

# Resultados 9M18

## Indra aumenta su contratación, ingresos y cartera, y mejora su rentabilidad en el período 9M18

- La contratación en 9M18 continúa creciendo en moneda local (+8%) por encima de los ingresos (+6%)
- La cartera supera los 4.000 M€ y crece un +9%
- Crecimiento de los ingresos de un +6% en 9M18 en moneda local. El segmento de Transportes crece sus ingresos un +42% en el 3T18
- El EBITDA en 9M18 alcanza los 183 M€ y crece un +7%. El margen EBITDA mejora hasta el 8,4% en 9M18 y el 9,4% en el 3T18
- El EBIT en el 3T18 se situaría en los 56 M€ excluyendo la provisión por la sanción de la CNMC de 13,5 M€ vs 46 M€ en el 3T17
- La contratación y los ingresos en Brasil crecen en moneda local un +26% y +7% respectivamente y el Margen EBIT se sitúa en el 5,1%
- Indra mantiene sus estimaciones para el conjunto del año

Madrid, 7 de noviembre de 2018- Fernando Abril-Martorell, Presidente Ejecutivo de Indra sobre los resultados del período 9M18:

*“Durante este trimestre hemos continuado con la ejecución de las iniciativas de transformación y cambio cultural comunicadas en nuestro nuevo plan estratégico 2018-2020. Así mismo, hemos seguido intensificando nuestro esfuerzo en gastos e inversión para continuar la mejora en los sistemas de información, en la transformación de nuestras fábricas y en la evolución de la marca. Las nuevas organizaciones tanto en el negocio de TI como T&D, el lanzamiento de la nueva estructura de oferta y la renovación de la marca, que ha sido aplicada de forma individual en todos los mercados de la compañía, así como los planes de eficiencia y transformación, comienzan a reflejarse en nuestros resultados trimestrales.*

*Los resultados 9M18 siguen mostrando un buen crecimiento de la contratación, por encima del propio aumento de los ingresos, mientras que la cartera sigue creciendo y ya supera el umbral de los 4.000 M€. Todo ello mejora la visibilidad de nuestro crecimiento a futuro.*

*Los ingresos continúan con un sólido comportamiento en el periodo acumulado, destacando la vuelta a la senda del crecimiento del segmento de Transportes. Al mismo tiempo, tanto el EBITDA como el margen EBITDA de la compañía mejoran en el trimestre y en el período acumulado.*

*El desempeño de estos resultados nos permite mantener nuestros objetivos para el conjunto del año”.*

Principales Magnitudes	9M18	9M17	Variación (%)	3T18	3T17	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Contratación neta	2.466	2.351	4,9 / 8,1	677	691	(2,1) / 0,9
Ingresos	2.174	2.116	2,7 / 5,8	711	737	(3,5) / (0,9)
Cartera de pedidos	4.032	3.694	9,1	4.032	3.694	9,1
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	183	171	7,4 / 8,8	67	63	6,0 / 7,6
Margen EBITDA	8,4%	8,1%	0,3 pp	9,4%	8,5%	0,9 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	115	124	(6,9) / (5,5)	42	46	(8,2) / (6,6)
Margen EBIT	5,3%	5,8%	(0,5) pp	6,0%	6,3%	(0,3) pp
Resultado Neto	55	85	(35,4)	18	47	(61,8)
Deuda neta	686	680	0,9	686	680	0,9
Flujo de Caja Libre	(46)	44	(204,1)	15	75	(79,9)
BPA básico (€)	0,310	0,495	(37,4)	NA	NA	NA

Transporte y Defensa (T&D)	9M18	9M17	Variación (%)	3T18	3T17	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	777	811	(4,2) / (3,0)	259	258	0,1 / 1,0
Resultado de Explotación (EBIT)	99	106	(6,0)	33	36	(9,7)
Margen EBIT	12,8%	13,0%	(0,2) pp	12,6%	14,0%	(1,4) pp

Minsait (TI)	9M18	9M17	Variación (%)	3T18	3T17	Variación (%)
	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local	(M€)	(M€)	Rep./Mon. Local
Ingresos	1.396	1.305	7,0 / 11,3	452	478	(5,5) / (1,9)
Margen Operativo	64	38	68,8	32	19	68,3
Margen Operativo (%)	4,6%	2,9%	1,7 pp	7,1%	4,0%	3,1 pp
Resultado de Explotación (EBIT)	16	18	(12,0)	10	10	(2,4)
Margen EBIT	1,1%	1,4%	(0,3) pp	2,2%	2,1%	0,1 pp

## Principales aspectos destacados

**La cartera** en 9M18 crece un +11% en moneda local (+9% en reportado), alcanzando la cartera de la división de T&D su nivel más alto de los últimos 3 años (2.720 M€).

**La contratación neta** en 9M18 crece un +8% en moneda local (+5% en reportado), debido al fuerte crecimiento de la división de T&D.

- La contratación en la división de T&D en 9M18 crece un +23% en moneda local, impulsada por el segmento de Transportes (con crecimientos relevantes en AMEA, América y España).
- La contratación en la división de Minsait (TI) crece ligeramente un +1% en moneda local, afectada por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones en AMEA). Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación habría crecido un +13% en términos reportados.

**Los ingresos** en 9M18 crecen un +6% en moneda local (+3% en términos reportados), principalmente por la aportación de las adquisiciones<sup>1</sup> y el fuerte crecimiento de Transportes en el 3T18 (+42% en reportado).

- El tipo de cambio contribuye negativamente con -65 M€ en 9M18.

**Las ventas de los servicios digitales** han sido de 281 M€, lo que representa el 20% de las ventas de Minsait (TI) y supone un crecimiento del +26% respecto a 9M17.

**La reestructuración de Tecnom** finalizó en el primer semestre del año y la consecución de las sinergias operativas continúa produciéndose según lo esperado por la compañía.

<sup>1</sup> Adquisiciones: Tecnom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018. ACS (Advanced Control Systems) comenzará a consolidarse en la cuenta de resultados a partir del 1 de octubre de 2018.

