

INDRA AUMENTÓ UN 26% SU CONTRATACIÓN Y UN 15% SUS INGRESOS EN EL PRIMER TRIMESTRE DE 2018

- Tanto el negocio de T&D como el de TI tuvieron crecimientos en contratación neta
- El incremento de los ingresos estuvo impulsado por el negocio de TI (aportación de Tecnocom y del negocio de Elecciones), así como por Defensa y Tráfico Aéreo
- El EBITDA alcanzó los 48 millones de euros (un 1% más que en el primer trimestre de 2017). Excluyendo los costes de reestructuración de Tecnocom, el crecimiento habría sido del 15%
- La generación de caja fue de -6 millones de euros frente a los -5 millones del primer trimestre de 2017, mostrando un comportamiento muy positivo teniendo en cuenta que absorbió el aumento del CAPEX (14 millones frente a 5 millones) y la fuerte generación de caja que se alcanzó en el cuarto trimestre de 2017 por la anticipación de cobros y otras variaciones operativas
- El resultado neto del Grupo totalizó 11 millones de euros frente a 21 millones en el primer trimestre de 2017 (un 49% menos) por el menor resultado operativo y los mayores gastos financieros. El beneficio neto por acción básico descendió un 52%
- La compañía mantiene las mismas estimaciones de ingresos, EBIT y generación de caja antes de circulante ya comunicadas para el ejercicio 2018

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.

Madrid, 14 de mayo de 2018.- Indra aumentó su contratación neta un 26% en moneda local (un 22% en términos reportados) en el primer trimestre de 2018, hasta alcanzar los 1.040 millones de euros, con crecimientos tanto en el negocio de Transporte y Defensa (T&D) como en el de Tecnologías de la Información (TI).

- En el negocio de T&D, la contratación en el primer trimestre de 2018 creció un 9% en moneda local (un 8% en términos reportados), mostrando un fuerte crecimiento en el vertical de Transporte & Tráfico (adjudicación de un contrato relevante en el ámbito de Tráfico Aéreo en Argelia), que compensó los descensos registrados en el vertical de Defensa & Seguridad (menor contratación en el proyecto Eurofighter).
- En el negocio de TI, la contratación en el primer trimestre de 2018 aumentó un 34% en moneda local (un 29% en reportado), apoyada principalmente por la aportación de Tecnocom. Todos los verticales crecieron a tasas de doble dígito salvo Administraciones Públicas & Sanidad, aunque este también presentó tasas de crecimiento positivas.

Estos resultados se han visto afectados por una serie de variables externas en el primer trimestre de 2018. Así, la evolución de tipos de cambio tuvo un impacto negativo de -23 millones de euros en las ventas del período. Y la implantación de la NIIF 15 y estacionalidad de la Semana Santa tuvieron un impacto negativo de -16 millones de euros en ingresos y de -14 millones en EBIT.

Las ventas en el primer trimestre de 2018 alcanzaron los 714 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 15% en moneda local (del 12% en términos reportados). Las ventas se vieron impulsadas por la aportación de Tecnocom, el negocio de Elecciones, así como por Defensa & Seguridad y por el negocio de Tráfico Aéreo. En sentido contrario, las ventas se vieron afectadas negativamente por el tipo de cambio (en -23 millones de euros), así como por la estacionalidad de la Semana Santa y el impacto de la NIIF 15 (ambos efectos suponen -16 millones de euros).

La evolución de las ventas por negocios ha sido la siguiente:

- En el negocio de T&D, los ingresos en el primer trimestre de 2018 descendieron un 3% en moneda local (descenso del 4% en reportado), como consecuencia de la caída en el vertical de Transporte & Tráfico (del 11% en moneda local y del 13% en reportado), afectado por el segmento de Transportes. Este descenso no ha sido compensado por el crecimiento de Defensa & Seguridad (aumento del 6% en moneda local) ni por la positiva evolución del negocio de Tráfico Aéreo.
- En el negocio de TI, las ventas en el primer trimestre de 2018 crecieron un 28% en moneda local y un 23% en términos reportados, como consecuencia principalmente de la aportación de Tecnocom (cuya actividad está concentrada únicamente en el segmento de TI), así como por el negocio de Elecciones en Asia, Oriente Medio y África (AMEA) y las positivas dinámicas en el vertical de Energía & Industria. Todos los verticales presentan tasas de crecimiento de doble dígito.

