

# RESULTADOS 9M16

MADRID, 14 DE NOVIEMBRE 2016

[www.indracompany.com](http://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: Medidas alternativas de rendimiento	21
DISCLAIMER	22

# 1. RESUMEN Y PRINCIPALES MAGNITUDES

## PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS

---

**La contratación crece un 9% en 3T16 en moneda local, acelerando el ritmo de crecimiento alcanzado en el 1S16 (6%)**

- Todas las regiones presentan crecimientos en la contratación en moneda local en los primeros 9 meses del año.
- El ratio de contratación sobre ventas se sitúa en niveles superiores vs 9M15 (1,07x vs 0,98x).
- La contratación del segmento de T&D crece en 9M16 un 9% en moneda local, mientras que la de TI aumenta un 5% en moneda local. Los verticales de Defensa & Seguridad y Servicios Financieros presentan crecimientos de contratación de dos dígitos.

**Los ingresos en 9M16 alcanzan los 1.951 M€ y caen un -3% en moneda local y un -6% en términos reportados**

- Los ingresos en el tercer trimestre del año totalizan 619 M€ y caen un -5% en moneda local.
- Destacan los crecimientos de Defensa & Seguridad (+10% en moneda local) y de la región de AMEA (+14% en moneda local) en el período acumulado.
- El tipo de cambio únicamente resta 6 M€ a los ingresos en el trimestre, frente a 58 M€ del primer semestre (63 M€ en 9M16).

**El EBITDA alcanza los 151 M€ en 9M16 frente a 63 M€ en 9M15, equivalente a un margen EBITDA del 7,7% en 9M16 vs 3,1% en 9M15, por el mayor margen directo de los proyectos en ejecución, los planes de eficiencia y la reducción de proyectos onerosos.**

- Los gastos de personal se reducen un -8%, mientras que los aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un -16% en 9M16.

**El margen EBIT recurrente continúa mejorando y alcanza el 5,5% en el 3T16, 2 pp por encima del mismo periodo del año anterior.**

- El margen EBIT recurrente en 9M16 se sitúa en el 5,3% frente al -0,1% de 9M15.
- El EBIT alcanza los 104 M€ frente a -1 M€ del EBIT recurrente del 9M15.
- El margen de contribución se sitúa en el 13,6% en el 9M16 vs 7,7% en el 9M15, con todos los verticales contribuyendo positivamente en la mejora.

**La generación de caja en el 3T16 es de -5 M€ frente a -23 M€ del 3T15, gracias a la mejora operativa**

- Excluyendo los costes de reestructuración de plantilla del tercer trimestre (12 M€) y los proyectos onerosos (9 M€), el FCF habría alcanzado los 16 M€ en el 3T16.
- El FCF en 9M16 alcanza los 44 M€ frente a -187 M€ del 9M15. Eliminando los costes de reestructuración y los proyectos onerosos, el FCF se habría situado en 123 M€.
- La generación de caja acumulada en los últimos 12 meses totaliza 181 M€.

**La deuda neta se reduce un 5% con respecto a diciembre 2015, hasta los 666 M€.**

- El coste medio de la financiación baja hasta el 3,2%, mejorando en 1,2 pp respecto a 9M15.
- El ratio de Deuda Neta/EBITDA de los últimos 12 meses se reduce a 3,1x frente a 5,4x de Diciembre 2015.

**El resultado neto del Grupo en el 9M16 alcanza los 48 M€**

Principales Magnitudes	9M16 (M€)	9M15 (M€)	Variación (%) Reportado / Mon. Local
Contratación	2.080	2.019	3 / 6
Ventas	1.951	2.069	(6) / (3)
Cartera de pedidos	3.215	3.376	(5)
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	151	63	138
Margen EBITDA	7,7%	3,1%	4,6 pp
Resultado Operativo (EBIT) recurrente <sup>(1)</sup>	104	(1)	NA
Margen EBIT recurrente <sup>(1)</sup>	5,3%	(0,1%)	5,4 pp
Costes no recurrentes	0	(557)	NA
Resultado Operativo (EBIT)	104	(559)	NA
Margen EBIT	5,3%	(27,0%)	32,3 pp
Resultado Neto	48	(561)	NA
Deuda neta	666	837	(20)
Flujo de Caja Libre	44	(187)	NA
BPA básico (€)	0,294	(3,422)	NA

<sup>(1)</sup> Antes de costes no recurrentes

## 2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

### CUENTA DE RESULTADOS

---

- Las ventas en 9M16 se han situado 1.951 M€, lo que supone una caída del -3% en moneda local (o -6% en términos reportados). Los verticales de T&D registran tasas de crecimiento positivas (2% en moneda local; +1% reportado), mientras que las dinámicas sectoriales (y geográficas) continúan afectando a los verticales de TI (-6% en moneda local; -10% reportado). En el tercer trimestre, las ventas han caído un -5% en moneda local (-6% reportado) como consecuencia, entre otros aspectos, de la desaceleración del vertical de Transporte & Tráfico por retrasos en algunos proyectos y ciertos aspectos puntuales que han afectado al segmento de TI (principalmente por la comparativa de Elecciones en el trimestre, la pérdida de un contrato relevante de BPO en Telecom & Media, entre otros).
- El tipo de cambio únicamente resta 6 M€ a los ingresos en el tercer trimestre, frente a 58 M€ del primer semestre (63 M€ en 9M16).
- La contratación crece un 6% en moneda local (+3% reportado) en 9M16, acelerándose ligeramente en el tercer trimestre (+9% en moneda local; +11% reportado) tanto en el ámbito de T&D como de TI.
- Los Otros Ingresos se sitúan en 30 M€ frente a los 64 M€ del 9M15 como consecuencia tanto de la menor aplicación de subvenciones de proyectos de I+D finalizados como por la menor capitalización de gastos de I+D en el periodo. Excluyendo estos impactos, los Otros Ingresos hubieran alcanzado unos niveles similares a los del 9M15.
- El OPEX (gastos operativos) cae un -12% vs 9M15, hasta los 1.830 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 835 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 tercer trimestre, los Aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un -15% vs 3T15.
  - Los Gastos de Personal se han situado en 994 M€, lo que representa una caída del -8% en los primeros nueve meses del año como consecuencia del descenso de la plantilla media en el periodo (-7%). En el tercer trimestre, la evolución de los Gastos de Personal (-3% vs 3T15) tiene un peor comportamiento relativo con respecto a trimestres anteriores como consecuencia, entre otros aspectos, del impacto puntual de las Elecciones de los Tribunales Regionales de Justicia en Brasil (c.3.600 empleados) y los sobrecostes asociados a la cancelación del contrato de BPO con Vodafone en España. El contrato de Brasil ha finalizado en el mes de octubre con la consiguiente reducción de plantilla asociada al proyecto.
- El Margen de Contribución de 9M16 se sitúa en el 13,6% vs 7,7% en 9M15 (+5,9pp):
  - El Margen de Contribución de T&D (Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad) aumenta en +4,7pp alcanzando el 18,3% en 9M16 (vs 13,6% en 9M15) como consecuencia de la mejora en Defensa & Seguridad (a pesar de la menor contribución del programa Eurofighter) y en Transporte & Tráfico como resultado de las pérdidas en 2015 en ciertos proyectos problemáticos.
  - El Margen de Contribución de TI (10,0%) ha sido superior en +6,2pp al registrado en 9M15 (3,8%), por las pérdidas de algunos proyectos en 2015 (principalmente en Brasil, en los verticales de Servicios Financieros y Administración Pública) y los programas de optimización de recursos en curso.
- El EBITDA alcanza los 151 M€ en 9M16 frente a 63 M€ en 9M15, equivalente a un margen EBITDA del 7,7% en 9M16 vs 3,1% en 9M15.