**El EBITDA** en 9M18 mejora un +7%, equivalente a un margen del 8,4% en 9M18 vs 8,1% en 9M17.

- En el 3T18, el Margen EBITDA mejora hasta el 9,4% vs 8,5% en el 3T17.

**El EBIT** en 9M18 disminuye un -7% vs 9M17, afectado por los costes de reestructuración de TecnoCom que hubo en la primera mitad del año (13,3 M€) y por la sanción de la CNMC<sup>1</sup> (13,5 M€). Excluyendo ambos efectos, el EBIT habría crecido un +8% (142 M€ en 9M18 vs 132 M€ en el 9M17).

- El Margen EBIT en 9M18 se sitúa en el 5,3% (6,5% excluyendo dichos efectos) vs 5,8% en 9M17 (6,2% excluyendo los costes de reestructuración de TecnoCom).
- El EBIT en el 3T18 alcanza 42 M€ (56 M€ excluyendo la sanción de la CNMC) vs 46 M€ en el 3T17. El Margen EBIT en el 3T18 se sitúa en el 6,0% (7,9% excluyendo el efecto de la sanción de la CNMC) vs 6,3% en el 3T17.
- **El Margen EBIT de la división de T&D** alcanza el 12,8% en 9M18, nivel similar al registrado en 9M17 (13,0%).
- **El Margen operativo de la división de Minsait (TI)** se sitúa en el 4,6% en 9M18 vs 2,9% en el 9M17, por la mejora de la rentabilidad de las operaciones. El margen EBIT reportado de Minsait (TI) fue del 1,1% en 9M18 vs 1,4% en 9M17.

**El resultado financiero** empeora en 6M€ vs 9M17 debido a los menores ingresos financieros por la caja en Brasil (+2M€), a ajustes de coberturas por cambios en el calendario de hitos de proyectos y cambios de alcance (+3M€), y al gasto por la mayor deuda bruta (+1M€), aunque a un menor coste.

**La implantación de la NIIF 15** ha tenido un impacto de -22 M€ en las Ventas y -5 M€ en el EBIT en 9M18.

**El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante** muestra un crecimiento del +6% (163 M€ vs 154 M€) por la mejora de la rentabilidad y pese a los mayores costes de reestructuración asociados a la integración de TecnoCom en 9M18 vs 9M17.

- El Flujo de Caja Libre generado en 9M18 ha sido de -46 M€ (vs 44 M€ en el 9M17) afectado por la estacionalidad propia del tercer trimestre, así como por el difícil comparable con el 3T17, en el que se produjo una gran aportación por la variación de Capital Circulante.

**La deuda neta** se eleva hasta los 686 M€ en 9M18 frente a 588 M€ en diciembre de 2017, debido a la generación de caja negativa en el periodo (-46 M€) y a la adquisición de la compañía Advanced Control Systems (c. 40 M€).

- El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM se sitúa en 2,5x.
- Excluyendo la salida de caja por las adquisiciones<sup>2</sup> realizadas en 2017 y 2018, el ratio Deuda Neta/EBITDA LTM se habría situado en 1,4x.

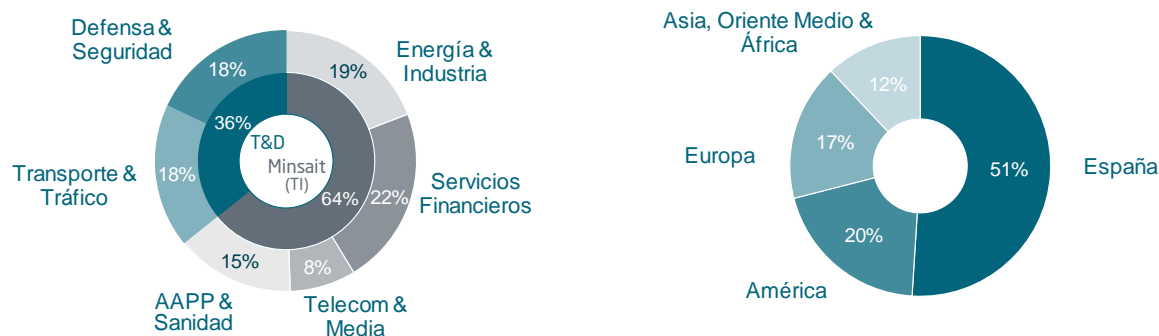
**El Resultado neto** del Grupo desciende un -35% vs 9M17 afectado por la sanción de la CNMC (13,5 M€) y por mayores gastos de reestructuración de TecnoCom (variación de 5 M€), así como por las mayores amortizaciones (variación de 21 M€) y por el impacto de la optimización de las bases fiscales en Brasil en 2017.

---

<sup>1</sup> Multa CNMC: detallada en "Otros acontecimientos del trimestre" (página 3)

<sup>2</sup> Adquisiciones: TecnoCom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018. ACS (Advanced Control Systems) comenzará a consolidarse en la cuenta de resultados a partir del 1 de Octubre de 2018.

## Ingresos por negocios y regiones:



## Objetivos

Indra mantiene sus estimaciones para el conjunto del año:

- **Ingresos 2018:** crecimiento de dígito bajo en moneda local vs ingresos reportados en 2017 (3.011 M€)
- **EBIT 2018:** crecimiento de dígito bajo vs el EBIT reportado en 2017 (196 M€)
- **Flujo de caja libre 2018:** alrededor de 100 M€ antes de la variación de capital circulante

## Recursos humanos

Al cierre del tercer trimestre de 2018 la plantilla final está formada por 42.858 empleados, lo que supone un crecimiento del 8% con respecto al año anterior. La plantilla media al cierre del 9M18 aumenta un 2% (incluye la plantilla media de TecnoCom de todo el periodo de 2017).

## Otros acontecimientos del trimestre

El pasado 31 de julio fue notificada a Indra la Resolución de la CNMC en el expediente abierto en abril de 2016 a once empresas de servicios informáticos y aplicaciones, al considerar que podrían haber llevado a cabo prácticas contrarias a la competencia. Dicha Resolución impone una sanción a Indra de 13,5 millones € que se ha provisionado en su totalidad en el 3T18. Indra ha interpuesto ante la Audiencia Nacional recurso contencioso-administrativo contra la misma.

