

RESULTADOS 2016

MADRID, 23 DE FEBRERO 2017

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	8
4. Análisis por Geografías	13
5. Otros Acontecimientos del Trimestre	15
6. Hechos posteriores al Cierre del Trimestre	16
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	17
ANEXO 2: Resultados por Negocios	18
ANEXO 3: Balance Consolidado	19
ANEXO 4: Flujos de Tesorería Consolidado	20
ANEXO 5: Medidas alternativas de rendimiento	21
DISCLAIMER	24

1. RESUMEN Y PRINCIPALES MAGNITUDES

PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS

La contratación vuelve a aumentar en el 4T16 y alcanza un crecimiento final del +6% en moneda local en el año (+4% en términos reportados)

- Todos los trimestres del ejercicio 2016 han presentado crecimiento de la contratación en moneda local.
- El ratio de contratación sobre ventas crece en 2016 (1,01x vs 0,93x en 2015)
- La contratación de TI aumenta un +12% en el año, impulsada por el crecimiento de dos dígitos de Energía & Industria y de Servicios Financieros.

Los ingresos en 2016 alcanzan los 2.709 M€ y caen un -3% en moneda local y un -5% en términos reportados

- Los ingresos en el cuarto trimestre del año totalizan 759 M€ y caen un -3% en moneda local y reportado.
- América ya presenta crecimiento en 4T16 (+1% en reportado, lo que compara con una caída del -20% en 9M16). Además el tipo de cambio contribuye positivamente en el cuarto trimestre (+2M€)
- Destacan los crecimientos de Seguridad y Defensa (+8% en moneda local) y de Europa (+7% en moneda local) en el período acumulado.

El EBITDA alcanza los 229 M€ frente a 131 M€ en 2015, lo que supone una expansión del margen EBITDA en el año hasta el 8,5% vs 4,6% en 2015

El margen EBIT alcanza el 6,0% en el ejercicio, mejorando substancialmente frente al 1,6% del margen EBIT recurrente de 2015, por el mayor margen directo de los proyectos en ejecución, los planes de eficiencia y la reducción de proyectos onerosos

- El EBIT alcanza los 162 M€ en 2016, a pesar de haberse incluido 49 M€ de nuevas provisiones por proyectos onerosos
- Los gastos de personal se reducen un -7%, en línea con la caída de la plantilla media (3.011 empleados menos), mientras que los aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un -12% en el año.
- El margen EBIT en el 4T16 se sitúa en el 7,6% frente al 6,0% de margen EBIT recurrente de 4T15.
- El margen de contribución se sitúa en el 14,0% en 2016 vs 9,2% en 2015.

Destaca significativamente la generación de caja en el ejercicio (+184 M€) gracias a la sólida mejora operativa y la gestión del circulante, y a pesar de las salidas de caja por reestructuración de plantilla y proyectos onerosos

- Excluyendo los costes de reestructuración de plantilla (51 M€) y los proyectos onerosos (76 M€), el FCF habría alcanzado los 311 M€ en el ejercicio.
- El FCF en el 4T16 alcanza los 140 M€, gracias a la mejora de las operaciones y del circulante; los efectos estacionales positivos propios del cuarto trimestre fueron más acusados de lo habitual.

Reducción significativa de la deuda neta (-25%) con respecto a diciembre 2015, hasta los 523 M€.

- El ratio de Deuda Neta/EBITDA cae hasta 2,3 x frente a 5,4x de Diciembre 2015.
- El coste medio de la deuda bruta baja hasta el 2,8%, desde el 3,9% de 2015.

El resultado neto del Grupo en 2016 alcanza los 70 M€, tras las pérdidas de -641 M€ de 2015

Principales Magnitudes	2016 (M€)	2015 (M€)	Variación (%) Reportado / Mon. Local
Contratación	2.744	2.651	3,5 / 5,9
Ventas	2.709	2.850	(4,9) / (2,8)
Cartera de pedidos	3.129	3.193	(2,0)
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	229	131	75,5
Margen EBITDA	8,5%	4,6%	3,9 pp
Resultado Operativo (EBIT) recurrente ⁽¹⁾	162	45	257,5
Margen EBIT recurrente ⁽¹⁾	6,0%	1,6%	4,4 pp
Costes no recurrentes	0	(687)	(100,0)
Resultado Operativo (EBIT)	162	(641)	NA
Margen EBIT	6,0%	(22,5%)	28,5 pp
Resultado Neto	70	(641)	NA
Deuda neta	523	700	(25,3)
Flujo de Caja Libre	184	(50)	NA
BPA básico (€)	0,427	(3,913)	NA