Los Otros Ingresos se situaron en 13 millones de euros en el primer trimestre de 2018 frente a los 9 millones de euros del primer trimestre de 2017, por una mayor capitalización de gastos de I+D (10 millones de euros en el primer trimestre de 2018 frente a 6 millones en el primer trimestre de 2017), en línea con el incremento de la inversión en inmovilizado inmaterial (CAPEX).

El OPEX (gastos operativos) creció un 13% en el primer trimestre de 2018, hasta los 679 millones de euros frente a los 600 millones del primer trimestre de 2017, principalmente por la contribución de las compañías adquiridas a lo largo de 2017.

- Los Aprovisionamientos y Otros Gastos de Explotación crecieron ligeramente (un 3%).
- Los Gastos de Personal aumentaron un 21% hasta los 401 millones de euros, en línea con el incremento medio de la plantilla media de Indra respecto al primer trimestre de 2017.

El EBITDA alcanzó los 48 millones de euros en el primer trimestre de 2018, creciendo un 1% respecto al primer trimestre de 2017. El Margen EBITDA se situó en el 6,7% en el primer trimestre de 2018 frente al 7,5% del primer trimestre de 2017. Excluyendo el total de los costes de reestructuración debido a la integración de Tecnocom (6,6 millones de euros), el Margen EBITDA habría alcanzado el 7,6% en el primer trimestre de 2018.

Las amortizaciones ascendieron a 22 millones de euros en el primer trimestre de 2018 frente al nivel de 14 millones de euros del primer trimestre de 2017, al haber comenzado la comercialización de activos intangibles recientemente finalizados y por la amortización de los activos intangibles surgidos en la asignación del precio de adquisición de Tecnocom (1,9 millones de euros).

El EBIT en términos absolutos fue de 26 millones de euros (32 millones excluyendo el total de costes de reestructuración de Tecnocom) en el primer trimestre de 2018 frente a los 33 millones de euros del primer trimestre de 2017. El Margen EBIT se situó en el 3,6% en el primer trimestre de 2018 (el 4,5% excluyendo dichos costes de Tecnocom) frente al 5,2% del primer trimestre de 2017, afectado por dichos costes, por la estacionalidad de la Semana Santa y el impacto de la NIIF 15. Excluyendo estos tres efectos, el EBIT habría alcanzado 46 millones de euros, equivalente a un margen del 6,3%.

La evolución de los márgenes por negocios ha sido la siguiente:

- El Margen EBIT de T&D alcanzó el 12,5%, nivel similar al registrado en el primer trimestre de 2017 (12,3%). Excluyendo la estacionalidad de Semana Santa y el impacto de la NIIF 15, el margen EBIT habría alcanzado el 13,5%.
- El Margen EBIT de TI se situó en el -1,3% (0,1% excluyendo el total de costes de reestructuración) frente al nivel de 0,2% del primer trimestre de 2017. Excluyendo el total de costes de reestructuración de Tecnocom, la estacionalidad de Semana Santa y el impacto de la NIIF 15, el Margen EBIT habría alcanzado el 2,4%.

El Resultado Financiero fue de -9 millones de euros en el primer trimestre de 2018 frente a -2 millones de euros en el mismo trimestre del año anterior, debido a que en el primer trimestre de 2017 se produjo un efecto positivo asociado a ciertas coberturas por tipo de cambio y otros resultados financieros, que fue revertido en el segundo trimestre de 2017.

Los Resultados de entidades valoradas por el método de la participación se sitúan en -0,3 millones de euros en el primer trimestre de 2018 frente a un nivel de -0,1 millones de euros del primer trimestre de 2017.