El 10 de septiembre de 2018 Indra comunicó la adquisición de Advanced Control Systems (ACS), compañía estadounidense especializada en fabricación de sistemas de control y operación de redes de transporte y distribución de energía. Con esta adquisición Indra completa su oferta end-to-end en Energía, al añadir a su oferta actual la fabricación propia de sistemas SCADA (Supervisory Control and Data Acquisition) y de operación de red, y accede a los mercados de Estados Unidos y Canadá, países que concentran más de 3.200 utilities. El importe de la adquisición ha sido de 46 millones de dólares.

El 17 de septiembre de 2018 Indra anunció el lanzamiento de una nueva estructura de oferta basada en la aplicación en todos los mercados de una mayor claridad, segmentación y simplificación del portafolio de productos. La marca Minsait pasa a agrupar todos los negocios TI de Indra.

El 19 de septiembre se anunció el lanzamiento de Mova Solutions, el nuevo portafolio de soluciones end-to-end de Transportes.

## Otros acontecimientos posteriores al cierre del trimestre

Con fecha 17 de octubre de 2018 Indra ha procedido a la amortización ordinaria total de las obligaciones convertibles en acciones emitidas en 2013 y admitidas a negociación en el sistema multilateral de negociación Freiverkehr de la Bolsa de Frankfurt (Obligaciones 2013) no previamente convertidas o canjeadas por acciones por importe nominal de 154.800.000 euros.

## Análisis por divisiones

### Transporte & Defensa (T&D)

T&D	9M18 (M€)	9M17 (M€)	Variación %		3T18 (M€)	3T17 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	902	745	21	23	297	233	27	28
Ventas	777	811	(4)	(3)	259	258	0	1
- Defensa & Seguridad	389	408	(5)	(4)	117	128	(8)	(8)
- Transporte & Tráfico	388	403	(4)	(2)	141	131	8	10
Book-to-bill	1,16	0,92	26		1,15	0,90	27	
Cart./Ventas 12m	2,37	1,88	26					

Los ingresos de la división de T&D en 9M18 caen un -3% en moneda local (-4% en reportado), disminuyendo su caída respecto al 1S18. El vertical de Transporte & Tráfico presenta un mejor comportamiento relativo (apoyado por el segmento de Transportes) respecto a Defensa & Seguridad.

Las ventas en el 3T18 crecen un +1% en moneda local (crecimiento plano en términos reportados). El crecimiento registrado en Transporte & Tráfico, impulsado por el fuerte crecimiento del segmento de Transportes (+42% en reportado), ha compensado el descenso registrado en Defensa & Seguridad.

La contratación en 9M18 crece un +23% en moneda local (+21% en términos reportados) impulsada por el segmento de Transportes, que ha registrado crecimientos relevantes en AMEA, América y España.

### Defensa & Seguridad

- Las ventas en 9M18 de Defensa & Seguridad han descendido un -4% en moneda local (-5% en reportado), principalmente afectadas por el descenso en el proyecto Eurofighter, así como en los segmentos de Radares & Defensa Electrónica y de Espacio.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 9M18 se concentra en España (c. 45% de las ventas) y en Europa (c. 40% de las ventas).
- Las ventas en el 3T18 descienden un -8% en moneda local y en reportado, por la menor contribución del segmento de Radares y Defensa Electrónica, así como de Espacio.
- La contratación en 9M18 se mantenido prácticamente plana (-1% en reportado) tras la fuerte contratación registrada en el 3T18 (+33% en moneda local), mayoritariamente en el segmento de Radares & Defensa Electrónica y en la región de AMEA (laboratorio forense en Australia), compensando la caída acumulada del proyecto Eurofighter.

### Transporte & Tráfico

- Las ventas en 9M18 de Transporte & Tráfico han registrado un descenso del -2% en moneda local (-4% en términos reportados), disminuyendo su caída considerablemente respecto al 1S18, debido al fuerte crecimiento registrado en el segmento de Transportes en el 3T18 tras la consecución de hitos en determinados proyectos relevantes en AMEA. Transportes (c. 50% de las ventas) presenta

un crecimiento del +1% en moneda local, mientras que Tráfico Aéreo (c. 50% de las ventas) desciende puntualmente un -4% en moneda local en el periodo, aunque volverá a crecer en el acumulado del año. Las ventas de ambos segmentos se han visto puntualmente afectadas por la aplicación de la NIIF 15.

- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 9M18 se distribuye entre España (c. 30% de las ventas), AMEA (c. 30% de las ventas) y en Europa (c. 25% de las ventas).
- Las ventas en el 3T18 de Transporte & Tráfico han crecido un +10% en moneda local tras haberse visto impulsadas por el fuerte crecimiento de Transportes (+45% en moneda local), que ha compensado el descenso puntual del negocio de Tráfico Aéreo (-21% en moneda local, principalmente afectado por la aplicación de la NIIF 15).
- La contratación en 9M18 ha crecido un +44% en moneda local (+42% reportado), destacando la fuerte contratación de proyectos relevantes en el ámbito de Transportes en AMEA y América.

## Minsait (TI)

Minsait (TI)	9M18 (M€)	9M17 (M€)	Variación %		3T18 (M€)	3T17 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.564	1.607	(3)	1	381	458	(17)	(13)
Ventas	1.396	1.305	7	11	452	478	(5)	(2)
- Energía & Industria	417	341	22	27	134	117	15	20
- Servicios Financieros	481	437	10	14	152	146	4	8
- Telecom & Media	178	171	4	10	57	61	(6)	0
- AA.PP. & Sanidad	321	355	(10)	(7)	109	155	(30)	(28)
Book-to-bill	1,12	1,23	(9)		0,84	0,96	(12)	
Cart./Ventas 12m	0,68	0,76	(10)					

Las ventas de la división de Minsait (TI) en 9M18 crecieron un +11% en moneda local (+7% en reportado), principalmente por la aportación inorgánica de las adquisiciones<sup>1</sup> y las positivas dinámicas del vertical de Energía & Industria.

