

# RESULTADOS

## 1T17

MADRID, 11 DE MAYO 2017

[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	16
6. Hechos posteriores al Cierre del Trimestre	17
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	18
ANEXO 2: Resultados por Negocios	19
ANEXO 3: Balance Consolidado	20
ANEXO 4: Flujos de Tesorería Consolidado	21
ANEXO 5: Medidas alternativas de rendimiento	22
DISCLAIMER	24

# 1. RESUMEN Y PRINCIPALES MAGNITUDES

## PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS

---

**Los ingresos en el 1T17 alcanzan los 638 M€ y crecen un 2% en términos reportados (-1% en moneda local).**

- Por verticales destacan los crecimientos de Seguridad y Defensa (+11% en moneda local) y de Servicios Financieros (+9% en moneda local).
- Europa y España son las 2 regiones más destacadas con crecimientos en moneda local del 16% y 5% respectivamente.
- El tipo de cambio contribuye positivamente al crecimiento con 14 M€.

**La contratación cae un -7% en términos reportados (-9% en moneda local) por la pérdida en 2016 del contrato BPO con Vodafone y la estacionalidad del negocio de elecciones y de algunos contratos relevantes.**

**El EBITDA crece un 10,0% con respecto al año anterior, alcanzando los 48 M€.**

- El margen EBITDA se sitúa en el 7,5% en el 1T17 vs 6,9% en el 1T16.

**El margen EBIT alcanza el 5,2% en 1T17 frente al 4,6% del 1T16, debido a la mejora del margen EBIT de TI.**

- El margen EBIT de T&D se mantiene estable y alcanza el 12,3% en el 1T17 vs 12,4% en el 1T16.
- El margen EBIT de TI se sitúa en el 0,2% en el trimestre vs -1,2% en el 1T16.

**La generación de caja en el trimestre es de -5M€, comportamiento positivo teniendo en cuenta el elevado volumen de cobros que estaban estimados para los primeros meses del año y que se adelantaron al 4T16 (c.80 M€).**

- El FCF operativo antes de variación de circulante alcanza los 48 M€ vs los 20 M€ del 1T16, gracias a la mejora operativa.

**La deuda neta se eleva ligeramente con respecto a diciembre 2016, totalizando 532 M€ vs 523M€ en el cierre del año anterior.**

- El ratio de Deuda Neta/EBITDA se mantiene en los mismos niveles de Diciembre 2016 (2,3x).
- El coste medio de la deuda bruta baja hasta el 2,4%, desde el 2,8% del 1T16.

**El resultado neto del Grupo crece un 77% y alcanza los 21 M€ en el 1T17 frente a 12 M€ del 1T16.**

**La compañía mantiene las mismas estimaciones de ingresos, margen EBIT y generación de caja antes de circulante ya comunicadas para el ejercicio 2017, y que no incluían la integración de Tecnom.**

**La Oferta por Tecnom alcanzó un 97,2% de aceptación. La transacción se cerró el 27 de Abril de 2017 e Indra ha ejercitado el derecho de venta forzosa para el capital restante, habiendo comenzado ya la integración operativa.**

Principales Magnitudes	1T17 (M€)	1T16 (M€)	Variación (%) Reportado / Mon. Local
Contratación	852	918	(7,2) / (8,6)
Ventas	638	628	1,6 / (0,6)
Cartera de pedidos	3.380	3.362	0,6
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	48	43	10
Margen EBITDA	7,5%	6,9%	0,6 pp
Resultado Operativo (EBIT)	33	29	16
Margen EBIT	5,2%	4,6%	0,6 pp
Resultado Neto	21	12	77
Deuda neta	532	659	(19)
Flujo de Caja Libre	(5)	47	NA
BPA básico (€)	0,127	0,072	76