El gasto por impuestos descendió a 5 millones de euros frente a 10 millones en el primer trimestre de 2017 (equivalente a una tasa impositiva del 30% en el primer trimestre de 2018 frente al 32% en el primer trimestre de 2017) como consecuencia de los menores resultados antes de impuestos.

El resultado neto del Grupo disminuyó un 49% hasta los 11 millones de euros en el primer trimestre de 2018 frente a 21 millones en el primer trimestre de 2017. El beneficio neto por acción básico descendió un 52% en el mismo período.

Principales Magnitudes	1T18 (M€)	1T17 (M€)	Variación (%) Rep./Mon. Local
Contratación neta	1.040	852	22,1 / 25,9
Ingresos	714	638	11,8 / 15,3
Cartera de pedidos	3.885	3.380	14,9
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	48	48	0,6
Margen EBITDA	6,7%	7,5%	(0,8) pp
<i>Margen EBITDA ex costes reestructuración TecnoCom</i>	<i>7,6%</i>	<i>7,5%</i>	<i>0,1 pp</i>
Resultado Operativo (EBIT)	26	33	(22,2)
Margen EBIT	3,6%	5,2%	(1,6) pp
<i>Margen EBIT ex costes reestructuración TecnoCom</i>	<i>4,5%</i>	<i>5,2%</i>	<i>(0,7) pp</i>
Resultado Neto	11	21	(48,8)
Deuda neta	602	532	13,1
Flujo de Caja Libre	(6)	(5)	NA
BPA básico (€)	0,061	0,127	(52,0)

Balance y Estado de Flujos de Tesorería

El Cash Flow Libre generado en el primer trimestre de 2018 fue de -6 millones de euros (frente al nivel de -5 millones de euros del primer trimestre de 2017), mostrando un comportamiento muy positivo teniendo en cuenta la fuerte generación de caja que se alcanzó en el cuarto trimestre de 2017 (gracias entonces a la anticipación de cobros y otras variaciones operativas).

El Cash Flow Operativo antes de la variación de capital circulante alcanzó los 35 millones de euros frente a los 48 millones del primer trimestre de 2017, afectado por los costes de reestructuración asociados a la integración de TecnoCom y la menor rentabilidad operativa debido a los efectos explicados anteriormente.

La variación de Capital Circulante en el primer trimestre de 2018 fue positiva (en 37 millones de euros frente a un nivel de -11 millones de euros en el primer trimestre de 2017), debido al buen comportamiento del nivel de cobros por parte de los clientes (76 millones de euros) y pese al incremento de los inventarios, como consecuencia del impacto de la NIIF 15, así como por la fabricación en serie de determinados productos en el ámbito de T&D con el objetivo de acortar los tiempos de entrega a clientes.

El Circulante Operativo Neto se redujo hasta un nivel de -92 millones de euros (frente al nivel de -6 millones de euros en diciembre de 2017) como consecuencia de la favorable evolución de la partida de clientes y de la aplicación de la NIIF 15 (reclasificación de clientes a inventarios y patrimonio). De esta forma, el Circulante Operativo Neto es equivalente a -11 días de ventas (DoS) frente a -1 DoS en diciembre de 2017.

Otras Variaciones Operativas llegó a -72 millones de euros en el primer trimestre de 2018 frente a un nivel de -33 millones de euros en el primer trimestre de 2017. Esta partida principalmente incluye los pagos de la retribución variable de los empleados de la compañía, así como los pagos a la Administración Pública (IVA, Seguridad Social, retenciones IRPF).

El Impuesto de Sociedades supuso una entrada en caja de 9 millones de euros en el primer trimestre frente a un nivel de -3 millones en el primer trimestre de 2017, como consecuencia de unos cobros por devolución de impuestos de 2016 en España.

La inversión en CAPEX (neta de los cobros por subvenciones) aumentó hasta 14 millones de euros en el primer trimestre de 2018 frente a los 5 millones del primer trimestre de 2017, de acuerdo con los mayores compromisos de inversión anticipados por la compañía en la presentación del Plan Estratégico 2018-2020. Las inversiones inmateriales ascendieron a 10 millones de euros en el primer trimestre de 2018 frente a los 4

millones de euros en el primer trimestre de 2017 y las inversiones materiales, a 4 millones de euros en el primer trimestre de 2018 frente a 1 millón de euros en el primer trimestre de 2017.