Todos los verticales en 9M18 crecen a tasas de doble dígito en moneda local excepto Administraciones Públicas & Sanidad, afectado por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones en AMEA).

**La contribución de los servicios digitales** ha sido de 281 M€ (representa el 20% de las ventas de TI), lo que supone un crecimiento del +26% respecto al 9M17.

Las ventas en el 3T18 descienden un -2% en moneda local (-5% en reportado), afectadas por el negocio de Elecciones. Destaca el buen comportamiento de Energía & Industria (+20% en moneda local) y Servicios Financieros (+8% en moneda local).

La contratación en la división de Minsait (TI) aumenta un +1% en moneda local (-3% en reportado). Todos los verticales crecen a tasas de doble dígito, salvo Administraciones Públicas & Sanidad, cuya contratación desciende por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones en AMEA). Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación habría crecido un +13% en términos reportados.

<sup>1</sup> Adquisiciones: Tecnomcom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018. ACS (Advanced Control Systems) comenzará a consolidarse en la cuenta de resultados a partir del 1 de Octubre de 2018.

## Energía & Industria

- Las ventas en 9M18 de Energía & Industria crecieron un +27% en moneda local (+22% en términos reportados), siendo el vertical de Minsait (TI) que mejor comportamiento ha registrado, apoyado por la aportación inorgánica de las adquisiciones<sup>1</sup>, junto con el crecimiento de las grandes cuentas en el sector de Utilities y Oil & Gas y del sector de Hoteles. Tanto el segmento de Energía (c.60% de las ventas del vertical) como el de Industria (c.40% de las ventas) han tenido un comportamiento positivo.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 9M18 se distribuye entre España (c. 55% de las ventas), América (c. 20% de las ventas) y Europa (c. 15% de las ventas).
- Las ventas en el 3T18 crecen un +20% en moneda local (+15% reportado), siendo el vertical de Minsait (TI) que mejor comportamiento ha tenido también en el trimestre. Destacan los crecimientos de doble dígito en España (en las grandes cuentas del sector de Utilities y en el sector de Hoteles), América (en el sector de Oil & Gas) y Europa (crecimiento en la filial de Italia).
- La contratación en 9M18 crece un +25% en moneda local (+19% en reportado), principalmente apoyado por el crecimiento de las grandes cuentas tanto en el sector de Utilities como de Oil & Gas.

## Servicios Financieros

- Las ventas en 9M18 de Servicios Financieros han aumentado un +14% en moneda local (+10% en reportado) principalmente por la aportación inorgánica de las adquisiciones.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 9M18 se concentra en España (c. 70% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).
- Las ventas en el 3T18 crecen un +8% en moneda local (+4% reportado), apoyadas por el buen comportamiento de las grandes cuentas del sector bancario español.
- La contratación en 9M18 crece un +21% en moneda local (+17% en reportado), con crecimientos tanto en las grandes cuentas del sector bancario español como en la banca mediana de Latinoamérica.

## Telecom & Media

- Las ventas en 9M18 de Telecom & Media han registrado un crecimiento del +10% en moneda local (+4% en términos reportados) principalmente por la contribución de las adquisiciones.
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 9M18 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y en América (c. 40% de las ventas).
- Las ventas en el 3T18 se mantienen planas en moneda local (-6% reportado). En España, el entorno continúa siendo altamente competitivo al persistir las dinámicas de búsqueda de eficiencia en costes por parte de los clientes.
- La contratación en 9M18 crece un +10% en moneda local (+2% en términos reportados), con crecimientos tanto en España como América.

---

<sup>1</sup> Adquisiciones: TecnoCom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018. ACS (Advanced Control Systems) comenzará a consolidarse en la cuenta de resultados a partir del 1 de Octubre de 2018.

## Administraciones Públicas & Sanidad

- Las ventas en 9M18 de Administraciones Públicas & Sanidad han descendido un -7% en moneda local (-10% en reportado), principalmente afectadas por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones en AMEA).
- Por geografías, la mayor parte de la actividad del vertical en 9M18 se concentra en España (c. 50% de las ventas) y en América (c. 25% de las ventas).
- Las ventas en el 3T18 descendieron un -28% en moneda local por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones). En España (geografía con mayor peso del vertical), los ingresos se mantuvieron planos. Las Administraciones Públicas españolas continúan recortando el gasto en TI como a que las exigentes dinámicas de precios persisten en el sector.
- La contratación en 9M18 cae un -42% en moneda local (-44% en reportado) debido al difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones).

## Análisis por región

Ventas por Geografías	9M18		9M17		Variación %		3T18 (M€)	3T17 (M€)	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			Reportado	Moneda Local
España	1.112	51	985	47	13	13	350	328	7	7
América	431	20	467	22	(8)	4	147	163	(10)	1
Europa	363	17	359	17	1	2	107	106	2	2
Asia, Oriente Medio & África	268	12	306	14	(12)	(10)	106	140	(25)	(24)
<b>Total</b>	<b>2.174</b>	<b>100</b>	<b>2.116</b>	<b>100</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>711</b>	<b>737</b>	<b>(4)</b>	<b>(1)</b>

Por geografías, destacan los crecimientos de España (+13%; 51% de las ventas totales), América (+4% en moneda local; 20% de las ventas totales) impulsadas por la aportación inorgánica de las adquisiciones<sup>1</sup>, y Europa (+2% en moneda local; 17% de las ventas totales), donde cabe mencionar el buen comportamiento del vertical de Energía & Industria. Sin embargo, las ventas de Asia, Oriente Medio & África descienden (-10% en moneda local; 12% de las ventas totales).

En el 3T18, las ventas aumentan en moneda local en todas las geografías salvo en Asia, Oriente Medio y África, principalmente afectadas por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones).

La contratación en 9M18 crece un +8% en moneda local (+5% en términos reportados). Destacan los crecimientos en América (+16% en moneda local) y España (+15%) por la aportación de las adquisiciones, así como Asia, Oriente Medio y África (+8% en moneda local) por el buen comportamiento registrado en el vertical de Transporte & Tráfico. Sin embargo, la contratación desciende en Europa (proyecto Eurofighter).