- Las amortizaciones se sitúan en 46 M€ frente a los 65 M€ del 9M15 (-28%), por el efecto de la aplicación y amortización correspondiente a subvenciones de proyectos de I+D. Excluyendo dicho impacto, las amortizaciones se hubieran incrementado en 4 M€ con respecto a los niveles registrados en 9M15.
- El Margen Directo aumenta debido principalmente a la mejora relativa de los proyectos problemáticos provisionados en 2015, así como por los planes de eficiencia y la mayor rentabilidad de los proyectos en curso. 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 9M16 se sitúa en 104 M€ con un margen del 5,3% (vs -0,1% en 9M15).
- A pesar del efecto dilutivo en rentabilidad asociado al menor volumen relativo de ventas tradicional del tercer trimestre, el margen EBIT se ha situado en el 5,5% en el tercer trimestre (vs 5,3% en 1S16) como consecuencia de la favorable evolución de la rentabilidad del segmento de T&D y los esfuerzos de optimización y eficiencia descritos con anterioridad (sobre todo en el ámbito de TI). Finalmente, y a pesar de la caída en las ventas, el margen del 3T16 aumenta en 2,0pp vs 3T15 (3,5%) como consecuencia de los distintos programas de optimización y mejora en curso.
- El Resultado Financiero disminuye hasta 30 M€ (vs 48 M€ en 9M15) como consecuencia del descenso de la deuda media en el periodo y la reducción en el coste medio de la financiación de -1,2pp hasta el 3,2% (básicamente por el menor peso de la deuda en Brasil).
- El gasto por impuestos asciende a 27 M€ en 9M16, lo que equivale a una tasa impositiva del 36%, como consecuencia básicamente de las limitaciones al aprovechamiento de bases imponibles negativas generadas en Brasil.
- El Resultado Neto se sitúa en 48 M€, frente a las pérdidas de -561 M€ que se registraron en el 9M15.

## **BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA**

---

- El Cash Flow Libre generado en 9M16 se sitúa en 44 M€ vs -187 M€ en el 9M15 como consecuencia principalmente de la mejora de la rentabilidad operativa y actuaciones puntuales de mejora del circulante. Excluyendo el impacto de la reestructuración de plantilla (38 M€) y la salida de caja por los proyectos onerosos provisionados en 2015 (41 M€), la generación de caja libre se habría situado en 123 M€.
- La generación de caja en 3T16 es de -5 M€ (o -19 M€ ajustado por el factoring) frente a -23 M€ del 3T15, gracias a la mejora operativa.
- El Cash Flow Operativo antes de la variación de capital circulante de 9M16 se sitúa en 115 M€ frente a -112 M€ en 9M15 como consecuencia de la mejora operativa y el impacto de los efectos no recurrentes registrados en el mismo periodo del año anterior.
- El Circulante Operativo Neto ha disminuido hasta 198 M€ desde los 232 M€ de diciembre de 2015, equivalente a 26 días de ventas (DoS) de los últimos 12 meses vs 30 DoS en 2015. Esta reducción se produce tanto por el menor volumen de ventas del periodo como por el mayor nivel de cobros. En el 3T16 el Circulante Operativo Neto ha aumentado en 15 M€ (2 DoS) vs 1S16 (capital circulante de 183 M€ equivalente a 24 DoS), en línea con la estacionalidad propia del negocio.
- La salida de caja por Otras variaciones operativas asciende a -32,1 M€ frente a -0,2 M€ en 9M15, como resultado principalmente de la salida de caja por el programa de optimización de la plantilla.
- El Impuesto de Sociedades pagado asciende a 21 M€, mismo nivel que en 9M15, debido a los mayores pagos en algunas filiales internacionales.
- La inversión en CAPEX alcanza 21 M€ vs 28 M€ en 9M15. El nivel de inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) fue de 15 M€ frente a 19 M€ en el mismo periodo del ejercicio anterior, como resultado del menor peso específico de la inversión en activos de I+D. El desembolso por inversiones materiales asciende a 6 M€, nivel inferior a los 10 M€ registrados en el 9M15.
- La Deuda Neta se sitúa en 666 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 3,2%, mejorando en un 1,2 pp vs 9M15.

- El factoring sin recurso de facturas de clientes alcanza los 187 M€, misma cifra que el realizado en 1S16 y 2015 pero mayor que el de 9M15 que fue de 173 M€.

