustada	2.736,4	2.323,3
Tesorería y otros activos equivalentes, netos	(469,0)	(711,7)
Deuda financiera neta según contratos de financiación	2.267,4	1.611,6
Deuda financiera neta según contratos de financiación/ EBITDA según contratos de financiación (últimos 12 meses)²	1,43x	1,09x
Conciliación con estados financieros		
Deuda financiera neta (según estados financieros)	2.279,8	1.611,2
Intereses a pagar	(31,9)	(19,4)
Comisiones financieras diferidas	12,7	12,5
Ajuste préstamo BEI	6,8	7,3
Deuda financiera neta según contratos de financiación	2.267,4	1.611,6

1. Basado en la definición contenida en el Contrato de Financiación Senior.
2. EBITDA según Contrato de Financiación de los últimos doce meses conforme a las definiciones incluidas en el Contrato de Financiación Senior.

La deuda neta según el contrato de financiación era de 2.267,4 millones a 31 de marzo de 2016 (1,43 veces el EBITDA de los últimos doce meses según el contrato de financiación). Los principales cambios registrados en el primer trimestre de 2016 y que afectaron a la estructura de nuestra deuda son los siguientes:

- (i) La disposición el 25 de enero de 2016 de la línea de crédito bancario de 500 millones de euros concedida en julio de 2015 (estructurada como un crédito sindicado concedido por doce bancos, por un plazo de cinco años y con fechas de vencimiento en 2019 y 2020) para financiar parcialmente la adquisición de Navitaire.
- (ii) La amortización de 111,5 millones de euros relacionada con el programa de pagarés europeos multdivisa (ECP), compensada por una nueva emisión de 30,0 millones de euros.

Con posterioridad al cierre del primer trimestre, el 26 de abril de 2016, acordamos una nueva línea de crédito renovable en una única divisa por importe de 500 millones de euros, por un plazo de cinco años. Esta línea de crédito se utilizará para atender necesidades de capital circulante y necesidades empresariales en general, incluida la refinanciación de la emisión de bonos de 750 millones de euros (en el marco de nuestro programa Euro Medium Term Note) que vence en julio de 2016. Simultáneamente, se canceló el tramo B de 500 millones de euros de la línea de crédito renovable de 1.000 millones de euros que se ejecutó en marzo de 2015.

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 (31,9 millones de euros a 31 de marzo 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 a que 31 de marzo de 2016 ascienden a 12,7 millones de euros) y (iii) no incluye un ajuste por la diferencia entre el valor nominal del préstamo concedido por el BEI a un tipo de interés inferior al de mercado y su valor razonable (6,8 millones de euros a 31 de marzo de 2016).

9.3 Flujos de efectivo del Grupo

Estado de flujos de efectivo consolidado <i>Cifras en millones de euros</i>	Ene-Mar 2016	Ene-Mar 2015	% Variación
EBITDA	448,8	389,6	15,2%
Cambios en el capital circulante	7,4	(9,9)	n.a.
Inversiones en inmovilizado	(142,3)	(137,0)	3,9%
Flujo de efectivo operativo antes de impuestos	313,8	242,8	29,3%
Impuestos	(28,2)	(11,0)	156,2%
Pagos por intereses y comisiones bancarias	(21,1)	(7,4)	183,3%
Flujo de caja libre	264,5	224,3	17,9%
Inversiones neta en sociedades	(764,9)	0,0	n.a.
Flujo de efectivo de gastos extraordinarios	(1,5)	4,5	n.a.
Devoluciones de deuda financiera	407,3	193,3	110,8%
Pagos a accionistas	(148,4)	(341,8)	(56,6%)
Variación de tesorería y otros activos equivalentes	(243,0)	80,2	n.a.
Tesorería y otros activos equivalentes, netos¹			
Saldo inicial	711,6	372,8	
Saldo final	468,6	453,0	

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

Datos de contacto

Si desea más información, póngase en contacto con:

Ana de Pro

Chief Financial Officer

ana.depro@amadeus.com

Cristina Fernández

Directora, Relación con Inversores

cristina.fernandez@amadeus.com

Síguenos en:

AmadeusITGroup



investors.amadeus.com

Cláusula de exención de responsabilidad

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