## España

- Las ventas en 9M18 aumentan un +13% impulsadas principalmente por la aportación de las adquisiciones. Todos los verticales crecen a excepción de Transporte & Tráfico.
- Los ingresos en la división de Minsait (TI) (c. 75% de las ventas) en 9M18 presentan crecimientos de doble dígito, salvo Administraciones Públicas & Sanidad que muestra un ligero crecimiento.

<sup>1</sup> Adquisiciones: Tecnom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018. ACS (Advanced Control Systems) comenzará a consolidarse en la cuenta de resultados a partir del 1 de Octubre de 2018.



- Los ingresos en la división de T&D (c.25% de las ventas) en 9M18 crecen a medio dígito simple apoyados por el vertical de Defensa & Seguridad, al continuar ejecutándose los contratos plurianuales del Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110 y sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8, principalmente). El crecimiento de Defensa & Seguridad ha compensado el ligero descenso de Transporte & Tráfico.
- Las ventas en el 3T18 aumentan un +7%, con todos los verticales presentando crecimiento.
- La contratación en 9M18 crece un +15%, principalmente impulsada por el negocio de Minsait (TI).

## América

- Las ventas en 9M18 en América han aumentado un +4% en moneda local (-8% en reportado), principalmente impulsadas por las adquisiciones<sup>1</sup>. Por países, cabe destacar el aumento de ventas en moneda local de Brasil, México, Colombia y Chile.
- Las ventas en 9M18 en Brasil, principal país de América (c.35% de las ventas), crecieron un +7% en moneda local y el margen EBIT ha alcanzado el 5,1% vs -2,0% en el 9M17. La contratación en moneda local creció un +26% por el buen comportamiento de Energía & Industria y Servicios Financieros.
- La actividad en América se concentra en el negocio de Minsait (TI) (c.80% de las ventas). En 9M18 todos los verticales de TI, salvo Administraciones Públicas & Sanidad, han presentado crecimientos. Destacan los crecimientos de doble dígito de Energía & Industria y Telecom & Media.
- Las ventas en 9M18 en la división de T&D (c.20% de las ventas) han presentado ligeras caídas. El crecimiento registrado en el vertical de Transporte & Tráfico (cerca de doble dígito) no ha compensado los descensos de Defensa & Seguridad.
- Las ventas en el 3T18 aumentan un +1% en moneda local (-10% en reportado). Los crecimientos en moneda local de Energía & Industria (doble dígito), Telecom & Media y Servicios Financieros, han compensado la caída de Administraciones Públicas & Sanidad (reposicionamiento de la compañía hacia cliente privado). El negocio de T&D presenta crecimientos de doble dígito (los crecimientos en Transportes y ATM han compensado las caídas de Defensa & Seguridad, por el difícil comparable respecto al año anterior en un proyecto en Ecuador).
- La contratación en 9M18 crece un +16% en moneda local (+4% reportado), con aumentos tanto en la división de Minsait (TI) como de T&D. Destacan los incrementos en la contratación de los verticales de Energía & Industria, Servicios Financieros y Transporte & Tráfico (Transportes).

## Europa

- Las ventas en 9M18 crecen ligeramente +2% en moneda local. El crecimiento de ventas de Minsait (TI) ha compensado los descensos del negocio de T&D.
- Las ventas en 9M18 en la división de T&D (c. 65% de las ventas de la región) han registrado descensos. Los crecimientos del vertical de Transporte & Tráfico no han podido compensar las caídas del vertical de Defensa & Seguridad (proyecto Eurofigther).

<sup>1</sup> Adquisiciones: Tecnomcom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018. ACS (Advanced Control Systems) comenzará a consolidarse en la cuenta de resultados a partir del 1 de Octubre de 2018.

- La división de Minsait (TI) (c. 35% de las ventas de la región) ha registrado tasas de crecimiento de doble dígito, destacando el vertical de Energía & Industria por la positiva actividad en la filial de Italia.
- Las ventas en el 3T18 aumentan un +2% en moneda local y reportado. Los crecimientos de doble dígito de la división de Minsait (TI) han compensado las caídas de la división de T&D.
- La contratación en 9M18 cae un -18% en moneda local y reportado, principalmente afectada por la menor contratación registrada en el vertical de Defensa & Seguridad y en el segmento de Tráfico Aéreo.

## Asia, Oriente Medio & África

- Los ingresos en 9M18 en AMEA presentan un descenso del -10% en moneda local (-12% en reportado), principalmente afectadas por el difícil comparable con el año pasado (proyecto de Elecciones).
- Las ventas en 9M18 en la división de T&D (c. 65% de las ventas de la región) registraron descensos, afectadas por el vertical de Transporte & Tráfico (vertical con mayor peso en la región), con el segmento de Transportes mostrando un mejor comportamiento relativo que el de Tráfico Aéreo. En cambio, las ventas de Defensa & Seguridad crecieron ligeramente.
- Las ventas en 9M18 en la división de Minsait (TI) (c. 35% de las ventas de la región) han registrado descensos de doble dígito (proyecto de Elecciones).
- Las ventas en el 3T18 caen un -24% en moneda local (-25% en términos reportados), afectadas por las caídas en el vertical de Administraciones Públicas & Sanidad. En el positivo, destacan los crecimientos de Transportes (crecimientos de doble dígito) y Energía & Industria (implantación de las Soluciones propias)
- La contratación en 9M18 en AMEA aumentó un +8% en moneda local (+5% en reportado) impulsada por el buen comportamiento de los verticales de Defensa & Seguridad (laboratorio forense en Australia) y Transporte & Tráfico, compensando la fuerte caída del negocio de Elecciones.