## RECURSOS HUMANOS

Plantilla final	9M16	%	9M15	%	Variación (%) vs 9M15	2015	%	Variación (%) vs 2015
España	18.967	50	21.496	57	(12)	20.251	55	(6)
América	15.831	42	13.187	35	20	13.558	37	17
Europa	1.582	4	1.640	4	(4)	1.582	4	0
Asia, Oriente Medio & África	1.600	4	1.608	4	(0)	1.669	5	(4)
<b>TOTAL</b>	<b>37.980</b>	<b>100</b>	<b>37.931</b>	<b>100</b>	<b>0</b>	<b>37.060</b>	<b>100</b>	<b>2</b>

Plantilla media	9M16	%	9M15	%	Variación (%) vs 9M15	2015	%	Variación (%) vs 2015
España	19.639	55	21.730	56	(10)	21.528	56	(9)
América	13.159	37	13.899	36	(5)	13.881	36	(5)
Europa	1.573	4	1.667	4	(6)	1.657	4	(5)
Asia, Oriente Medio & África	1.636	5	1.573	4	4	1.593	4	3
<b>TOTAL</b>	<b>36.007</b>	<b>100</b>	<b>38.870</b>	<b>100</b>	<b>(7)</b>	<b>38.658</b>	<b>100</b>	<b>(7)</b>

Al cierre del 9M16, la plantilla final total está formada por 37.980 profesionales, lo que supone un nivel similar al 9M15. Con respecto a 2015, la plantilla final se ha incrementado un 2% debido a la necesidad de personal en América para un proyecto puntual de Elecciones en Brasil de 3.591 profesionales. Excluyendo dicho impacto, la plantilla final del periodo habría sido de 34.389, cayendo un -7%:

- La plantilla final en España se reduce en un -12% vs 9M15 (2.529 empleados menos) de los cuales aproximadamente el 60% corresponden al plan de ajuste. En los primeros nueve meses del año la plantilla ha disminuido en 1.284 empleados (-6% vs cierre de 2015) de los que un 40% pertenecen a las salidas del plan de ajuste.
- En América, la plantilla final ha crecido un 20% vs 9M15 (equivalente a 2.644 profesionales) y un 17% vs cierre de 2015 (2.273 empleados más) debido a la necesidad de personal por el contrato de Elecciones en Brasil. Excluyendo el impacto del contrato, la plantilla habría disminuido un -7% con respecto a 9M15 y un -10% vs 2015. Dicho contrato ha finalizado en el mes de octubre con la consiguiente reducción de plantilla asociada al proyecto.
- En Europa, la plantilla se reduce un -4% vs 9M15 como consecuencia, en su mayoría, de menores necesidades de recursos en Portugal y las reestructuraciones en distintas filiales de la región. Durante el año, la plantilla ha permanecido sin cambios con respecto al cierre de 2015.
- En AMEA, la plantilla se ha mantenido estable con respecto a 9M15 y ha caído un -4% con respecto al cierre de 2015.

La plantilla media al cierre del 9M16 ha disminuido un -7% vs cierre del 9M15 debido principalmente a los planes de eficiencia llevados a cabo en España y América, donde la plantilla media ha disminuido un -10% y un -5% respectivamente vs 9M15.

### 3. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

T&D	9M16 (M€)	9M15 (M€)	Variación %		3T16 (M€)	3T15 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local			Reportado	Moneda local
Contratación	898	832	8	9	243	217	12	12
Ventas	847	839	1	2	273	277	(1)	(1)
- Defensa & Seguridad	401	365	10	10	139	122	14	14
- Transporte & Tráfico	446	474	(6)	(4)	134	155	(14)	(13)
Book-to-bill	1,06	0,99	7		0,89	0,78	14	
Cart./Ventas 12m	1,89	1,87	1					

Las ventas en el segmento de T&D aumentan un 2% en moneda local (+1% reportado), desacelerándose en el tercer trimestre (-1% moneda local y reportado) como consecuencia de la ralentización de ciertos proyectos en cartera en Transporte & Tráfico (especialmente en el ámbito Ferroviario, Ticketing y Tráfico Urbano) y a pesar del mejor comportamiento relativo en el trimestre de segmentos clave (Defensa & Seguridad o ATM).

La contratación sube un 9% en moneda local (+8% reportado), situándose el ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas en 1,06x, niveles superiores a los registrados en el mismo periodo del año anterior (0,99x).

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en niveles ligeramente superiores vs 9M15 (1,89x vs 1,87x).

#### Defensa & Seguridad

- Las ventas de Defensa & Seguridad han crecido un 10% en moneda local y en términos reportados.
- La actividad se ha acelerado en el tercer trimestre (+14%), especialmente en el segmento de Sistemas Aeroportados (principalmente en España y Europa) y Radares & Defensa Electrónica (básicamente en España y AMEA).
- El negocio en España continúa su fase de recuperación (+c.30% en 9M16) 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), los cuales se espera que se constituyan en referencias importantes para el futuro del mercado internacional.
- El resto de áreas evoluciona positivamente, destacando los crecimientos de los negocios de Radares & Defensa Electrónica, Espacio y Logística.
- 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 cartera existente (ratio cartera sobre ventas de los últimos 12 meses de 2,2x), junto con la favorable evolución de la contratación (+34% moneda local y reportado) y el pipeline acumulado (nuevos proyectos nacionales y europeos) seguirán apoyando el crecimiento de las ventas, aunque previsiblemente a tasas inferiores a las del tercer trimestre.



## Transporte & Tráfico

- Las ventas de Transporte & Tráfico han caído un -4% en moneda local (-6% en términos reportados) en 9M16.
- En el tercer trimestre, las ventas han caído un -13% en moneda local (-14% reportado) como consecuencia, entre otros aspectos, de la ralentización de ciertos proyectos en cartera en España (principalmente en el ámbito Ferroviario y Tráfico Urbano) y AMEA (básicamente en el ámbito de Ticketing y Ferroviario).
- Por geografías, España y América son las regiones con un peor comportamiento por la ejecución más lenta de ciertos proyectos en el ámbito de Tráfico Urbano, Ticketing y Ferroviario. Destaca la positiva evolución de la actividad en AMEA por el avance en la ejecución de proyectos relevantes en el segmento de Transportes.
- A pesar de la favorable evolución global en la mayoría de áreas, la contratación cae -10% en 9M16 por la mayor contratación puntual que se produjo en 1S15 en AMEA (proyectos de Riad, Kuwait,...) y los retrasos en la licitación de ciertos proyectos en países dependientes del precio del petróleo. Sin embargo, y a pesar de lo anterior, la contratación ha crecido en el tercer trimestre (+31% en moneda local y reportado) como consecuencia de la favorable evolución del segmento de ATM.