⁽¹⁾ Antes de costes no recurrentes

2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

CUENTA DE RESULTADOS

- Las ventas en el ejercicio 2016 se han situado 2.709 M€, lo que supone una caída del -3% en moneda local (o -5% en términos reportados). Los verticales de T&D registran crecimiento positivo (+1% moneda local; plano en reportado), mientras que los verticales de TI han registrado una caída del -5% en moneda local (-8% reportado) afectados por dinámicas sectoriales y geográficas y por la estacionalidad propia de alguno de sus negocios (Elecciones). En el cuarto trimestre, las ventas han caído un -3% en moneda local (-3% reportado) como consecuencia, entre otros aspectos, de la desaceleración del vertical de Transporte & Tráfico por retrasos en algunos proyectos y ciertos aspectos puntuales que han afectado al segmento de TI (principalmente la comparativa de Elecciones, y la pérdida de un contrato relevante de BPO en Telecom & Media).
- El tipo de cambio tiene un impacto negativo en ventas de 61 M€ en el año. Dicho impacto se concentró en el primer semestre (58 M€), estabilizándose en el tercer trimestre y ya con un impacto ligeramente positivo en el último trimestre del año.
- La contratación crece un +6% en moneda local (+4% reportado). En el cuarto trimestre (+4% en moneda local; +5% reportado) se consolida la senda de recuperación iniciada en trimestres anteriores, especialmente en el ámbito de TI, mientras que T&D se desacelera por el impacto de la fuerte contratación registrada en el cuarto trimestre 2015 asociado a proyectos específicos con el Ministerio de Defensa en España.
- Los Otros Ingresos se sitúan en 63 M€ frente a los 86 M€ del 2015 como consecuencia tanto de la menor aplicación de subvenciones de proyectos de I+D finalizados como por la menor capitalización de gastos de I+D en el periodo. Excluyendo estos impactos, los Otros Ingresos hubieran crecido ligeramente frente a los registrados en el 2015.
- El OPEX (gastos operativos) cae un -9%, hasta los 2.543 M€ principalmente como consecuencia de los planes de optimización de costes implementados por la compañía, así como por las menores ventas.
 - Los Aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un -12% hasta los 1.199 M€ debido al descenso del volumen de ventas, a la menor subcontratación y la ejecución de los planes de optimización de costes. En el cuarto trimestre, los Aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un -3% vs 4T15.
 - Los Gastos de Personal se han situado en 1.342 M€ en el año, lo que representa una caída del -7% como consecuencia del descenso de la plantilla media en el periodo (-8%). En el cuarto trimestre, los Gastos de Personal caen un -3% vs el mismo periodo del año anterior debido al importante avance llevado a cabo en el programa de optimización de plantilla en España en la última parte del año 2015.
- El Margen de Contribución se sitúa en el 14,0% vs 9,2% del año anterior (+4,8pp):
 - El Margen de Contribución de T&D (Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad) aumenta en +4,3pp alcanzando el 19,1% en 2016 (vs 14,8% en 2015) como consecuencia de la mejora operativa en Defensa & Seguridad y a pesar del proceso de reestructuración en curso en el segmento de Transporte & Tráfico.
 - El Margen de Contribución de TI (9,8%) ha sido superior en +4,8pp al registrado en 2015 (5,0%), por las pérdidas de algunos proyectos en 2015 (principalmente en Brasil, en los verticales de Servicios Financieros y Administración Pública) y los programas de optimización de recursos llevados a cabo a lo largo del año.
- A pesar de la caída de las ventas, el EBITDA alcanza los 229 M€ en el año 2016 frente a 131 M€ en 2015, equivalente a un margen EBITDA del 8,5% vs 4,6% en 2015.
- Las amortizaciones se sitúan en 68 M€ frente a los 85 M€ del 2015 (-21%), por el efecto de la menor aplicación y amortización correspondiente a subvenciones de proyectos de I+D. Excluyendo dicho impacto, las amortizaciones se hubieran situado en unos niveles similares a los del año anterior.

- La favorable evolución de los proyectos problemáticos provisionados en 2015, los planes de eficiencia, así como la mejora relativa en la rentabilidad de los proyectos en curso han incidido en el aumento del Margen Directo a lo largo del año. Por debajo del Margen Directo, los programas de optimización contribuyen a la expansión adicional del margen EBIT. Como consecuencia de lo anterior, el EBIT recurrente en 2016 se sitúa en 162 M€ con un margen del 6,0% (vs 1,6% en 2015), a pesar de haberse incluido 49 M€ de nuevas provisiones por proyectos onerosos.
- En la aceleración del margen EBIT recurrente en el 4T16 (7,6% vs 5,3% 9M16), a los aspectos destacados con anterioridad (medidas de optimización, efecto de provisiones y mejora de la rentabilidad de proyectos) se suma el impacto positivo del mayor volumen de ventas, dada la estacionalidad propia del negocio en la última parte del año. Es destacable que a pesar de la caída en las ventas trimestrales, el margen del 4T16 aumenta en 1,6pp vs 4T15 (6,0%) como consecuencia de los distintos programas de optimización y mejora en curso.
- El Resultado Financiero disminuye hasta -39 M€ (vs -64 M€ en 2015) como consecuencia de la reducción del coste medio de la deuda bruta de -1,1pp hasta el 2,8% (principalmente por el menor peso de la deuda en Brasil).
- El gasto por impuestos asciende a 54 M€, lo que equivale a una tasa impositiva del 43%, como consecuencia, entre otros aspectos, de las limitaciones a la activación de ingresos fiscales frente a las pérdidas generadas en ciertas regiones (principalmente en Brasil), no tributación en Bahrein debido a su legislación fiscal y el impacto fiscal de la liquidación de algunas filiales.
- El Resultado Neto se sitúa en 70 M€, frente a las pérdidas de -641 M€ que se registraron en el 2015.

BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA

- El Cash Flow Libre generado en 2016 se sitúa en 184 M€ vs -50 M€ en el 2015 como consecuencia principalmente de la mejora de la rentabilidad operativa y del capital circulante. Excluyendo el impacto de la reestructuración de plantilla (51 M€) y la salida de caja por los proyectos onerosos provisionados en 2015 (76 M€), la generación de caja libre se habría situado en 311 M€.
- La generación de caja en 4T16 es de 140 M€ frente a 137 M€ del 4T15. A diferencia del 4T15, en el que la generación de caja vino exclusivamente de la mejora del circulante, en el 4T16 la generación de caja ha sido consecuencia tanto de la mejora operativa como del circulante.
- El Cash Flow Operativo antes de la variación de capital circulante de 2016 se sitúa en 228 M€ frente a -151 M€ en 2015 como consecuencia de la mejora operativa y el impacto de los efectos no recurrentes registrados en el mismo periodo del año anterior.
- El Circulante Operativo Neto ha disminuido hasta 33 M€ desde los 232 M€ de diciembre de 2015, equivalente a 5 días de ventas (DoS) de los últimos 12 meses vs 30 DoS en 2015. Esta reducción se produce como consecuencia del menor volumen de ventas del periodo, el mayor nivel de cobros en relación a las ventas del ejercicio, la gestión de proveedores y la reclasificación de ciertas deudas con clientes de corto a largo plazo. En el 4T16 el Circulante Operativo Neto ha disminuido en 165 M€ (21 DoS) vs 9M16 (capital circulante de 198 M€ equivalente a 26 DoS). La estacionalidad propia del circulante en el cuarto trimestre ha sido más acusada en este ejercicio respecto a la del año anterior, contribuyendo de forma significativa a esta mejora del circulante, y en cierta manera adelantando parte de los flujos que cabría esperar para el primer trimestre de 2017. Adicionalmente, se ha producido la reclasificación de ciertas deudas pendientes de facturar con clientes de corto a largo plazo por un importe neto de 85 M€ (equivalente a 11 DoS).
- Otras variaciones operativas asciende a -10,1 M€ frente a +0,3 M€ en 2015. La salida de caja por el programa de optimización de la plantilla ha sido compensado parcialmente con los cobros recibidos por parte de los proyectos plurianuales específicos de Defensa & Seguridad contratados por el Ministerio de Defensa, que al ser de largo plazo se registran en esta partida.
- El Impuesto de Sociedades pagado asciende a -47 M€, vs -7M€ en 2015, por la significativa mejora del resultado de la compañía en España en 2016 vs 2015, así como resultado de ciertas medidas de adelanto de cobros de impuestos introducidas recientemente en España.