# Anexos

## Cuenta de resultados consolidada

	9M18	9M17	Variación		3T18	3T17	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>2.173,7</b>	<b>2.115,8</b>	<b>57,9</b>	<b>3</b>	<b>710,6</b>	<b>736,7</b>	<b>(26,1)</b>	<b>(4)</b>
Otros ingresos	53,4	34,1	19,3	57	19,7	11,8	7,9	67
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(859,9)	(903,1)	43,2	(5)	(300,6)	(332,7)	32,1	(10)
Gastos de personal	(1.184,3)	(1.075,6)	(108,7)	10	(363,5)	(352,7)	(10,8)	3
Otros resultados	0,2	(0,7)	0,9	NA	0,3	(0,3)	0,6	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>183,1</b>	<b>170,6</b>	<b>12,5</b>	<b>7</b>	<b>66,6</b>	<b>62,8</b>	<b>3,8</b>	<b>6</b>
Amortizaciones	(68,0)	(46,9)	(21,1)	45	(24,2)	(16,6)	(7,6)	46
<b>Resultado de Explotación (EBIT)</b>	<b>115,1</b>	<b>123,7</b>	<b>(8,6)</b>	<b>(7)</b>	<b>42,4</b>	<b>46,2</b>	<b>(3,8)</b>	<b>(8)</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>5,3%</b>	<b>5,8%</b>	<b>(0,5) pp</b>	<b>NA</b>	<b>6,0%</b>	<b>6,3%</b>	<b>(0,3) pp</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(27,9)</b>	<b>(21,8)</b>	<b>(6,1)</b>	<b>28</b>	<b>(11,0)</b>	<b>(7,8)</b>	<b>(3,2)</b>	<b>41</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,7)	(0,1)	(0,6)	NA	0,2	0,1	0,1	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>86,5</b>	<b>101,8</b>	<b>(15,3)</b>	<b>(15)</b>	<b>31,7</b>	<b>38,5</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(18)</b>
Impuesto de sociedades	(30,2)	(15,9)	(14,3)	90	(13,1)	8,6	(21,7)	(252)
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>56,3</b>	<b>85,8</b>	<b>(29,5)</b>	<b>(34)</b>	<b>18,5</b>	<b>47,1</b>	<b>(28,6)</b>	<b>(61)</b>
Resultado atribuible a socios externos	(1,7)	(1,3)	(0,4)	NA	(0,7)	(0,5)	(0,2)	NA
<b>Resultado neto</b>	<b>54,6</b>	<b>84,5</b>	<b>(29,9)</b>	<b>(35)</b>	<b>17,8</b>	<b>46,6</b>	<b>(28,8)</b>	<b>(62)</b>

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	9M18	9M17	Variación (%)
BPA básico (€)	0,310	0,495	(37)
BPA diluido (€)	0,293	0,454	(35)

	9M18	9M17
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	476.995	534.920
Total Acciones ponderadas consideradas	176.177.407	170.717.194
Total Acciones diluidas consideradas	204.510.040	198.879.880
Autocartera al cierre del periodo	367.010	763.749

### 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.

- Los Ingresos ordinarios en 9M18 presentan un crecimiento del +3% en términos reportados (+6% en moneda local). En el 3T18, los ingresos descienden un -4% en reportado (-1% en moneda local).
- Otros Ingresos aumentan +19 M€ en 9M18 por una mayor inversión en I+D (41 M€ en 9M18 vs 22 M€ en el 9M17) y en línea con el incremento de la inversión en inmovilizado inmaterial (CAPEX).
- Los Gastos de Personal aumentan un +10% en 9M18, principalmente debido a las adquisiciones (Tecnocom comenzó a consolidar a partir del 18 de abril de 2017, junto con los costes de reestructuración asociados a su integración).
- El EBITDA crece un +7% vs 9M17, equivalente a un margen del 8,4% en 9M18 vs 8,1% en el 9M17. En el 3T18, el Margen EBITDA alcanza el 9,4% vs 8,5% en 3T17.
- Las Amortizaciones se han incrementado en +21 M€ tras haber comenzado la comercialización de activos intangibles recientemente finalizados, así como por la amortización de los activos intangibles surgidos en la asignación del precio de adquisición de Tecnocom (5,5 M€).
- El EBIT en 9M18 ha disminuido un -7% vs 9M17, debido principalmente a los costes de reestructuración de Tecnocom que hubo en la primera mitad del año y a la sanción de la CNMC (27 M€ ambos efectos). Excluyendo estos efectos, el EBIT habría crecido un +8% (142 M€ en 9M18 vs 132 M€ en el 9M17). El Margen EBIT en 9M18 se sitúa en el 5,3% (6,5% excluyendo dichos efectos) vs 5,8% en el 9M17 (6,2% excluyendo los costes de reestructuración de Tecnocom).
- El EBIT en el 3T18 alcanza 42 M€ (afectado por la sanción de la CNMC de 13,5 M€) vs 46 M€ en 3T17. El Margen EBIT en el 3T18 ha sido del 6,0% (7,9% excluyendo dicho efecto) vs 6,3% en el 3T17.
- El resultado financiero empeora en +6M€ vs 9M17 debido a los menores ingresos financieros por la caja en Brasil (+2M€), a ajustes de coberturas por cambios en el calendario de hitos de proyectos y cambios de alcance (+3M€), y al gasto por la mayor deuda bruta, aunque a un menor coste (+1M€).
- El gasto por impuestos es equivalente a una tasa impositiva del 35% en 9M18 vs 16% en el 9M17. Este incremento se debe principalmente a la existencia de costes puntuales no deducibles (sanción de la CNMV) y a que en el ejercicio anterior se optimizó la aplicación de las bases imponibles negativas en Brasil.
- El Resultado neto del Grupo desciende un -35% vs 9M17 afectado por la sanción de la CNMC y por mayores gastos de reestructuración de Tecnocom, así como por las mayores amortizaciones y gastos por impuestos.