TI	9M16 (M€)	9M15 (M€)	Variación %		3T16 (M€)	3T15 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local			Reportado	Moneda local
Contratación	1.183	1.187	(0)	5	238	219	9	6
Ventas	1.104	1.231	(10)	(6)	345	383	(10)	(9)
- Energía & Industria	293	323	(9)	(5)	91	97	(6)	(4)
- Servicios Financieros	352	375	(6)	(2)	112	111	1	1
- Telecom & Media	161	189	(15)	(8)	49	58	(15)	(14)
- AA.PP. & Sanidad	298	343	(13)	(11)	93	117	(20)	(19)
Book-to-bill	1,07	0,96	11		0,69	0,57	21	
Cart./Ventas 12m	0,59	0,64	(9)					

Las ventas en el área de TI han caído un -6% en moneda local (-10% en términos reportados), empeorando ligeramente su evolución en el tercer trimestre (-9% en moneda local; -10% reportado) afectadas, entre otros aspectos, por la comparativa del negocio de Elecciones (especialmente en América) y el impacto negativo de la cancelación del contrato de BPO en España para Vodafone. Excluyendo ambos efectos, la evolución de las ventas de TI hubiera tenido un comportamiento similar al de trimestres anteriores.

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

La contribución a las ventas de la división digital (Minsait) ha sido de 240 M€ (+7% reportado), lo que supone un 22% de las ventas de TI en 9M16.

La contratación en TI sube +5% en moneda local (plana en términos reportados), dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,07x vs 0,96x en 9M15.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses disminuye hasta el 0,59x vs 0,64x en 9M15.

## Energía & Industria

- Las ventas de Energía & Industria han caído un -5% en moneda local (-9% en términos reportados) como consecuencia de la falta de dinamismo en el sector ante los bajos precios del petróleo, lo que está incidiendo en el ritmo de nuevas adjudicaciones.
- El segmento de Energía (c.70% ventas del vertical) cae un -8% en moneda local (-12% en términos reportados) por el fuerte descenso de la actividad en Latam como consecuencia del reposicionamiento en la zona (básicamente en Brasil) y el descenso de los niveles de actividad en aquellas regiones más vinculadas al precio del petróleo (principalmente Brasil, Colombia y Argentina). El mercado español presenta mejor comportamiento, mostrando una caída muy moderada.
- El segmento de Industria presenta una evolución de las ventas prácticamente plana apoyada en los negocios de BPO y Outsourcing, mostrando de esta forma un mejor comportamiento relativo que el segmento de Energía.
- Por geografías, la actividad en AMEA (-8%) y América (-28%) sigue afectada por la mayor vinculación de estas regiones al precio de las materias primas, el tipo de cambio, y el redimensionamiento de la actividad en Brasil.
- La contratación sube un 8% en moneda local en los nueve primeros meses del año (+4% reportado), como consecuencia de la fuerte aceleración del tercer trimestre (+c.50%) apoyada en España, América y Europa (básicamente en Utilities).

## Servicios Financieros

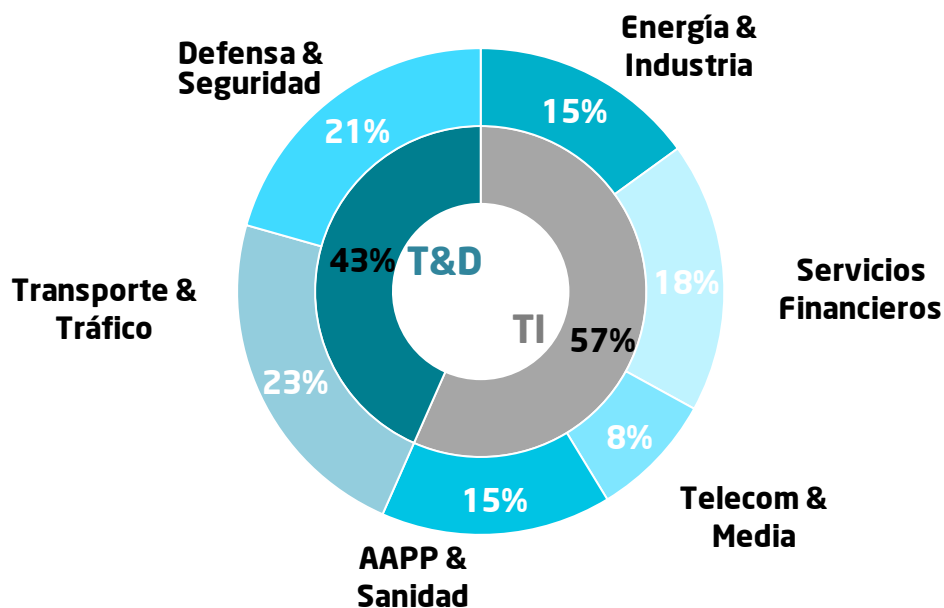
- La actividad de Servicios Financieros ha registrado una caída del -2% en moneda local (o -6% en términos reportados) en 9M16, en los que la principal actividad se ha concentrado en el sector bancario vs asegurador.
- En el tercer trimestre las ventas han crecido un 1% en moneda local (+1% en términos reportados), destacando el mejor comportamiento relativo de América (evolución prácticamente plana) con respecto a trimestres anteriores (caídas -c.25% en 1S16).
- El cierre progresivo de proyectos problemáticos en Brasil, así como el reposicionamiento en la zona (foco en cliente privado y Soluciones propias), han incidido en el descenso de actividad en América (-18% en términos reportados en 9M16). Sin embargo, en el tercer trimestre las ventas en América han tenido ya una evolución positiva en moneda local, confirmando la gradual recuperación de la actividad en el área ya anticipada en trimestres anteriores con la consolidación, aunque todavía desde niveles bajos, de la contratación en la zona (+1% 1S16) y su aceleración en el tercer trimestre (+12% 9M16).
- El redimensionamiento y reposicionamiento de las principales entidades del sector financiero en España está provocando un elevado dinamismo en cuanto a oportunidades de negocio surgidas en el ámbito del Outsourcing, BPO y Ciberseguridad (Tecnologías Digitales).
- La finalización de ciertos proyectos singulares en el segmento de Seguros incide en su peor comportamiento relativo frente al segmento de Banca.
- Las dinámicas sectoriales, junto con la evolución positiva de la contratación por segundo trimestre consecutivo (+12% 9M16 en moneda local; +6% reportado) invita a pensar en una gradual recuperación de los niveles de actividad en los próximos trimestres.