- La inversión en CAPEX alcanza 28 M€ vs 37 M€ en 2015 (excluyendo las subvenciones se hubiese mantenido en niveles similares, 39 M€ en 2016 vs 43 M€ en 2015). El detalle entre inversiones inmateriales y materiales es el siguiente:
 - Las inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ascendieron a 19 M€ frente a 27 M€ en el mismo periodo del ejercicio anterior, principalmente por un mayor nivel de subvenciones aplicado en el presente ejercicio respecto al anterior (11 M€ en 2016 vs 6M€ en 2015, siendo de esta forma la inversión bruta en inversiones inmateriales de 30 M€ en 2016 vs 33M€ en 2015).
 - Las inversiones materiales alcanzaron 9 M€, nivel similar a los 10 M€ registrados en 2015.
- La Deuda Neta se sitúa en 523 M€ (frente a los 700 M€ de diciembre 2015), lo que representa un nivel de apalancamiento de 2,3 veces el EBITDA recurrente de los últimos 12 meses (vs 5,4x a diciembre 2015). El coste medio de la deuda bruta se sitúa en el 2,8%, mejorando en un +1,1 pp vs 2015.
- El factoring sin recurso de facturas de clientes alcanza los 187 M€, misma cifra que la realizada en 2015 y 9M16.

RECURSOS HUMANOS

Plantilla final	2016	%	2015	%	Variación (%) vs 2015
España	18.951	55	20.251	55	(6)
América	12.091	35	13.558	37	(11)
Europa	1.632	5	1.582	4	3
Asia, Oriente Medio & África	1.620	5	1.669	5	(3)
TOTAL	34.294	100	37.060	100	(7)

Plantilla media	2016	%	2015	%	Variación (%) vs 2015
España	19.474	55	21.528	56	(10)
América	12.952	36	13.881	36	(7)
Europa	1.584	4	1.657	4	(4)
Asia, Oriente Medio & África	1.637	5	1.593	4	3
TOTAL	35.647	100	38.658	100	(8)

Al cierre del 2016, la plantilla final total está formada por 34.294 profesionales, lo que supone una reducción del -7% respecto al 2015 (2.766 empleados menos):

- La plantilla final en España se reduce en un -6% (1.300 empleados menos) mayoritariamente por el plan de ajuste.
- En América, la plantilla final ha disminuido un -11% (equivalente a 1.467 profesionales) por la reducción de la actividad principalmente en Brasil y el enfoque hacia el sector privado, y reestructuración en la región.
- En Europa, la plantilla se incrementa ligeramente un +3% (50 empleados más) vs 2015 como consecuencia de un incremento de necesidades en Italia (proyectos relacionados con el segmento de TI) y en Noruega y UK (proyectos relacionados con el negocio de ATM).
- En AMEA, la plantilla se ha reducido ligeramente un -3% (49 empleados menos) con respecto a 2015.

La plantilla media al cierre del 2016 ha disminuido un -8% vs cierre del 2015 debido principalmente a los planes de eficiencia llevados a cabo en España y América, donde la plantilla media ha disminuido un -10% y un -7% respectivamente vs 2015.

3. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

3.1 TRANSPORTE Y DEFENSA

T&D	2016 (M€)	2015 (M€)	Variación %		4T16 (M€)	4T15 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local			Reportado	Moneda local
Contratación	1.241	1.259	(1)	(1)	343	428	(20)	(20)
Ventas	1.224	1.229	(0)	1	377	391	(3)	(3)
- Defensa & Seguridad	599	556	8	8	198	191	4	4
- Transporte & Tráfico	625	674	(7)	(6)	179	200	(10)	(10)
Book-to-bill	1,01	1,02	(1)		0,91	1,09	(17)	
Cart./Ventas 12m	1,88	1,87	1					

Las ventas en el segmento de T&D aumentan un +1% en moneda local (planas en términos reportados), desacelerándose en el cuarto trimestre (-3% moneda local y reportado) como consecuencia de la ralentización de ciertos proyectos en cartera en Transporte & Tráfico (especialmente en el ámbito Ferroviario, Ticketing y Tráfico Urbano) y el efecto de contratos específicos plurianuales con el Ministerio de Defensa iniciados en el cuarto trimestre de 2015.

La contratación cae un -1% en moneda local y reportado, situándose el ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas en 1,01x, niveles similares a los registrados en el mismo periodo del año anterior.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en niveles ligeramente superiores vs 2015 (1,88x vs 1,87x).

Defensa & Seguridad

- Las ventas de Defensa & Seguridad han crecido un +8% en moneda local y en términos reportados en el año. Destaca la favorable evolución en el ejercicio de las áreas de Sistemas Aeroportados (básicamente en Europa), Espacio (España) y Radares & Defensa Electrónica (AMEA y España).
- La evolución de las ventas en el cuarto trimestre de 2016 ha seguido evolucionando favorablemente (+4%), a pesar de mostrar una comparativa más exigente dada la puesta en marcha de contratos específicos plurianuales relevantes en España en el cuarto trimestre 2015 (básicamente en el ámbito de Simulación, Vehículos Militares, Radares & Defensa Electrónica). En el último trimestre del año 2016, destaca la favorable evolución de Sistemas Aeroportados.
- Por geografías, destaca tanto la favorable evolución de la actividad en España a través de 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) como la consolidación de los ritmos de actividad en Europa (básicamente, en Sistemas Aeroportados), América y AMEA (Radares & Defensa Electrónica, Seguridad & C4ISR, incluyendo *Command, Control, Communications, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance*).
- La cartera existente (ratio cartera sobre ventas de los últimos 12 meses superior a 2,0x), junto con el pipeline acumulado (nuevos proyectos nacionales y europeos) y la eventual concreción de la Política Común de Seguridad & Defensa de la UE sientan las bases para un crecimiento sostenido en los próximos años.