## Resultados por negocios

9M18					3T18			
M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	777	1.396	-	2.174	259	452	-	711
Margen de Contribución	156	193	-	349	51	76	-	126
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>20,1%</i>	<i>13,8%</i>	-	<i>16,0%</i>	<i>19,6%</i>	<i>16,8%</i>	-	<i>17,8%</i>
EBIT	99	16	-	115	33	10	-	42
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>12,8%</i>	<i>1,1%</i>	-	<i>5,3%</i>	<i>12,6%</i>	<i>2,2%</i>	-	<i>6,0%</i>

9M17					3T17			
M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	811	1.305	-	2.116	258	478	-	737
Margen de Contribución	168	164	-	332	56	64	-	120
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>20,7%</i>	<i>12,6%</i>	-	<i>15,7%</i>	<i>21,6%</i>	<i>13,4%</i>	-	<i>16,3%</i>
EBIT	106	18	-	124	36	10	-	46
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>13,0%</i>	<i>1,4%</i>	-	<i>5,8%</i>	<i>14,0%</i>	<i>2,1%</i>	-	<i>6,3%</i>

Cifras no auditadas

## Balance consolidado

	9M 18 M€	2017 M€	Variación M€
Inmovilizado material	100,7	104,1	(3,4)
Inversiones inmobiliarias	1,4	1,5	(0,1)
Otros activos intangibles	346,5	352,2	(5,7)
Participadas y otros inmovilizados financieros	226,2	232,1	(5,9)
Fondo de Comercio	831,6	802,7	28,9
Activos por impuestos diferidos	161,3	165,8	(4,5)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.667,8</b>	<b>1.658,4</b>	<b>9,4</b>
Activos no corrientes mantenidos para la venta	23,6	26,9	(3,3)
Activo circulante operativo	1.303,3	1.321,9	(18,6)
Otros activos corrientes	142,1	160,3	(18,2)
Efectivo y equivalentes	857,6	699,1	158,5
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.326,6</b>	<b>2.208,2</b>	<b>118,4</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.994,4</b>	<b>3.866,6</b>	<b>127,8</b>
Capital y Reservas	601,7	640,8	(39,1)
Acciones propias	(3,7)	(9,4)	5,7
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>598,0</b>	<b>631,4</b>	<b>(33,4)</b>
Socios externos	19,7	17,5	2,2
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>617,7</b>	<b>648,9</b>	<b>(31,2)</b>
Provisiones para riesgos y gastos	73,4	70,2	3,2
Deuda financiera a largo plazo	1.337,9	1.016,4	321,5
Pasivos por impuestos diferidos	3,2	20,8	(17,6)
Otros pasivos no corrientes	139,6	136,5	3,1
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.554,1</b>	<b>1.243,9</b>	<b>310,2</b>
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	205,4	271,0	(65,6)
Pasivo Circulante Operativo	1.274,2	1.328,2	(54,0)
Otros pasivos corrientes	343,0	374,6	(31,6)
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.822,7</b>	<b>1.973,7</b>	<b>(151,0)</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>3.994,4</b>	<b>3.866,6</b>	<b>127,8</b>
Deuda financiera a corto plazo	(205,4)	(271,0)	65,6
Deuda financiera a largo plazo	(1.337,9)	(1.016,4)	(321,5)
Deuda financiera bruta	(1.543,3)	(1.287,3)	(256,0)
Efectivo y equivalentes	857,6	699,1	158,5
<b>Deuda neta</b>	<b>(685,7)</b>	<b>(588,2)</b>	<b>(97,5)</b>

Cifras no auditadas

## Flujos de tesorería consolidado

	9M18	9M17	Variación	3T18	3T17	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>86,5</b>	<b>101,8</b>	<b>(15,3)</b>	<b>31,7</b>	<b>38,5</b>	<b>(6,8)</b>
<b>Ajustes:</b>						
- Amortizaciones	68,0	46,9	21,1	24,2	16,6	7,6
- Subvenciones, provisiones y otros	(19,9)	(16,8)	(3,1)	(0,6)	(5,0)	4,4
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,7	0,1	0,6	(0,2)	(0,1)	(0,1)
- Resultados financieros	27,9	21,8	6,1	11,0	7,8	3,2
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>(0,1)</b>
<b>Flujo de Caja operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>163,4</b>	<b>153,8</b>	<b>9,6</b>	<b>66,0</b>	<b>57,9</b>	<b>8,1</b>
Clientes, neto	36,0	(34,6)	70,6	31,9	27,7	4,2
Existencias, neto	(65,3)	(20,8)	(44,5)	(16,5)	(5,1)	(11,4)
Proveedores, neto	(66,8)	39,8	(106,6)	(61,3)	24,5	(85,8)
<b>Variación en el capital circulante operativo</b>	<b>(96,0)</b>	<b>(15,6)</b>	<b>(80,4)</b>	<b>(46,0)</b>	<b>47,1</b>	<b>(93,1)</b>
<b>Otras variaciones operativas</b>	<b>(42,7)</b>	<b>(31,5)</b>	<b>(11,2)</b>	<b>16,5</b>	<b>(11,8)</b>	<b>28,3</b>
Inversión Material, neto	(12,3)	(6,2)	(6,1)	(4,4)	(3,6)	(0,8)
Inversión Inmaterial, neto	(35,9)	(18,3)	(17,6)	(9,7)	(5,8)	(3,9)
<b>Capex</b>	<b>(48,2)</b>	<b>(24,5)</b>	<b>(23,7)</b>	<b>(14,1)</b>	<b>(9,4)</b>	<b>(4,7)</b>
<b>Resultado financiero</b>	<b>(10,7)</b>	<b>(10,9)</b>	<b>0,2</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(2,7)</b>	<b>0,3</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(11,8)</b>	<b>(27,3)</b>	<b>15,5</b>	<b>(5,0)</b>	<b>(6,0)</b>	<b>1,0</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>(45,9)</b>	<b>44,1</b>	<b>(90,0)</b>	<b>15,1</b>	<b>75,1</b>	<b>(60,0)</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,2	0,6	(0,4)	0,8	0,6	0,2
Inversiones/Desinversiones Financieras externos	(39,6)	(144,0)	104,4	(40,0)	(4,2)	(35,8)
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	(0,1)	0,1	0,0	(0,7)	0,7
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	(5,2)	5,2	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(2,9)	(5,4)	2,5	0,3	(0,3)	0,6
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>(88,2)</b>	<b>(110,0)</b>	<b>21,8</b>	<b>(23,8)</b>	<b>70,5</b>	<b>(94,3)</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>(588,2)</b>					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(88,2)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(9,3)					
<b>Deuda neta final</b>	<b>(685,7)</b>					
<b>Saldo inicial de efectivo y equivalentes</b>	<b>699,1</b>	<b>673,9</b>	<b>25,2</b>			
Variación de la tasa de cambio	(4,7)	(9,7)	5,0			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	251,4	84,2	167,2			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(88,2)	(110,0)	21,8			
<b>Saldo final de efectivo y equivalentes</b>	<b>857,6</b>	<b>638,5</b>	<b>219,1</b>			
<b>Endeudamiento financiero c/p y l/p</b>	<b>(1.543,3)</b>	<b>(1.318,3)</b>	<b>(225,0)</b>			
<b>Deuda neta final</b>	<b>(685,7)</b>	<b>(679,9)</b>	<b>(5,8)</b>			