## Telecom & Media

- Las ventas en Telecom & Media han caído un -8% en moneda local (-15% en términos reportados).
- En el tercer trimestre, la actividad en Telecom & Media ha registrado una caída del -14% en moneda local (-15% en términos reportados) como consecuencia de un peor comportamiento relativo de los niveles de actividad en España (básicamente por el impacto negativo de la cancelación del contrato de BPO con Vodafone).
- Durante el tercer trimestre no se han producido cambios en la dinámica de los operadores del sector, que continúan centrados en medidas de eficiencia y control de costes, con lo que se mantienen las exigentes dinámicas en precio que hemos visto en trimestres anteriores.
- El vertical de Media, de menor peso relativo (c.10% de las ventas del vertical), también ha tenido un comportamiento negativo (-c.15% en términos reportados).
- La evolución de la contratación en los nueve primeros meses (-14% en moneda local; -21% reportado) no permite anticipar una recuperación de la actividad en los próximos trimestres.

## Administraciones Públicas & Sanidad

- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado una caída del -11% en moneda local (o -13% en términos reportados) en 9M16 como consecuencia del reposicionamiento en Latam y el impacto negativo del negocio de Elecciones.
- En el tercer trimestre, las ventas de Administraciones Públicas & Sanidad han registrado una caída del -19% en moneda local (o -20% en términos reportados), afectadas por la comparativa del negocio de Elecciones (especialmente en América). Excluyendo el impacto del negocio de Elecciones, las ventas en el 3T16 hubieran caído ligeramente (-3%), destacando la favorable evolución de Europa (principalmente en Italia).
- Por geografías, y excluyendo el impacto del negocio de Elecciones (básicamente en España y América), destaca la evolución negativa de América asociada al cierre gradual de los proyectos problemáticos en Brasil y los criterios más restrictivos de la oferta comercial. En España, se mantienen estables las mismas dinámicas exigentes que en trimestres anteriores, lo que repercute negativamente en las tasas de actividad en la zona.
- La evolución de la contratación del vertical en los nueve primeros meses del año (+2% en moneda local; -1% reportado), no permite anticipar una recuperación reseñable de los niveles de actividad en los próximos trimestres.



## 4. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Ventas por Geografías	9M16		9M15		Variación %		3T16	3T15	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda local			Reportado	Moneda local
España	863	44	884	43	(2)	(2)	263	265	(1)	(1)
América	481	25	600	29	(20)	(10)	159	195	(19)	(16)
Europa	352	18	356	17	(1)	(1)	118	116	1	1
Asia, Oriente Medio & África	255	13	229	11	12	14	79	84	(5)	(5)
<b>TOTAL</b>	<b>1.951</b>	<b>100</b>	<b>2.069</b>	<b>100</b>	<b>(6)</b>	<b>(3)</b>	<b>619</b>	<b>660</b>	<b>(6)</b>	<b>(5)</b>

### España

- Las ventas en el tercer trimestre (-1%) continúan la senda de mejora del año (-2% en 2T16 y -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) en 9M16 no han podido ser compensadas por el fuerte crecimiento de Defensa & Seguridad (doble dígito) y la positiva evolución de Energía & Industria y Servicios Financieros.
- Defensa & Seguridad es el vertical que mejor comportamiento ha registrado impulsado por los contratos específicos plurianuales del Ministerio de Defensa (Sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110, sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8, y simulador del helicóptero NH90, principalmente).
- La contratación en 9M16 presenta un crecimiento del +3%. La fuerte contratación del primer trimestre continúa compensando la caída registrada tanto en el 2T16 como 3T16.

### América

- Las ventas en América han caído un -10% en moneda local (-20% en reportado) en el 9M16.
- En el trimestre, las ventas han presentado un descenso del -16% en moneda local (-19% reportado). En cambio, excluyendo el negocio de Elecciones en el trimestre las ventas hubiesen descendido un -8% en términos reportados.
- La actividad en América se concentra en el segmento de TI (c.75% de las ventas en la región). Todos los verticales de TI presentan descensos en sus ventas 9M16 como consecuencia de la situación macroeconómica en los principales países, y del proceso de reposicionamiento de la oferta comercial y mejora de la gestión de las operaciones en curso, con especial foco 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. Se espera que la mayoría de los proyectos problemáticos de Brasil estén finalizados antes del cierre del año.
- Por países, las ventas descienden en Brasil, México (por la dependencia de su economía del precio del petróleo) y Argentina (por la difícil comparativa respecto al año pasado por la ejecución del proyecto de Elecciones). En cambio, presentan crecimientos Chile, Perú y República Dominicana (este último por la ejecución del proyecto de Elecciones). Colombia muestra un comportamiento plano.
- La contratación ha crecido un 11% en 9M16 (-3% reportado), apoyada principalmente por la firma de un contrato relevante en el vertical de Servicios Financieros así como por la adjudicación de varios contratos en la división de T&D (Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad).

## Europa

- Europa es la única región que ha crecido en el trimestre (+1% en moneda local y en reportado). En el periodo acumulado presenta un ligero descenso del -1% 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 (división con mayor peso sobre las ventas en la región) ha presentado crecimiento en el trimestre por una mayor contribución del proyecto Eurofighter.
- En el segmento de TI, destaca el crecimiento de doble dígito en el 3T16 gracias a la ejecución de un proyecto relevante en el vertical de AAPP & Sanidad. El segmento de Servicios Financieros y Energía & Industria también presentan crecimiento en el trimestre.
- La contratación sube un 12% en moneda local y reportado en el 9M16, siendo la región donde más crece la contratación de la compañía. El buen comportamiento del vertical de Transporte & Tráfico (en ATM principalmente) compensa la caída en Defensa & Seguridad por el descenso gradual de la actividad del proyecto Eurofighter.

## Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) presentan un crecimiento de doble dígito en 9M16 (+14% en moneda local; +12% reportado), si bien la tasa de crecimiento en el 3T16 ha sido negativa (-5% en moneda local) por la ralentización del gasto público en los países dependientes del precio del petróleo.
- En el periodo acumulado 9M16 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 de Transporte & Tráfico gracias al avance en la ejecución del proyecto de Ticketing de Riad, entre otros.
- En cambio, las ventas en el trimestre del vertical de Transporte & Tráfico (vertical con mayor peso de las ventas en la región) han presentado descensos debido a retrasos de varios proyectos en países dependientes del precio del petróleo.
- La contratación en 9M16 ha crecido un 3% en moneda local (+1% reportado). La adjudicación de un contrato relevante en el vertical de Defensa & Seguridad ha compensado los retrasos que se están experimentando en el ámbito de Transporte & Tráfico.

## 5. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

- 1) El día 28 de septiembre de 2016 se comunicó a la Comisión Nacional del Mercado de Valores ("CNMV") que la compañía había completado la prospección de la demanda y fijado todos los términos de la emisión de 250 M€ de bonos convertibles a 7 años y con cupón del 1,25%.

Los bonos son convertibles y/o canjeables en acciones de Indra con un precio de conversión de 14,629€ (25% de prima de conversión).

Los bonos convertibles fueron emitidos y, por tanto, todos los trámites legales y administrativos completados el día 7 de octubre de 2016.

- 2) Junto con la emisión de bonos convertibles, se comunicó a la Comisión Nacional del Mercado de Valores ("CNMV") la recompra de los Bonos 2018 por una cantidad aproximada de 95 M€ (representa aproximadamente el 38% de los bonos 2018).

El importe a pagar por cada Bono 2018 objeto de la Recompra será el 105% de su importe nominal, lo que representa una contraprestación total aproximada de 100 M€ por la Recompra en su conjunto. Asimismo, Indra abonará el interés devengado hasta la fecha de liquidación de la Recompra, que coincidirá con la Fecha de Emisión.

## 6. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

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

### **Mercados**

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

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

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

### **Geografías**

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

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

### **Producción**

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

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

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

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

## ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	9M16	9M15	Variación		3T16	3T15	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>1.950,7</b>	<b>2.069,3</b>	<b>(118,6)</b>	<b>(6)</b>	<b>618,7</b>	<b>660,1</b>	<b>(41,4)</b>	<b>(6)</b>
Otros ingresos	30,3	64,4	(34,1)	(53)	10,8	16,7	(5,9)	(35)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(834,7)	(992,5)	157,8	(16)	(271,7)	(318,4)	46,7	(15)
Gastos de personal	(994,4)	(1.077,1)	82,7	(8)	(307,1)	(315,1)	8,0	(3)
Otros resultados	(1,3)	(0,9)	(0,4)	NA	(0,5)	(0,1)	(0,4)	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>150,6</b>	<b>63,2</b>	<b>87,4</b>	<b>138</b>	<b>50,2</b>	<b>43,3</b>	<b>6,9</b>	<b>16</b>
Amortizaciones	(46,4)	(64,7)	18,3	(28)	(16,1)	(19,9)	3,8	(19)
<b>Resultado Operativo recurrente (EBIT a/ costes no rec.)</b>	<b>104,2</b>	<b>(1,4)</b>	<b>105,6</b>	<b>NA</b>	<b>34,1</b>	<b>23,4</b>	<b>10,7</b>	<b>NA</b>
<b>Margen EBIT recurrente (a/ costes no rec.)</b>	<b>5,3%</b>	<b>(0,1%)</b>	<b>5,4 pp</b>	<b>NA</b>	<b>5,5%</b>	<b>3,5%</b>	<b>2,0 pp</b>	<b>NA</b>
Costes no recurrentes	0,0	(557,1)	557,1	NA	0,0	(166,8)	166,8	NA
<b>Resultado Operativo (EBIT)</b>	<b>104,2</b>	<b>(558,5)</b>	<b>662,7</b>	<b>NA</b>	<b>34,1</b>	<b>(143,4)</b>	<b>177,5</b>	<b>NA</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>5,3%</b>	<b>(27,0%)</b>	<b>32,3 pp</b>	<b>NA</b>	<b>5,5%</b>	<b>(21,7%)</b>	<b>27,2 pp</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(30,4)</b>	<b>(48,5)</b>	<b>18,1</b>	<b>(37)</b>	<b>(8,4)</b>	<b>(17,7)</b>	<b>9,3</b>	<b>(53)</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	1,5	0,1	1,4	NA	0,2	0,1	0,1	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>75,3</b>	<b>(606,9)</b>	<b>682,2</b>	<b>NA</b>	<b>25,9</b>	<b>(161,0)</b>	<b>186,9</b>	<b>NA</b>
Impuesto de sociedades	(27,3)	45,9	(73,2)	NA	(8,2)	36,5	(44,7)	NA
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>47,9</b>	<b>(561,0)</b>	<b>608,9</b>	<b>NA</b>	<b>17,7</b>	<b>(124,5)</b>	<b>142,2</b>	<b>NA</b>
Resultado atribuible a socios externos	0,2	0,2	0,0	NA	(0,3)	(0,6)	0,3	NA
<b>Resultado neto</b>	<b>48,1</b>	<b>(560,8)</b>	<b>608,9</b>	<b>NA</b>	<b>17,4</b>	<b>(125,1)</b>	<b>142,5</b>	<b>NA</b>

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	9M16	9M15	Variación (%)
BPA básico (€)	0,294	(3,422)	(109)
BPA diluido (€)	0,290	(3,069)	(109)

	9M16	9M15
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	342.077	246.549
Total Acciones consideradas	163.790.462	163.885.990
Total Acciones diluidas consideradas	181.285.214	181.380.741
Autocartera al cierre del periodo	257.744	364.999

### 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

	9M16	9M15	Variación		3T16	3T15	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
<b>Ventas netas</b>	<b>847</b>	<b>839</b>	<b>8</b>	<b>1</b>	<b>273</b>	<b>277</b>	<b>(4)</b>	<b>(1)</b>
Margen de contribución	155	114	41	36	55	45	10	22
<b>Margen de contribución/ Ventas netas</b>	<b>18,3%</b>	<b>13,6%</b>	<b>4,7 pp</b>		<b>20,1%</b>	<b>16,3%</b>	<b>3,8 pp</b>	

