

RESULTADOS 1S16

MADRID, 29 DE JULIO 2016

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	15
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	16
ANEXO 2: Resultados por Negocios	17
ANEXO 3: Resultados por Segmentos	18
ANEXO 4: Balance Consolidado	19
ANEXO 5: Flujos de Tesorería Consolidado	20
ANEXO 6: Ventas por Verticales y Geografías 2015 -1S16	21
ANEXO 7: Medidas alternativas de rendimiento	22
DISCLAIMER	23

1. RESUMEN Y PRINCIPALES MAGNITUDES

PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS

Los ingresos en el 2T16 alcanzan los 704 M€ y crecen un 3% en moneda local, impulsados por el segmento de T&D (+15% en moneda local)

- Los ingresos en el primer semestre del año totalizan 1.332 M€ y reducen su caída en moneda local al -1%.
- Destaca en el trimestre el crecimiento de Europa (+20%) y AMEA (+8%) en moneda local, mientras que América pasa a crecer un 1% en moneda local y España cae un -2%.

La contratación acelera su crecimiento (+11% en el 2T16 frente a un +2% en el 1T16 en moneda local)

- La contratación crece un 6% en moneda local en el 1S16, situando el ratio de contratación sobre ventas en niveles superiores vs 1S15 (1,20x vs 1,12x).
- La contratación de T&D crece en el semestre un +8% en moneda local, mientras que la de TI crece un 4% en moneda local.

El EBITDA alcanza los 100 M€ en el 1S16 frente a 20 M€ en 1S15

El margen EBIT recurrente continúa mejorando y alcanza el 5,9% en el 2T16, frente al -4,0% del mismo periodo del año anterior por el mayor margen directo de los proyectos en ejecución, los planes de eficiencia y la reducción de proyectos onerosos

- El margen EBIT recurrente en el 1S16 se sitúa en el 5,3% frente al -1,8% del 1S15.
- Los gastos de personal se reducen un -10%, mientras que los aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un -16% en el semestre.
- El EBIT alcanza los 70 M€ frente a -25 M€ del EBIT recurrente del 1S15.
- El margen de contribución se sitúa en el 13,8% en el 1S16 vs 6,6% en el 1S15, con todos los verticales contribuyendo positivamente en la mejora.

La mejora operativa impulsa la generación de caja en el segundo trimestre hasta los 2 M€ (o -23 M€ ajustado por factoring), frente a los -85 M€ del 2T15

- Excluyendo los costes de reestructuración de plantilla del segundo trimestre (9 M€) y los proyectos onerosos (12 M€), el FCF habría alcanzado los 23 M€ en el 2T16.
- El FCF en el 1S16 alcanza los 48,3 M€ frente a -164,1 M€ del 1S15. La generación de caja acumulada en los últimos 12 meses totaliza 163 M€.
- El Cash Flow Operativo en el segundo trimestre alcanza los 63,0 M€, acelerándose con respecto al primer trimestre (19,9 M€).
- El FCF del segundo trimestre ajustado por el factoring del primer trimestre (162 M€ vs 187 M€ en 2T16) habría sido de -23 M€.

La deuda neta se reduce un 6% con respecto a diciembre 2015, hasta los 659 M€, manteniéndose en niveles similares a los del trimestre anterior

- El coste medio de la financiación baja hasta el 3,1%, mejorando en 1,3 pp respecto a 1S15.
- El ratio de Deuda Neta/EBITDA de los últimos 12 meses se reduce a 3,1x frente a 5,4x de Diciembre 2015.
- La deuda neta habría sido de 633 M€, si excluimos los costes de reestructuración de plantilla.

El resultado neto del Grupo en el 1S16 alcanza los 31 M€

La compañía mantiene las mismas estimaciones de ingresos, márgenes y generación de caja ya comunicadas anteriormente para 2016, ante una segunda mitad de ejercicio en la que siguen manteniéndose dinámicas macroeconómicas, de negocio y sectoriales exigentes, que pueden ocasionar retrasos en proyectos puntuales

Principales Magnitudes	1S16 (M€)	1S15 (M€)	Variación (%) Reportado / Mon. Local
Contratación	1.599	1.583	1 / 6
Ventas	1.332	1.409	(5) / (1)
Cartera de pedidos	3.344	3.652	(8)
Resultado Operativo (EBIT) recurrente ⁽¹⁾	70	(25)	NA
Margen EBIT recurrente ⁽¹⁾	5,3%	(1,8%)	7,1 pp
Costes no recurrentes	0	(390)	NA
Resultado Operativo (EBIT)	70	(415)	NA
Margen EBIT	5,3%	(29,5%)	34,8 pp
Resultado Neto	31	(436)	NA
Deuda neta	659	825	(20)
Flujo de Caja Libre	48	(164)	NA
BPA básico (€)	0,188	(2,658)	NA