Cifras no auditadas

- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante muestra un crecimiento del +6% (163 M€ vs 154 M€) por la mejora de la rentabilidad y pese a los mayores costes de reestructuración asociados a la integración de TecnoCom en 9M18 vs 9M17. En el 3T18, esta partida muestra un crecimiento del +14%.
- La variación de Capital Circulante en 9M18 ha sido negativa (-96 M€ vs -16 M€ en el 9M17) debido principalmente al empeoramiento de proveedores (-67 M€) así como por el incremento de los inventarios (-65 M€), como resultado de la aplicación de la NIIF 15 y de la fabricación en serie de determinados productos en el negocio de T&D con el objetivo de acortar los tiempos de entrega a clientes.
- El Circulante Operativo Neto (Activo circulante operativo – Pasivo circulante operativo) ha aumentado hasta 29 M€ (vs -37 M€ en junio de 2018) debido principalmente al incremento de inventarios y a la reducción de proveedores. De esta forma, el Circulante Operativo Neto es equivalente a 3 días de ventas (DoS) vs -4 DoS en junio de 2018 y vs -1 DoS en diciembre de 2017.
- El Factoring sin recurso de facturas de clientes se mantiene estable en 187 M€, misma cifra que la realizada en diciembre de 2017 y en el 9M17.
- Otras Variaciones Operativas supone un mayor pago de 11 M€ vs 9M17, partida que incluye principalmente los pagos por la retribución variable de los empleados de la compañía, así como los pagos a la Administración Pública (IVA, Seguridad Social, retenciones IRPF).
- La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) ha sido de 48 M€, duplicándose respecto al 9M17, acorde con los mayores compromisos de inversión anticipados por la compañía en la presentación del Plan Estratégico 2018-2020. Las inversiones inmateriales ascendieron a 36 M€ en 9M18 vs 18 M€ en 9M17 y las materiales a 12 M€ en 9M18 vs 6 M€ en 9M17.
- El pago por Resultado Financiero ha sido similar al efectuado en 9M17 (11 M€).
- El pago por Impuesto de Sociedades ha sido menor en 9M18 vs 9M17, debido a que en el 1T18 se produjo en España el cobro de la devolución derivada del Impuesto sobre Sociedades del ejercicio 2016.
- El Flujo de Caja Libre generado en 9M18 ha sido de -46 M€ (vs +44 M€ en el 9M17) afectado por la estacionalidad propia del tercer trimestre, así como por el difícil comparable con el 3T17 en el que se produjo una gran aportación por la variación de Capital Circulante.
- La Deuda neta se eleva hasta los 686 M€ en 9M18 frente a 588 M€ de diciembre de 2017 debido principalmente a la generación de caja negativa en el periodo (-46 M€) y a la adquisición de la compañía Advanced Control Systems (c. 40 M€). El nivel de apalancamiento se sitúa en 2,5x el EBITDA de los últimos 12 meses (o en 1,4x si se excluyera la salida de caja por los pagos de las adquisiciones realizadas en 2017 y 2018).
- El coste medio de la deuda bruta se sitúa en el 2,1% mejorando en 0,1 pp. vs 9M17.

## Recursos humanos

Plantilla final	9M18	%	9M17	%	Variación (%) vs 9M17
España	26.149	61	24.621	62	6
América	12.762	30	11.460	29	11
Europa	2.030	5	1.798	5	13
Asia, Oriente Medio & África	1.917	4	1.753	4	9
<b>Total</b>	<b>42.858</b>	<b>100</b>	<b>39.632</b>	<b>100</b>	<b>8</b>

Plantilla media	9M18	%	9M17*	%	Variación (%) vs 9M17*
España	25.618	63	24.402	61	5
América	11.409	28	11.936	30	(4)
Europa	1.992	5	1.849	5	8
Asia, Oriente Medio & África	1.858	4	1.712	4	9
<b>Total</b>	<b>40.876</b>	<b>100</b>	<b>39.899</b>	<b>100</b>	<b>2</b>

## 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.

### Margen Operativo

**Definición/Conciliación:** Es el Resultado de Explotación (EBIT) más los costes de reorganización de personal, los costes de integración y adquisición, la amortización de los activos intangibles de las adquisiciones, la retribución basada en acciones y las posibles multas.

**Explicación de uso:** Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva antes de ciertos costes extraordinarios y que los inversores emplean para la valoración de empresas de Tecnologías de la Información.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen Operativo (%), que resulta del cociente entre el Margen Operativo y el importe de las ventas de un mismo periodo.

**Coherencia del criterio empleado:** Las compañías del sector de Tecnologías de la Información reportan esta métrica.

### Resultado de Explotación (EBIT)

**Definición/Conciliación:** Queda definido en la cuenta de resultados anuales.

**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 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 periodo. 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 sobre 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.

## Glosario

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

Book-to-Bill: Ratio Contratación/Facturación.

BPA: Beneficio neto Por Acción.

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

CAPEX: Capital Expenditure (Gasto de Capital).

Cash Flow: Flujo de Caja.

DoS: Days of Sale (Días de venta).

D&S: Defensa y Seguridad.

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

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

I+D: Investigación más Desarrollo.

LATAM: Latinoamérica.

LTM: Last Twelve Months (Últimos Doce Meses).

OPEX: Operating Expenses (Gastos de Explotación).

T&D: Transporte y Defensa.

TI: Tecnologías de la Información

## **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