Transporte & Tráfico

- Las ventas de Transporte & Tráfico han caído un -6% en moneda local (-7% en términos reportados). En el año, la evolución positiva del área de ATM (c.45% de las ventas del vertical) no ha podido contrarrestar el fuerte descenso de las ventas en el segmento de Infraestructura & Transportes como consecuencia, entre otros aspectos, de la ralentización de proyectos en curso y el retrasos en el inicio de ciertos proyectos relevantes en cartera en el ámbito Ferroviario, Tráfico Vial y Ticketing en América y España.
- En el cuarto trimestre, las ventas han caído un -10% en moneda local y reportado como consecuencia, entre otros aspectos, de la ralentización de ciertos proyectos en cartera en España (principalmente en el ámbito Ferroviario y Tráfico Urbano) y AMEA (básicamente en el ámbito de Ticketing y Ferroviario). Destaca Europa por la positiva evolución del negocio ATM en este trimestre.
- Por geografías, España y América son las regiones con un peor comportamiento en el año por la ejecución más lenta de ciertos proyectos en el ámbito de Tráfico Urbano, Ticketing y Ferroviario. Para el cuarto trimestre, destaca la positiva evolución de la actividad en AMEA y Europa por el avance en la ejecución de proyectos relevantes en el segmento Ferroviario y ATM.
- A pesar de los retrasos en la licitación de ciertos proyectos en países dependientes del precio del petróleo, la contratación ha terminado el año en positivo (+4% en reportado) como consecuencia de la importante recuperación de la contratación en el segundo semestre en Europa (básicamente en ATM en el contexto del inicio de la Fase II del programa SESAR) y AMEA (Tráfico Vial & Ticketing). De esta forma, el ratio Book-to-Bill se ha situado en 1,08x (vs 0,96x en 2015) mientras que el ratio cartera sobre ventas de los últimos 12 meses asciende a 1,74x (vs 1,58x en 2015), lo que junto con el pipeline existente, anticipa una recuperación de las tasas de crecimiento positivo del vertical en los próximos trimestres.
- Como consecuencia de la evolución reciente de la división de Transportes la compañía está procediendo a una revisión en profundidad del negocio para valorar la cartera de productos y la estrategia en torno a los mismos.

3.2 TI

TI	2016	2015	Variación %		4T16	4T15	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda local
Contratación	1.504	1.392	8	12	321	204	57	55
Ventas	1.485	1.621	(8)	(5)	381	391	(2)	(3)
- Energía & Industria	400	426	(6)	(3)	106	102	4	5
- Servicios Financieros	476	488	(2)	1	124	112	10	9
- Telecom & Media	212	251	(15)	(11)	51	61	(17)	(18)
- AA.PP. & Sanidad	398	458	(13)	(11)	101	115	(12)	(14)
Book-to-bill	1,01	0,86	18		0,84	0,52	61	
Cart./Ventas 12m	0,55	0,55	1					

Las ventas en el área de TI en el año 2016 han caído un -5% en moneda local (-8% en términos reportados), mejorando ligeramente su evolución en el cuarto trimestre (-3% en moneda local; -2% reportado) como consecuencia de la aceleración de los niveles de actividad en Utilities y Banca en América.

La caída de ventas de los verticales de TI es debida al efecto negativo del tipo de cambio, el reposicionamiento en Brasil, los criterios más selectivos en la contratación, el retraso en ciertas licitaciones de AAPP en España, la comparativa del negocio de Elecciones y el descenso de los niveles de actividad en aquellas regiones más vinculadas al precio del petróleo.

La contribución a las ventas de la división digital (Minsait) ha sido de 313 M€ (+2% en moneda local), lo que supone un 21% de las ventas de TI en 2016.

La contratación en TI sube +12% en moneda local (+8% reportado), especialmente en los verticales de Energía & Industria y Servicios Financieros, dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,01x vs 0,86x en 2015.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se mantiene estable en el entorno de 0,55x.

Energía & Industria

- Las ventas de Energía & Industria han caído un -3% en moneda local (-6% en términos reportados) en el ejercicio 2016, aunque en el cuarto trimestre han tenido ya un comportamiento positivo (+5% en moneda local; +4% reportado) como consecuencia de la evolución favorable de la actividad del segmento de Utilities (principalmente en América).
- El segmento de Energía (c.70% ventas del vertical) cae un -5% en moneda local (-8% en términos reportados) por el fuerte descenso de la actividad en Latam como consecuencia del reposicionamiento en la zona (básicamente en Brasil) y el descenso de los niveles de actividad en aquellas regiones más vinculadas al precio del petróleo (principalmente Brasil, Colombia, México y Argentina). El mercado español (c.45% del vertical) presenta tasas de crecimiento positivas (+c.5%), básicamente por la evolución favorable de la implantación de soluciones (propias y de terceros).
- El segmento de Industria presenta una evolución de las ventas prácticamente plana apoyada en el segmento de Outsourcing, mostrando de esta forma un mejor comportamiento relativo que el segmento de Energía.
- Por geografías, la actividad en AMEA (-4%) y América (-17%) en el año se ha visto afectada por la mayor vinculación de estas regiones al precio de las materias primas, el tipo de cambio y el redimensionamiento de la actividad en Brasil. En el cuarto trimestre, destaca la positiva evolución de la actividad en América (+27%) como consecuencia, entre otros aspectos, de la favorable evolución de los niveles de actividad del segmento de BPO en Utilities.
- La contratación en 2016 sube un +15% en moneda local (+12% reportado), confirmándose en el cuarto trimestre la aceleración experimentada a lo largo del segundo semestre apoyada en España, América y Europa (básicamente en el segmento de Outsourcing y BPO en Utilities).