⁽¹⁾ Antes de costes no recurrentes

2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

CUENTA DE RESULTADOS

- Las ventas en el 1S16 se han situado en 1.332 M€, lo que supone una caída del -1% en moneda local (o -5% en términos reportados). Los verticales de T&D registran tasas de crecimiento positivas (+4% en moneda local; +2% reportado), mientras que las dinámicas sectoriales (y geográficas) continúan afectando a los verticales de TI (-5% en moneda local; -11% reportado). En el segundo trimestre, las ventas han crecido un +3% en moneda local (0% en términos reportados) como consecuencia, entre otros aspectos, del mejor comportamiento relativo de las ventas en Europa (especialmente en T&D).
- La contratación en el primer semestre crece un +6% en moneda local (+1% reportado), acelerándose en el segundo trimestre (+11% en moneda local; +5% reportado), con contribución positiva tanto de T&D como de TI.
- Los Otros Ingresos se sitúan en 19,5 M€ frente a los 47,7 M€ del 1S15 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 dicho impacto, los Otros Ingresos hubieran alcanzado unos niveles similares a los del 1S15.
- El OPEX (gastos operativos) cae un -13% en el semestre vs 1S15 hasta los 1.251 M€ principalmente como consecuencia de los planes de optimización de costes implementados por la compañía, y por las menores ventas.
 - Los Aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un -16% hasta los 563 M€ debido a la menor subcontratación, la ejecución de los planes de optimización de costes, el descenso del volumen de ventas y el consumo de las provisiones de los proyectos onerosos. En el segundo trimestre, y a pesar de la mejora relativa de los volúmenes de ventas, los Aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un -12% vs 2T15.
 - Los Gastos de Personal se han situado en los 687 M€, lo que representa una caída del -10% en el primer semestre como consecuencia del descenso de la plantilla media en el periodo (-8%). En el segundo trimestre, los Gastos de Personal caen un -9%.
- El Margen de Contribución de 1S16 se sitúa en el 13,8% vs 6,6% en 1S15 (+7,2pp):
 - El Margen de Contribución de T&D (Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad) aumenta en +5,2pp alcanzando el 17,4% en el primer semestre (vs 12,2% en 1S15) como consecuencia del ligero aumento en Defensa & Seguridad (a pesar de la menor contribución del programa Eurofighter) y el impacto de los sobrecostes en el vertical de Transporte & Tráfico de ciertos proyectos problemáticos en el año 2015.
 - El Margen de Contribución de TI (11,0%) ha sido superior en +8,1pp al registrado en 1S15 (2,9%), por las provisiones realizadas en el año 2015 (principalmente en Brasil en los verticales de Servicios Financieros y Administración Pública) y los programas de optimización de recursos en curso.
- El EBITDA alcanza los 100 M€ en el 1S16, frente a 20 M€ en el 1S15
- Las amortizaciones se sitúan en 30,4 M€ frente a los 44,8 M€ del 1S15 (-32%), por el efecto de la aplicación y amortización correspondiente a subvenciones de proyectos de I+D. Excluyendo el impacto de la aplicación de las subvenciones y aplicaciones de I+D, las amortizaciones se hubieran incrementado en 11,0 M€ con respecto a los niveles registrados en el primer semestre del año anterior.
- La favorable evolución de los proyectos problemáticos provisionados a lo largo del 2015, los planes de eficiencia, así como la mejora relativa en la rentabilidad de los proyectos en curso inciden en el aumento del Margen Directo en el primer semestre. Por debajo del Margen Directo, los programas de optimización y los menores costes de Estructura contribuyen a la expansión adicional del margen EBIT. Como consecuencia de lo anterior, el EBIT recurrente en el 1S16 se sitúa en 70 M€ con un margen del 5,3% (vs -1,8% en 1S15).

- En la aceleración del margen EBIT recurrente en el 2T16 (5,9% vs 4,6% 1T16), 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.
- El Resultado Financiero disminuye hasta 22,0 M€ (vs 30,8 M€ en 1S15) como consecuencia del descenso de la deuda media en el periodo y la reducción en el coste medio de la financiación de -1,3pp hasta el 3,1% (básicamente por el menor peso de la deuda en Brasil).
- El gasto por impuestos asciende a 19,1 M€ en el 1S16, lo que equivale a una tasa impositiva del 38,6% como consecuencia de las limitaciones al aprovechamiento de bases imponibles negativas generadas en Brasil.
- El Resultado Neto se sitúa en 31 M€, frente a las pérdidas de -436 M€ que se registraron en el 1S15.

BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA

- El Cash Flow Libre generado en el primer semestre se sitúa en 48 M€ vs -164 M€ en el 1S15, como consecuencia principalmente de la mejora tanto en la rentabilidad como en el capital circulante neto. Excluyendo el impacto de la reestructuración de plantilla en el primer semestre (26 M€) y la salida de caja en el semestre por los proyectos onerosos provisionados durante el 2015 (33 M€), la generación de caja libre se habría situado en 107 M€.
- En el segundo trimestre, el Cash Flow Libre ajustado por el factoring del primer trimestre (162 M€ vs 187 M€ en 2T16) habría sido de -23 M€.
- El Cash Flow Operativo se sitúa en 83 M€ frente a -114 M€ en 1S15 como consecuencia de la mejora operativa y el impacto de los efectos no recurrentes registrados en el primer semestre del año anterior.
- El Circulante Operativo Neto ha disminuido hasta 183 M€ desde los 232 M€ de diciembre de 2015, equivalente a 24 días de ventas de los últimos 12 meses vs 30 días de ventas en 2015. Esta reducción se produce tanto por el menor volumen de ventas del periodo como por el mayor nivel de cobros. En el segundo trimestre el Circulante Operativo Neto ha aumentado en 29 M€ (vs 154 M€ en el 1T16), un incremento equivalente a 4 DoS, en línea con la estacionalidad propia del negocio.
- La salida de caja de las Otras variaciones operativas asciende a -23 M€ frente a -1 M€ en 1S15, como resultado del programa de optimización de plantilla.
- El Impuesto de Sociedades pagado asciende a 13 M€, vs 18 M€ en el 1S15.
- El nivel de inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ha sido de 5 M€, frente a 13 M€ del mismo periodo del ejercicio anterior, como consecuencia del menor peso específico de la inversión en activos de I+D. El desembolso por inversiones materiales asciende a 4 M€, nivel ligeramente inferior a los 6 M€ registrados en el 1S15.
- La Deuda Neta se sitúa en 659 M€ (nivel inferior a los 700 M€ de diciembre 2015), lo que representa un nivel de apalancamiento de 3,1 veces el EBITDA recurrente de los últimos 12 meses (vs 5,4x a diciembre 2015). El coste medio de la deuda se sitúa en el 3,1% y mejora en 1,3 pp respecto al mismo periodo del año anterior.
- El factoring sin recurso de facturas de clientes realizado al cierre del primer semestre es 187 M€ vs 176 M€ al final del 1S15 y vs 187 M€ a cierre de 2015.