La deuda neta se elevó hasta los 602 millones de euros en el primer trimestre de 2018 frente a 588 millones de euros de diciembre de 2017. El nivel de apalancamiento se situó en 2,3 veces el EBITDA de los últimos doce meses (o en 1,3 veces si se excluyera la salida de caja por los pagos de las adquisiciones realizadas en 2017).

El coste medio de la deuda bruta se situó en el 2,0%, mejorando en 0,4 puntos porcentuales el nivel del primer trimestre de 2017.

El factoring sin recurso de facturas de clientes se mantuvo estable en 187 millones de euros, misma cifra que la realizada en diciembre de 2017 y en el primer trimestre de 2017.

Análisis por mercados verticales
Transporte y Defensa (T&D)

T&D	1T18 (M€)	1T17 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	292	269	8	9
Ventas	256	267	(4)	(3)
- Defensa & Seguridad	136	128	6	6
- Transporte & Tráfico	121	139	(13)	(11)
Book-to-bill	1.14	1.01	13	0
Cart./Ventas 12m	2.03	1.90	7	0

Los ingresos del negocio de T&D en el primer trimestre de 2018 descendieron un 3% en moneda local (un 4% en reportado) como consecuencia de la caída en el vertical de Transporte & Tráfico (del 11% en moneda local; y del 13% en reportado), afectado por el segmento de Transportes. Este descenso no ha sido compensado por el crecimiento de Defensa & Seguridad (aumento del 6% en moneda local) ni por la positiva evolución del negocio de Tráfico Aéreo.

La contratación en el primer trimestre de 2018 aumentó un 9% en moneda local (un 8% en términos reportados), mostrando un fuerte crecimiento en el vertical de Transporte & Tráfico (adjudicación de un contrato relevante en el ámbito de Tráfico Aéreo en Argelia), que compensó los descensos registrados en el vertical de Defensa & Seguridad (menor contratación en el proyecto Eurofighter).

La ratio book-to-bill de contratación sobre ventas ascendió hasta 1,14 veces frente a un nivel de 1,01 veces en el primer trimestre de 2017.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 2,03 veces frente a 1,90 veces en el primer trimestre de 2017.

Tecnologías de la Información (TI)

TI	1T18 (M€)	1T17 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda Local
Contratación neta	749	583	29	34
Ventas	457	371	23	28
- Energía & Industria	135	102	32	38
- Servicios Financieros	160	128	25	29
- Telecom & Media	58	50	16	23
- AA.PP. & Sanidad	105	91	15	19
Book-to-bill	1.64	1.57	4	
Cart./Ventas 12m	0.79	0.71	11	

Las ventas en el primer trimestre de 2018 del negocio de TI crecieron un 28% en moneda local y un 23% en términos reportados, como consecuencia principalmente de la aportación de Tecnomcom (cuya actividad está concentrada únicamente en el segmento de TI), así como por el negocio de Elecciones en AMEA y las positivas dinámicas en el sector de Hoteles.

