

RESULTADOS 2017

MADRID, 27 DE FEBRERO 2018

www.indracompany.com



indra

Índice

1. Resumen y Principales Magnitudes	3
2. Análisis de los Estados Financieros Consolidados (NIIF)	5
3. Análisis por Mercados Verticales	9
4. Análisis por Geografías	14
5. Otros Acontecimientos del Trimestre	17
6. Hechos posteriores al Cierre del Trimestre	18
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	19
ANEXO 2: Resultados por Negocios	20
ANEXO 3: Balance Consolidado	21
ANEXO 4: Flujos de Tesorería Consolidado	22
ANEXO 5: Medidas alternativas de rendimiento	23
ANEXO 6: Glosario	25
DISCLAIMER	26

1. RESUMEN Y PRINCIPALES MAGNITUDES

- *Los ingresos, el EBIT y el beneficio neto en 2017 crecen un +11%, +21% y +82% respectivamente, por la aportación de Tecnom, y por el crecimiento orgánico de Indra en el año.*
- *Los ingresos, el EBIT y el beneficio neto de Indra ex Tecnom aumentan en 2017 un +2%, +23% y +88% respectivamente.*
- *Indra ha cumplido con las estimaciones de ingresos, margen EBIT y FCF antes de circulante anunciadas para 2017, al margen de Tecnom.*
- *La generación de caja en 2017 asciende a 186 M€, debido a la mejora operativa.*

Indra

Principales Magnitudes	2017* (M€)	2016 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Contratación neta	3.248	2.744	18,3 / 18,3
Ingresos	3.011	2.709	11,1 / 11,2
Cartera de pedidos	3.612	3.129	15,4
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	266	229	16,1
Margen EBITDA	8,8%	8,5%	0,3 pp
<i>Margen EBITDA ex costes reestructuración Tecnom</i>	<i>9,4%</i>	<i>8,5%</i>	<i>0,9 pp</i>
Resultado Operativo (EBIT)	196	162	21,1
Margen EBIT	6,5%	6,0%	0,5 pp
<i>Margen EBIT ex costes reestructuración Tecnom</i>	<i>7,0%</i>	<i>6,0%</i>	<i>1,0 pp</i>
Resultado Neto	127	70	81,5
Deuda neta	588	523	12,5
Flujo de Caja Libre	186	184	1,6
BPA básico (€)	0,738	0,427	72,8

**Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de Tecnom que comienzan a consolidar desde el 18 de abril de 2017*

Indra ex Tecnom

Principales Magnitudes	2017 (M€)	2016 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Contratación neta	3.020	2.744	10,0 / 10,1
Ingresos	2.756	2.709	1,7 / 1,8
Cartera de pedidos	3.395	3.129	8,5
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	258	229	12,6
Margen EBITDA	9,4%	8,5%	0,9 pp
Resultado Operativo (EBIT)	199	162	23,1
Margen EBIT	7,2%	6,0%	1,2 pp
Resultado neto	132	70	88,4

PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS

La contratación crece un +18% en moneda local y en términos reportados en 2017 por la incorporación de Tecnomcom y el crecimiento orgánico en el negocio de TI de Indra.

- Excluyendo la integración de Tecnomcom, la contratación en 2017 crece un +10% (en moneda local y términos reportados) acelerándose en el 4T17 un +30% en moneda local (+28% reportado) con crecimientos tanto en el segmento de TI como de T&D.

Los ingresos en 2017 alcanzan los 3.011 M€ y crecen un +11% en moneda local y en términos reportados, por la aportación de Tecnomcom y por el crecimiento orgánico de Indra (+2%).

- Excluyendo Tecnomcom, las ventas en 2017 han crecido un +2% tanto en moneda local como en términos reportados por la contribución de Administraciones Públicas & Sanidad (por el negocio de Elecciones), Energía & Industria (por las mejores dinámicas en el sector de Oil & Gas), así como por el negocio de Tráfico Aéreo (ATM).
- Excluyendo Tecnomcom, las ventas en el 4T17 habrían crecido orgánicamente un +8% en moneda local (+6% en reportado) gracias a la contribución del negocio de TI (con crecimiento en todos sus verticales) y de Transportes (+8%).

El EBITDA en 2017 crece un +16% con respecto al año anterior, alcanzando los 266 M€.

- El margen EBITDA se sitúa en el 8,8% en 2017 (9,4% excluyendo los costes de reestructuración de Tecnomcom) vs 8,5% en 2016.

El EBIT crece un +21% en 2017, alcanzando el margen EBIT el 6,5% en 2017 frente al 6,0% del 2016, con mejora de márgenes en el segmento de TI.

- El margen EBIT de TI aumenta hasta el 3,2% frente al 0,1% en 2016, principalmente por la aportación del negocio de Elecciones, y la ligera mejoría en Servicios Financieros y Administraciones Públicas & Sanidad (ex Elecciones).
- El margen EBIT de T&D desciende hasta el 11,6% en 2017 vs 13,0% en 2016, por Defensa & Seguridad, debido principalmente a la menor actividad del programa Eurofighter.
- Excluyendo los costes de reestructuración de Tecnomcom, el margen EBIT del grupo en 2017 habría sido de 7,0%.
- Excluyendo Tecnomcom, el margen EBIT se habría situado en el 7,2% en 2017 y en el 9,9% en el 4T17.

Tecnomcom (que consolida desde el 18 de abril de 2017) contribuye con 255 M€ en ventas y -4,3 M€ en EBIT en el período (incluye 12,2 M€ de costes de integración)

- El margen EBIT de Tecnomcom en 2017, excluyendo los costes de integración, se sitúa en 3,1%, por lo que habría contribuido a mejorar el margen de TI.
- La consecución de las sinergias operativas comunicadas en el momento de la transacción (30,5 M€) se está produciendo a ritmo más rápido del planeado, y con un coste menor al inicialmente previsto.

La generación de caja en 2017 es de 186M€, mostrando un comportamiento muy positivo gracias a la mejora operativa del período.

- El Cash-flow operativo antes de variación de circulante alcanza los 264 M€ vs 228 M€ de 2016 (+16%), gracias a la mejora operativa.

La deuda neta baja hasta los 588 M€ frente a 680 M€ de septiembre 2017

- El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM desciende vs 2016 y se sitúa en 2,2x, más que compensando el impacto de la adquisiciones del ejercicio.
- Excluyendo dichas adquisiciones, la deuda se habría situado en 309 M€ y el ratio Deuda Neta/EBITDA LTM habría descendido hasta 1,2x.

El resultado neto del Grupo crece un +82% y alcanza los 127 M€ en 2017 frente a 70 M€ de 2016. El beneficio neto por acción básico crece un +73% en el mismo período.

Indra ha cumplido con las estimaciones de ingresos, margen EBIT y FCF antes de circulante anunciadas para 2017, y que no incluían la integración de Tecnomcom.

2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

CUENTA DE RESULTADOS

- La contratación sube un +18% en moneda local y reportado, como consecuencia del favorable impacto de la incorporación de TecnoCom y el propio crecimiento orgánico de la contratación en Indra. Excluyendo TecnoCom, la contratación en 2017 crece un +10% (en moneda local y términos reportados) acelerándose en el 4T17 un +30% en moneda local (+28% reportado) como consecuencia del crecimiento de la contratación orgánica tanto en el segmento de TI como de T&D.
- Las ventas en 2017 se sitúan en 3.011 M€, lo que supone un crecimiento del +11% en moneda local y en términos reportados, impulsadas por la aportación de TecnoCom y por el crecimiento orgánico del Indra (+2%). Por segmentos, TI aumenta sus ingresos un +23% en moneda local y reportado, con crecimiento en sus cuatro verticales, por la contribución de TecnoCom y la aportación del negocio de Elecciones. Por su parte T&D (Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad) disminuye sus ingresos 2017 en un -3% en moneda local y reportado. El tipo de cambio apenas ha tenido impacto en las ventas totales (impacto negativo de -2 M€).