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

### CUENTA DE RESULTADOS

---

- Las ventas se han situado en 638 M€ alcanzando un crecimiento del +2% reportado (-1% en moneda local). Por segmentos, T&D (-1% en moneda local; +0% reportado) registran un peor comportamiento relativo frente a TI (+0% en moneda local; +3% reportado) afectados por el proceso de revisión estratégica asociado al segmento de Transportes. Por verticales, destacan los crecimientos de Seguridad y Defensa (+11% en moneda local) y de Servicios Financieros (+9% en moneda local). Por regiones, destacan Europa (+16% en moneda local) y España (+5%). El tipo de cambio contribuye positivamente al crecimiento con 14 M€.
- Los Otros Ingresos se sitúan en 9 M€ en el 1T17, mismo nivel que el registrado en el 1T16. Esta partida está formada principalmente por la capitalización de gastos de I+D (6 M€) y subvenciones (2 M€).
- La contratación cae un -7% en reportado (-9% en moneda local) como consecuencia de la pérdida de un contrato relevante en el ámbito de BPO en Telecom & Media, así como la estacionalidad del negocio de elecciones y de algunos contratos relevantes.
- El OPEX (gastos operativos) sube ligeramente un +1% vs 1T16 en términos reportados (caída del -1,3% en moneda local), hasta los 600 M€ en 1T17 vs 594 M€ en 1T16:
  - Aprovisionamientos y otros gastos de explotación suben un +2%.
  - Los Gastos de Personal se han mantenido en el mismo nivel que en 1T16, en los 331 M€. Los menores gastos asociados al descenso de la plantilla media en el periodo (-7%) han sido compensados por el impacto de los tipos de cambio, el efecto de la inflación salarial y la periodificación de las eventuales provisiones de personal a realizar en 2017.
- El Margen EBIT alcanza el 5,2% en el 1T17 vs 4,6% en 1T16:
  - El Margen EBIT de T&D (Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad) se sitúa en el 12,3%, nivel similar al reportado en 1T16 (12,4%). La división de Defensa & Seguridad mejora su rentabilidad respecto al año anterior, mientras que la de Transporte & Tráfico disminuye como consecuencia de la división de Transportes.
  - El Margen EBIT de TI se ha incrementado en +1,4pp hasta el +0,2% (vs -1,2% en 1T16), como consecuencia de la favorable evolución de las ventas y las medidas de eficiencia implementadas en los últimos trimestres.
- Las amortizaciones se sitúan en 14 M€ en el 1T17, mismo nivel que el registrado en el 1T16.
- El Resultado Financiero mejora hasta -2 M€ en 1T17 (vs -11 M€ en 1T16) como consecuencia de la reducción de deuda y su coste medio de financiación (baja -0,4pp hasta el 2,4% en el 1T17), así como por el efecto positivo asociado a ciertas coberturas por tipo de cambio y otros resultados financieros.
- Los Resultados de entidades valoradas por el método de la participación se mantienen en -0,1 M€.
- El gasto por impuestos asciende a 10,1 M€, lo que equivale a una tasa impositiva del 32,3%, como consecuencia, entre otros aspectos, de las limitaciones en la activación de créditos fiscales frente a las pérdidas generadas en ciertas regiones (principalmente en Brasil), y del impacto fiscal de algunas filiales internacionales con tipo impositivo superior al de España.
- El resultado neto del Grupo crece un 77% y alcanza los 21 M€ en el 1T17 frente a 12 M€ del 1T16.

## BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA

---

- El Cash Flow Libre generado en el 1T17 ha sido de -5M€, comportamiento muy positivo teniendo en cuenta el elevado volumen de cobros que estaban estimados para los primeros meses de 2017 y que se adelantaron al 4T16 (c.80 M€).
- El Cash Flow Operativo antes de la variación de capital circulante en el 1T17 se sitúa en 48 M€ frente a 20 M€ en el 1T16 como consecuencia de la mejora operativa y el menor impacto de los proyectos problemáticos en la caja de la compañía.
- La variación de Capital Circulante en el 1T17 ha sido negativa (-11 M€), como consecuencia principalmente de los cobros que estaban estimados para los primeros meses de 2017 y que se adelantaron al 4T16. A pesar de ello, el consumo de caja por circulante ha sido limitado, gracias al buen comportamiento de clientes y a la gestión de proveedores.
- A pesar del consumo de caja por circulante, los DoS mejoran ligeramente por efectos contables sin impacto en caja, principalmente relacionados con coberturas de tipos de cambio. El Circulante Operativo Neto ha disminuido hasta los 21 M€ desde 33 M€ en Diciembre 2016, equivalente a 3 días de ventas (DoS) sobre los últimos 12 meses en el 1T17 vs 5 DoS en Diciembre 2016.
- Otras Variaciones Operativas asciende a -33 M€ en 1T17 frente a -20 M€ en 1T16. La mayor parte de la salida de caja se corresponde a la liquidación de los pagos vinculados a impuestos con la Administración Pública (IVA, Seguridad Social, retenciones IRPF). En el 1T16 esta partida fue compensada en parte por los cobros recibidos procedentes de los proyectos plurianuales específicos de Defensa & Seguridad contratados por el Ministerio de Defensa (que al ser de largo plazo se registran en esta partida).
- El Impuesto de Sociedades pagado fue de a -3 M€ en el 1T17 vs -9M€ en el 1T16, debido a los mayores cobros por devolución de impuestos en España producidos en el 1T17 vs 1T16, así como por los menores pagos y retenciones de impuestos en las filiales internacionales.
- La inversión en CAPEX alcanza 5 M€ en el 1T17 vs 4 M€ en el 1T16. Las inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ascendieron a 4 M€ frente a 3 M€ en el mismo periodo del ejercicio anterior, mientras que las inversiones materiales alcanzaron 1 M€, el mismo nivel que el registrado en el 1T16.
- La deuda neta se eleva ligeramente con respecto a diciembre 2016, totalizando 532 M€ vs 523M€ en el cierre del año anterior, lo que representa un nivel de apalancamiento de 2,3 veces el EBITDA de los últimos 12 meses (mismo nivel que a diciembre 2016).
- El coste medio de la deuda bruta se sitúa en el 2,4%, mejorando en un +0,4 pp vs 1T16.
- El factoring sin recurso de facturas de clientes alcanza los 187 M€, misma cifra que la realizada en diciembre de 2016 y superior a la de 1T16 (162 M€).

## RECURSOS HUMANOS

Plantilla final	1T17	%	1T16	%	Variación (%) vs 1T16
España	19.004	57	19.748	55	(4)
América	10.713	32	13.029	36	(18)
Europa	1.637	5	1.550	4	6
Asia, Oriente Medio & África	1.704	5	1.645	5	4
<b>TOTAL</b>	<b>33.058</b>	<b>100</b>	<b>35.972</b>	<b>100</b>	<b>(8)</b>

Plantilla media	1T17	%	1T16	%	Variación (%) vs 1T16
España	19.052	56	20.076	55	(5)
América	11.641	34	13.318	36	(13)
Europa	1.635	5	1.575	4	4
Asia, Oriente Medio & África	1.652	5	1.652	5	0
<b>TOTAL</b>	<b>33.980</b>	<b>100</b>	<b>36.622</b>	<b>100</b>	<b>(7)</b>

Al cierre del primer trimestre de 2017, la plantilla final total está formada por 33.058 profesionales, lo que supone una reducción del -8% respecto al 1T16 (2.914 empleados menos):

- La plantilla final en España se reduce en un -4% (744 empleados menos) mayoritariamente por el plan de ajuste de plantilla.
- En América, la plantilla final ha disminuido un -18% (equivalente a 2.316 profesionales) debido principalmente a la evolución decreciente de los proyectos intensivos en mano de obra en filiales latinoamericanas (fundamentalmente Brasil).
- En Europa, la plantilla se ha visto incrementada en 87 empleados (+6% con respecto al 1T16) en comparación con el primer trimestre de 2016 como consecuencia de unas mayores necesidades en proyectos relacionados con el negocio de ATM y por unas mayores necesidades en Italia por diferentes proyectos de TI.
- En AMEA, la plantilla ha aumentado un +4% (59 empleados más) con respecto a 1T16.

