

RESULTADOS 1S18

MADRID, 27 DE JULIO 2018

www.indracompany.com



Índice

1. Resumen y Principales Magnitudes	3
2. Análisis de los Estados Financieros Consolidados (NIIF)	5
3. Análisis por Mercados Verticales	9
4. Análisis por Geografías	14
5. Otros Acontecimientos del Trimestre	17
6. Hechos posteriores al Cierre del Trimestre	17
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	18
ANEXO 2: Resultados por Negocios	19
ANEXO 3: Balance Consolidado	20
ANEXO 4: Flujos de Tesorería Consolidado	21
ANEXO 5: Medidas alternativas de rendimiento	22
ANEXO 6: Glosario	24
DISCLAIMER	25

1. RESUMEN Y PRINCIPALES MAGNITUDES

- La contratación (+11% en moneda local en el 1S18), continúa creciendo por encima de los ingresos, con aumentos tanto del negocio de T&D como de TI.
- Los ingresos crecen un +9% en moneda local, impulsados principalmente por la aportación de las adquisiciones¹, el vertical de Energía & Industria y Tráfico Aéreo.
- El EBITDA en el 1S18 alcanza los 117 M€ (+8% frente al 1S17). Excluyendo los costes de reestructuración de TecnoCom, el crecimiento habría sido del +20%.
- El Beneficio Neto ya se sitúa en niveles similares a los del año anterior (37 M€ en el 1S18 vs 38 M€ en el 1S17).
- La compañía mantiene sus estimaciones de ingresos, EBIT y Flujo de Caja Libre antes de circulante anunciadas para 2018.

Principales Magnitudes	1S18 (M€)	1S17 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Contratación neta	1.789	1.660	7,7 / 11,2
Ingresos	1.463	1.379	6,1 / 9,4
Cartera de pedidos	4.069	3.752	8,5
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	117	108	8,1
Margen EBITDA	8,0%	7,8%	0,2 pp
Resultado Operativo (EBIT)	73	77	(6,2)
Margen EBIT	5,0%	5,6%	(0,6) pp
Resultado Neto	37	38	(3,0)
Deuda neta	656	745	(12,0)
Flujo de Caja Libre	(61)	(31)	NA
BPA básico (€)	0,209	0,226	(7,5)

¹ Adquisiciones: TecnoCom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, y Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018.

PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS

La contratación neta en el 1S18 crece un +11% en moneda local (+8% en términos reportados) con crecimientos tanto en el negocio de T&D como en el de TI.

- En el negocio de T&D, la contratación en el 1S18 crece un +20% en moneda local (+18% en términos reportados), mostrando un fuerte crecimiento en el vertical de Transporte & Tráfico (tanto en Tráfico Aéreo como en Transportes).
- En el negocio de TI, la contratación en el 1S18 aumenta un +7% en moneda local (+3% en reportado), apoyada principalmente por la aportación de las adquisiciones¹ y de todos los verticales ex Elecciones. Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación de TI habría crecido un +23%.

Los ingresos en el 1S18 alcanzan los 1.463 M€ y crecen un +9% en moneda local (+6% en términos reportados).

- Las ventas se han visto impulsadas por la aportación de las adquisiciones¹, el buen comportamiento del vertical de Energía & Industria y Tráfico Aéreo.
- Por geografías, todas presentan crecimientos de sus ventas en moneda local: España (+16%); América (+6%); AMEA (+2%) y Europa (+1%).
- El tipo de cambio contribuye negativamente con -46 M€ en el 1S18.

La reestructuración de Tecnomcom está finalizada. La consecución de las sinergias operativas se están produciendo según lo esperado por la compañía.

El EBITDA en el 1S18 alcanza los 117 M€ (+8% frente al 1S17). Excluyendo los costes de reestructuración de Tecnomcom, el crecimiento habría sido del +20%.

- El margen EBITDA se sitúa en el 8,0% en el 1S18 vs 7,8% en el 1S17. Excluyendo dichos costes de reestructuración, el margen EBITDA habría alcanzado el 8,9%.

Las amortizaciones ascienden a 44 M€ en el 1S18 vs 30 M€ en el 1S17, por el incremento de la amortización de los activos intangibles, así como los del precio de adquisición de Tecnomcom (4 M€).

El EBIT en términos absolutos en el 1S18 ha sido de 73 M€ (86 M€ excluyendo el total de costes de reestructuración de Tecnomcom) vs 77 M€ en el 1S17.

- El Margen EBIT se sitúa en el 5,0% en el 1S18 (5,9% excluyendo los costes de reestructuración de Tecnomcom) vs 5,6% en el 1S17.
- El Margen EBIT de T&D alcanza el 12,9%, nivel similar al registrado en el 1S17 (12,6%).
- El Margen EBIT de TI se sitúa en el 0,6% (2,0% excluyendo el total de costes de reestructuración de Tecnomcom) vs 0,9% en el 1S17.

La implantación de la NIIF 15 ha tenido un impacto de -12 M€ en las Ventas y -3 M€ en el EBIT.

El Flujo de Caja Libre en el 1S18 es de -61 M€ (vs -31 M€ en el 1S17), afectada por la estacionalidad propia del segundo trimestre, así como por el difícil comparable con el 2T17 (cobro relevante del negocio de Elecciones).

La deuda neta se sitúa en 656 M€ frente a 588 M€ de Diciembre 2017

- El ratio de Deuda Neta/EBITDA LTM se sitúa en 2,4x.
- Excluyendo la salida de caja por las adquisiciones¹ realizadas en 2017, el ratio Deuda Neta/EBITDA LTM habría alcanzado 1,5x.

El resultado neto del Grupo totaliza 37 M€ frente a 38 M€ en el 1S17. El beneficio neto por acción básico desciende un -8% en el mismo período. Excluyendo los costes de reestructuración de Tecnomcom, el beneficio neto por acción habría crecido un +16%.

La compañía mantiene las mismas estimaciones de ingresos, EBIT y de Flujo de Caja Libre antes de circulante ya comunicadas para el ejercicio 2018.

¹ Adquisiciones: Tecnomcom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, y Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018.