Excluyendo el impacto derivado de la adquisición de TecnoCom (cuya actividad está concentrada únicamente en el segmento de TI), las ventas en el 2017 se hubieran situado en 2.756 M€, presentando un crecimiento del +2% en moneda local y en términos reportados. El segmento de TI, excluyendo TecnoCom, habría crecido un +6% en moneda local y reportado, destacando los crecimientos de Administraciones Públicas & Sanidad (por el negocio de Elecciones) y de Energía & Industria (por las mejores dinámicas en el sector de Oil & Gas).

- En el 4T17 las ventas se han situado en 895 M€ (+20% en moneda local; +18% reportado). Excluyendo el impacto de TecnoCom, las ventas (806 M€) habrían crecido orgánicamente un +8% en moneda local (+6% en reportado) gracias a la contribución del negocio de TI (con crecimiento en todos sus verticales) y de Transportes.
- TecnoCom, que comenzó a consolidar desde el 18 de abril de 2017, contribuye con 255 M€ en ventas y -4,3 M€ en el EBIT en este período. El margen EBIT se sitúa en el -1,7% e incluye 12,2 M€ de costes de integración que le han sido repercutidos, sin los cuales dicho margen EBIT habría alcanzado el 3,1%. El EBIT incluye el impacto de -5 M€ de amortización de los activos de TecnoCom como consecuencia de la asignación del precio de compra. Los ingresos estimados de TecnoCom en 2017 en términos comparables habrían decrecido un -7,5%, mientras que el margen EBIT estimado en términos comparables (excluyendo los impactos derivados de la integración) se habría situado en el 2,9% frente al 4,4% de 2016. La consecución del objetivo de sinergias operativas (30,5 M€) se está produciendo a ritmo más rápido del planeado y con un coste menor al inicialmente previsto.
- Los Otros Ingresos se sitúan en 58 M€ en 2017, nivel ligeramente inferior de 2016 (63 M€). Esta partida está formada principalmente por la capitalización de gastos de I+D (38 M€) y subvenciones (11 M€).
- El OPEX (gastos operativos) sube un +10% en 2017 en términos reportados, hasta los 2.803 M€ vs 2.543 M€ en 2016. Excluyendo TecnoCom, el OPEX se habría mantenido prácticamente plano:
 - Los Aprovisionamientos y Otros Gastos de Explotación suben un +10% debido a la incorporación de TecnoCom y la aceleración de las ventas.
 - Los Gastos de Personal suben un +11% en 2017 hasta los 1.486 M€ como consecuencia del impacto de la consolidación de TecnoCom. Excluyendo dicho impacto, los Gastos de Personal habrían caído un -3% en términos reportados frente a una reducción del -6% de la plantilla media de Indra (ex TecnoCom).
- El EBITDA crece un +16% con respecto de 2016, alcanzando los 266 M€. El Margen EBITDA se sitúa en el 8,8% en 2017 vs 8,5% en 2016. Excluyendo el total de los costes de reestructuración (15,9 M€), el Margen EBITDA habría alcanzado el 9,4% en 2017.

- El Margen EBIT alcanza el 6,5% en 2017 (7,0% excluyendo el total de costes de reestructuración) vs 6,0% en 2016, ligeramente impactado por la incorporación de TecnoCom y sus costes de integración. Excluyendo TecnoCom, el Margen EBIT se habría situado en el 7,2% en 2017.
 - El Margen EBIT de T&D se sitúa en el 11,6%, nivel inferior al registrado en 2016 (13,0%), por Defensa & Seguridad, vertical afectado principalmente por la menor actividad del programa Eurofighter.
 - El Margen EBIT de TI en el 2017 aumenta hasta el 3,2% frente al 0,1% de 2016, mejorando principalmente por la aportación del negocio de Elecciones y la ligera mejora en Servicios Financieros y Administraciones Públicas & Sanidad (ex Elecciones).

En el 4T17, el Margen EBIT sube hasta el 8,0% (vs 7,6% en 4T16) como consecuencia de la mejora de rentabilidad en TI y a pesar de incluir la integración de TecnoCom. Excluyendo TecnoCom, el margen EBIT orgánico de Indra en el 4T17 se habría situado en el 9,9%.

- Las amortizaciones alcanzan los 71 M€ en 2017, nivel superior al registrado en 2016 (68 M€).
- A pesar del aumento de la deuda media en el periodo, el Resultado Financiero mejora hasta los -32 M€ en 2017 (vs -39 M€ en 2016) como consecuencia del descenso en el coste medio de financiación (baja -0,6 pp hasta el 2,2% en 2017 vs 2,8% en 2016), así como por el efecto positivo asociado a ciertas coberturas por tipo de cambio y otros resultados financieros.
- Los Resultados de entidades valoradas por el método de la participación se reducen hasta -0,5 M€.
- El gasto por impuestos asciende a 34 M€, lo que equivale a una tasa impositiva del 21%, reduciéndose respecto de 2016 como consecuencia, principalmente, del mejor aprovechamiento de las bases imponibles negativas en Brasil (este impacto tuvo lugar en el 3T17).
- El resultado neto del Grupo crece un +82% y alcanza los 127 M€ en el 2017 frente a 70 M€ del 2016. El beneficio neto por acción básico crece un +73% en el mismo período.

BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA

- El Cash Flow Libre generado en 2017 ha sido de 186 M€ (vs 184 M€ en 2016), con un comportamiento muy positivo en el 4T17, período en el que alcanzó 142 M€ (vs 140 M€ en 4T16).
- El Cash Flow Operativo antes de la variación de capital circulante en 2017 crece un +16% y se sitúa en 264 M€ frente a 228 M€ en 2016, como consecuencia, principalmente, de la mejora operativa.
- La variación de Capital Circulante en 2017 ha sido negativa (-20 M€) principalmente debido a las mayores necesidades de clientes asociados a la consolidación de TecnoCom e incremento de inventarios, que han sido prácticamente compensadas por la mejora en la gestión de proveedores.
- El Circulante Operativo Neto se ha reducido hasta -6 M€ (vs 33 M€ en diciembre de 2016) a pesar del impacto asociado a la consolidación de las compañías adquiridas (69 M€ en 2017 o equivalente a 8 DoS). De esta forma, el Circulante Operativo Neto es equivalente a -1 día de ventas (DoS) o -9 DoS excluyendo el impacto de la incorporación de las compañías adquiridas. En el 4T17, el Circulante Operativo Neto ha mejorado en 5 DoS como consecuencia de la favorable evolución de proveedores.
- Otras Variaciones Operativas asciende a 56 M€ en 2017 vs -10 M€ en 2016. Esta mejoría se debe a que esta partida incluía en 2016 la salida de caja del plan de reestructuración de la plantilla y a que el nivel de pagos a la Administración Pública (IVA, Seguridad Social, retenciones IRPF) ha sido inferior respecto al ejercicio anterior. Adicionalmente, en el 4T17, esta partida incluye cobros recibidos procedentes de los proyectos plurianuales específicos de Defensa & Seguridad contratados por el Ministerio de Defensa de España, que al ser de largo plazo se registran en esta partida.
- El Impuesto de Sociedades pagado fue de -53 M€ en 2017 vs -47M€ en 2016, como consecuencia, principalmente, de mayores beneficios de la compañía vs 2016.
- La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) alcanza 40 M€ en 2017 vs 28 M€ en 2016. Las inversiones inmateriales ascendieron a 26 M€ frente a 19 M€ en el ejercicio anterior como consecuencia, principalmente, de los mayores compromisos de inversión en el ámbito de Tráfico Aéreo. Las inversiones materiales alcanzaron 14 M€ vs 9 M€ en 2016. El CAPEX bruto (sin incluir los cobros por subvenciones) ascendió a 52 M€ en 2017 vs 39 M€ en 2016.