RECURSOS HUMANOS

Plantilla final	1S16	%	1S15	%	Variación (%) vs 1S15	2015	%	Variación (%) vs 2015
España	19.474	56	21.893	56	(11)	20.251	55	(4)
América	12.331	35	13.831	35	(11)	13.558	37	(9)
Europa	1.567	4	1.672	4	(6)	1.582	4	(1)
Asia, Oriente Medio & África	1.654	5	1.599	4	3	1.669	5	(1)
TOTAL	35.026	100	38.995	100	(10)	37.060	100	(5)

Plantilla media	1S16	%	1S15	%	Variación (%) vs 1S15	2015	%	Variación (%) vs 2015
España	19.871	55	21.723	55	(9)	21.528	56	(8)
América	13.034	36	14.196	36	(8)	13.881	36	(6)
Europa	1.566	4	1.675	4	(6)	1.657	4	(5)
Asia, Oriente Medio & África	1.654	5	1.555	4	6	1.593	4	4
TOTAL	36.125	100	39.149	100	(8)	38.658	100	(7)

Al cierre del 1S16, la plantilla final total está formada por 35.026 profesionales, lo que supone un descenso del -10% respecto al 1S15 y del -5% respecto al cierre de 2015, como resultado de los planes de eficiencia que la compañía llevados a cabo principalmente en España y América:

- La plantilla final en España se reduce en un -11% vs 1S15 (2.419 empleados menos) de los cuales aproximadamente el 60% corresponden al plan de ajuste. En el primer semestre del año la plantilla ha disminuido en 777 empleados (-4% vs cierre de 2015) correspondiendo aproximadamente la mitad de las salidas al plan de ajuste.
- En América la plantilla final se reduce un -11% vs 1S15 (equivalente a 1.500 profesionales) y un -9% vs cierre de 2015 (1.227 empleados menos) correspondiendo en su mayoría al personal asociado a los proyectos problemáticos y de bajo valor añadido que han ido finalizando.
- En Europa la plantilla se reduce un -6% vs 1S15 como consecuencia en su mayoría por menores necesidades de recursos en Portugal y las reestructuraciones en distintas filiales de la región. En el semestre la plantilla ha permanecido estable (-1% vs cierre de 2015).
- En AMEA la plantilla se incrementa un +3% vs 1S15 por el aumento que tuvo lugar a lo largo de 2015 de personal en Filipinas y mayores necesidades de recursos en el norte de África por determinados proyectos. En el semestre del año la plantilla ha permanecido estable (-1% vs cierre de 2015).

La plantilla media al cierre del 1S16 ha disminuido un -8% vs cierre del 1S15 principalmente por los planes de eficiencia llevados a cabo en España y América, donde la plantilla media ha disminuido un -9% y un -8% respectivamente vs 1S15.

3. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

T&D	1S16 (M€)	1S15 (M€)	Variación %		2T16 (M€)	2T15 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local			Reportado	Moneda local
Contratación	654	615	6	8	341	280	22	23
Ventas	574	562	2	4	305	271	13	15
- Defensa & Seguridad	262	243	8	8	147	116	27	27
- Transporte & Tráfico	311	319	(2)	1	158	155	2	6
Book-to-bill	1,14	1,09	4		1,12	1,03	8	
Cart./Ventas 12m	1,90	1,99	(4)					

Nota: La distribución de ingresos entre verticales y geografías en 2015 y primer semestre de 2016 sufre ligeras variaciones por reclasificación de algunos proyectos. No afecta a las cifras totales.

Las ventas en el segmento de T&D aumentan un +4% en moneda local (+2% reportado), acelerándose en el segundo trimestre (+15% moneda local o +13% reportado), como consecuencia de la favorable evolución de segmentos clave dentro del área de Defensa & Seguridad (Sistemas Aeroportados, Defensa Aérea, Espacio, Logística & Seguridad).

Se espera que la favorable evolución del segmento de Defensa & Seguridad y la consolidación de ciertos proyectos de Transporte & Tráfico, continuarán apoyando el crecimiento positivo del segmento, aunque previsiblemente a ritmos inferiores a los reportados en el segundo trimestre.

La contratación sube un +8% en moneda local (+6% reportado), situándose el ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas en 1,14x, niveles superiores a los registrados en el mismo periodo del año anterior (1,09x).

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en niveles ligeramente inferiores vs 1S15 (1,90x vs 1,99x).

Defensa & Seguridad

- Las ventas de Defensa & Seguridad han crecido un +8% en moneda local y en reportado en el primer semestre del año.
- En el segundo trimestre han experimentado una importante aceleración (+27%) como consecuencia del incremento en los niveles de actividad en el segmento de Sistemas Aeroportados (principalmente en España y Europa), Espacio (básicamente en España y Europa), Radares (AMEA) y Cooperación & Vehículos Militares (Europa).
- Se sigue consolidando en el semestre la fase de recuperación en España (+c.20% en el semestre) apoyada en la materialización 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, principalmente), y que al mismo tiempo se constituyen en referencias importantes para el futuro del mercado internacional.
- El resto de áreas evoluciona positivamente, destacando los crecimientos de los negocios de Logística, Defensa Aérea, y Espacio.
- Por geografías, los crecimientos de doble dígito en España y América han compensado la caída de Europa como consecuencia del menor peso específico del programa Eurofighter.
- La favorable evolución de la contratación en el trimestre (+53% reportado), especialmente en Seguridad, Radares & Defensa Aérea, y Espacio, junto con el pipeline acumulado (nuevos programas nacionales y europeos) seguirá apoyando el crecimiento de las ventas, aunque previsiblemente a tasas inferiores a las del segundo trimestre.