2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

CUENTA DE RESULTADOS

- La contratación neta en el 1S18 alcanza 1.789 M€ y crece un +11% en moneda local (+8% reportado), con crecimientos tanto en el negocio de T&D como en el de TI:
 - En el negocio de T&D, la contratación en el 1S18 crece un +20% en moneda local (+18% en términos reportados), mostrando un fuerte crecimiento en el vertical de Transporte & Tráfico (tanto en Tráfico Aéreo como en Transportes) que compensa los descensos registrados en el vertical de Defensa & Seguridad (menor contratación en el proyecto Eurofighter).
 - En el negocio de TI, la contratación en el 1S18 aumenta un +7% en moneda local (+3% en reportado), apoyado principalmente por la aportación de las adquisiciones¹ y de todos los verticales ex Elecciones. Todos los verticales crecen a tasas de doble dígito salvo Administraciones Públicas & Sanidad (caída de doble dígito) por el difícil comparable del 2T18 vs 2T17, en el que tuvo lugar la contratación de un proyecto relevante de Elecciones en AMEA. Excluyendo el negocio de Elecciones la contratación en el negocio de TI habría crecido un +23%.
- Las ventas en el 1S18 alcanzan los 1.463 M€, lo que supone un crecimiento del +9% en moneda local (+6% en términos reportados). Las ventas se han visto impulsadas por la aportación de las adquisiciones¹, el buen comportamiento del vertical de Energía & Industria y Tráfico Aéreo. En sentido contrario, las ventas se han visto afectadas por el tipo de cambio (-46 M€). La evolución de las ventas por negocios ha sido la siguiente:
 - En el negocio de T&D, los ingresos en el 1S18 descienden un -5% en moneda local (-6% en reportado) como consecuencia de la caída en el vertical de Transporte & Tráfico (-7% en moneda local; -10% reportado), afectado por el segmento de Transportes, así como de Defensa & Seguridad (-3% en moneda local y reportado), principalmente por la menor actividad del proyecto Eurofighter. En cambio, destaca la positiva evolución del negocio de Tráfico Aéreo.
 - En el negocio de TI, las ventas en el 1S18 crecieron un +19% en moneda local y un +14% en términos reportados, como consecuencia principalmente de la aportación inorgánica de las adquisiciones¹ y las positivas dinámicas en el vertical de Energía & Industria. Todos los verticales presentan crecimientos en sus ventas (la mayoría de doble dígito).
- En el 2T18 las ventas se han situado en 749 M€ (+4% en moneda local; +1% reportado) gracias a la contribución del negocio de TI (con crecimientos en todos sus verticales). En cambio, descienden Transporte & Tráfico (aunque ha tenido un mejor comportamiento relativo con respecto al primer trimestre) y Defensa & Seguridad, principalmente por la menor actividad del proyecto Eurofighter.
- Los Otros Ingresos se sitúan en 34 M€ en el 1S18 vs 22 M€ en el 1S17 por una mayor capitalización de gastos de I+D (26 M€ en el 1S18 vs 15 M€ en el 1S17), en línea con el incremento de la inversión en inmovilizado inmaterial (CAPEX).
- El OPEX (gastos operativos) crece un +7% en el 1S18 hasta los 1.380 M€ vs 1.294 M€ en el 1S17, principalmente por la contribución de las compañías adquiridas a lo largo del 2017:
 - Los Aprovisionamientos y Otros Gastos de Explotación descienden ligeramente (-2%) en el 1S18.
 - Los Gastos de Personal aumentan un +14% en el 1S18 hasta los 821 M€, principalmente debido a las adquisiciones¹ (Tecnocom comenzó a consolidar a partir del 18 de abril de 2017, junto con los costes de reestructuración asociados a su integración).
- El EBITDA en el 1S18 alcanza los 117 M€, creciendo un +8% respecto al 1S17. El Margen EBITDA se sitúa en el 8,0% en el 1S18 vs 7,8% en el 1S17. Excluyendo el total de los costes de reestructuración debido a la integración de Tecnocom (13 M€), el Margen EBITDA habría alcanzado el 8,9% en el 1S18.

¹ Adquisiciones: Tecnocom, que consolida desde el 18 de abril de 2017, y Paradigma, que consolida desde el 1 de enero de 2018.

- Las amortizaciones ascienden a 44 M€ en el 1S18 vs 30 M€ en el 1S17, al haber comenzado la comercialización de activos intangibles recientemente finalizados y por la amortización de los activos intangibles surgidos en la asignación del precio de adquisición de TecnoCom (4 M€).
- El EBIT en el 1S18 en términos absolutos ha sido de 73 M€ (86 M€ excluyendo el total de costes de reestructuración de TecnoCom) vs 77 M€ en el 1S17. El Margen EBIT se sitúa en el 5,0% en el 1S18 (5,9% excluyendo dichos costes de TecnoCom) vs 5,6% en el 1S17. La evolución de los márgenes por negocios ha sido la siguiente:
 - El Margen EBIT de T&D alcanza el 12,9%, nivel similar al registrado en el 1S17 (12,6%).
 - El Margen EBIT de TI se sitúa en el 0,6% (2,0% excluyendo el total de costes de reestructuración de TecnoCom) vs 0,9% en el 1S17.

El EBIT en el 2T18 alcanza 47 M€ (54 M€ excluyendo el total de costes de reestructuración de TecnoCom) vs 44 M€ en 2T17. El Margen EBIT en el 2T18 sube hasta el 6,2% (7,1% excluyendo el total de costes de reestructuración de TecnoCom) vs 6,0% en el 2T17.

- El Resultado Financiero neto asciende a -17 M€ en el 1S18 vs -14 M€ en el 1S17. Este incremento se explica en gran parte por los menores ingresos financieros respecto al año anterior, ya que el coste medio de la deuda bruta ha disminuido hasta el 2,1% desde 2,3%, y ha compensado el aumento de su volumen.
- Los Resultados de entidades valoradas por el método de la participación se sitúan en -0,9 M€ en el 1S18 vs -0,2 M€ en el 1S17.
- El gasto por impuestos desciende a 17 M€ vs 25 M€ en el 1S17, equivalente a una tasa impositiva del 31% en el 1S18 vs 39% en el 1S17.
- El resultado neto del Grupo se sitúa en niveles similares al año anterior (37 M€ en el 1S18 vs 38 M€ en el 1S17). El beneficio neto por acción básico desciende un -8% en el mismo período. Excluyendo los costes de reestructuración de TecnoCom, el beneficio neto por acción habría crecido un +16%.

BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA

- El Flujo de Caja Libre generado en el 1S18 ha sido de -61 M€ (vs -31 M€ en el 1S17) afectado por la estacionalidad propia del segundo trimestre, así como por el difícil comparable con el 2T17 en el que se produjo un cobro relevante por parte de un proyecto de Elecciones en AMEA.
- El Flujo de Caja Operativo antes de la variación de capital circulante alcanza 97 M€ vs 96 M€ en el 1S17, mostrando una ligera mejora pese a los costes de reestructuración asociados a la integración de TecnoCom.
- La variación de Capital Circulante en el 1S18 ha sido negativa (-50 M€ vs -63 M€ en el 1S17) debido principalmente al incremento de los inventarios (-49 M€) como resultado del impacto 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. Adicionalmente, el Capital Circulante en el 2T18 se ha visto afectado por el difícil comparable con el 2T17 en el que se produjo un cobro relevante por parte de un proyecto de Elecciones en AMEA.
- El Circulante Operativo Neto ha aumentado hasta -37 M€ (vs -92 M€ en marzo de 2018) debido al incremento de Clientes. Respecto a diciembre de 2017 (Circulante Operativo Neto de -6 M€) disminuye como consecuencia de la aplicación de la NIIF 15 (reclasificación de clientes a inventarios y patrimonio). De esta forma, el Circulante Operativo Neto es equivalente a -4 días de ventas (DoS) vs -11 DoS en marzo de 2018 y vs -1 DoS en diciembre de 2017.
- Otras Variaciones Operativas asciende a -59 M€ en el 1S18 vs -20 M€ en el 1S17. Esta partida principalmente incluye los pagos de la retribución variable de los empleados de la compañía, así como los pagos a la Administración Pública (IVA, Seguridad Social, retenciones IRPF) que ya se produjeron en el 1T18. En el 2T18, Otras Variaciones Operativas ha tenido un comportamiento similar al segundo trimestre de 2017 (13 M€ en 2T18 vs 13 M€ en 2T17).
- El pago por Impuesto de Sociedades desciende a -7M€ en el 1S18 vs -21 M€ en el 1S17 debido a que en el 1T18 se produjeron unos cobros por la devolución de impuestos de 2016 en España.

- La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) ha aumentado hasta 34 M€ en el 1S18 vs 15 M€ en el 1S17, acorde con los mayores compromisos de inversión anticipados por la compañía en la presentación del Plan Estratégico 2018-2020. Las inversiones inmateriales ascendieron a 26 M€ en el 1S18 vs 13 M€ en el 1S17 y las materiales a 8 M€ en el 1S18 vs 3 M€ en el 1S17.
- La deuda neta se eleva hasta los 656 M€ en el 1S18 frente a 588 M€ de diciembre de 2017. El nivel de apalancamiento se sitúa en 2,4x el EBITDA de los últimos 12 meses (o en 1,5x si se excluyera la salida de caja por los pagos de las adquisiciones realizadas en 2017).
- El coste medio de la deuda bruta se sitúa en el 2,1% mejorando en +0,2 pp vs 1S17.
- 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 1S17.

RECURSOS HUMANOS

Plantilla final	1S18	%	1S17	%	Variación (%) vs 1S17
España	25.697	63	24.360	62	5
América	11.289	27	11.603	29	(3)
Europa	2.044	5	1.813	5	13
Asia, Oriente Medio & África	1.908	5	1.733	4	10
TOTAL	40.938	100	39.509	100	4

Plantilla media	1S18	%	1S17*	%	Variación (%) vs 1S17*
España	25.407	63	24.402	61	4
América	11.239	28	12.249	30	(8)
Europa	1.966	5	1.867	5	5
Asia, Oriente Medio & África	1.829	4	1.688	4	8
TOTAL	40.441	100	40.206	100	1

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

Al cierre del segundo trimestre de 2018, la plantilla final total está formada por 40.938 profesionales, lo que supone un aumento del +4% (1.429 profesionales más) respecto al 1S17 debido principalmente a las adquisiciones:

- La plantilla final en España aumenta un +5% (1.337 empleados más) principalmente por las adquisiciones.
- En América, la plantilla final se ha reducido un -3% (314 profesionales menos).
- En Europa, la plantilla se ha visto incrementada en 231 empleados (+13% con respecto al 1S17) como consecuencia de las adquisiciones.
- En AMEA, la plantilla ha aumentado un +10% (175 empleados más) con respecto a 1S17. Las adquisiciones no han tenido impacto en esta geografía.

La plantilla media al cierre del 1S18 ha aumentado un +1% vs 1S17 (incluyen la plantilla media de TecnoCom de todo el periodo de 2017).

3. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

3.1 Transporte y Defensa

T&D	1S18	1S17	Variación %		2T18	2T17	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	605	512	18	20	313	242	29	33
Ventas	519	553	(6)	(5)	262	286	(8)	(7)
- Defensa & Seguridad	272	280	(3)	(3)	136	152	(10)	(10)
- Transporte & Tráfico	247	273	(10)	(7)	126	134	(6)	(3)
Book-to-bill	1,17	0,93	26		1,19	0,85	41	
Cart./Ventas 12m	2,33	1,89	24					

Los ingresos en el 1S18 del negocio de T&D descienden un -5% en moneda local (-6% en reportado) como consecuencia de la caída tanto en el vertical de Transporte & Tráfico (-7% en moneda local; -10% en reportado), afectado por el segmento de Transportes, como en Defensa & Seguridad (-3% en moneda local y reportado), por el descenso de la actividad del Eurofighter.

Las ventas en el 2T18 caen un -7% en moneda local (-8% reportado). Por un lado, Transporte & Tráfico (-3% en moneda local) tiene un mejor comportamiento relativo con respecto al primer trimestre como consecuencia del menor descenso del segmento de Transportes, así como por las tasas de crecimiento positivas que continúa mostrando el segmento de Tráfico Aéreo. En cambio, Defensa & Seguridad desciende a tasas de doble dígito (-10% en moneda local y reportado) principalmente como consecuencia de la menor contribución del Eurofighter.