- La deuda neta se eleva hasta los 588 M€ en diciembre de 2017 (vs 523 M€ en diciembre de 2016) como consecuencia, principalmente, de las adquisiciones de Tecnocom, Paradigma y GTA (248 M€) y la consolidación de su deuda (10 millones de euros). El nivel de apalancamiento asciende a 2,2x el EBITDA de los últimos 12 meses. Excluyendo la integración de las compañías adquiridas, la Deuda Neta se habría reducido hasta los 309M€ y el apalancamiento operativo hasta 1,2x (vs 2,3x diciembre de 2016).
- El coste medio de la deuda bruta se sitúa en el 2,2%, mejorando en +0,6 pp vs 2016.
- El factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€, misma cifra que la realizada en los últimos 6 trimestres.

RECURSOS HUMANOS

Plantilla final	2017*	%	2016	%	Variación (%) vs 2016
España	25.081	63	18.951	55	32
América	11.326	28	12.091	35	(6)
Europa	1.811	5	1.632	5	11
Asia, Oriente Medio & África	1.802	5	1.620	5	11
TOTAL	40.020	100	34.294	100	17

**Nota: Los datos mostrados incluyen la plantilla de TecnoCom y Paradigma*

Plantilla media	2017*	%	2016	%	Variación (%) vs 2016
España	24.517	61	19.474	55	26
América	11.921	30	12.952	36	(8)
Europa	1.836	5	1.584	4	16
Asia, Oriente Medio & África	1.730	4	1.637	5	6
TOTAL	40.004	100	35.647	100	12

**Nota: Los datos mostrados incluyen la plantilla media de TecnoCom de todo el periodo 2017*

Al cierre de 2017, la plantilla final total está formada por 40.020 profesionales, lo que supone un incremento del +17% respecto a 2016 debido principalmente a la integración de TecnoCom y Paradigma. Excluyendo el impacto de esta integración, la plantilla final se habría reducido en un -3% con respecto a 2016:

- La plantilla final en España ha aumentado en un +32% mayoritariamente por la integración de los empleados de TecnoCom. Excluyendo este impacto, la plantilla en España habría crecido un +3%.
- En América, incluyendo el impacto de la integración de TecnoCom, la plantilla final ha disminuido un -6% debido principalmente a la evolución decreciente de los proyectos intensivos en mano de obra en filiales latinoamericanas (fundamentalmente en Brasil, por un contrato puntual de Elecciones en 2016). Excluyendo dicha integración, la plantilla en América habría caído un -13%.
- En Europa, la plantilla se ha visto incrementada en un +11% con respecto a 2016 como consecuencia de la integración de los empleados de TecnoCom. Sin embargo, excluyendo el impacto de la adquisición, la plantilla final se habría reducido un -5%.
- En AMEA, la plantilla ha aumentado un +11% con respecto a 2016. TecnoCom no ha tenido impacto en esta geografía.

La plantilla media al cierre de 2017 ha aumentado un +12% vs 2016 debido, principalmente, a la integración de TecnoCom. Excluyendo dicha integración, la plantilla media habría caído un -6% con respecto a 2016 debido a la caída en América y España, del -16% y el -1%, respectivamente.

3. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

3.1 Transporte y Defensa

T&D	2017 (M€)	2016 (M€)	Variación %		4T17 (M€)	4T16 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación	1.248	1.241	1	1	503	343	47	48
Ventas	1.183	1.224	(3)	(3)	372	377	(2)	(1)
- Defensa & Seguridad	596	599	(1)	(1)	188	198	(5)	(5)
- Transporte & Tráfico	587	625	(6)	(6)	184	179	2	4
Book-to-bill	1,05	1,01	4		1,35	0,91	49	
Cart./Ventas 12m	2,00	1,88	6					

Las ventas en 2017 en el segmento de T&D descienden un -3% tanto en moneda local como en términos reportados, como consecuencia de la caída del vertical de Transporte & Tráfico (-6% en moneda local y reportado) y el ligero descenso de Defensa & Seguridad (-1% en moneda local y reportado).

En el 4T17 las ventas descienden un -1% en moneda local (-2% en términos reportados) por la desaceleración del vertical de Defensa & Seguridad (-5% en moneda local y reportado), como consecuencia del descenso de la actividad en el proyecto Eurofighter, y pese al crecimiento de Transporte & Tráfico (+4% en moneda local y +2% en reportado), que se ha visto impulsado por el crecimiento en el 4T17 del negocio de Transportes (+8%).

La contratación en 2017 crece un +1% en moneda local y en términos reportados, mostrando un fuerte crecimiento en el 4T17 (+48% en moneda local; +47% en reportado) tanto en el vertical de Defensa & Seguridad como en Transporte & Tráfico, siendo dicho crecimiento mucho más acentuado en el vertical de Defensa & Seguridad. Tanto el ratio book-to-bill como el de cartera mejoran en el ejercicio. El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas se sitúa en el 1,05x vs 1,01x en 2016, mientras que el ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 2,00x vs 1,88x en 2016.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en 2017 de Defensa & Seguridad han descendido ligeramente un -1% en moneda local, afectadas por el leve descenso de actividad del proyecto Eurofighter respecto a 2016. Excluyendo este efecto, las ventas habrían presentado un ligero crecimiento en el vertical de Defensa & Seguridad por las positivas dinámicas en los segmentos de Sistemas y Vehículos Aeroportados, así como de Logística de Defensa.
- En el 4T17, las ventas han caído un -5% tanto en moneda local como en términos reportados. Al igual que ya ocurrió en el 3T17, este descenso se ha debido a que la mayor parte de la producción del programa Eurofighter se concentró en el primer semestre de 2017.
- Por geografías, las ventas 2017 en España (c.40% de las ventas del vertical) continúan creciendo a tasas de doble dígito por la ejecución de los contratos plurianuales con el Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110, los sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8 y el simulador del helicóptero NH90). Por el contrario, se produce una desaceleración en Europa (descenso de la actividad del programa Eurofighter en la región) y en Latam (proyecto puntual en Ecuador que tuvo lugar en 2016).
- La contratación en el 2017 sube un +6%, registrando un fuerte crecimiento en el 4T17, como consecuencia principalmente de la adjudicación de nuevos pedidos de Eurofighter, cuyos ingresos no se esperan materializar hasta 2020 en adelante.

Transporte & Tráfico

- Transporte & Tráfico ha registrado un descenso de las ventas del -6% en moneda local y en términos reportados, mejorando sensiblemente su comportamiento en el 4T17. Por segmentos de actividad, las ventas 2017 en el negocio de Tráfico Aéreo (c.50% del total ventas del vertical) registran un crecimiento del +3%, apoyado por una mayor actividad por parte de los programas europeos. El segmento de Transportes desciende un -13% en el conjunto del año, principalmente por la caída en el mercado internacional, en el que se han producido descensos de la actividad en proyectos relevantes, retrasos en la adjudicación de algunos contratos, así como por la revisión estratégica del negocio realizada a lo largo de 2017 y ya finalizada.
- Las ventas del 4T17 presentan un crecimiento del +4% en moneda local (+2% reportado), apoyado por la mejoría respecto a trimestres anteriores en el segmento de Transportes, que crece un +8% en el 4T17 frente a las caídas de trimestres anteriores. Destaca la positiva actividad en ciertos proyectos en España (en las divisiones de Centros de Control y Sistemas Operacionales) y en AMEA (en la división de Ticketing).
- Por geografías, para el conjunto del año 2017 España y Europa presentan el mejor comportamiento relativo mientras que AMEA y América sufren como consecuencia de la reducción de los niveles de actividad en la zona.
- La contratación en el 2017 cae un -3% en moneda local y un -4% en términos reportados, mejorando significativamente la tasa de descenso que se había registrado a 9M17 (-13%) como consecuencia de la fuerte contratación registrada en el 4T17 +16% en moneda local (+15% reportado) en el segmento de Transportes, principalmente en España y América.