Servicios Financieros

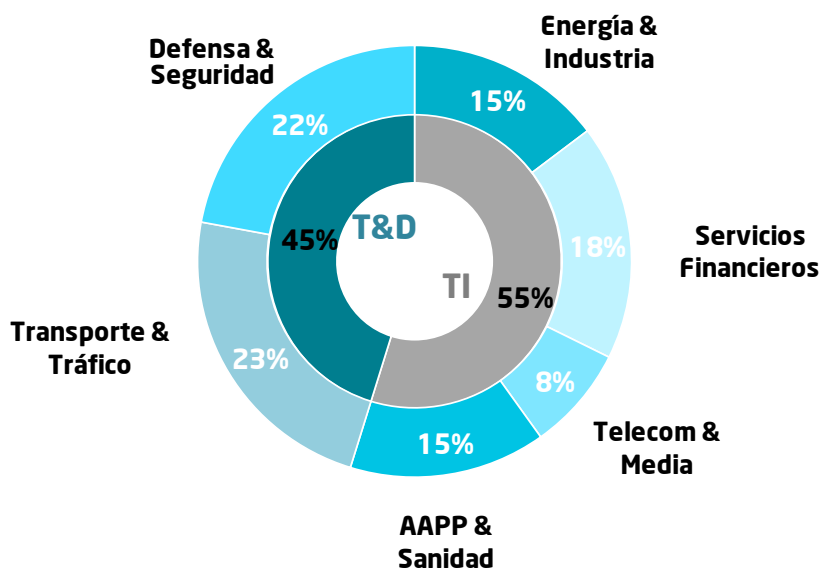
- La actividad de Servicios Financieros ha crecido un +1% en moneda local (o -2% en términos reportados) en 2016, año en el que el grueso de la actividad se concentró en el sector bancario vs asegurador.
- En el cuarto trimestre las ventas han crecido un +9% en moneda local (+10% en términos reportados), destacando la evolución positiva de América (principalmente en el segmento de Banca en Brasil y México).
- La actividad del vertical ha estado condicionada por el cierre de operaciones críticas en Brasil y el reposicionamiento en la zona (priorizando esfuerzos en la estabilización de clientes y la oferta propia en el segmento privado), lo que ha incidido en el descenso de los ingresos en América (-8% reportado). Sin embargo, a lo largo del segundo semestre se ha ido consiguiendo estabilizar el negocio tanto en términos de contratación (+19% reportado a final de año) como en ventas (crecimiento superior al +10% en el segundo semestre).
- El redimensionamiento y reposicionamiento de las principales entidades del sector financiero en España está generando un elevado dinamismo en cuanto a oportunidades de negocio en el ámbito del Outsourcing, BPO y Ciberseguridad (Tecnologías Digitales).
- A pesar de las favorables dinámicas sectoriales (básicamente en España) y la estabilización de las condiciones de negocio en América, no se espera una fuerte recuperación de los niveles de actividad en los próximos trimestres como consecuencia, entre otros aspectos, del impacto del cierre de los proyectos problemáticos en Brasil y reenfoque hacia el sector privado.

Telecom & Media

- Las ventas en Telecom & Media han caído un -11% en moneda local (-15% en términos reportados) afectadas por la dinámica de los operadores del sector, centrados en medidas de eficiencia y control de costes, con lo que se han mantenido las exigentes dinámicas en precio.
- En el cuarto trimestre, la actividad en Telecom & Media ha registrado una caída del -18% en moneda local (-17% en términos reportados) como consecuencia de un peor comportamiento relativo de los niveles de actividad en España (básicamente por el impacto negativo de la cancelación del contrato de BPO con Vodafone).
- El vertical de Media, de menor peso relativo (c.10% de las ventas del vertical), también ha tenido un comportamiento negativo en el año (-c.12% en términos reportados).
- La evolución de la contratación (-6% en moneda local; -12% reportado), junto con el arrastre del impacto negativo asociado a la pérdida del contrato de BPO con Vodafone, no permite anticipar una recuperación significativa de la actividad en los próximos trimestres.

Administraciones Públicas & Sanidad

- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado una caída del -11% en moneda local (o -13% en términos reportados) como consecuencia del reposicionamiento en Latam y el impacto negativo del negocio de Elecciones.
- En el cuarto trimestre, las ventas de Administraciones Públicas & Sanidad han registrado una caída del -14% en moneda local (o -12% en términos reportados), afectadas por la comparativa del negocio de Elecciones (especialmente en América). Excluyendo el impacto del negocio de Elecciones, las ventas en el 4T16 hubieran crecido ligeramente (+3%), destacando la favorable evolución de América en este trimestre.
- El negocio de elecciones ha caído un -45% en el año 2016 (básicamente en España y América). Cabe resaltar que, debido a la casuística de los procesos electorales, la comparativa interanual no siempre es significativa por el componente cíclico del mercado que entre dos años seguidos puede tener proyectos muy dispares. De esta forma, de acuerdo con los calendarios de elecciones de los países, se podría esperar un repunte de los niveles de actividad en próximos trimestres.
- El área de Sanidad ha registrado un peor comportamiento relativo al de Administraciones Públicas (ex Elecciones), aunque se ha producido una mejoría en la última parte del año como consecuencia de contratos puntuales en América.
- Por geografías, y excluyendo el impacto del negocio de Elecciones (básicamente en España y América), destaca la evolución negativa de América en el año asociada al cierre gradual de los proyectos problemáticos en Brasil y los criterios más restrictivos de la oferta comercial, aunque experimenta un mejoría en el cuarto trimestre. En España, se siguen manteniendo las mismas dinámicas exigentes que en periodos anteriores, lo que repercute negativamente en su contribución al vertical.
- La evolución de la contratación del vertical (+5% en moneda local; +3% reportado) y el pipeline existente, permite anticipar una recuperación de los niveles de actividad en los próximos trimestres.



4. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Ventas por Geografías	2016		2015		Variación %		4T16 (M€)	4T15 (M€)	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda local			Reportado	Moneda local
España	1.164	43	1.223	43	(5)	(5)	301	339	(11)	(11)
América	653	24	771	27	(15)	(8)	173	171	1	0
Europa	524	19	493	17	6	7	172	137	26	26
Asia, Oriente Medio & África	368	14	363	13	1	2	112	134	(16)	(17)
TOTAL	2.709	100	2.850	100	(5)	(3)	759	781	(3)	(3)

Por geografías, las ventas totales de la compañía caen un -3% en moneda local (-5% en reportado) como consecuencia de la caída de las regiones con mayor peso sobre las ventas totales y donde se concentra la actividad de TI: España (-5% moneda local; 43% de las ventas totales) y América (-8%; 24% de las ventas totales). En cambio, Europa (+7% en moneda local; 19% de las ventas totales) y AMEA (+2% en moneda local; 14% de las ventas totales) han presentado crecimiento, regiones donde sus ventas tienen una mayor ponderación del negocio de T&D.