La plantilla media al cierre del 1T17 ha disminuido un -7% vs 1T16 debido principalmente a la caída en América y a los planes de eficiencia llevados a cabo en España, donde la plantilla media ha disminuido un -13% y un -5% respectivamente vs 1T16.

### 3. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

#### 3.1 Transporte y Defensa

T&D	1T17	1T16	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación	269	314	(14)	(15)
Ventas	267	268	(0)	(1)
- Defensa & Seguridad	128	115	11	11
- Transporte & Tráfico	139	153	(9)	(11)
Book-to-bill	1,01	1,17	(14)	
Cart./Ventas 12m	1,90	1,93	(2)	

Las ventas en el segmento de T&D descienden un -1% en moneda local (plano en términos reportados), afectadas por las exigentes dinámicas actuales del área de Transportes que neutralizan los crecimientos de doble dígito registrados en Defensa.

La solidez de la cartera existente, así como la previsión de que se pudieran materializar ciertos contratos en la rama de Transporte & Tráfico, permiten anticipar un posible mejor comportamiento relativo en los próximos trimestres.

La contratación cae -15% en moneda local (-14% reportado), situándose el ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas en niveles del 1,01x (vs 1,17x en 1T16). La contratación en el primer trimestre ha estado afectada, entre otros aspectos, por la estacionalidad de algunos contratos relevantes.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses se sitúa en niveles ligeramente inferiores vs 1T16 (1,90x vs 1,93x).

#### Defensa & Seguridad

- Las ventas de Defensa & Seguridad han crecido un +11% en el primer trimestre, tanto en moneda local como en términos reportados.
- Destaca la favorable evolución del segmento de Sistemas Aeroportados (Europa), de Espacio (básicamente vinculado con la participación de Indra en el programa europeo de sistemas de posicionamiento global Galileo) y Logística de Defensa (España).
- El resto de áreas evolucionan sin cambios destacables con respecto al mismo periodo del año anterior, y en línea con la evolución prevista de la compañía a lo largo del año.
- Por geografías, el vertical ha experimentado crecimientos de doble dígito en Europa y España, que han compensado las caídas en América y AMEA.
- La fortaleza acumulada en la cartera de proyectos (Cart./Ventas 12m 2,0x) junto con el pipeline existente (nuevos programas nacionales y europeos) permiten anticipar una favorable evolución de las ventas en los próximos trimestres, aunque quizás a ritmos ligeramente inferiores a los reportados en el primer trimestre.

## Transporte & Tráfico

- Las ventas de Transporte & Tráfico han caído un -11% en moneda local y un -9% en términos reportados.
- Por segmentos de actividad, destaca la favorable evolución de Tráfico Aéreo (44% del total ventas del vertical) mientras que el área de Transportes se ha visto afectada como consecuencia del proceso actual de reposicionamiento en ciertos proyectos y/o geografías críticas de implantación (básicamente en el ámbito ferroviario, vial y de ticketing en España y AMEA).
- Por geografías, España y Europa son las regiones que mejor comportamiento han tenido mientras que AMEA sufre como consecuencia de la reducción de los niveles de actividad en la zona.
- A pesar de la favorable evolución del segmento de Tráfico Aéreo, la contratación del vertical cae un -22% en moneda local como consecuencia, entre otros aspectos, de la estacionalidad de algunos contratos relevantes.
- En el área de Tráfico Aéreo, tanto el pipeline existente como la favorable evolución de la contratación permiten anticipar un mejor comportamiento relativo a lo largo del año. Con respecto al área de Transportes, el proceso de revisión en profundidad del negocio, para valorar la cartera de productos y la estrategia en torno a los mismos, condicionará la evolución de sus principales magnitudes en los próximos trimestres.

### 3.2 TI

TI	1T17	1T16	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda Local
Contratación	583	604	(4)	(5)
Ventas	371	360	3	(0)
- Energía & Industria	102	98	4	1
- Servicios Financieros	128	115	12	9
- Telecom & Media	50	55	(10)	(14)
- AA.PP. & Sanidad	91	92	(1)	(4)
Book-to-bill	1,57	1,68	(7)	
Cart./Ventas 12m	0,71	0,66	7	

Las ventas en el área de TI han sido similares a las del 1T16 en moneda local (+3% en términos reportados).