3.2 IT

TI	2017*	2016	Variación %		4T17*	4T16	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación	2.000	1.504	33	33	393	321	22	25
Ventas	1.828	1.485	23	23	524	381	37	40
- Energía & Industria	481	400	20	21	140	106	31	34
- Servicios Financieros	605	476	27	27	168	124	36	39
- Telecom & Media	236	212	12	11	65	51	28	32
- AA.PP. & Sanidad	506	398	27	27	151	101	50	53
Book-to-bill	1,09	1,01	8		0,75	0,84	(11)	
Cart./Ventas 12m	0,64	0,55	15					

*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom que comienzan a consolidar desde el 18 de abril de 2017

Las ventas en 2017 del segmento de TI han crecido un +23% en moneda local y en términos reportados, como consecuencia principalmente del impacto de la consolidación de TecnoCom (cuya actividad está concentrada únicamente en el segmento de TI), del crecimiento experimentado por el negocio de Elecciones y, en menor medida, de la aportación del vertical de Energía & industria.

Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom, las ventas en 2017 habrían crecido un +6% en moneda local y en reportado. El vertical que mejor comportamiento ha registrado ha sido Administraciones Públicas & Sanidad (por el negocio de Elecciones), destacando también el positivo crecimiento de Energía & industria, seguido de Servicios Financieros (comportamiento plano). El único vertical que registra descensos es Telecom & Media por la cancelación del contrato de BPO con Vodafone. Excluyendo el negocio de Elecciones (y ex TecnoCom) las ventas en el segmento de TI habrían descendido ligeramente (-0,8%).

La contribución de los servicios digitales (Minsait) ha sido de 314 M€ (representa el 17% de las ventas de TI), lo que supone un crecimiento del +0,3% respecto a 2016 (difícil comparable debido a que en 2016 se contaba con la contribución de las soluciones de biometría y ciberseguridad de un contrato relevante en Latinoamérica). En cambio, en el 4T17, Minsait ha registrado un crecimiento del +25%.

La contratación en TI aumenta un +33% en moneda local y en reportado, dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,09x vs 1,01x en 2016. Excluyendo el impacto de TecnoCom, la contratación habría crecido en 2017 un +18% en moneda local y reportado, impulsada principalmente por Administraciones Públicas (por el negocio de Elecciones) & Sanidad y Energía & Industria. Excluyendo el negocio de Elecciones (y ex TecnoCom) la contratación habría aumentado un +6%.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,64x vs 0,55x en 2016.

Energía & Industria

- Las ventas 2017 de Energía & Industria han crecido un +21% en moneda local (+20% en términos reportados) como consecuencia del impacto de la adquisición de TecnoCom y del crecimiento orgánico del vertical.
- Excluyendo la contribución de TecnoCom, las ventas habrían crecido un +3% en 2017 en moneda local (+2% reportado), apoyadas principalmente por las mejores dinámicas en el sector Oil & Gas, así como por el incremento de la actividad con determinados clientes de grandes cuentas.
- El segmento de Energía (c.70% ventas del vertical) ha registrado un mejor comportamiento relativo en 2017 respecto al segmento de Industria (c.30% de las ventas).
- Todas las geografías crecen (América, Europa y AMEA) salvo España, cuyos niveles de actividad descienden ligeramente al haberse deslocalizado la toma de decisiones de ciertos clientes relevantes dentro del proceso de integración y concentración sectorial llevado a cabo en los últimos años. Este descenso ha sido compensado con el crecimiento en el mercado internacional.

- La contratación en 2017 sube un +22% en moneda local y en reportado vs 2016. Ex TecnoCom, la contratación habría crecido un +9% en moneda local y en términos reportados, destacando las positivas dinámicas del sector Oil & Gas, principalmente en la región de América.

Servicios Financieros

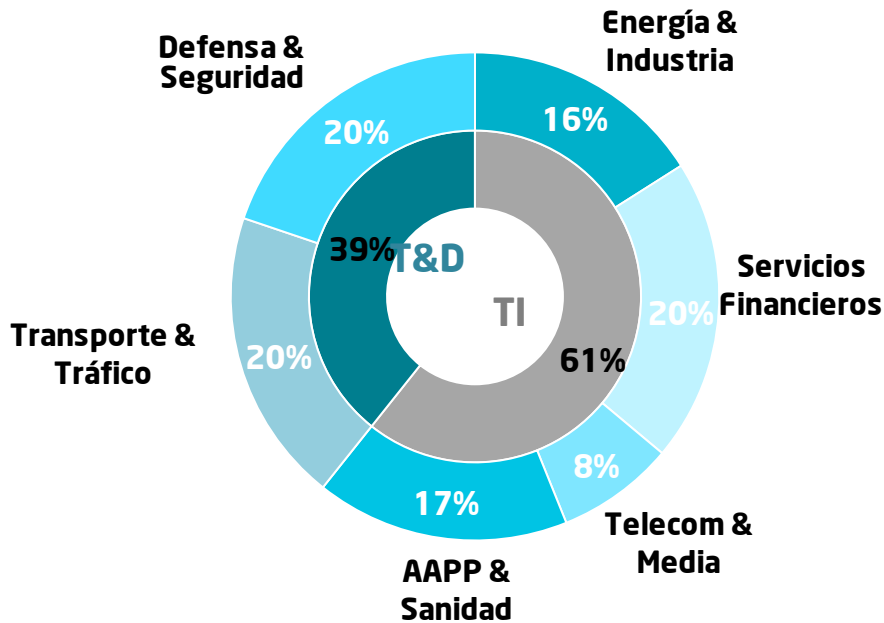
- Servicios Financieros ha registrado en 2017 un crecimiento de las ventas del +27% en moneda local y en reportado como consecuencia, básicamente, del impacto de la adquisición de TecnoCom. Su principal actividad se registra en el sector bancario (c.90% sobre las ventas del vertical) vs sector asegurador (c.10% de las ventas).
- En 2017 el sector bancario presenta un mejor comportamiento relativo con respecto al sector asegurador, tanto por la incorporación de TecnoCom y como por el proceso de reposicionamiento en oferta digital entre los principales clientes bancarios.
- Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom, las ventas habrían registrado en 2017 un crecimiento plano tanto en moneda local como en términos reportados. El crecimiento del sector bancario (favorable evolución en Digital y Outsourcing) ha compensado los descensos en el sector asegurador.
- En el 4T17 las ventas (ex TecnoCom) han presentado un crecimiento (+3% en moneda local). Destaca el crecimiento en Europa (por la positiva actividad en Italia), mientras que América desciende ligeramente como consecuencia del reposicionamiento hacia cliente privado vs público en Brasil (donde se están consiguiendo ya referencias en proyectos relevantes), así como por la finalización de los proyectos problemáticos en Brasil.
- La contratación en 2017 sube un +23% en moneda local y reportado vs 2016 principalmente por la integración de TecnoCom. La contratación (ex TecnoCom) cae un -2% en moneda local y en términos reportados. El incremento de la contratación en América (sobre todo en el 4T17) no ha compensado el difícil comparable en España, donde en 2016 se contrató un proyecto relevante de BPO con una entidad bancaria española.