España

- En el conjunto del ejercicio las ventas descienden un -5% como consecuencia de las caídas de doble dígito de Telecom & Media (cancelación de proyectos con Vodafone), AAPP & Sanidad (peor comparativa del negocio de Elecciones) y Transporte & Tráfico (retrasos en ciertos proyectos asociados al ámbito de la AAPP en España), que no han podido ser compensadas con el crecimiento de Defensa & Seguridad (superior al +5%) y la positiva evolución de Energía & Industria y Servicios Financieros.
- En el año, Defensa & Seguridad es el vertical que mejor comportamiento ha registrado impulsado por 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).
- Las ventas en el cuarto trimestre (-11%) caen por la difícil comparativa respecto al mismo periodo del año anterior, donde se registraron unos volúmenes altos de ventas (339M€). Destacan las caídas de doble dígito de Defensa & Seguridad (difícil comparable al registrar en el 4T15 un crecimiento superior al +50%), Transporte & Tráfico (retrasos en ciertos proyectos y crecimiento de doble dígito en el 4T15) y Telecom & Media (afectado por la cancelación de proyectos con Vodafone).
- La contratación en 2016 presenta un descenso del -7% (del -36% en el cuarto trimestre) como consecuencia de la adjudicación en el 4T15 de los contratos plurianuales del Ministerio de Defensa mencionados anteriormente.

América

- Las ventas en América para el conjunto del año han caído un -8% en moneda local (-15% en reportado). La actividad en América se concentra en el segmento de TI (c.75% de las ventas en la región). Tanto el segmento de TI como de T&D a nivel agregado han presentado descensos si bien los verticales de Servicios Financieros y Telecom & Media dentro de TI y Defensa & Seguridad en T&D han presentado crecimientos en moneda local.
- El avance en el cierre de los proyectos problemáticos en Brasil (5 de 7 han sido cerrados, con el cierre de uno de los pendientes ya acordado) ha contribuido a la mejora de la rentabilidad en la región. La mayoría de los proyectos han sido finalizados en el año, en línea con las previsiones de la compañía.

- Por países, las ventas en el ejercicio descienden en Brasil (reposicionamiento) y Argentina (por la difícil comparativa respecto al año pasado por la ejecución del proyecto de Elecciones). En México y Colombia las ventas descienden ligeramente en moneda local (en reportado fuerte impacto negativo en México como consecuencia de la depreciación de su moneda). En cambio, presentan crecimientos Chile, Perú y República Dominicana (este último por la ejecución del proyecto de Elecciones).
- No obstante, en el cuarto trimestre las ventas han experimentado un mejor comportamiento y se han mantenido planas en moneda local (+1% reportado). Los crecimientos de doble dígito en Energía & Industria, Servicios Financieros y Defensa & Seguridad (aunque este último no tiene gran peso sobre las ventas totales de la geografía) han compensando los descensos de Administraciones Públicas & Sanidad, Telecom & Media y Transporte & Tráfico.
- La contratación ha crecido un +10% en 2016 (crecimiento plano a nivel reportado), destacando el incremento en cliente privado vs cliente público, en línea con la estrategia marcada por la compañía.

Europa

- En el conjunto del año las ventas se incrementan un +7% en moneda local (+6% en reportado), con crecimiento en la práctica totalidad de los verticales. Tan solo presenta descensos el vertical Telecom & Media, cuyo peso en la región no es relevante.
- Los verticales de Defensa & Seguridad y Transporte & Tráfico concentran la mayoría de la actividad en la zona (c.75%).
- Europa presenta un fuerte crecimiento en el trimestre (+26% en moneda local y en reportado). El vertical de Defensa & Seguridad (división con mayor peso sobre las ventas en la región) ha presentado crecimiento de doble dígito en el cuarto trimestre por una mayor contribución del segmento de Sistemas Aeroportados. Asimismo, las ventas del vertical de Transporte & Tráfico se han incrementado doble dígito por el negocio de Tráfico Aéreo (ATM).
- La contratación sube un +22% en moneda local y reportado en el año. El buen comportamiento del vertical de Transporte & Tráfico (en ATM principalmente) compensa la caída en Defensa & Seguridad por el descenso gradual de la actividad del proyecto Eurofighter. Adicionalmente, destaca el buen comportamiento de TI (peso del c.25% sobre el total de la región) con crecimientos de doble dígito en Energía & Industria, Servicios Financieros y Telecom & Media.

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) en 2016 presentan un ligero crecimiento (+2% en moneda local; +1% reportado). Los ingresos del segmento de T&D (representa c. 80% de las ventas en la región) han crecido gracias a la contribución del vertical de Transporte & Tráfico (vertical con mayor peso de las ventas en la región). Buen comportamiento del segmento de TI, si bien su peso es del c.20% en la región.
- En el cuarto trimestre, la tasa de crecimiento de las ventas ha sido negativa (-17% en moneda local) por la caída de la actividad en proyectos de Defensa & Seguridad y Transporte & Tráfico como consecuencia de la ralentización del gasto público en los países dependientes del precio del petróleo.
- La contratación en AMEA ha crecido un +30% en moneda local (+29% reportado), siendo la región donde ésta más ha crecido. La adjudicación de un contrato relevante en el vertical de Defensa & Seguridad ha compensado los retrasos que se están experimentando en el ámbito de Transporte & Tráfico.

5. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

- 1) En sesión celebrada el pasado 3 de noviembre el Consejo de Administración de la Sociedad, previo informe de la Comisión Ejecutiva y de la Comisión de Nombramientos, Retribuciones y Gobierno Corporativo, ha adoptado por unanimidad los siguientes acuerdos:

Mercados

En el área de Gestión de Tráfico Aéreo, Gonzalo Gavín pasa a codirigir la Dirección General con Rafael Gallego. Gonzalo será responsable de Tráfico Aéreo Internacional y de Indra Navia, mientras que Rafael se responsabilizará de la gestión de los programas europeos.

En el área de Defensa y Seguridad, Carlos Suarez pasa a ser responsable único de la Dirección General, como fue anunciado en un comunicado interno el pasado mes de enero.

En el área de Transportes, José Manuel Pérez Pujazón pasa a responsabilizarse de la Dirección General, en sustitución de Eduardo Bonet.

Geografías

Luis Permy será el responsable de la geografía de AMEA (Asia, Oriente Medio y África), en sustitución de Carlos Suarez.