### 2.- TI

	9M16	9M15	Variación		3T16	3T15	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
<b>Ventas netas</b>	<b>1.104</b>	<b>1.231</b>	<b>(127)</b>	<b>(10)</b>	<b>345</b>	<b>383</b>	<b>(38)</b>	<b>(10)</b>
Margen de contribución	110	46	63	137	27	22	5	21
<b>Margen de contribución/ Ventas netas</b>	<b>10,0%</b>	<b>3,8%</b>	<b>6,2 pp</b>		<b>7,7%</b>	<b>5,7%</b>	<b>2,0 pp</b>	

### 3.- Total consolidado

	9M16	9M15	Variación		3T16	3T15	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>1.951</b>	<b>2.069</b>	<b>(119)</b>	<b>(6)</b>	<b>619</b>	<b>660</b>	<b>(41)</b>	<b>(6)</b>
Margen de contribución	265	160	104	65	81	67	14	22
<b>Margen de Contribución/ Ingresos ordinarios</b>	<b>13,6%</b>	<b>7,7%</b>	<b>5,9 pp</b>		<b>13,1%</b>	<b>10,1%</b>	<b>3,0 pp</b>	
Otros gastos corporativos no distribuibles	(160)	(162)	1	(1)	(47)	(43)	(4)	9
<b>Resultado Operativo recurrente (EBIT a/costes no rec.)</b>	<b>104</b>	<b>(1)</b>	<b>106</b>	<b>NA</b>	<b>34</b>	<b>23</b>	<b>11</b>	<b>NA</b>
Costes no recurrentes	0	(557)	557	NA	0	(167)	167	NA
<b>Resultado Operativo (EBIT)</b>	<b>104</b>	<b>(559)</b>	<b>663</b>	<b>NA</b>	<b>34</b>	<b>(143)</b>	<b>178</b>	<b>NA</b>

Cifras no auditadas

## ANEXO 3: RESULTADOS POR SEGMENTOS

### 1.- Soluciones

	9M16	9M15	Variación		3T16	3T15	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
<b>Ventas netas</b>	<b>1.250</b>	<b>1.301</b>	<b>(51)</b>	<b>(4)</b>	<b>393</b>	<b>429</b>	<b>(35)</b>	<b>(8)</b>
Margen de contribución	179	93	86	92	56	30	26	87
<b>Margen de contribución/ Ventas netas</b>	<b>14,3%</b>	<b>7,2%</b>	<b>7,1 pp</b>		<b>14,3%</b>	<b>7,0%</b>	<b>7,3 pp</b>	
Resultados de empresas asociadas	2	0	2	NA	0	0	0	NA
<b>Resultado del Segmento</b>	<b>181</b>	<b>93</b>	<b>88</b>	<b>94</b>	<b>57</b>	<b>30</b>	<b>26</b>	<b>88</b>

### 2.- Servicios

	9M16	9M15	Variación		3T16	3T15	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
<b>Ventas netas</b>	<b>701</b>	<b>769</b>	<b>(67)</b>	<b>(9)</b>	<b>225</b>	<b>232</b>	<b>(6)</b>	<b>(3)</b>
Margen de contribución	85	67	18	28	25	37	(12)	(32)
<b>Margen de contribución/ Ventas netas</b>	<b>12,2%</b>	<b>8,7%</b>	<b>3,5 pp</b>		<b>11,1%</b>	<b>15,9%</b>	<b>(4,8) pp</b>	
Resultados de empresas asociadas	(0)	(0)	(0)	NA	(0)	(0)	(0)	NA
<b>Resultado del Segmento</b>	<b>85</b>	<b>67</b>	<b>18</b>	<b>28</b>	<b>25</b>	<b>37</b>	<b>(12)</b>	<b>(32)</b>

### 3.- Total consolidado

	9M16	9M15	Variación		3T16	3T15	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>1.951</b>	<b>2.069</b>	<b>(119)</b>	<b>(6)</b>	<b>619</b>	<b>660</b>	<b>(41)</b>	<b>(6)</b>
Margen de contribución	265	160	104	65	81	67	14	22
<b>Margen de Contribución/ Ingresos ordinarios</b>	<b>13,6%</b>	<b>7,7%</b>	<b>5,9 pp</b>		<b>13,1%</b>	<b>10,1%</b>	<b>3,0 pp</b>	
Otros gastos corporativos no distribuibles	(160)	(162)	1	(1)	(47)	(43)	(4)	9
<b>Resultado Operativo recurrente (EBIT a/costes no rec.)</b>	<b>104</b>	<b>(1)</b>	<b>106</b>	<b>NA</b>	<b>34</b>	<b>23</b>	<b>11</b>	<b>NA</b>
Costes no recurrentes	0	(557)	557	NA	0	(167)	167	NA
<b>Resultado Operativo (EBIT)</b>	<b>104</b>	<b>(559)</b>	<b>663</b>	<b>NA</b>	<b>34</b>	<b>(143)</b>	<b>178</b>	<b>NA</b>

### SOLUCIONES

Soluciones	9M16	9M15	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda local
Contratación	1.283	1.298	(1)	1
Ventas soluciones	1.250	1.301	(4)	(2)
Book-to-bill	1,03	1,00	3	
Cart./Ventas 12m	1,42	1,38	3	

### SERVICIOS

Servicios	9M16	9M15	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda local
Contratación	798	721	11	16
Ventas servicios	701	769	(9)	(4)
Book-to-bill	1,14	0,94	21	
Cart./Ventas 12m	0,72	0,76	(4)	