Telecom & Media

- Telecom & Media ha registrado un crecimiento en ventas del +11% en moneda local (+12% en términos reportados) como consecuencia, básicamente, del impacto de la adquisición de TecnoCom.
- Excluyendo el impacto de la adquisición de TecnoCom, las ventas habrían registrado una caída del -5% en moneda local (-4% en términos reportados) principalmente por el peor comportamiento de las ventas en España debido a la cancelación del contrato de BPO con Vodafone, que afecta a la primera mitad de 2017.
- En el 4T17, las ventas (ex TecnoCom) han registrado un crecimiento del +9% en moneda local (+5% en reportado) al desaparecer impacto negativo del contrato de BPO mencionado. En el 4T17, destacan los crecimientos en España y Europa.
- El segmento de Telecom (c. 90% de las ventas) ha registrado en 2017 un mejor comportamiento relativo con respecto al segmento de Media (c. 10% de las ventas). Ex TecnoCom, el comportamiento habría sido similar, ya que TecnoCom tiene un peso limitado en el segmento de Media.
- La contratación sube un +33% en moneda local y reportado en 2017. Ex TecnoCom, la contratación sube un +16% en moneda local (+17% reportado) vs 2016, acelerándose en el 4T17 en la región de América.

Administraciones Públicas & Sanidad

- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado un crecimiento de ventas en 2017 del +27% tanto en moneda local como en términos reportados como consecuencia, entre otros aspectos, del negocio de Elecciones y del impacto de la adquisición de Tecnom. com.
- Excluyendo el impacto de la adquisición de Tecnom. com, las ventas habrían crecido en 2017 un +22% en moneda local y en términos reportados. Excluyendo además el negocio de Elecciones, las ventas habrían registrado descensos (-3,7%) respecto al año anterior.
- Las ventas en el negocio de Elecciones han registrado un elevado nivel de actividad en el 4T17 como consecuencia de la celebración de procesos electorales en América y AMEA.
- Por geografías, en 2017, destaca la favorable evolución de AMEA por el negocio de Elecciones. En cambio, en España, el entorno sigue siendo altamente competitivo y persisten las exigentes dinámicas de precios.
- La contratación en 2017 sube +58% en moneda local y +57% en reportado. Ex Tecnom. com ha crecido un +53% en moneda local (+52% en reportado) por la gran contribución del negocio de Elecciones. Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación sube un +9% por la adjudicación de un contrato en el ámbito Digital en Italia.



4. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Ventas por Geografías	2017*		2016		Variación %		4T17*	4T16	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	1.387	46	1.164	43	19	19	402	301	33	34
América	656	22	653	24	0	(0)	189	173	9	16
Europa	492	16	524	19	(6)	(6)	133	172	(23)	(23)
Asia, Oriente Medio & África	477	16	368	14	30	31	171	112	53	56
TOTAL	3.011	100	2.709	100	11	11	895	759	18	20

*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom que comienzan a consolidar desde el 18 de abril de 2017

Por geografías, destacan los crecimientos de las ventas en 2017 de Asia, Oriente Medio & África (+31% en moneda local; 16% de las ventas totales) gracias a la positiva contribución del negocio de Elecciones, así como los registrados en España (+19% de crecimiento; 46% de las ventas totales), principalmente por la aportación de TecnoCom. Asimismo cabe resaltar la región de América (comportamiento plano; 22% de las ventas), que ha registrado un crecimiento en el 4T17 del +16% en moneda local (+9% reportado). En sentido contrario, Europa es la única región que presenta descensos en 2017 (-6% en moneda local; 16% de las ventas), como consecuencia del descenso de la actividad en el proyecto Eurofighter en el último trimestre del año.

Excluyendo el impacto derivado de la adquisición de TecnoCom, cuya actividad está concentrada en las regiones de España y Latinoamérica (y únicamente en el segmento de TI), las ventas de 2017 habrían aumentado un +1% en España, mientras que en América habrían descendido un -5% en moneda local y reportado. En el 4T17, las ventas (ex TecnoCom) tanto en España como en América han presentado un crecimiento cercano a doble dígito en moneda local (+9% en ambos casos).

España

- Las ventas aumentan un +19% en 2017, con crecimientos tanto en el negocio de T&D (c.30% de las ventas en España) como en el de TI (c.70% de las ventas). Excluyendo las ventas de TecnoCom, que corresponden en su totalidad al segmento de TI, los ingresos habrían crecido un +1% en 2017 (con crecimientos en el segmento de T&D y comportamiento plano en el segmento de TI).
- En el 4T17, y excluyendo el impacto de TecnoCom, presentan crecimiento tanto el segmento de TI como el de T&D. Dentro de TI, todos los verticales crecen (liderados por Energía & Industria) salvo Administraciones Públicas & Sanidad. Respecto al segmento de T&D, tanto Defensa & Seguridad como Transporte & Tráfico crecen a tasas de doble dígito.
- En el segmento de T&D (c.30% de las ventas en España), Defensa & Seguridad continúa siendo el vertical que ha registrado un mejor comportamiento en 2017 (crecimiento de doble dígito), al continuar ejecutándose los contratos específicos plurianuales del Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110, sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8 y simulador del helicóptero NH90, principalmente).
- Dentro del negocio de TI (c. 70% de las ventas en España), destacan los crecimientos de Servicios Financieros (la división de Servicios Financieros en TecnoCom representa aproximadamente la mitad del total de sus ventas) y Energía & Industria en 2017, por la contribución de TecnoCom en ambos verticales. Excluyendo el impacto de TecnoCom, las ventas habrían registrado descensos, con Servicios Financieros y Energía & Industria (ligeros descensos) registrando mejor comportamiento relativo respecto a Administraciones Públicas & Sanidad (presión de precios) y Telecom & Media (cancelación del contrato BPO con Vodafone).
- La contratación en 2017 sube un +3% en moneda local y reportado. Excluyendo TecnoCom, la contratación habría crecido un +2%, destacando la fuerte contratación registrada en el 4T17 en el segmento de Transportes.

América

- Las ventas en América se han mantenido planas en 2017 tanto en moneda local como en términos reportados. Excluyendo Tecnom, las ventas habrían caído un -5% en moneda local y en reportado, principalmente por el descenso de las ventas en el segmento de T&D (tanto en el vertical de Defensa & Seguridad como en el de Transporte & Tráfico). En el segmento de TI se registraron ligeros descensos.
- En el 4T17, las ventas en América han crecido un +16% en moneda local (+9% reportado), por la contribución de Tecnom. Excluyendo el impacto de Tecnom, las ventas habrían crecido un +9% en moneda local (+3% reportado) con un mejor comportamiento relativo en el segmento de TI respecto al de T&D. De esta forma, en el 4T17 las ventas (ex Tecnom) en América revierten su comportamiento con respecto a trimestres anteriores (-11% en moneda local en el 9M17).
- La actividad en América se concentra en el segmento de TI (c.80% de las ventas en la región), en el que destaca el buen comportamiento relativo en 2017 de las ventas (ex Tecnom) de Energía & Industria seguido de Servicios Financieros. El mayor descenso de la actividad se ha producido en el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad, vertical en el que continúa el reposicionamiento de la compañía hacia un mayor peso de cliente privado vs cliente público.
- La caída de las ventas 2017 ha sido más acusada en el segmento de T&D por la difícil comparativa frente a 2016 en el vertical de Defensa & Seguridad (proyecto en Ecuador), así como por la menor actividad en la división de Transportes.
- Por países, y excluyendo el impacto de Tecnom, presentan crecimientos las ventas 2017 en Argentina (negocio de Elecciones) y México (buen comportamiento del vertical de Servicios Financieros), mientras que descienden en Brasil (reposicionamiento hacia cliente privado vs cliente público), República Dominicana (por el proyecto de Elecciones del ejercicio anterior) y Ecuador (proyecto de Defensa & Seguridad de 2016).
- La contratación en 2017 sube un +23% en moneda local y 24% en términos reportados impulsada principalmente por el segmento de TI, en el que destaca el crecimiento del vertical de Energía & Industria, seguido de Servicios Financieros. Excluyendo Tecnom, la contratación habría crecido un +19% en moneda local (+20% en reportado).