La evolución de las ventas ha estado afectada por la estacionalidad del negocio de Elecciones y el impacto del contrato de BPO con Vodafone en Telecom & Media. Excluyendo dicho impacto, las ventas hubieran crecido un +7% en términos reportados como consecuencia de la favorable evolución de la actividad en España y América, sentando las bases para un mejor comportamiento relativo en los próximos trimestres.

La contribución de los servicios digitales (Minsait) ha sido de 74M€ (-3% vs 1T16), lo que supone un 20% de las ventas de TI.

La contratación en TI disminuye un -5% en moneda local (-4% reportado), dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,57x vs 1,68x en 1T16. Sin embargo, excluyendo los impactos mencionados anteriormente, la contratación hubiera crecido un +2% en términos reportados.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses mejora hasta el 0,71x vs 0,66x en 1T16.

## Energía & Industria

- Las ventas de Energía & Industria han crecido un +1% en moneda local (+4% en términos reportados).
- El área de Energía (c.70% ventas del vertical) sube un +6% en el trimestre en moneda local como consecuencia, entre otros aspectos, de la favorable evolución del segmento de Outsourcing y Soluciones en el ámbito de las Utilities (tanto en España como internacional).
- El segmento de Industria cae un -4% en moneda local, asociado a un descenso en los niveles de actividad en el área de Hoteles y Bienes de Consumo.
- Por geografías, destaca el comportamiento positivo de América (+10%), Europa (+44%) y AMEA (+19%) tanto en el segmento de Energía como de Industria. En España (-8%), los niveles de actividad están condicionados por la deslocalización parcial de la toma de decisiones de ciertos clientes relevantes como consecuencia, entre otros aspectos, del proceso de integración y concentración sectorial llevado a cabo en los últimos años, los cuales son compensados parcialmente a nivel internacional.
- La contratación sube un +5% en moneda local (+6% reportado) vs 1T16, impulsada principalmente por el ámbito de Soluciones Propias y BPO.

## Servicios Financieros

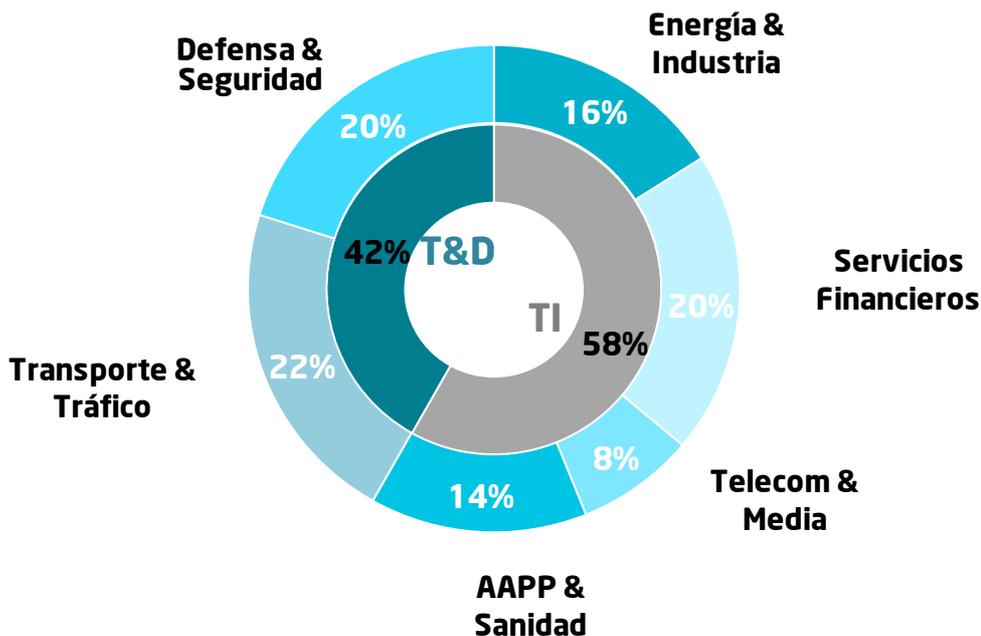
- Servicios Financieros ha registrado un crecimiento del +9% en moneda local (o +12% en términos reportados). Su principal actividad se registra en el sector bancario (c.90% sobre las ventas del vertical) vs asegurador (10% de las ventas).
- Destaca la favorable evolución del segmento de Banca en América que, tras sufrir una importante caída en ventas como consecuencia del reposicionamiento en la zona a lo largo del 2016, muestra ya en este primer trimestre de 2017 un importante crecimiento (>20%), tanto en el ámbito de las Soluciones Propias para instituciones privadas como derivado de la creciente tendencia a la concentración de los mantenimientos y evolución de los servicios core de TI en grandes proveedores.
- En cuanto al segmento de Banca en España, destaca su aceleración con respecto al año 2016. Se consolida el dinamismo del segmento de Ciberseguridad, Outsourcing y BPO como consecuencia del proceso de digitalización y búsqueda de eficiencia en el que se encuentra el sector en España.
- El área de Seguros muestra un peor comportamiento relativo con respecto al segmento de Banca.
- A pesar de las favorables dinámicas sectoriales en España y la estabilización del negocio en América, la evolución de la contratación en el primer trimestre (+4% en moneda local) podría apuntar a una eventual moderación de las tasas de crecimiento en los próximos trimestres.