Eduardo Bonet pasó a ser el responsable de la geografía de Europa, en sustitución de Rafael Gallego.

Producción

David Heredero se incorporará a Indra en enero de 2017 como responsable del área de TGP/Tecnología de Gestión de Producto, que pasa a depender del Consejero Delegado.

Hitesh Chaturvedi se incorpora a Indra como Director General de Producción sustituyendo a Juan Tinao que deja la Compañía después de 26 años para iniciar una nueva etapa profesional.

Rafael Guerrero, actual responsable de TGP/Tecnología de Gestión de Producto, pasará a responsabilizarse del área de Operaciones de Defensa y Seguridad a partir de enero de 2017.

Milagros Cano, actual Business Partner de Recursos Humanos para Producción y España, pasa a dirigir la Unidad de Gestión de Recursos.

- 2) El 29 de noviembre de 2016, Indra remitió a la Comisión Nacional del Mercado de Valores de acuerdo con lo previsto en el Real Decreto 1066/2007, de 27 de julio, sobre el régimen de las ofertas públicas de adquisición de valores, el anuncio previo de la oferta pública de adquisición de acciones de TecnoCom, Telecomunicaciones y Energía, S.A. ("la Oferta"), que tiene intención de formular. Junto con el anuncio previo de la Oferta Indra remitió a la Comisión Nacional del Mercado de Valores información complementaria consistente en la presentación a inversores que utilizaría en la conference call celebrada ese mismo día y la nota de prensa que también se hizo pública en esa misma fecha.
- 3) Con fecha 7 de diciembre de 2016 la Sociedad publicó un hecho relevante complementario con la finalidad de clarificar y completar determinados aspectos de la Oferta.
- 4) El 21 de diciembre de 2016 la Sociedad publicó un Hecho Relevante informando sobre su decisión de suspender temporalmente la ejecución del Programa temporal de Recompra de

acciones en vigor.

- 5) El 23 de diciembre de 2016, Indra, presentó ante la Comisión Nacional del Mercado de Valores la solicitud de autorización de la Oferta en la que se ratificaron todos los términos y condiciones de la misma hechos públicos con anterioridad.

6. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

En relación con la Oferta, tras el cierre del trimestre se han producido los siguientes acontecimientos:

- 1) El 13 de enero de 2017 Indra comunicó mediante hecho relevante la resolución de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia mediante la que se autoriza la operación de concentración económica consistente en la adquisición del control de Tecnocom por Indra quedando cumplida por tanto una de las condiciones a las que está sujeta la Oferta.
- 2) El pasado 18 de enero de 2017 Indra publicó el Hecho Relevante de convocatoria de la Junta General Extraordinaria de Accionistas que se ha celebrado en primera convocatoria el 20 de febrero y en la que se ha aprobado por mayoría del 99,46% el aumento de capital necesario para atender al canje de acciones de los accionistas de Tecnocom que acudan a la Oferta.

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	2016	2015	Variación		4T16	4T15	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	2.709,3	2.850,4	(141,1)	(5)	758,6	781,1	(22,5)	(3)
Otros ingresos	62,9	86,4	(23,5)	(27)	32,6	22,0	10,6	48
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.199,1)	(1.368,9)	169,8	(12)	(364,5)	(376,4)	11,9	(3)
Gastos de personal	(1.342,2)	(1.436,2)	94,0	(7)	(347,8)	(359,1)	11,3	(3)
Otros resultados	(1,5)	(1,1)	(0,4)	NA	(0,2)	(0,1)	(0,1)	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	229,4	130,7	98,7	76	78,7	67,4	11,3	17
Amortizaciones	(67,8)	(85,5)	17,7	(21)	(21,4)	(20,8)	(0,6)	3
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/ costes no rec.)	161,5	45,2	116,3	NA	57,3	46,6	10,7	NA
Margen EBIT recurrente (a/ costes no rec.)	6,0%	1,6%	4,4 pp	NA	7,6%	6,0%	1,6 pp	NA
Costes no recurrentes	0,0	(686,6)	686,6	NA	0,0	(129,6)	129,6	NA
Resultado Operativo (EBIT)	161,5	(641,5)	803,0	NA	57,3	(82,9)	140,2	NA
Margen EBIT	6,0%	(22,5%)	28,5 pp	NA	7,6%	(10,6%)	18,2 pp	NA
Resultado Financiero	(39,3)	(64,1)	24,8	(39)	(8,9)	(15,6)	6,7	(43)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	1,7	(0,4)	2,1	NA	0,2	(0,5)	0,7	NA
Resultado antes de impuestos	123,9	(705,9)	829,8	NA	48,6	(99,0)	147,6	NA
Impuesto de sociedades	(53,5)	64,1	(117,6)	NA	(26,2)	18,1	(44,3)	NA
Resultado del ejercicio	70,4	(641,9)	712,3	NA	22,5	(80,9)	103,4	NA
Resultado atribuible a socios externos	(0,4)	0,7	(1,1)	NA	(0,6)	0,5	(1,1)	NA
Resultado neto	69,9	(641,2)	711,1	NA	21,8	(80,4)	102,2	NA

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	2016	2015	Variación (%)
BPA básico (€)	0,427	(3,913)	(111)
BPA diluido (€)	0,413	(3,504)	(112)

	2016	2015
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	346.306	257.550
Total Acciones consideradas	163.786.233	163.874.989
Total Acciones diluidas consideradas	183.734.414	181.369.740
Autocartera al cierre del periodo	333.508	347.011

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 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 convertible.