Europa

- Las ventas en 2017 descienden un -6% en moneda local y en términos reportados, concentrándose los descensos en el segmento de T&D (el segmento de TI presenta ligero crecimiento). La contribución de Tecnom no tuvo un impacto relevante en las ventas de la región.
- En el 4T17 las ventas descienden un -23% en moneda local y en términos reportados, por la desaceleración ya mencionada en Defensa en Sistemas Aeroportados (Eurofighter).
- El segmento de T&D (c.75% de las ventas de la región) las ventas se han visto afectadas en 2017 por el descenso de la actividad del programa Eurofighter, principalmente en el último trimestre del año. Las buenas dinámicas en el negocio de Tráfico Aéreo en los programas europeos no han compensado los descensos registrados en Defensa & Seguridad (el vertical con mayor peso sobre las ventas en la región).
- El segmento de TI (c. 25% de las ventas de la región) ha presentado tasas de crecimiento positivas en el 2017. Por verticales, destaca el crecimiento de Servicios Financieros y Energía & Industria por la positiva actividad en Italia, país que representa la mayor parte de la actividad de TI en Europa.
- La contratación sube un +53% en moneda local y en términos reportados, principalmente por la renovación de los contratos plurianuales del Eurofighter (vertical de Defensa & Seguridad) y por los contratos de digitalización de administración pública adjudicados en Italia.

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas 2017 en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) presentan un crecimiento del +31% en moneda local (+30% en reportado). La adquisición de TecnoCom no tiene impacto alguno en las ventas al no tener presencia en la región.
- En el 4T17 las ventas crecieron un +56% en moneda local (+53% reportado), siendo la región que mejor comportamiento ha registrado en el trimestre. Las ventas 4T17 se han visto fuertemente impulsadas tanto por el segmento de TI (negocio de Elecciones) como por el de T&D (tanto en Transporte & Tráfico como en Defensa & Seguridad), registrando en ambos casos crecimientos de doble dígito.
- Los ingresos 2017 del segmento de T&D (representan c. 70% de las ventas en la región, con un mayor peso del vertical de Transporte & Tráfico que el de Defensa & Seguridad) han descendido ligeramente por la menor actividad en el segmento de Transportes, tendencia que se ha revertido en el 4T17. En cambio, el segmento de TI (c. 30% de las ventas en la región) ha presentado un fuerte crecimiento en 2017 apoyado por el negocio de Elecciones.
- La contratación 2017 en AMEA ha subido un +11% en moneda local y reportado. La fuerte contratación asociada al negocio de Elecciones ha compensado la caída de doble dígito del segmento de T&D.

5. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

El 30 de noviembre de 2017 Indra celebró su Second Investor Day y comunicó los objetivos del nuevo Plan Estratégico de la Compañía para el periodo 2018-2020.

Guidance

	2016 ⁽¹⁾	CAGR 2016-2020 ⁽²⁾
Revenues (€M)	3,121	Low single digit
EBIT (€M)	180	>10% (p.a. growth)
	2015-2017E	2018-2020E
Total Cash Flow (€M)	~610 ⁽³⁾ [<small>~€775m since First Investors Day</small>]	550-650 ⁽⁶⁾
CAPEX (€M) ⁽⁴⁾	100-110	150-200
Other uses (€M) ⁽⁵⁾	Restructuring Plan 129 Tecnocom acquisition 191 Onerous projects ~145 Deleverage (consensus end FY17) ~40	Continue deleveraging Reinstate dividend policy Selective bolt-on acquisitions

1. Valores proforma, incluyendo la consolidación total de Tecnocom
2. Crecimiento orgánico. Tipos de cambio constantes con base 2016 (promedio de tipo de cambio de 2016)
3. Incluye la estimación de caja generada en el periodo 2015-2017E, excluyendo el impacto estimado asociado a la salida de caja de la adquisición de Tecnocom (191M€), los planes de reestructuración (129M€), los proyectos onerosos (~145M€) y el CAPEX acumulado en el periodo
4. CAPEX acumulado en el periodo 2015-2017E y 2018-2020E, respectivamente
5. Los usos de la caja generada en el periodo 2018-2020 están condicionados al cumplimiento del Plan Estratégico
6. Incluye el Flujo de Caja Libre según la definición de Indra generado en el periodo, excluyendo el CAPEX y la última parte de la salida de caja asociada al plan de reestructuración en España (~40M€)

El 21 de diciembre de 2017 el Consejo de Administración de la Sociedad acordó nombrar consejera de la Sociedad a Cristina Ruiz Ortega, con el carácter de ejecutiva.

El nombramiento de Cristina Ruiz se produce en el marco de la reorganización societaria prevista en el referido Plan Estratégico 2018-2020, que contempla la filialización en una sociedad independiente de todo el negocio de TI de Indra, del que será responsable la Sra. Ruiz reportando directamente al Presidente ejecutivo.

Esta nueva estructura de gestión supone la desaparición de la figura del Consejero Delegado en Indra. Como consecuencia, Javier de Andrés, que ocupaba dicho cargo, abandonó la Compañía.

6. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

El 26 de enero de 2018 el Consejo de Administración de la Sociedad acordó nombrar consejero de la Sociedad a Ignacio Mataix, con el carácter de ejecutivo. Ignacio Mataix será el responsable del negocio de T&D (que agrupa a Defensa y Seguridad, Transporte y Gestión de Tráfico Aéreo) y reportará directamente al Presidente Ejecutivo, Fernando Abril-Martorell.

Ignacio Mataix ha ocupado la vacante generada tras la dimisión presentada, en dicha fecha, por Juan March de la Lastra -consejero dominical en representación del interés accionario de Corporación Financiera Alba-. Corporación Financiera Alba continuará representada en el Consejo por Santos Martínez-Conde.

Con los nombramientos de Cristina Ruiz y de Ignacio Mataix, la Compañía completa la implantación de su nueva estructura de gestión, que busca aumentar la orientación a resultados y la flexibilidad estratégica, dar mayor valor añadido al portafolio de productos, acelerar la transformación comercial para incrementar la orientación a ventas, y seguir mejorando la productividad para incrementar competitividad y márgenes

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	2017*		2016		Variación		4T17*		4T16		Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%
Ingresos ordinarios	3.011,1	2.709,3	301,8	11,1	895,2	758,6	136,6	18,0				
Otros ingresos	58,0	62,9	(4,9)	(8)	23,9	32,6	(8,7)	(27)				
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.315,7)	(1.199,1)	(116,6)	10	(412,6)	(364,5)	(48,1)	13				
Gastos de personal	(1.486,0)	(1.342,2)	(143,8)	11	(410,4)	(347,8)	(62,6)	18				
Otros resultados	(1,1)	(1,5)	0,4	NA	(0,4)	(0,2)	(0,2)	NA				
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	266,3	229,4	36,9	16	95,7	78,7	17,0	22				
Amortizaciones	(70,6)	(67,8)	(2,8)	4	(23,7)	(21,4)	(2,3)	11				
Resultado Operativo (EBIT)	195,6	161,5	34,1	21	72,0	57,3	14,7	26				
Margen EBIT	6,5%	6,0%	0,5 pp	NA	8,0%	7,6%	0,4 pp	NA				
Resultado Financiero	(32,3)	(39,3)	7,0	(18)	(10,5)	(8,9)	(1,6)	18				
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,5)	1,7	(2,2)	NA	(0,4)	0,2	(0,6)	NA				
Resultado antes de impuestos	162,8	123,9	38,9	31	61,1	48,6	12,5	26				
Impuesto de sociedades	(33,8)	(53,5)	19,7	(37)	(17,8)	(26,2)	8,4	(32)				
Resultado del ejercicio	129,1	70,4	58,7	83	43,2	22,5	20,7	92				
Resultado atribuible a socios externos	(2,2)	(0,4)	(1,8)	NA	(0,9)	(0,6)	(0,3)	NA				
Resultado neto	126,9	69,9	57,0	82	42,4	21,8	20,6	94				

*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom desde el 18 de abril

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	2017*	2016	Variación (%)
BPA básico (€)	0,738	0,427	73
BPA diluido (€)	0,672	0,413	63

	2017*	2016
Nº total de acciones	176.654.402	164.132.539
Autocartera ponderada	603.063	346.306
Total Acciones ponderadas consideradas	172.010.724	163.786.233
Total Acciones diluidas consideradas	200.216.246	183.734.414
Autocartera al cierre del periodo	813.376	333.508

*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom desde el 18 de abril

Cifras no auditadas

El BPA básico está calculado dividiendo el Resultado Neto entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso menos la autocartera media.