Transporte & Tráfico

- Las ventas de Transporte & Tráfico en el semestre han crecido un +1% en moneda local, cayendo un -2% en términos reportados.
- La aceleración de las ventas en el segundo trimestre (+6% en moneda local) ha estado apoyada, entre otros aspectos, en la favorable evolución de la actividad en ATM (básicamente en Europa).
- Por geografías, AMEA es la región que mejor comportamiento ha tenido por el avance en la ejecución del proyecto de Ticketing de Riad, entre otros. Destaca la evolución positiva en Latam en el segundo trimestre.
- A pesar de la favorable evolución en España, la contratación cae -c.20% en moneda local al haberse visto afectada por retrasos en países dependientes del precio del petróleo y materias primas, y por la mayor contratación puntual que se produjo en 1S15 (proyectos de Riad, Kuwait,...).

TI	1S16 (M€)	1S15 (M€)	Variación %		2T16 (M€)	2T15 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local			Reportado	Moneda local
Contratación	944	969	(3)	4	340	370	(8)	2
Ventas	758	847	(11)	(5)	398	436	(9)	(4)
- Energía & Industria	202	226	(11)	(6)	104	115	(10)	(5)
- Servicios Financieros	240	264	(9)	(3)	125	133	(6)	(0)
- Telecom & Media	112	131	(15)	(6)	57	64	(11)	(3)
- AA.PP. & Sanidad	205	226	(10)	(6)	113	124	(9)	(7)
Book-to-bill	1,25	1,14	9		0,85	0,85	1	
Cart./Ventas 12m	0,64	0,76	(16)					

Nota: La distribución de ingresos entre verticales y geografías en 2015 y primer semestre de 2016 sufre ligeras variaciones por reclasificación de algunos proyectos. No afecta a las cifras totales.

Las ventas en el área de TI han caído un -5% en moneda local (-11% en términos reportados), mejorando ligeramente su evolución en el segundo trimestre (-4% en moneda local) con respecto a la primera parte del año (-6% en moneda local).

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 y el descenso de los niveles de actividad en aquellas regiones más vinculadas al precio del petróleo.

La contribución de los servicios digitales (Minsait) ha sido de 147M€ (+13% con respecto al primer semestre del año anterior), lo que supone un 23% de las ventas de TI en 1S16.

La contratación en TI sube +4% en moneda local (-3% en términos reportados), dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,25x vs 1,14x en 1S15.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses disminuye hasta el 0,64x vs 0,76x en 1S15.

Energía & Industria

- Las ventas de Energía & Industria han caído un -6% en moneda local (-11% en términos reportados), manteniéndose en el segundo trimestre las mismas exigentes dinámicas que en la primera parte del año.
- El segmento de Energía (c.70% ventas del vertical) cae un -14% en el semestre por el fuerte descenso de la actividad en Latam (c.-45%) 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 y Argentina). Mejor comportamiento del mercado español, que muestra una caída muy moderada.
- El segmento de Industria presenta una evolución de las ventas prácticamente plana, mostrando de esta forma un mejor comportamiento relativo que el segmento de Energía.
- Por geografías, se registró un positivo comportamiento en España en el semestre, frente a descensos en Europa (-2%), AMEA (-9%) y América (-32%), afectadas por el tipo de cambio, la mayor vinculación de estas regiones al precio de las materias primas, y el redimensionamiento de la actividad en Brasil.
- La contratación se mantiene plana en moneda local (-5% reportado) vs 1S15 como consecuencia del descenso de la actividad en América.

Servicios Financieros

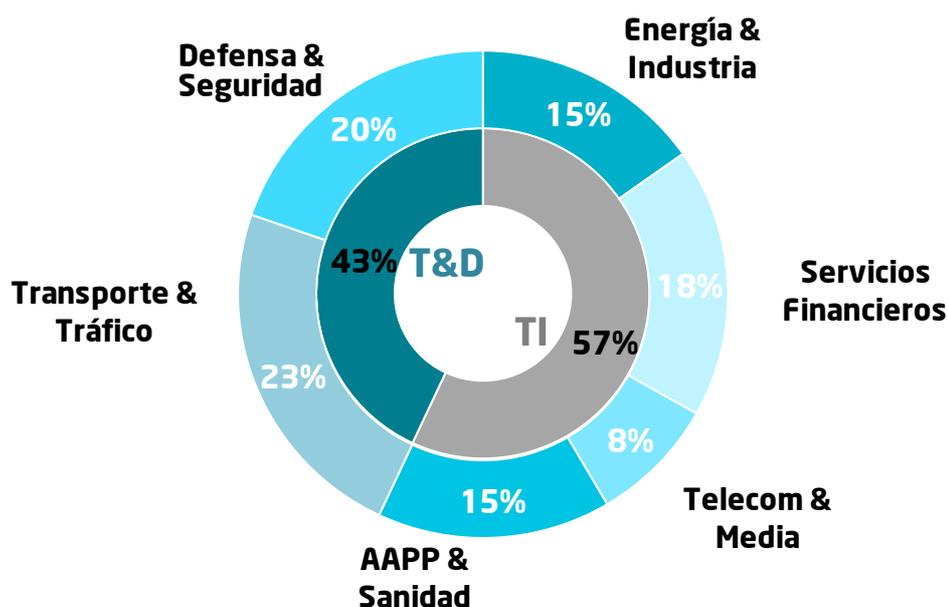
- La actividad de Servicios Financieros en el 1S16 ha registrado una caída del -3% en moneda local (o -9% en términos reportados), donde la principal actividad se registra en el sector bancario (c.90% sobre las ventas del vertical) vs asegurador (10% de las ventas).
- En el segundo trimestre las ventas han estado planas en moneda local (o -6% en términos reportados), destacando el crecimiento positivo de la actividad en España (+3%).
- Se consolida el dinamismo de la actividad en España en el segmento de BPO (+11%) como consecuencia del creciente espectro de oportunidades de negocio surgidas entre las principales entidades españolas en el proceso de búsqueda de mejora de eficiencia en el que se encuentra el sector financiero español.
- El cierre gradual de proyectos problemáticos en Brasil, así como el reposicionamiento hacia segmentos de mayor valor añadido (especialmente en el ámbito privado) están incidiendo en el descenso de actividad en América (-25% en términos reportados en el 1S16). La estabilización del negocio (apoyada en un importante repunte de la contratación en el trimestre) invita a anticipar un mejor comportamiento relativo en los próximos trimestres.
- Negativa evolución del segmento de Seguros (-6% en términos reportados) tanto en el mercado nacional como internacional, por la finalización de algunos proyectos singulares.
- La positiva evolución de la contratación (+5% reportado en 1S16) invita a pensar en una gradual estabilización de los niveles de actividad en los próximos trimestres. Adicionalmente, el cierre del resto de proyectos problemáticos así como el reposicionamiento de la compañía en Latam permite anticipar una mejora de rentabilidad a lo largo del año.