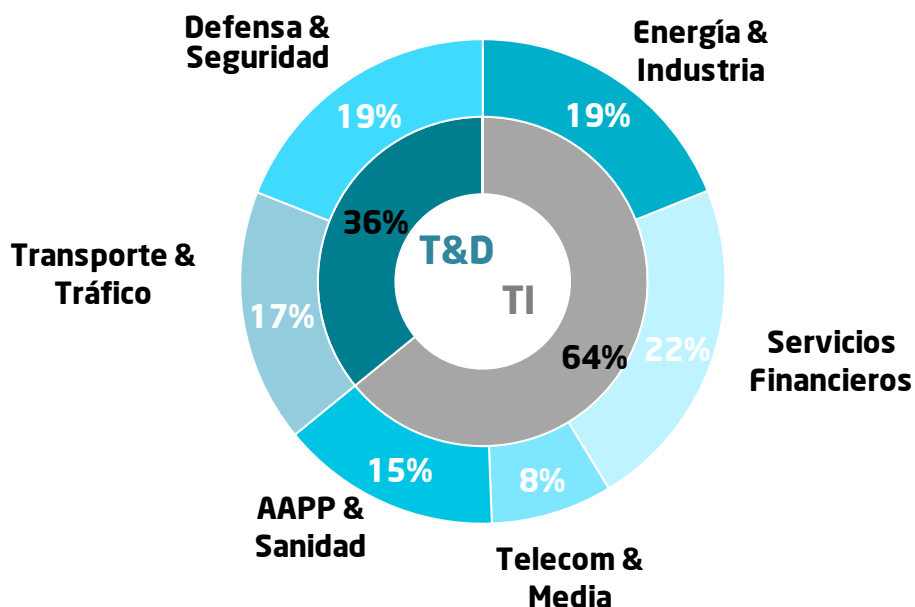
La contribución de los servicios digitales (Minsait) fue de 87 millones de euros (representó el 19% de las ventas de TI), lo que supone un crecimiento del 17% respecto al primer trimestre de 2017.

La contratación en TI aumentó un 34% en moneda local (un 29% en reportado), apoyada principalmente por la aportación de Tecnocom. Todos los verticales crecieron a tasas de doble dígito salvo Administraciones Públicas & Sanidad, que también presenta tasas de crecimiento positivas.

La ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas ascendió a 1,64 veces frente al de 1,57 veces en el primer trimestre de 2017.

La ratio de cartera sobre ventas de los últimos doce meses se situó en 0,79 veces frente a 0,71 veces en el primer trimestre de 2017.

A continuación, se muestran los pesos de cada uno de los verticales sobre las ventas en el primer trimestre de 2018 totales:



Análisis por geografías

Ventas por Geografías	1T18		1T17		Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local
España	366	51	300	47	22	22
América	143	20	148	23	(4)	9
Europa	128	18	118	18	9	9
Asia, Oriente Medio & África	77	11	72	11	6	11
TOTAL	714	100	638	100	12	15

Todas las geografías presentaron crecimientos en sus ventas en el primer trimestre de 2018: España (del 22%; 51% de las ventas totales); América (del 9% en moneda local; 20% de las ventas totales), Europa (del 9% en moneda local; 18% de las ventas totales) y Asia, Oriente Medio y África (del 11% en moneda local; 11% de las ventas totales).

Las geografías de España y América se vieron impulsadas principalmente por la aportación de Tecnocom, cuya actividad se concentra en estas geografías y únicamente en el sector TI. También destaca el crecimiento en Europa y en Asia, Oriente Medio y África (por la aportación del negocio de Elecciones).

Recursos Humanos

Plantilla final	1T18	%	1T17	%	Variación (%) vs 1T17
España	25.323	63	19.004	57	33
América	11.276	28	10.713	32	5
Europa	2.004	5	1.637	5	22
Asia, Oriente Medio & África	1.815	4	1.704	5	7
TOTAL	40.418	100	33.058	100	22

Plantilla media	1T18	%	1T17	%	Variación (%) vs 1T17
España	25.289	63	19.052	56	33
América	11.268	28	11.641	34	(3)
Europa	1.889	5	1.635	5	16
Asia, Oriente Medio & África	1.798	4	1.652	5	9
TOTAL	40.244	100	33.980	100	18

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	1T18	1T17	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	713,7	638,5	75,2	12
Otros ingresos	13,4	9,3	4,1	44
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(278,8)	(269,4)	(9,4)	3
Gastos de personal	(400,6)	(330,5)	(70,1)	21
Otros resultados	0,1	(0,2)	0,3	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	47,9	47,6	0,3	1
Amortizaciones	(22,0)	(14,3)	(7,7)	54
Resultado Operativo (EBIT)	25,9	33,3	(7,4)	(22)
Margen EBIT	3,6%	5,2%	(1,6) pp	NA
Resultado Financiero	(9,2)	(1,9)	(7,3)	384
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,3)	(0,1)	(0,2)	NA
Resultado antes de impuestos	16,4	31,4	(15,0)	(48)
Impuesto de sociedades	(5,0)	(10,1)	5,1	(50)
Resultado del ejercicio	11,4	21,2	(9,8)	(46)
Resultado atribuible a socios externos	(0,7)	(0,4)	(0,3)	NA
Resultado neto	10,7	20,9	(10,2)	(49)