La contratación en el 1S18 crece un +20% en moneda local (+18% en términos reportados), mostrando un fuerte crecimiento en el vertical de Transporte & Tráfico, por la adjudicación de contratos relevantes en el ámbito de Tráfico Aéreo en AMEA, así como por las buenas dinámicas mostradas en el 2T18 por la división de Transportes en España, AMEA y América. Este crecimiento ha compensado los descensos registrados en el vertical de Defensa & Seguridad (menor contratación en el proyecto Eurofighter).

El ratio book-to-bill de contratación sobre ventas asciende hasta el 1,17x vs 0,93x en el 1S17.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 2,33x vs 1.89x en el 1S17.

Defensa & Seguridad

- Las ventas en el 1S18 de Defensa & Seguridad han descendido un -3% en moneda local y en términos reportados, principalmente afectadas por el descenso de la actividad del Eurofighter.
- Por geografías, las ventas en el 1S18 en España (c. 40% de las ventas del vertical) crecen al continuar ejecutándose los contratos plurianuales con el Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110 y sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8, principalmente). En cambio, Europa (c. 40% de las ventas) desciende a tasas de doble dígito como consecuencia del descenso de la actividad del Eurofighter.
- Las ventas en el 2T18 descienden a tasas de doble dígito (-10% en moneda local y reportado) por el descenso de la actividad del Eurofighter mencionado anteriormente, así como por la caída puntual en el trimestre de la actividad en el resto de Defensa. Las geografías muestran en el 2T18 las mismas dinámicas que en el periodo acumulado: crecimientos en España y descensos de doble dígito en Europa.
- La contratación en el 1S18 desciende un -13% en moneda local (-14% reportado), debido a las caídas registradas en Europa (programa Eurofighter). En el 2T18, la contratación presenta un mejor comportamiento relativo (-7% en moneda local; -9% reportado) respecto al primer trimestre, en el que el crecimiento registrado en la región de AMEA (en el ámbito de Plataformas y Sistemas de Defensa) compensa parte de la caída registrada en Europa.

Transporte & Tráfico

- Las ventas en el 1S18 de Transporte & Tráfico han registrado un descenso del -7% en moneda local (-10% en términos reportados), afectadas por retrasos en el segmento de Transportes (representa c. 50% de las ventas) en algunos proyectos relevantes en AMEA, debido a la aplicación de la NIIF 15. En cambio, el segmento de Tráfico Aéreo (c. 50% de las ventas) muestra crecimientos en el entorno del 5%, apoyado tanto por los programas europeos como los internacionales (principalmente en AMEA).
- Por geografías, destaca el positivo comportamiento de los ingresos en el 1S18 en Europa apoyados por el segmento de Tráfico Aéreo, mientras que en AMEA y España las ventas descienden debido al segmento de Transportes.
- Las ventas en el 2T18 de Transporte & Tráfico (-3% en moneda local; -6% reportado) han tenido un mejor comportamiento respecto al primer trimestre, como consecuencia del menor descenso del segmento de Transportes en el 2T18 y las tasas de crecimiento positivas que continúa mostrando el segmento de Tráfico Aéreo. Por geografías, en el 2T18, los descensos de las ventas en AMEA no han sido compensados por la positiva actividad registrada en Europa.
- La contratación en el 1S18 ha crecido un +55% en moneda local (+52% reportado) con todas las geografías presentando un comportamiento positivo. Cabe destacar el crecimiento en el negocio de Tráfico Aéreo por la adjudicación de varios contratos relevantes en AMEA, así como en el ámbito de Transportes en España, América y AMEA.

3.2 TI

TI	1S18	1S17	Variación %		2T18	2T17	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación neta	1.183	1.148	3	7	435	566	(23)	(20)
Ventas	944	826	14	19	487	455	7	11
- Energía & Industria	283	225	26	31	148	123	21	26
- Servicios Financieros	329	291	13	17	169	162	4	8
- Telecom & Media	120	110	9	16	63	60	4	10
- AA.PP. & Sanidad	212	200	6	9	107	109	(2)	1
Book-to-bill	1,25	1,39	(10)		0,89	1,24	(28)	
Cart./Ventas 12m	0,72	0,79	(10)					

Las ventas en el 1S18 del negocio de TI crecieron un +19% en moneda local y un +14% en términos reportados, como consecuencia principalmente de la aportación inorgánica de las adquisiciones y las positivas dinámicas del vertical de Energía & Industria (especialmente en Oil & Gas y en Hoteles). Todos los verticales presentan tasas de crecimiento positivas en moneda local, siendo la mayoría superiores al doble dígito.

La contribución de los servicios digitales (Minsait) ha sido de 187 M€ (representa el 20% de las ventas de TI), lo que supone un crecimiento del +23% respecto al 1S17.

La contratación en TI aumenta un +7% en moneda local (+3% en reportado), apoyada principalmente por la renovación de varios contratos relevantes de TI que tienen lugar en la primera parte del año, así como por la aportación de las adquisiciones. Todos los verticales crecen a tasas de doble dígito salvo Administraciones Públicas & Sanidad (caída de doble dígito) por el difícil comparable con el año pasado, en el que tuvo lugar la contratación de un proyecto relevante de Elecciones en AMEA. Excluyendo el negocio de Elecciones, la contratación de TI habría crecido un +23% en términos reportados.

El ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas desciende a 1,25x vs 1,39x en el 1S17.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en 0,72x vs 0,79x en el 1S17.

Energía & Industria

- Las ventas en el 1S18 de Energía & Industria crecieron un +31% en moneda local (+26% en términos reportados), siendo el vertical de TI que mejor comportamiento ha tenido en el semestre. Este buen comportamiento se ha debido al impacto de las adquisiciones, así como por las positivas dinámicas en el sector de Oil & Gas y en 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, las ventas en el 1S18 crecen a tasas de doble dígito en España (peso de más del 50% del vertical), América (c. 20% del vertical) y Europa. En cambio, los ingresos descienden en AMEA (región con el menor peso relativo del vertical).
- Las ventas en el 2T18 crecen un +26% en moneda local (+21% reportado), siendo el vertical de TI que mejor comportamiento ha tenido también en el trimestre. Por geografías, destacan los crecimientos de doble dígito en España (grandes cuentas y sector Hoteles), América (sector Oil & Gas) y Europa (positiva actividad de Italia), y de dígito simple en AMEA.
- La contratación en el 1S18 crece un +34% en moneda local (+29% en reportado) con incrementos de doble dígito en sus dos principales geografías (España y América). Así mismo, destaca el fuerte crecimiento en AMEA por la adjudicación de varios contratos relevantes de implantación de Soluciones Propias.