Telecom & Media

- Las ventas en Telecom & Media han caído un -6% en moneda local (-15% en términos reportados) en el primer semestre.
- En el segundo trimestre, la actividad en Telecom & Media ha registrado una caída del -3% en moneda local (-11% en términos reportados) como consecuencia de un mejor comportamiento relativo de los niveles de actividad en Europa.
- En cuanto a la dinámica sectorial, el foco de los operadores continúa centrado en medidas de eficiencia y control de costes, por lo que el entorno sigue siendo altamente competitivo y persisten las exigentes dinámicas de los precios.
- El vertical de Media, de menor peso relativo (c.10% de las ventas del vertical), también ha tenido un comportamiento negativo (-14% en términos reportados).
- La contratación en el semestre ha seguido cayendo (-2% en moneda local; -11% en reportado), por lo que no se espera una recuperación de la actividad en los próximos trimestres.

Administraciones Públicas & Sanidad

- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado una caída del -6% en moneda local (o -10% en términos reportados) como consecuencia del reposicionamiento en LatAm y el retraso en ciertos proyectos asociados al ámbito de la AAPP en España.
- En el segundo trimestre, las ventas de Administraciones Públicas & Sanidad han registrado una caída del -7% en moneda local (o -9% en términos reportados).
- Por geografías, destaca el impacto negativo de América asociado al cierre gradual de los proyectos problemáticos en Brasil y los criterios más restrictivos de la oferta comercial. Las ventas en España, excluyendo el impacto del negocio electoral, se mantienen estables en unas ligeras tasas de crecimiento negativas.
- La evolución de la contratación del vertical en el semestre (+1% en moneda local; -4% reportado), no permite anticipar una recuperación reseñable de los niveles de actividad en los próximos trimestres. Adicionalmente, se espera una menor contribución del segmento de Elecciones por el carácter cíclico propio del negocio.



4. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Ventas por Geografías	1S16		1S15		Variación %		2T16 (M€)	2T15 (M€)	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda local			Reportado	Moneda local
España	600	45	619	44	(3)	(3)	313	319	(2)	(2)
América	322	24	405	29	(21)	(8)	174	197	(12)	1
Europa	234	18	240	17	(3)	(2)	132	111	19	20
Asia, Oriente Medio & África	176	13	145	10	21	25	84	80	5	8
TOTAL	1.332	100	1.409	100	(5)	(1)	704	707	(0)	3

Nota: La distribución de ingresos entre verticales y geografías en 2015 y primer semestre de 2016 sufre ligeras variaciones por reclasificación de algunos proyectos. No afecta a las cifras totales.

España

- Las ventas en España han registrado un descenso del -3% en el semestre, ralentizando el descenso visto en el primer trimestre (-2% en 2T16 vs -4% en 1T16).
- Las caídas de doble dígito de Telecom & Media, AAPP & Sanidad y Transporte & Tráfico (en estos dos últimos casos por retrasos en ciertos proyectos asociados al ámbito de la AAPP en España) no han podido ser compensadas por el fuerte crecimiento de Defensa & Seguridad (doble dígito), así como la positiva evolución de Energía & Industria y Servicios Financieros.
- Defensa & Seguridad es el vertical que mejor comportamiento ha registrado como consecuencia de 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).
- Pese a caída registrada en el 2T16 (en parte por los retrasos en la formación de Gobierno) la contratación en el semestre presenta un crecimiento del +7%.

América

- Las ventas en América (formado por USA, Canadá y Latam, donde este último representa c.95% de las ventas) han registrado una caída en el semestre del -8% en moneda local (-21% en reportado). En el trimestre las ventas en moneda local han presentado ligero crecimiento del +1% apoyadas en la ejecución de proyectos específicos en los verticales de Defensa & Seguridad, Transporte & Tráfico (verticales con menor peso en la región), así como por la ejecución del proyecto de elecciones en República Dominicana.
- La actividad en América está centrada en el segmento de TI (c.75% de las ventas de América), con todos los verticales de TI descendiendo sus ventas en el semestre como consecuencia, principalmente, del proceso en el que se encuentra la compañía centrado en el reposicionamiento y en la mejora de la gestión de las operaciones en curso en Brasil.
- El avance en el cierre de los proyectos problemáticos en Brasil (4 de 7 han sido cerrados, con el más relevante ya finalizado) ha contribuido a la mejora de la rentabilidad en la región, donde se espera que la mayoría de los proyectos problemáticos de Brasil estén finalizados antes del cierre del año.
- Por países, las ventas descienden en México y Colombia por la dependencia de sus economías al precio del petróleo, y en Argentina por la difícil comparativa (ejecución del proyecto de elecciones el año pasado). Presentan crecimiento Chile, Perú y República Dominicana.