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1T18	1T17	Variación (%)
BPA básico (€)	0,061	0,127	(52)
BPA diluido (€)	0,064	0,119	(46)

	1T18	1T17
Nº total de acciones	176.654.402	164.132.539
Autocartera ponderada	697.953	307.473
Total Acciones ponderadas consideradas	175.956.449	163.825.066
Total Acciones diluidas consideradas	204.289.082	191.761.155
Autocartera al cierre del periodo	365.813	279.509

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 millones de euros con precio de conversión de 14,29 euros (y con precio de 13,79 euros a partir del primer día de cotización de las nuevas acciones a fecha 28/04/2017 tras la ampliación de capital por la operación de Tecnocom) y del bono emitido en octubre de 2016 por 250 millones de euros con precio de conversión de 14,629 euros y teniendo en cuenta la recompra de 95 millones de euros del bono emitido en 2013) entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso, menos la autocartera media, más el saldo medio de las teóricas nuevas acciones a emitir en caso de conversión total de los bonos convertibles.

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

ANEXO 2: RESULTADOS POR NEGOCIOS
1T18

M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	256	457	-	714
Ventas intersegmentos	-	-	-	-
Ventas externas	256	457	-	714
Margen de Contribución	50	50	-	100
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>19,5%</i>	<i>11,0%</i>	-	<i>14,0%</i>
EBIT	32	(6)	-	26
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>12,5%</i>	<i>-1,3%</i>	-	<i>3,6%</i>

1T17

	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	267	371	0	638
Ventas intersegmentos	-	-	-	-
Ventas externas	267	371	-	638
Margen de Contribución	55	44	-	99
<i>Margen de Contribución (%)</i>	<i>20,4%</i>	<i>11,9%</i>	-	<i>15,5%</i>
EBIT	33	1	-	33
<i>Margen EBIT (%)</i>	<i>12,3%</i>	<i>0,2%</i>	-	<i>5,2%</i>

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	1T18 M€	2017 M€	Variación M€
Inmovilizado material	100,8	104,1	(3,3)
Inversiones inmobiliarias	1,5	1,5	0,0
Otros activos intangibles	346,5	352,2	(5,7)
Participadas y otros inmovilizados financieros	237,4	232,1	5,3
Fondo de Comercio	803,0	802,7	0,3
Activos por impuestos diferidos	170,7	165,8	4,9
Activos no corrientes	1.659,9	1.658,4	1,5
Activos no corrientes mantenidos para la venta	26,7	26,9	(0,2)
Activo circulante operativo	1.220,0	1.321,9	(101,9)
Otros activos corrientes	132,5	160,3	(27,8)
Efectivo y equivalentes	753,6	699,1	54,5
Activos corrientes	2.132,8	2.208,2	(75,4)
TOTAL ACTIVO	3.792,7	3.866,6	(73,9)
Capital y Reservas	576,3	640,8	(64,5)
Acciones propias	(4,1)	(9,4)	5,3
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	572,2	631,4	(59,2)
Socios externos	17,5	17,5	0,0
PATRIMONIO NETO	589,7	648,9	(59,2)
Provisiones para riesgos y gastos	67,2	70,2	(3,0)
Deuda financiera a largo plazo	1.037,8	1.016,4	21,4
Pasivos por impuestos diferidos	3,5	20,8	(17,3)
Otros pasivos no corrientes	137,9	136,5	1,4
Pasivos no corrientes	1.246,5	1.243,9	2,6
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	317,5	271,0	46,5
Pasivo Circulante Operativo	1.311,6	1.328,2	(16,6)
Otros pasivos corrientes	327,5	374,6	(47,1)
Pasivos corrientes	1.956,5	1.973,7	(17,2)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3.792,7	3.866,6	(73,9)
Deuda financiera a corto plazo	(317,5)	(271,0)	(46,5)
Deuda financiera a largo plazo	(1.037,8)	(1.016,4)	(21,4)
Deuda financiera bruta	(1.355,3)	(1.287,3)	(68,0)
Efectivo y equivalentes	753,6	699,1	54,5
Deuda neta	(601,7)	(588,2)	(13,5)