Servicios Financieros

- Las ventas en el 1S18 de Servicios Financieros han aumentado un +17% en moneda local (+13% en reportado) como consecuencia, principalmente, del impacto de las adquisiciones y de las positivas dinámicas del sector. El segmento de Banca concentra la mayor parte de la actividad del vertical (c. 90% del total) respecto al segmento de Seguros (c. 10% del total).
- Por geografías, en el 1S18 destaca el crecimiento de doble dígito en España (c. 70% del vertical), América (c. 20% del vertical) también ha registrado tasas de crecimiento positivas en moneda local.
- Las ventas en el 2T18 crecen un +8% en moneda local (+4% reportado), apoyadas por el buen comportamiento de España (crecimientos de doble dígito). En cambio, los ingresos en América descienden en parte como consecuencia del reposicionamiento hacia cliente privado vs público en Latinoamérica, especialmente en Brasil (donde se están consiguiendo ya referencias en proyectos relevantes).
- La contratación en el 1S18 crece un +34% en moneda local (+30% en reportado) con crecimientos en sus dos principales geografías: España por la contribución de las adquisiciones junto con la renovación de un contrato relevante de BPO con una entidad bancaria española, y América, por la firma de un contrato relevante con una de las mayores entidades financieras de Brasil.

Telecom & Media

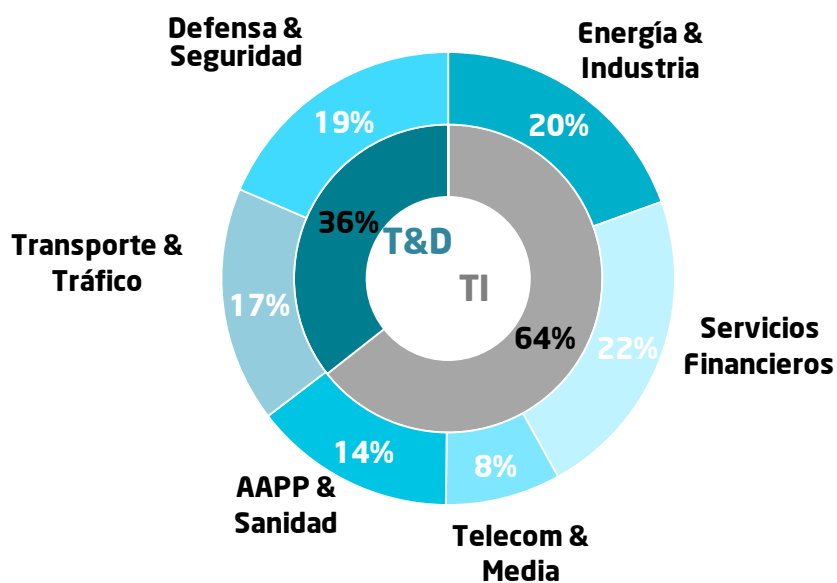
- Las ventas en el 1S18 de Telecom & Media han registrado un crecimiento del +16% en moneda local (+9% en términos reportados) principalmente por la contribución de las adquisiciones. El segmento de Telecom concentra la mayor parte de la actividad del vertical al segmento de Media (peso menor al 10% de las ventas del vertical). En ambos segmentos persisten las dinámicas de búsqueda de eficiencia en costes por parte de los clientes.
- Por geografías, tanto España como América, que representan c. 80% de las ventas, mostraron tasas de crecimiento de doble dígito.
- Las ventas en el 2T18 crecen un +10% en moneda local (+4% reportado), con sus dos principales geografías (España y América) creciendo también a tasas de doble dígito.
- La contratación en el 1S18 crece un +14% en moneda local (+5% en términos reportados) por el impacto de las adquisiciones y por la contratación en el primer trimestre de varios contratos plurianuales de servicios de Outsourcing en España y América con un cliente relevante. En cambio, la contratación en el 2T18 desciende (-26% en moneda local; -30% en reportado) al haberse concentrado la mayoría de renovaciones en el primer trimestre del año.

Administraciones Públicas y Sanidad

- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado un crecimiento de ventas en el 1S18 del +9% en moneda local (+6% reportado), principalmente por la contribución de las adquisiciones. La compañía continúa con el reposicionamiento hacia cliente privado vs público en Latinoamérica, especialmente en Brasil.
- Las dos principales geografías de Administraciones Públicas & Sanidad, España (c. 50% del vertical) y América (c. 25% del vertical), presentan crecimiento en sus ventas. Los ingresos en AMEA y Europa crecen a tasas de doble dígito.

- Las ventas en el 2T18 se mantienen prácticamente planas. En España los ingresos caen debido a que el entorno en el ámbito de las Administraciones Públicas españolas sigue siendo altamente competitivo y continúan las exigentes dinámicas de precios. Los descensos de España han sido compensados por los crecimientos en América y Europa.
- La contratación en el 1S18 cae un -43% en moneda local (-45% en reportado) debido al difícil comparable con el año pasado, en el que tuvo lugar la contratación de un proyecto relevante de Elecciones en AMEA en el segundo trimestre.

A continuación, se muestran los pesos de cada uno de los verticales sobre las ventas en el 1S18 totales:



4. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Ventas por Geografías	1S18		1S17		Variación %		2T18	2T17	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local			(M€)	(M€)
España	761	52	657	48	16	16	396	357	11	11
América	284	20	304	22	(7)	6	141	155	(10)	3
Europa	256	17	253	18	1	1	128	135	(5)	(5)
Asia, Oriente Medio & África	162	11	165	12	(2)	2	85	93	(9)	(6)
TOTAL	1.463	100	1.379	100	6	9	749	741	1	4

Todas las geografías presentan crecimientos de sus ventas en el 1S18 en moneda local: España (+16%; 52% de las ventas totales); América (+6% en moneda local; 20% de las ventas totales); Europa (+1% en moneda local; 17% de las ventas totales) y AMEA (+2% en moneda local; 11% de las ventas totales).