- Pese a que la contratación ha crecido en el 2T16 (+4% reportado), apoyada principalmente por la firma de un contrato relevante en el vertical de Servicios Financieros, el reposicionamiento de la compañía en la región junto con la finalización de los proyectos problemáticos anticipan una contracción de las ventas y una mejoría de la rentabilidad del negocio en la zona para el conjunto del año.

Europa

- La actividad de Europa ha registrado una caída en el 1S16 del -2% en moneda local y del -3% en términos reportados.
- El fuerte crecimiento registrado en el 2T16 (+20% en moneda local, +19% reportado) prácticamente ha compensado los descensos vistos en el 1T16 (-21% en moneda local y reportado).
- Los verticales de Defensa & Seguridad y Transporte & Tráfico concentran la mayoría de la actividad en la zona (c.75%).
- El vertical de Defensa & Seguridad ha impulsado las ventas en el 2T16, por una mayor contribución del proyecto Eurofighter, así como por el buen comportamiento en los ámbitos de Sistemas Aeroportados, Espacio y Cooperación & Vehículos Militares.
- Pese a que Transporte & Tráfico ha presentado un crecimiento positivo en el 2T16, en el semestre continúa mostrando descensos (del -3%) por el retraso de ciertos proyectos en países puntuales.
- La contratación cae un -3% en moneda local en el 1S16 afectada por el descenso gradual de la actividad del proyecto Eurofighter.

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) presentan un fuerte crecimiento en el semestre (+25% en moneda local; +21% reportado), si bien la tasa de crecimiento en el 2T16 (+8% en moneda local; +5% reportado) ha disminuido respecto al 1T16 (+45% en moneda local; +42% en reportado) por la ralentización del gasto público en los países exportadores de petróleo.
- Las ventas se han visto impulsadas por el buen comportamiento del segmento de T&D (más del 80% de las ventas de AMEA), principalmente por el vertical del Transporte y Tráfico gracias al avance en la ejecución del proyecto de Ticketing de Riad, entre otros.
- Energía & Industria, vertical con mayor peso dentro del segmento de TI, ha presentado descensos de doble dígito en términos reportados, debido al impacto en proyectos de Energía de los precios del petróleo.
- La contratación en el semestre se mantiene prácticamente plana por el retraso de varios proyectos en el ámbito de Transporte & Tráfico. En el 2T16 la contratación aumenta significativamente (>50%) gracias a la adjudicación de un contrato relevante en el ámbito de Defensa & Seguridad.
- La cartera de proyectos existente permite anticipar un crecimiento de las ventas para el conjunto del año.

5. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

6. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

- 1) Con fecha 18 de julio de 2016, se ha firmado un expediente de regulación de empleo en Indra BPO Servicios, S.L.U. que finalizará el 5 de agosto, afectará a un máximo de 400 empleados y el coste total estimado es de 3,5 M€.
- 2) Con fecha 22 de Julio de 2016, Telefónica ha comunicado a la CNMV la reducción de su participación en el capital de Indra por debajo del umbral del 3%.

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	1S16	1S15	Variación		2T16	2T15	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	1.332,0	1.409,2	(77,2)	(5)	703,6	706,7	(3,1)	(0)
Otros ingresos	19,5	47,7	(28,2)	(59)	10,6	14,6	(4,0)	(27)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(563,0)	(674,1)	111,1	(16)	(300,0)	(342,1)	42,1	(12)
Gastos de personal	(687,3)	(762,0)	74,7	(10)	(356,5)	(393,0)	36,5	(9)
Otros resultados	(0,8)	(0,9)	0,1	NA	(0,5)	(0,5)	0,0	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA) recurrente	100,5	19,9	80,5	404	57,2	(14,3)	71,5	NA
Amortizaciones	(30,4)	(44,8)	14,4	(32)	(15,9)	(13,9)	(2,0)	15
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/ costes no rec.)	70,1	(24,8)	94,9	NA	41,3	(28,2)	69,5	NA
Margen EBIT recurrente (a/ costes no rec.)	5,3%	(1,8%)	7,1	NA	5,9%	(4,0%)	9,9	NA
Costes no recurrentes	0,0	(390,3)	390,3	NA	0,0	(386,0)	386,0	NA
Resultado Operativo (EBIT)	70,1	(415,1)	485,2	NA	41,3	(414,1)	455,4	NA
Margen EBIT	5,3%	(29,5%)	34,7	NA	5,9%	(58,6%)	64,5	NA
Resultado Financiero	(22,0)	(30,8)	8,8	(29)	(10,8)	(17,9)	7,1	(40)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	1,3	(0,0)	1,4	NA	1,5	1,7	(0,2)	NA
Resultado antes de impuestos	49,4	(445,9)	495,3	NA	32,0	(430,4)	462,4	NA
Impuesto de sociedades	(19,1)	9,4	(28,6)	NA	(13,7)	13,5	(27,3)	NA
Resultado del ejercicio	30,3	(436,5)	466,7	NA	18,2	(416,9)	435,1	NA
Resultado atribuible a socios externos	0,5	0,8	(0,3)	NA	0,6	0,7	(0,1)	NA
Resultado neto	30,7	(435,7)	466,4	NA	18,9	(416,1)	435,0	NA

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1S16	1S15	Variación (%)
BPA básico (€)	0,188	(2,658)	(107)
BPA diluido (€)	0,186	(2,387)	(108)

	1S16	1S15
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	367.030	229.468
Total Acciones consideradas	163.765.509	163.903.071
Total Acciones diluidas consideradas	181.260.261	181.397.823
Autocartera al cierre del periodo	393.876	274.812

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€) 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 del bono 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 del bono convertible, se calculan con los saldos diarios.