El BPA diluido está calculado dividiendo el Resultado Neto (una vez deducido el impacto en el mismo del bono convertible emitido en octubre de 2013 por 250 M€ con precio de conversión de 14,29€ (y con precio de 13,79€ a partir del primer día de cotización de las nuevas acciones a fecha 28/04/2017 tras la ampliación de capital por la operación de TecnoCom) y del bono emitido en octubre de 2016 por 250 M€ con precio de conversión de 14,629€ y teniendo en cuenta la recompra de 95 M€ del bono emitido en 2013) entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso, menos la autocartera media, más el saldo medio de las teóricas nuevas acciones a emitir en caso de conversión total de los bonos convertibles.

Tanto en el caso del BPA básico como en el diluido, los saldos medios de la autocartera, de las acciones totales emitidas y de las posibles a emitir por conversión de los bonos convertibles, se calculan con los saldos diarios.

ANEXO 2: RESULTADOS POR NEGOCIOS

2017*

M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1.183	1.828	-	3.011
Ventas intersegmentos	-	-	-	-
Ventas externas	1.183	1.828	-	3.011
Margen de Contribución	224	258	-	482
Margen de Contribución (%)	18,9%	14,1%	-	16,0%
EBIT	137	58	-	196
Margen EBIT (%)	11,6%	3,2%	-	6,5%

4T17*

T&D	TI	Eliminaciones	Total
372	524	-	895
-	-	-	-
372	524	-	895
56	94	-	150
15,0%	17,9%	-	16,7%
32	40	-	72
8,6%	7,7%	-	8,0%

2016

	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1.224	1.495	(10)	2.709
Ventas intersegmentos	0	10	(10)	-
Ventas externas	1.224	1.485	-	2.709
Margen de Contribución	233	145	-	378
Margen de Contribución (%)	19,1%	9,8%	-	14,0%
EBIT	160	2	-	162
Margen EBIT (%)	13,0%	0,1%	-	6,0%

4T16

T&D	TI	Eliminaciones	Total
377	383	(2)	759
0	2	(2)	-
377	381	-	759
79	35	-	114
20,8%	9,2%	-	15,0%
58	(1)	-	57
15,4%	-0,2%	-	7,6%

*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom desde el 18 de abril

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	2017*	2016	Variación
	M€	M€	M€
Inmovilizado material	105,6	103,4	2,2
Otros activos intangibles	352,2	284,9	67,3
Participadas y otros inmovilizados financieros	232,1	184,9	47,2
Fondo de Comercio	802,7	471,9	330,8
Activos por impuestos diferidos	165,8	178,4	(12,6)
Activos no corrientes	1.658,4	1.223,6	434,8
Activos no corrientes mantenidos para la venta	26,9	31,2	(4,3)
Activo circulante operativo	1.321,9	1.271,8	50,1
Otros activos corrientes	160,3	131,5	28,8
Efectivo y equivalentes	699,1	673,9	25,2
Activos corrientes	2.208,2	2.108,5	99,7
TOTAL ACTIVO	3.866,6	3.332,0	534,6
Capital y Reservas	640,8	368,3	272,5
Acciones propias	(9,4)	(3,4)	(6,0)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	631,4	364,9	266,5
Socios externos	17,5	13,0	4,5
PATRIMONIO NETO	648,9	378,0	270,9
Provisiones para riesgos y gastos	70,2	99,2	(29,0)
Deuda financiera a largo plazo	1.016,4	1.136,0	(119,6)
Pasivos por impuestos diferidos	20,8	12,4	8,4
Otros pasivos no corrientes	136,5	98,8	37,7
Pasivos no corrientes	1.243,9	1.346,4	(102,5)
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	271,0	60,7	210,3
Pasivo Circulante Operativo	1.328,2	1.238,4	89,8
Otros pasivos corrientes	374,6	308,6	66,0
Pasivos corrientes	1.973,7	1.607,7	366,0
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3.866,6	3.332,0	534,6
Deuda financiera a corto plazo	(271,0)	(60,7)	(210,3)
Deuda financiera a largo plazo	(1.016,4)	(1.136,0)	119,6
Deuda financiera bruta	(1.287,3)	(1.196,7)	(90,6)
Efectivo y equivalentes	699,1	673,9	25,2
Deuda neta	(588,2)	(522,8)	(65,4)

*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom desde el 18 de abril

Cifras no auditadas

ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	2017*	2016	Variación	4T17*	4T16	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	162,8	123,9	38,9	61,1	48,6	12,5
Ajustes:						
- Amortizaciones	70,6	67,8	2,8	23,7	21,4	2,3
- Subvenciones, provisiones y otros	(5,3)	(2,9)	(2,4)	11,6	33,4	(21,8)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,5	(1,7)	2,2	0,4	(0,2)	0,6
- Resultados financieros	32,3	39,3	(7,0)	10,5	8,9	1,6
Dividendos cobrados	3,2	1,8	1,4	3,2	0,8	2,4
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	264,2	228,3	35,9	110,4	112,9	(2,5)
Clientes, neto	(79,6)	87,7	(167,3)	(45,0)	47,1	(92,1)
Existencias, neto	(20,7)	1,4	(22,1)	0,1	8,0	(7,9)
Proveedores, neto	80,1	(23,1)	103,2	40,3	(5,7)	46,0
Variación en el capital circulante operativo	(20,2)	65,9	(86,1)	(4,6)	49,4	(54,0)
Otras variaciones operativas	56,0	(10,1)	66,1	87,5	22,0	65,5
Inversión Material, neto	(13,9)	(9,0)	(4,9)	(7,7)	(3,4)	(4,3)
Inversión Inmaterial, neto	(26,2)	(18,9)	(7,3)	(7,9)	(4,0)	(3,9)
Capex	(40,0)	(27,9)	(12,1)	(15,6)	(7,4)	(8,2)
Resultado financiero	(21,0)	(25,7)	4,7	(10,1)	(10,7)	0,6
Impuestos sobre sociedades pagados	(52,5)	(46,9)	(5,6)	(25,2)	(26,3)	1,1
Flujo de caja libre	186,5	183,6	2,9	142,4	139,9	2,5
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,4	(2,4)	2,8	(0,3)	1,4	(1,7)
Inversiones/Desinversiones Financieras	(192,3)	(3,9)	(188,4)	(48,3)	(0,6)	(47,7)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,1)	(0,9)	0,8	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	(5,2)	0,0	(5,2)	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(6,1)	(0,3)	(5,8)	(0,7)	(1,2)	0,5
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(16,8)	176,0	(192,8)	93,2	139,5	(46,3)
Deuda neta inicial	(522,8)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(16,8)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(48,6)					
Deuda neta final	(588,2)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	673,9	341,6	332,3			
Variación de la tasa de cambio	(13,7)	17,3	(31,0)			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	55,8	139,0	(83,2)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(16,8)	176,0	(192,8)			
Saldo final de efectivo y equivalentes	699,1	673,9	25,2			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.287,3)	(1.196,7)	(90,6)			
Deuda neta final	(588,2)	(522,8)	(65,4)			

*Nota: Los datos mostrados incluyen las cifras de TecnoCom desde el 18 de abril

Cifras no auditadas

ANEXO 5: MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

De conformidad con las Directrices ESMA sobre Medidas Alternativas de Rendimiento (APMs), la Dirección del Grupo considera que ciertas APMs proporcionan información financiera adicional útil que debería ser considerada a la hora de evaluar su rendimiento. La Dirección utiliza adicionalmente estos APMs en la toma de decisiones financieras, operativas y de planificación, así como para evaluar el rendimiento del Grupo. El Grupo presenta las siguientes APMs que considera apropiadas y útiles para la toma de decisiones de los inversores y que son aquellas que dan mayor fiabilidad sobre el rendimiento del Grupo INDRA. Debe advertirse que los importes de los APMs no han sido objeto de ningún tipo de auditoría o revisión por parte de los auditores de la Sociedad.