Por geografías, las ventas en el 1S18 de España y América se han visto impulsadas principalmente por la aportación inorgánica de las adquisiciones.

En el 2T18, las ventas crecen en España (+11% en moneda local) y en América (+3% en moneda local). En cambio, descienden en Europa (caída de la actividad del proyecto Eurofighter) y AMEA (por el segmento de Transportes).

La contratación en el 1S18 crece un +11% en moneda local (+8% en términos reportados). Destacan los crecimientos en España (+32%) y América (+5% en moneda local) principalmente por la aportación de las adquisiciones. En cambio, la contratación desciende en Europa (proyecto Eurofighter) y en AMEA (difícil comparable por el proyecto de Elecciones contratado el año pasado).

España

- Las ventas en el 1S18 aumentan un +16% impulsadas principalmente por la aportación de las adquisiciones, con todos los verticales creciendo salvo Transporte & Tráfico (afectado principalmente por el segmento de Transportes).
- Los ingresos en el negocio de TI (c. 75% de las ventas) en el 1S18 presentan crecimientos de doble dígito, impulsados principalmente por los verticales de Energía & Industria, Servicios Financieros y Telecom & Media (crecimientos de doble dígito), así como por el comportamiento positivo de Administraciones Públicas & Sanidad (ligero crecimiento).
- Los ingresos en el negocio de T&D (c.25% de las ventas) en el 1S18 crecen ligeramente apoyados por el vertical de Defensa & Seguridad, que muestra crecimiento al continuar ejecutándose la fase de desarrollo de 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 los descensos de Transporte & Tráfico, principalmente en Transportes.
- Las ventas en el 2T18 crecen un +11%, con crecimientos de doble dígito en el negocio de TI en Energía & Industria, Servicios Financieros y Telecom & Media, mientras que Administraciones Públicas & Sanidad desciende ligeramente (exigentes dinámicas de precios). Respecto al negocio de T&D, crece a tasas cercanas al doble dígito: Defensa & Seguridad crece a doble dígito y Transporte & Tráfico se mantiene prácticamente plano, mejorando el segmento de Transportes su comportamiento relativo frente al primer trimestre.
- La contratación en el 1S18 crece un +32%, principalmente impulsada por el negocio de TI. En el 2T18 la contratación crece un +43% en reportado, con fuertes crecimientos tanto en negocio de TI como de T&D.

América

- Las ventas en el 1S18 en América han aumentado un +6% en moneda local (-7% en reportado) en parte gracias a la aportación de las adquisiciones. El crecimiento del negocio de TI ha compensado el descenso del negocio de T&D. Por países, las ventas en el 1S18 crecen en moneda local en los países que mayor contribución aportan a las ventas de América: Brasil (apoyado por el vertical de Energía & Industria) y México (por el buen comportamiento del vertical de Servicios Financieros). También contribuyen positivamente Colombia, Chile y Perú.
- Las ventas en Brasil, principal país de América (c.35% de las ventas), crecieron un +6% en el 1S18 en moneda local y el margen EBIT ha alcanzado el 4,7% vs -3,6% en el 1S17.
- La actividad en América se concentra en el negocio de TI (c.80% de las ventas). Todos los verticales de TI en el 1S18 han presentado crecimientos, destacando Energía & Industria y Telecom & Media (doble dígito).
- Las ventas en el 1S18 en el negocio de T&D (c.20% de las ventas) han caído. El vertical de Defensa & Seguridad desciende a tasas de doble dígito por el difícil comparable respecto al año anterior (proyecto de Radares en Ecuador). Respecto a Transporte & Tráfico, los crecimientos del negocio de Tráfico Aéreo (ATM) no compensan los descensos de doble dígito del segmento de Transportes.
- Las ventas en el 2T18 aumentan un +3% en moneda local (-10% en reportado), apoyadas por los crecimientos de Energía & Industria (doble dígito), Telecom & Media y Administraciones Públicas. En negocio de T&D presenta descensos de doble dígito (caídas de Defensa & Seguridad y Transportes, mientras que ATM crece).
- La contratación en el 1S18 crece un +5% en moneda local (-7% reportado), con aumentos tanto en el negocio de TI como de T&D. Destacan los incrementos en la contratación de los verticales de Energía & Industria y Transporte & Tráfico. En el 2T18 la contratación cae por los descensos en el negocio de TI, principalmente en los verticales de Administraciones Públicas & Sanidad (reposicionamiento de la compañía hacia cliente privado vs cliente público). En el negocio de T&D destaca el aumento de la contratación en Transportes.

Europa

- Las ventas en el 1S18 crecen ligeramente (+1% en moneda local y en términos reportados). Los descensos del negocio de T&D (principalmente por el proyecto Eurofighter) han sido compensados por los crecimientos de doble dígito del negocio de TI.
- Las ventas en el 1S18 en el negocio de T&D (c. 65% de las ventas de la región) han mostrado descensos, lastradas por el vertical de Defensa & Seguridad (vertical con mayor peso sobre las ventas en la región). En cambio, el negocio de Tráfico Aéreo (segmento de mayor peso en Europa por detrás de Defensa) ha presentado crecimientos en el entorno del 5%.
- El negocio de TI (c. 35% de las ventas de la región) ha presentado tasas de crecimiento de doble dígito, destacando el vertical de Energía & Industria por la positiva actividad en Italia (país que representa la mayor parte de la actividad de TI en Europa).
- Las ventas en el 2T18 caen un -5% en moneda local y reportado, afectado por el descenso de la actividad en el proyecto de Eurofighter. Los crecimientos de doble dígito del negocio de TI, junto con los crecimientos del vertical de Transporte & Tráfico no han compensado este efecto.
- La contratación en el 1S18 cae un -16% en moneda local y reportado, principalmente afectada por la menor contratación registrada en el vertical de Defensa & Seguridad (proyecto Eurofighter). En el 2T18 la contratación cae un -28% en moneda local.