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

2016

M€	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%

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%

2015

	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1,229	1,636	(15)	2,850
Ventas intersegmentos	0	15	(15)	-
Ventas externas	1,229	1,621	-	2,850
Margen de Contribución	182	81	-	263
Margen de Contribución (%)	14.8%	5.0%	-	9.2%

4T15

T&D	TI	Eliminaciones	Total
391	395	(5)	781
0	5	(5)	-
391	391	-	781
68	34	-	103
17.5%	8.8%	-	13.2%

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	2016 M€	2015 M€	Variación M€
Inmovilizado material	103,4	136,9	(33,5)
Otros activos intangibles	284,9	289,2	(4,3)
Participadas y otros inmovilizados financieros	184,9	50,1	134,8
Fondo de Comercio	471,9	470,4	1,5
Activos por impuestos diferidos	178,4	200,0	(21,6)
Activos no corrientes	1.223,6	1.146,7	76,9
Activos no corrientes mantenidos para la venta	31,2	1,7	29,5
Activo circulante operativo	1.271,8	1.462,0	(190,2)
Otros activos corrientes	131,5	112,4	19,1
Efectivo y equivalentes	673,9	341,6	332,3
Activos corrientes	2.108,5	1.917,6	190,9
TOTAL ACTIVO	3.332,0	3.064,3	267,7
Capital y Reservas	368,3	297,1	71,2
Acciones propias	(3,4)	(3,1)	(0,3)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	364,9	294,0	70,9
Socios externos	13,0	13,6	(0,6)
PATRIMONIO NETO	378,0	307,6	70,4
Provisiones para riesgos y gastos	99,2	103,4	(4,2)
Deuda financiera a largo plazo	1.136,0	961,9	174,1
Otros pasivos financieros	9,4	11,5	(2,1)
Pasivos por impuestos diferidos	12,4	3,3	9,1
Otros pasivos no corrientes	89,4	26,8	62,6
Pasivos no corrientes	1.346,4	1.107,0	239,4
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	1,3	(1,3)
Deuda financiera a corto plazo	60,7	79,4	(18,7)
Pasivo Circulante Operativo	1.238,4	1.230,4	8,0
Otros pasivos corrientes	308,6	338,6	(30,0)
Pasivos corrientes	1.607,7	1.649,7	(42,0)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3.332,0	3.064,3	267,7
Deuda financiera a corto plazo	(60,7)	(79,4)	18,7
Deuda financiera a largo plazo	(1.136,0)	(961,9)	(174,1)
Deuda financiera bruta	(1.196,7)	(1.041,3)	(155,4)
Efectivo y equivalentes	673,9	341,6	332,3
Deuda neta	(522,8)	(699,7)	176,9

Cifras no auditadas

ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	2016	2015	Variación	4T16	4T15	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	123,9	(705,9)	829,8	48,6	(99,0)	147,6
Ajustes:						
- Amortizaciones	67,8	85,5	(17,7)	21,4	20,8	0,6
- Subvenciones, provisiones y otros	(2,9)	408,7	(411,6)	33,4	23,0	10,4
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(1,7)	0,4	(2,1)	(0,2)	0,5	(0,7)
- Resultados financieros	39,3	58,6	(19,3)	8,9	15,9	(7,0)
Dividendos cobrados	1,8	1,4	0,4	0,8	0,0	0,8
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	228,3	(151,4)	379,7	112,9	(38,9)	151,8
Clientes, neto	87,7	55,9	31,8	47,1	99,0	(51,9)
Existencias, neto	1,4	153,4	(152,0)	8,0	61,6	(53,6)
Proveedores, neto	(23,1)	(27,4)	4,3	(5,7)	27,2	(32,9)
Variación en el capital circulante operativo	65,9	181,9	(116,0)	49,4	187,7	(138,3)
Otras variaciones operativas	(10,1)	0,3	(10,4)	22,0	0,4	21,6
Inversión Material, neto	(9,0)	(10,1)	1,1	(3,4)	(0,2)	(3,2)
Inversión Inmaterial, neto	(18,9)	(26,7)	7,8	(4,0)	(8,1)	4,1
Capex	(27,9)	(36,7)	8,8	(7,4)	(8,3)	0,9
Aumentos (devoluciones) subvenciones	0,0	4,0	(4,0)	0,0	(3,8)	3,8
Resultado financiero	(25,7)	(41,2)	15,5	(10,7)	(14,1)	3,4
Impuestos sobre sociedades pagados	(46,9)	(6,7)	(40,2)	(26,3)	14,2	(40,5)
Flujo de caja libre	183,6	(49,8)	233,4	139,9	137,4	2,5
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(2,4)	2,8	(5,2)	1,4	1,6	(0,2)
Inversiones/Desinversiones Financieras	(3,9)	(5,2)	1,3	(0,6)	(4,1)	3,5
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,9)	(0,5)	(0,4)	0,0	(0,3)	0,3
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(0,3)	(2,0)	1,7	(1,2)	0,3	(1,5)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	176,0	(54,8)	230,8	139,5	135,0	4,5
Deuda neta inicial		(699,7)				
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	176,0					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	0,9					
Deuda neta final		(522,8)				

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 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 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 recurrente (EBITDA recurrente)

Definición/Conciliación: Es el Resultado Bruto de Explotación (EBITDA) más los costes no recurrentes, que comprenden las provisiones, deterioros y sobrecostes de proyectos, deterioro de fondos de comercio y activos intangibles y optimización de recursos correspondientes a los cambios en las previsiones y expectativas en proyectos que fueron revisados en ejercicios posteriores.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBITDA recurrente, que resulta del cociente entre el EBITDA recurrente 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 sin tener en cuenta los efectos no recurrentes de un periodo.

Explicación de uso: Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad operativa sin tener en cuenta los efectos no recurrentes o extraordinarios, y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Coherencia del criterio empleado: Desde 2016 los costes no recurrentes están incluidos en el Resultado Bruto de Explotación (EBITDA).

Resultado de Explotación recurrente (EBIT recurrente)

Definición/Conciliación: Es el Resultado de Explotación contable (EBIT) más los costes no recurrentes, que comprende las provisiones, deterioros y sobrecostes de proyectos, deterioro de fondos de comercio y activos intangibles y optimización de recursos correspondientes a los cambios en las previsiones y expectativas en proyectos que fueron revisados en ejercicios posteriores.

Explicación de uso: Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar el resultado derivado de la explotación normal de su actividad sin tener en cuenta los efectos no recurrentes o extraordinarios, y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

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

Coherencia del criterio empleado: Desde 2016 los costes no recurrentes están incluidos en el Resultado Bruto de Explotación (EBITDA).

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 (o EBITDA recurrente) 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.

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

Manuel Lorente
Tfno: 91.480.98.74
mlorente@indra.es

Rubén Gómez
Tfno: 91.480.57.66
rgomezm@indra.es

Patricia Vilaplana
Tfno: 91.480.98.00
pbvilaplana@indra.es

OFICINA DEL ACCIONISTA

91.480.98.00
accionistas@indracompany.com

INDRA

Avda. Bruselas 35
28108 Madrid
www.indracompany.com