Resultado de Explotación (EBIT)

Definición/Conciliación: Queda definido en la cuenta de resultados condensados intermedios consolidados.

Explicación de uso: Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBIT, que resulta del cociente entre el EBIT y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo por cada euro de ventas.

Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

Definición/Conciliación: Es el Resultado Bruto de Explotación más la Amortización del Inmovilizado.

Explicación de uso: Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBITDA, que resulta del cociente entre el EBITDA y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo más la Amortización del Inmovilizado por cada euro de ventas.

Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Deuda Financiera Neta

Definición/Conciliación: Es el efectivo y otros activos líquidos equivalentes menos las Deudas con entidades de crédito y obligaciones u otros valores negociables no corrientes, menos las deudas con entidades de crédito y obligaciones u otros valores negociables corrientes. La Deuda Financiera Neta se obtiene restando a los saldos correspondientes a los epígrafes de los Estados de Situación Financiera Consolidados, "Deudas con entidades de Crédito no corrientes y corrientes" y "Pasivos financieros por emisión de obligaciones y otros valores negociables no corrientes y corrientes", el importe del saldo del epígrafe "Tesorería y otros activos líquidos equivalentes".

Explicación de uso: Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para medir el apalancamiento de la compañía.

En este sentido, el Grupo emplea el ratio de Deuda Financiera Neta sobre EBITDA como indicador de su nivel de apalancamiento y capacidad de repago de su deuda financiera. Por ese motivo, la cifra de EBITDA empleada en el cálculo del ratio correspondiente a periodos intermedios se realiza tomando en consideración la cifra de EBITDA equivalente anual de los 12 meses inmediatamente anteriores a la fecha de cálculo del ratio.

Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

Definición/Conciliación: Son los fondos generados por la Sociedad antes de los pagos de dividendos, inversiones financieras netas y otros importes asimilables, e inversión en autocartera.

Explicación de uso: Es la tesorería originada por la propia operativa del negocio del Grupo que queda disponible para los proveedores de fondos (accionistas y acreedores financieros) una vez satisfechas las necesidades de inversión de la Sociedad. Es un indicador que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Margen de Contribución

Definición: Es la diferencia entre las ventas y los costes directos e indirectos de los diferentes segmentos o unidades de negocio del Grupo. Los costes directos son aquellos directamente imputables a las ventas reconocidas en un periodo concreto e incluyen el coste de los recursos propios o subcontratados empleados en los proyectos así como cualquier coste incurrido necesario para el desarrollo y finalización de un proyecto: coste de materiales, gastos de viaje del proyecto, etc. Por su parte, los costes indirectos son aquellos que, si bien se hallan vinculados a un segmento o unidad de negocio del Grupo, no son directamente imputables a proyectos facturables o a las ventas contabilizadas en un determinado período. Los costes indirectos incluyen, entre otros, costes comerciales, costes de elaboración de ofertas, o el coste de la Dirección de un determinado segmento, etc. El margen de contribución no tiene en cuenta los costes corporativos, por tratarse de costes no directamente imputables a un segmento o negocio concreto.

También se podría calcular este parámetro partiendo del resultado de explotación, sumando los costes corporativos (alquileres, personal de estructura, servicios generales, etc.), así como los deterioros y provisiones no recurrentes.

Explicación de uso: El margen de contribución mide la rentabilidad operativa de un segmento o unidad de negocio concreto del Grupo sin tener en cuenta los costes corporativos, por tratarse de costes no directamente imputables a un segmento o negocio concreto.

Asimismo, al objeto de facilitar la comparación entre segmentos con distinto peso relativo en las ventas totales del Grupo, se emplea el ratio de margen de contribución sobre ventas de un determinado segmento o unidad de negocio, que se interpreta como el margen de contribución por cada euro de ventas de un segmento concreto.

Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Contratación

Definición: Es el importe de los contratos ganados a lo largo de un período. El importe de la contratación no debe confundirse con los ingresos o el importe neto de la cifra de negocios ya que el importe de un contrato ganado en un ejercicio concreto (y que computa como contratación de dicho ejercicio) puede ejecutarse a lo largo de varios ejercicios.

Explicación de uso: Tratándose del importe de los contratos ganados en un ejercicio determinado, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.

Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

Cartera de pedidos

Definición: Es el importe de la contratación acumulada menos las ventas ejecutadas más/menos los ajustes por tipo de cambio y por renegociación de contratos, entre otros. Es el importe de la venta pendiente hasta la finalización del proyecto para completar la cifra de la contratación.

Explicación de uso: Tratándose del importe de los contratos ganados pendientes de ejecutarse, la cifra de contratación es un indicador de la futura evolución del negocio del Grupo.

Coherencia del criterio empleado: No hay cambio de criterio respecto al utilizado en el ejercicio anterior.

ANEXO 6: GLOSARIO

EBITDA: Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations (*Resultado Operativo más Amortizaciones*).

EBIT: Earnings Before Interests and Taxes (*Resultado Operativo*).

FCF: Free Cash Flow (*Flujo Libre de Caja*).

Cash Flow: *Flujo de Caja*.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

T&D: Transporte y Defensa.

D&S: Defensa y Seguridad.

TI: Tecnologías de la Información.

LTM: Last Twelve Months (*Últimos Doce Meses*).

I+D: Investigación más Desarrollo.

OPEX: Operating Expenses (*Gastos de Explotación*).

DoS: Days of Sale (*Días de venta*).

BPO: Business Process Outsourcing (*Externalización de Procesos de Negocio*).

CAPEX: Capital Expenditure (*Gasto de Capital*).

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

AMEA: Asia, Middle East and Africa (*Asia, Oriente Medio & África*).

LATAM: *Latinoamérica*.

Low Single Digit: *En la parte baja del dígito simple*.

DISCLAIMER

El presente informe puede contener manifestaciones de futuro, expectativas, estimaciones o previsiones sobre la Compañía a la fecha de realización del mismo. Estas estimaciones o previsiones no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores que podrían determinar que los resultados finales difieran de los contenidos en las referidas manifestaciones.

Lo anterior deberá tenerse en cuenta por todas aquellas personas o entidades a las que el presente informe se dirige y que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a los valores emitidos por la Sociedad, en particular, por los analistas e inversores que lo consulten.

RELACIONES CON INVERSORES

Ezequiel Nieto
Tfno: 91.480.98.04
enietob@indra.es

Rubén Gómez
Tfno: 91.480.57.66
rgomezm@indra.es

Gonzalo García-Carretero
Tfno: 91.480.86.15
ggarciacarretero@indra.es

David Martínez
Tfno: 91.480.98.00
dmgirbal@indra.es

OFICINA DEL ACCIONISTA

91.480.98.00
accionistas@indracompany.com

INDRA

Avda. Bruselas 35
28108 Madrid
www.indracompany.com