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Los ingresos en el 1S18 en AMEA presentan un crecimiento del +2% en moneda local (-2% en términos reportados), principalmente impulsados por el negocio de Administraciones Públicas & Sanidad y pese a los descensos registrados en Transportes (afectado por la aplicación de la NIIF 15).
- Las ventas en el 1S18 en el negocio de T&D (c. 65% de las ventas de la región) registraron descensos como consecuencia de retrasos en la ejecución de varios proyectos relevantes en el segmento de Transportes. El crecimiento de las ventas en Defensa & Seguridad y en Tráfico Aéreo no han compensado los descensos de Transportes (al concentrarse en este negocio la mayor parte de la actividad del negocio de T&D).
- Las ventas en el 1S18 en el negocio de TI (c. 35% de las ventas de la región) han registrado crecimientos de doble dígito por el crecimiento del vertical de Administraciones Públicas & Sanidad.
- Las ventas en el 2T18 caen un -6% en moneda local (-9% en términos reportados), lastradas por las caídas en el segmento de Transportes. Del lado positivo, destacan los crecimientos en el 2T18 de Energía & Industria (implantación de las Soluciones propias) y Defensa & Seguridad (Simulación y Sistemas Aeroportados).
- La contratación en el 1S18 en AMEA descendió un -9% en moneda local (-13% reportado) como consecuencia del difícil comparable con el año pasado, donde tuvo lugar la contratación de un proyecto relevante de Elecciones. Excluyendo este efecto, la contratación en el 1S18 habría crecido a tasas de doble dígito. Respecto al 2T18 destaca el crecimiento de la contratación en Defensa & Seguridad (Sistemas de Defensa) y Tráfico Aéreo (Argelia y China).

5. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

El día 12 de abril Indra cerró la colocación de una emisión de bonos senior no garantizados en el euromercado, por un importe de 300 millones de euros (la "Emisión" y los "Bonos", respectivamente). Los Bonos vencen el 19 de abril de 2024, devengarán intereses al tipo del 3,00% anual, y se han emitido a un precio de emisión del 98,657% de su valor nominal total. La suscripción y desembolso de los Bonos tuvo lugar el 19 de abril de 2018. Los Bonos cotizan en el mercado Euro MTF de la Bolsa de Luxemburgo.

El 26 de abril el Consejo de Administración de Indra aprobó el Proyecto común de segregación, fusión y escisión relativo a la reorganización societaria prevista en el Plan Estratégico 2018-2020 consistente en la filialización en una sociedad independiente, participada al 100% por Indra, de todo el negocio de Tecnologías de la Información. Tanto la reorganización societaria del negocio de Tecnologías de la Información de Indra Sistemas y de otras sociedades del Grupo Indra como la Segregación en la que participan Indra Sistemas, S.A. (como Sociedad Segregada) e Indra Soluciones Tecnologías de la Información, S.L.U. (como Sociedad Beneficiaria) fueron aprobadas por la Junta General Ordinaria de Indra por amplia mayoría de votos a favor.

Respecto a la Junta General Ordinaria, cabe destacar que la misma se celebró en segunda convocatoria el pasado 28 de junio de 2018 con un quórum de asistencia del 75,66% del capital social y todas las propuestas de acuerdos elevadas a la misma fueron aprobadas por amplia mayoría de votos a favor.

6. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	1S18	1S17	Variación		2T18	2T17	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	1.463,0	1.379,1	83,9	6	749,3	740,6	8,7	1
Otros ingresos	33,7	22,3	11,4	51	20,3	13,0	7,3	56
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(559,3)	(570,4)	11,1	(2)	(280,5)	(300,9)	20,4	(7)
Gastos de personal	(820,8)	(722,9)	(97,9)	14	(420,2)	(392,4)	(27,8)	7
Otros resultados	(0,1)	(0,4)	0,3	NA	(0,2)	(0,2)	0,0	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	116,5	107,7	8,8	8	68,6	60,1	8,5	14
Amortizaciones	(43,8)	(30,3)	(13,5)	45	(21,8)	(16,0)	(5,8)	36
Resultado Operativo (EBIT)	72,7	77,4	(4,7)	(6)	46,8	44,1	2,7	6
Margen EBIT	5,0%	5,6%	(0,6) pp	NA	6,2%	6,0%	0,2 pp	NA
Resultado Financiero	(16,9)	(14,0)	(2,9)	21	(7,7)	(12,1)	4,4	(36)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,9)	(0,2)	(0,7)	NA	(0,7)	(0,2)	(0,5)	NA
Resultado antes de impuestos	54,8	63,2	(8,4)	(13)	38,4	31,9	6,5	20
Impuesto de sociedades	(17,1)	(24,5)	7,4	(30)	(12,1)	(14,4)	2,3	(16)
Resultado del ejercicio	37,8	38,7	(0,9)	(2)	26,3	17,5	8,8	50
Resultado atribuible a socios externos	(0,9)	(0,8)	(0,1)	NA	(0,3)	(0,4)	0,1	NA
Resultado neto	36,8	37,9	(1,1)	(3)	26,1	17,1	9,0	53

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1S18	1S17	Variación (%)
BPA básico (€)	0,209	0,226	(8)
BPA diluido (€)	0,197	0,213	(8)

	1S18	1S17
Nº total de acciones	176.654.402	176.654.402
Autocartera ponderada	527.989	407.489
Total Acciones ponderadas consideradas	176.126.413	168.098.711
Total Acciones diluidas consideradas	204.459.046	196.175.015
Autocartera al cierre del periodo	385.998	783.102

Cifras no auditadas

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

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

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

ANEXO 2: RESULTADOS POR NEGOCIOS

1S18

M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	519	944	-	1.463
Ventas intersegmentos	-	-	-	-
Ventas externas	519	944	-	1.463
Margen de Contribución	105	117	-	222
Margen de Contribución (%)	20,3%	12,4%	-	15,2%
EBIT	67	6	-	73
Margen EBIT (%)	12,9%	0,6%	-	5,0%

2T18

T&D	TI	Eliminaciones	Total
262	487	-	749
-	-	-	-
262	487	-	749
55	67	-	122
21,1%	13,7%	-	16,3%
35	12	-	47
13,3%	2,5%	-	6,2%

1S17

T&D	TI	Eliminaciones	Total
553	826	-	1.379
-	-	-	-
553	826	-	1.379
112	100	-	213
20,3%	12,2%	-	15,4%
70	8	-	77
12,6%	0,9%	-	5,6%