Cifras no auditadas

ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	1T18 M€	1T17 M€	Variación M€
Resultado antes de impuestos	16,4	31,4	(15,0)
Ajustes:			
- Amortizaciones	22,0	14,3	7,7
- Subvenciones, provisiones y otros	(12,5)	0,0	(12,5)
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,3	0,1	0,2
- Resultados financieros	9,2	1,9	7,3
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	35,4	47,6	(12,2)
Clientes, neto	76,4	(20,1)	96,5
Existencias, neto	(30,8)	(6,7)	(24,1)
Proveedores, neto	(8,6)	15,9	(24,5)
Variación en el capital circulante operativo	37,1	(10,9)	48,0
Otras variaciones operativas	(71,9)	(32,8)	(39,1)
Inversión Material, neto	(3,8)	(0,9)	(2,9)
Inversión Inmaterial, neto	(9,9)	(4,1)	(5,8)
Capex	(13,6)	(5,1)	(8,5)
Resultado financiero	(2,4)	(1,1)	(1,3)
Impuestos sobre sociedades pagados	9,3	(2,8)	12,1
Flujo de caja libre	(6,2)	(5,0)	(1,2)
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(0,2)	0,3	(0,5)
Inversiones/Desinversiones Financieras	0,3	(0,5)	0,8
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	0,0	0,0	0,0
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0
Aportación de socios	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(2,9)	0,6	(3,5)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(9,0)	(4,6)	(4,4)
Deuda neta inicial	(588,2)		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(9,0)		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(4,5)		
Deuda neta final	(601,7)		
Saldo inicial de efectivo y equivalentes	699,1	673,9	25,2
Variación de la tasa de cambio	(2,0)	1,1	(3,1)
Aumentos (disminuciones) deuda financiera	65,4	39,4	26,0
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(9,0)	(4,6)	(4,4)
Saldo final de efectivo y equivalentes	753,6	709,7	43,9
Endeudamiento financiero c/p y l/p	(1.355,3)	(1.241,6)	(113,7)
Deuda neta final	(601,7)	(531,9)	(69,8)

Cifras no auditadas

ANEXO 5: MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

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

Resultado de Explotación (EBIT)

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

Explicación de uso: Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas. Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBIT, que resulta del cociente entre el EBIT y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo por cada euro de ventas.

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

Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)

Definición/Conciliación: Es el Resultado Bruto de Explotación más la Amortización del Inmovilizado.

Explicación de uso: Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad productiva y que los inversores emplean para la valoración de empresas. Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBITDA, que resulta del cociente entre el EBITDA y el importe de las ventas de un mismo periodo. Dicho indicador se interpreta como el beneficio operativo del Grupo más la Amortización del Inmovilizado por cada euro de ventas.

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

Deuda Financiera Neta

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

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

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

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

Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)

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

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

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

Margen de Contribución

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

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

Explicación de uso: El margen de contribución mide la rentabilidad operativa de un segmento o unidad de negocio concreto del Grupo sin tener en cuenta los costes corporativos, por tratarse de costes no directamente imputables a un segmento o negocio concreto. Asimismo, al objeto de facilitar la comparación entre segmentos con distinto peso relativo en las ventas totales del Grupo, se emplea la ratio de margen de contribución sobre ventas de un determinado segmento o unidad de negocio, que se interpreta como el margen de contribución por cada euro de ventas de un segmento concreto.

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

Contratación

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

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

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

Cartera de pedidos

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

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

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