ANEXO 2: RESULTADOS POR NEGOCIOS

1.- T&D

	1S16	1S15	Variación		2T16	2T15	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ventas netas	574	562	12	2	305	271	34	13
Margen de contribución	100	69	31	45	49	25	24	95
Margen de contribución/ Ventas netas	17,4%	12,2%	5,2 pp		16,0%	9,2%	6,8 pp	

2.- TI

	1S16	1S15	Variación		2T16	2T15	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ventas netas	758	847	(89)	(11)	398	436	(38)	(9)
Margen de contribución	83	25	59	239	51	5	46	878
Margen de contribución/ Ventas netas	11,0%	2,9%	8,1 pp		12,9%	1,2%	11,7 pp	

3.- Total consolidado

	1S16	1S15	Variación		2T16	2T15	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	1.332	1.409	(77)	(5)	704	707	(3)	(0)
Margen de contribución	183	93	90	96	100	30	70	231
Margen de Contribución/ Ingresos ordinarios	13,8%	6,6%	7,2 pp		14,3%	4,3%	10,0 pp	
Otros gastos corporativos no distribuibles	(113)	(118)	5	(4)	(59)	(58)	(1)	1
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/costes no rec.)	70	(25)	95	NA	41	(28)	69	NA
Costes no recurrentes	0	(390)	390	NA	0	(386)	386	NA
Resultado Operativo (EBIT)	70	(415)	485	NA	41	(414)	455	NA

Cifras no auditadas

ANEXO 3: RESULTADOS POR SEGMENTOS

1.- Soluciones

	1S16		1S15		Variación		2T16		2T15		Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	%	M€	M€	M€	%	M€	%
Ventas netas	856	872	(16)	(2)	455	439	17	4				
Margen de contribución	123	63	60	94	70	24	46	189				
Margen de contribución/ Ventas netas	14,4%	7,2%	7,2 pp		15,3%	5,5%	9,8 pp					
Resultados de empresas asociadas	1	0	1	NA	1	0	1	NA				
Resultado del Segmento	124	63	61	96	71	24	47	192				

2.- Servicios

	1S16		1S15		Variación		2T16		2T15		Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	%	M€	M€	M€	%	M€	%
Ventas netas	476	537	(61)	(11)	248	268	(20)	(7)				
Margen de contribución	60	30	30	101	30	6	24	396				
Margen de contribución/ Ventas netas	12,7%	5,6%	7,1 pp		12,3%	2,3%	10,0 pp					
Resultados de empresas asociadas	(0)	(0)	0	NA	0	1	(1)	NA				
Resultado del Segmento	60	30	30	101	31	8	23	304				

3.- Total consolidado

	1S16		1S15		Variación		2T16		2T15		Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	%	M€	M€	M€	%	M€	%
Ingresos ordinarios	1.332	1.409	(77)	(5)	704	707	(3)	(0)				
Margen de contribución	183	93	90	96	100	30	70	231				
Margen de Contribución/ Ingresos ordinarios	13,8%	6,6%	7,2 pp		14,3%	4,3%	10,0 pp					
Otros gastos corporativos no distribuibles	(113)	(118)	5	(4)	(59)	(58)	(1)	1				
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/costes no rec.)	70	(25)	95	NA	41	(28)	69	NA				
Costes no recurrentes	0	(390)	390	NA	0	(386)	386	NA				
Resultado Operativo (EBIT)	70	(415)	485	NA	41	(414)	455	NA				

SOLUCIONES

Soluciones	1S16 (M€)	1S15 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Contratación	953	1.015	(6)	(4)
Ventas soluciones	856	872	(2)	1
Book-to-bill	1,11	1,16	(4)	
Cart./Ventas 12m	1,42	1,53	(7)	

SERVICIOS

Servicios	1S16 (M€)	1S15 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Contratación	645	568	14	22
Ventas servicios	476	537	(11)	(5)
Book-to-bill	1,36	1,06	28	
Cart./Ventas 12m	0,79	0,84	(6)	

Cifras no auditadas

ANEXO 4: BALANCE CONSOLIDADO

	1516 M€	2015 M€	Variación M€
Inmovilizado material	109,3	136,9	(27,7)
Otros activos intangibles	282,7	289,2	(6,5)
Participadas y otros inmovilizados financieros	85,4	50,1	35,3
Fondo de Comercio	471,1	470,4	0,7
Activos por impuestos diferidos	183,1	200,0	(16,9)
Activos no corrientes	1.131,6	1.146,7	(15,1)
Activos no corrientes mantenidos para la venta	30,6	1,7	29,0
Activo circulante operativo	1.395,8	1.462,0	(66,2)
Otros activos corrientes	114,2	112,4	1,8
Efectivo y equivalentes	371,3	341,6	29,7
Activos corrientes	1.911,9	1.917,6	(5,7)
TOTAL ACTIVO	3.043,5	3.064,3	(20,8)
Capital y Reservas	323,4	297,1	26,3
Acciones propias	(3,7)	(3,1)	(0,6)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	319,8	294,0	25,7
Socios externos	12,3	13,6	(1,3)
PATRIMONIO NETO	332,1	307,6	24,4
Provisiones para riesgos y gastos	103,7	103,4	0,4
Deuda financiera a largo plazo	958,2	961,9	(3,7)
Otros pasivos financieros	6,7	11,5	(4,8)
Pasivos por impuestos diferidos	2,0	3,3	(1,3)
Otros pasivos no corrientes	56,5	26,8	29,6
Pasivos no corrientes	1.127,2	1.107,0	20,2
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	1,3	(1,3)
Deuda financiera a corto plazo	72,5	79,4	(6,9)
Pasivo Circulante Operativo	1.212,7	1.230,4	(17,7)
Otros pasivos corrientes	299,1	338,6	(39,5)
Pasivos corrientes	1.584,3	1.649,7	(65,4)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3.043,5	3.064,3	(20,8)
Deuda financiera a corto plazo	(72,5)	(79,4)	6,9
Deuda financiera a largo plazo	(958,2)	(961,9)	3,7
Deuda financiera bruta	(1.030,6)	(1.041,3)	10,7
Efectivo y equivalentes	371,3	341,6	29,7
Deuda neta	(659,3)	(699,7)	40,4