2T17

T&D	TI	Eliminaciones	Total
286	455	-	741
-	-	-	-
286	455	-	741
58	56	-	114
20,1%	12,3%	-	15,3%
37	7	-	44
12,9%	1,6%	-	6,0%

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	1S18 M€	2017 M€	Variación M€
Inmovilizado material	98,9	104,1	(5,2)
Inversiones inmobiliarias	1,4	1,5	(0,1)
Otros activos intangibles	345,3	352,2	(6,9)
Participadas y otros inmovilizados financieros	230,7	232,1	(1,4)
Fondo de Comercio	805,3	802,7	2,6
Activos por impuestos diferidos	170,3	165,8	4,5
Activos no corrientes	1.652,0	1.658,4	(6,4)
Activos no corrientes mantenidos para la venta	24,4	26,9	(2,5)
Activo circulante operativo	1.292,0	1.321,9	(29,9)
Otros activos corrientes	147,2	160,3	(13,1)
Efectivo y equivalentes	946,0	699,1	246,9
Activos corrientes	2.409,6	2.208,2	201,4
TOTAL ACTIVO	4.061,6	3.866,6	195,0
Capital y Reservas	589,0	640,8	(51,8)
Acciones propias	(4,1)	(9,4)	5,3
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	584,9	631,4	(46,5)
Socios externos	18,9	17,5	1,4
PATRIMONIO NETO	603,8	648,9	(45,1)
Provisiones para riesgos y gastos	62,0	70,2	(8,2)
Deuda financiera a largo plazo	1.342,3	1.016,4	325,9
Pasivos por impuestos diferidos	2,3	20,8	(18,5)
Otros pasivos no corrientes	139,3	136,5	2,8
Pasivos no corrientes	1.546,0	1.243,9	302,1
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	259,6	271,0	(11,4)
Pasivo Circulante Operativo	1.328,8	1.328,2	0,6
Otros pasivos corrientes	323,3	374,6	(51,3)
Pasivos corrientes	1.911,8	1.973,7	(61,9)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	4.061,6	3.866,6	195,0
Deuda financiera a corto plazo	(259,6)	(271,0)	11,4
Deuda financiera a largo plazo	(1.342,3)	(1.016,4)	(325,9)
Deuda financiera bruta	(1.602,0)	(1.287,3)	(314,7)
Efectivo y equivalentes	946,0	699,1	246,9
Deuda neta	(656,0)	(588,2)	(67,8)

Cifras no auditadas

ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	1S18 M€	1S17 M€	Variación M€	2T18 M€	2T17 M€	Variación M€
Resultado antes de impuestos	54,8	63,2	(8,4)	38,4	31,9	6,5
Ajustes:						
- Amortizaciones	43,8	30,3	13,5	21,8	16,0	5,8
- Subvenciones, provisiones y otros	(19,3)	(11,8)	(7,5)	(6,8)	(11,8)	5,0
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,9	0,2	0,7	0,7	0,2	0,5
- Resultados financieros	16,9	14,0	2,9	7,7	12,1	(4,4)
Dividendos cobrados	0,2	0,0	0,2	0,2	0,0	0,2
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	97,4	95,9	1,5	62,0	48,3	13,7
Clientes, neto	4,2	(62,4)	66,6	(72,3)	(42,3)	(30,0)
Existencias, neto	(48,8)	(15,7)	(33,1)	(18,0)	(8,9)	(9,1)
Proveedores, neto	(5,5)	15,4	(20,9)	3,1	(0,5)	3,6
Variación en el capital circulante operativo	(50,1)	(62,7)	12,6	(87,2)	(51,7)	(35,5)
Otras variaciones operativas	(59,2)	(19,7)	(39,5)	12,7	13,1	(0,4)
Inversión Material, neto	(7,9)	(2,5)	(5,4)	(4,1)	(1,6)	(2,5)
Inversión Inmaterial, neto	(26,2)	(12,5)	(13,7)	(16,3)	(8,4)	(7,9)
Capex	(34,0)	(15,0)	(19,0)	(20,4)	(10,0)	(10,4)
Resultado financiero	(8,3)	(8,2)	(0,1)	(5,9)	(7,1)	1,2
Impuestos sobre sociedades pagados	(6,7)	(21,4)	14,7	(16,0)	(18,6)	2,6
Flujo de caja libre	(61,0)	(31,0)	(30,0)	(54,8)	(26,0)	(28,8)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(0,6)	0,0	(0,6)	(0,4)	(0,3)	(0,1)
Inversiones/Desinversiones Financieras	0,3	(139,8)	140,1	0,0	(139,3)	139,3
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,6	(0,6)	0,0	0,6	(0,6)
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	(5,2)	5,2	0,0	(5,2)	5,2
Variación de acciones propias	(3,2)	(5,1)	1,9	(0,3)	(5,7)	5,4
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(64,4)	(180,5)	116,1	(55,4)	(175,9)	120,5
Deuda neta inicial	(588,2)					
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(64,4)					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(3,4)					
Deuda neta final	(656,0)					
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	699,1	673,9	25,2			
Variación de la tasa de cambio	(1,5)	(8,6)	7,1			
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	312,8	54,1	258,7			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(64,4)	(180,5)	116,1			
Saldo final de efectivo y equivalentes	946,0	538,8	407,2			
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.602,0)	(1.283,9)	(318,1)			
Deuda neta final	(656,0)	(745,1)	89,1			

Cifras no auditadas

ANEXO 5: MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

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

Resultado de Explotación (EBIT)

Definición/Conciliación: Queda definido en la cuenta de resultados 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 Bruto de Explotación más la Amortización del Inmovilizado.

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

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

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

Deuda Financiera Neta

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

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

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

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

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

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

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

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

Margen de Contribución

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

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

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

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

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

Contratación

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

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

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

Cartera de pedidos

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

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

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

ANEXO 6: GLOSARIO

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.

RELACIONES CON INVERSORES

Ezequiel Nieto
Tfno: 91.480.98.04
enietob@indra.es

Rubén Gómez
Tfno: 91.480.57.66
rgomezm@indra.es

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

David Martínez
Tfno: 91.480.98.00
dmgirbal@indra.es

OFICINA DEL ACCIONISTA

91.480.98.00
accionistas@indracompany.com

INDRA

Avda. Bruselas 35
28108 Madrid
www.indracompany.com