Cifras no auditadas

## ANEXO 4: BALANCE CONSOLIDADO

	9M16 M€	2015 M€	Variación M€
Inmovilizado material	105,4	136,9	(31,5)
Otros activos intangibles	285,7	289,2	(3,5)
Participadas y otros inmovilizados financieros	85,5	50,1	35,4
Fondo de Comercio	470,6	470,4	0,2
Activos por impuestos diferidos	177,9	200,0	(22,1)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.125,1</b>	<b>1.146,7</b>	<b>(21,6)</b>
Activos no corrientes mantenidos para la venta	30,4	1,7	28,7
Activo circulante operativo	1.385,1	1.462,0	(76,9)
Otros activos corrientes	109,0	112,4	(3,4)
Efectivo y equivalentes	378,5	341,6	36,9
<b>Activos corrientes</b>	<b>1.903,0</b>	<b>1.917,6</b>	<b>(14,6)</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.028,1</b>	<b>3.064,3</b>	<b>(36,2)</b>
Capital y Reservas	347,2	297,1	50,1
Acciones propias	(3,1)	(3,1)	0,0
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>344,1</b>	<b>294,0</b>	<b>50,1</b>
Socios externos	12,2	13,6	(1,4)
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>356,3</b>	<b>307,6</b>	<b>48,7</b>
Provisiones para riesgos y gastos	101,6	103,4	(1,8)
Deuda financiera a largo plazo	917,5	961,9	(44,4)
Otros pasivos financieros	4,7	11,5	(6,8)
Pasivos por impuestos diferidos	5,0	3,3	1,7
Otros pasivos no corrientes	50,8	26,8	24,0
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.079,6</b>	<b>1.107,0</b>	<b>(27,4)</b>
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	1,3	(1,3)
Deuda financiera a corto plazo	127,4	79,4	48,0
Pasivo Circulante Operativo	1.187,6	1.230,4	(42,8)
Otros pasivos corrientes	277,3	338,6	(61,3)
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.592,2</b>	<b>1.649,7</b>	<b>(57,5)</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>3.028,1</b>	<b>3.064,3</b>	<b>(36,2)</b>
Deuda financiera a corto plazo	(127,4)	(79,4)	(48,0)
Deuda financiera a largo plazo	(917,5)	(961,9)	44,4
Deuda financiera bruta	(1.044,9)	(1.041,3)	(3,6)
Efectivo y equivalentes	378,5	341,6	36,9
<b>Deuda neta</b>	<b>(666,4)</b>	<b>(699,7)</b>	<b>33,3</b>

Cifras no auditadas

## ANEXO 5: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	9M16	9M15	Variación	3T16	3T15	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>75,3</b>	<b>(606,9)</b>	<b>682,2</b>	<b>25,9</b>	<b>(161,0)</b>	<b>186,9</b>
<b>Ajustes:</b>						
- Amortizaciones	46,4	64,7	(18,3)	16,1	19,9	(3,8)
- Subvenciones, provisiones y otros	(36,3)	385,7	(422,0)	(17,7)	126,9	(144,6)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(1,5)	(0,1)	(1,4)	(0,2)	(0,1)	(0,1)
- Resultados financieros	30,4	42,7	(12,3)	8,4	15,5	(7,1)
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>1,0</b>	<b>1,4</b>	<b>(0,4)</b>	<b>0,0</b>	<b>0,4</b>	<b>(0,4)</b>
<b>Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>115,4</b>	<b>(112,5)</b>	<b>227,9</b>	<b>32,5</b>	<b>1,6</b>	<b>30,9</b>
Clientes, neto	40,6	(43,0)	83,6	15,1	11,8	3,3
Existencias, neto	(6,6)	91,8	(98,4)	2,3	(10,7)	13,0
Proveedores, neto	(17,5)	(54,6)	37,1	(22,6)	(8,3)	(14,3)
<b>Variación en el capital circulante operativo</b>	<b>16,5</b>	<b>(5,8)</b>	<b>22,3</b>	<b>(5,2)</b>	<b>(7,2)</b>	<b>2,0</b>
<b>Otras variaciones operativas</b>	<b>(32,1)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>(31,9)</b>	<b>(8,8)</b>	<b>0,4</b>	<b>(9,2)</b>
Inversión Material, neto	(5,7)	(9,9)	4,2	(1,6)	(4,3)	2,7
Inversión Inmaterial, neto	(14,9)	(18,6)	3,7	(10,3)	(5,8)	(4,5)
<b>Capex</b>	<b>(20,6)</b>	<b>(28,4)</b>	<b>7,8</b>	<b>(12,0)</b>	<b>(10,1)</b>	<b>(1,9)</b>
<b>Aumentos (devoluciones) subvenciones</b>	<b>0,0</b>	<b>7,8</b>	<b>(7,8)</b>	<b>0,0</b>	<b>2,6</b>	<b>(2,6)</b>
<b>Resultado financiero</b>	<b>(15,0)</b>	<b>(27,2)</b>	<b>12,2</b>	<b>(3,5)</b>	<b>(7,9)</b>	<b>4,4</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(20,6)</b>	<b>(20,9)</b>	<b>0,3</b>	<b>(7,7)</b>	<b>(2,5)</b>	<b>(5,2)</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>43,6</b>	<b>(187,3)</b>	<b>230,9</b>	<b>(4,6)</b>	<b>(23,1)</b>	<b>18,5</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(3,8)	1,1	(4,9)	(1,7)	0,4	(2,1)
Inversiones/Desinversiones Financieras	(3,3)	(1,0)	(2,3)	(1,5)	(0,4)	(1,1)
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,9)	(0,3)	(0,6)	(0,5)	(0,3)	(0,2)
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	0,9	(2,4)	3,3	2,0	(1,2)	3,2
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>36,5</b>	<b>(189,8)</b>	<b>226,3</b>	<b>(6,3)</b>	<b>(24,7)</b>	<b>18,4</b>
<b>Deuda neta inicial</b>		<b>(699,7)</b>				
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	36,5					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(3,2)					
<b>Deuda neta final</b>		<b>(666,4)</b>				

Cifras no auditadas

## ANEXO 6: 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 publique 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 considera apropiadas y útiles para la toma de decisiones de los usuarios y que 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 la 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 resta la partida de costes no recurrentes, que comprende las provisiones, deterioros y sobrecostes de proyectos, deterioro de fondos de comercio y activos intangibles y optimización de recursos correspondientes a los cambios en las 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](mailto:enietob@indra.es)

Manuel Lorente  
Tfno: 91.480.98.74  
[mlorente@indra.es](mailto:mlorente@indra.es)

Rubén Gómez  
Tfno: 91.480.57.66  
[rgomezm@indra.es](mailto:rgomezm@indra.es)

Patricia Vilaplana  
Tfno: 91.480.98.00  
[pbvilaplana@indra.es](mailto:pbvilaplana@indra.es)

### **OFICINA DEL ACCIONISTA**

91.480.98.00  
[accionistas@indracompany.com](mailto:accionistas@indracompany.com)

### **INDRA**

Avda. Bruselas 35  
28108 Madrid  
[www.indracompany.com](http://www.indracompany.com)