Cifras no auditadas

ANEXO 5: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	1S16 M€	1S15 M€	Variación M€	2T16 M€	2T15 M€	Variación M€
Resultado antes de impuestos	49,4	(445,9)	495,3	32,0	(430,4)	462,4
Ajustes:						
- Amortizaciones	30,4	44,8	(14,4)	15,9	13,9	2,0
- Subvenciones, provisiones y otros	(18,6)	258,8	(277,4)	4,6	283,3	(278,7)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(1,3)	0,0	(1,4)	(1,5)	(1,7)	0,2
- Resultados financieros	22,0	27,2	(5,2)	10,9	14,6	(3,7)
Dividendos cobrados	1,0	1,0	0,0	1,0	1,0	0,0
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	82,9	(114,1)	197,0	63,0	(119,2)	182,2
Cientes, neto	25,5	(54,9)	80,3	(52,8)	(33,1)	(19,7)
Existencias, neto	(8,9)	102,6	(111,5)	(1,0)	95,8	(96,8)
Proveedores, neto	5,1	(46,3)	51,4	15,9	(29,6)	45,5
Variación en el capital circulante operativo	21,7	1,4	20,3	(37,9)	33,2	(71,0)
Otras variaciones operativas	(23,3)	(0,5)	(22,8)	(3,7)	29,3	(33,0)
Inversión Material, neto	(4,0)	(5,6)	1,5	(2,8)	(3,6)	0,9
Inversión Inmaterial, neto	(4,6)	(12,8)	8,2	(2,0)	(5,7)	3,6
Capex	(8,6)	(18,4)	9,8	(4,8)	(9,3)	4,5
Aumentos (devoluciones) subvenciones	0,0	5,2	(5,2)	0,0	4,2	(4,2)
Resultado financiero	(11,5)	(19,2)	7,8	(10,6)	(12,5)	2,0
Impuestos sobre sociedades pagados	(12,9)	(18,5)	5,6	(4,3)	(10,4)	6,1
Flujo de caja libre	48,3	(164,1)	212,4	1,7	(84,8)	86,5
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(2,2)	0,8	(2,9)	(1,9)	0,3	(2,2)
Inversiones/Desinversiones Financieras	(1,8)	(0,6)	(1,2)	(0,5)	(0,2)	(0,3)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,4)	0,0	(0,4)	(0,4)	0,0	(0,4)
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(1,1)	(1,2)	0,1	(1,2)	(1,1)	(0,1)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	42,9	(165,1)	208,0	(2,2)	(85,8)	83,6
Deuda neta inicial		(699,7)				
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	42,9					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(2,5)					
Deuda neta final		(659,3)				

Cifras no auditadas

ANEXO 6: VENTAS POR VERTICALES Y GEOGRAFÍAS 2015 - 1S16

A continuación se muestra la distribución de ingresos entre verticales y geografías en 2015 y primer semestre de 2016 tras la reclasificación de algunos proyectos (no afecta a las cifras totales):

Ventas	1T15 M€	1S15 M€	9M15 M€	2015 M€	1T16 M€	1S16 M€
T&D	291	562	839	1.229	268	574
- Defensa & Seguridad	127	243	365	556	115	262
- Transporte & Tráfico	164	319	474	674	153	311
TI	412	847	1.231	1.621	360	758
- Energía & Industria	111	226	323	426	98	202
- Servicios Financieros	131	264	375	488	115	240
- Telecom & Media	67	131	189	251	55	112
- AA.PP. & Sanidad	102	226	343	458	92	205
Total	702	1.409	2.069	2.850	628	1.332
España	300	619	884	1.223	287	600
América	209	405	600	771	148	322
Europa	129	240	356	493	102	234
Asia, Oriente Medio & África	65	145	229	363	92	176

Cifras no auditadas

ANEXO 7: MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

A partir de la entrada en vigor de las Directrices sobre Medidas Alternativas de Rendimiento publicadas por el ESMA, que serán de aplicación para la información regulada que se publiquen a partir del 3 de Julio de 2016, la Dirección del Grupo considera que ciertas Medidas Alternativas de Rendimiento (APMs) proporcionan información financiera adicional útil que debería ser considerada a la hora de evaluar su rendimiento por parte de los usuarios. 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 consideran apropiadas y útiles para la toma de decisiones de los usuarios y son aquellas que dan mayor fiabilidad sobre el rendimiento del Grupo Indra.

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 organización utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para valoración de empresas.

Comparativa con el ejercicio anterior: Se presenta la comparativa con el año anterior en el anexo 1, si bien debe tenerse en cuenta que en el ejercicio 2015 se le resta la partida de 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 provisiones y expectativas en proyectos que fueron revisados en el segundo trimestre de 2015.

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

Deuda 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.

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

Comparativa con el ejercicio anterior: Se presenta la comparativa con el año anterior en el anexo 4.

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