## Telecom & Media

- Telecom & Media ha registrado una caída en ventas del -14% en moneda local (-10% en términos reportados).
- Los niveles de actividad en el primer trimestre han estado condicionados por el peor comportamiento relativo de las ventas en España como consecuencia, básicamente, del impacto negativo de la cancelación del contrato de BPO con Vodafone. Excluyendo dicho impacto, que seguirá visible a lo largo del primer semestre del año, las ventas en el primer trimestre hubieran presentado un descenso muy moderado con respecto al 1T16.
- Persisten las mismas dinámicas en el sector, donde 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 precios.
- El vertical de Media, aunque de menor peso relativo (c.10% de las ventas del vertical), ha registrado un mejor comportamiento relativo, asociado a su fuerte exposición a España.
- A pesar de las exigentes dinámicas sectoriales, la evolución de las ventas y la contratación, excluyendo el impacto de la pérdida del contrato de Vodafone, invitan a pensar en una moderada recuperación de los niveles de actividad en los próximos trimestres.

## Administraciones Públicas & Sanidad

- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado una caída del -4% en moneda local (o -1% en términos reportados).
- Si se excluye el negocio de Elecciones las ventas hubieran crecido un +9% en términos reportados. Aunque el negocio de Elecciones ha contribuido negativamente en este trimestre (básicamente por el impacto de las elecciones en República Dominicana en 1T16), se espera que su contribución para el conjunto del año sea mayor que el alcanzado en 2016 dado el efecto estacional propio de este negocio, muy dependiente de los calendarios de elecciones de los países.
- Por geografías, y excluyendo el impacto del negocio de Elecciones, destaca la favorable evolución de los niveles de actividad en España (básicamente en instituciones públicas estatales) y América (confirmando la senda de estabilización del negocio iniciada a finales del año 2016 tras la reestructuración en la zona y el cierre gradual de los proyectos problemáticos en Brasil)
- El efecto estacional del negocio de Elecciones (concentrado en la segunda parte del año) condicionará la evolución prevista del vertical, esperando de esta forma un mejor comportamiento relativo en los próximos trimestres.



## 4. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Ventas por Geografías	1T17		1T16		Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda Local
España	300	47	287	46	5	5
América	148	23	148	24	0	(8)
Europa	118	18	102	16	16	16
Asia, Oriente Medio & África	72	11	92	15	(21)	(23)
<b>TOTAL</b>	<b>638</b>	<b>100</b>	<b>628</b>	<b>100</b>	<b>2</b>	<b>(1)</b>

En el análisis de ventas por geografías, destacan los crecimientos tanto de España, región con el mayor peso sobre las ventas totales (+5%; 47% de las ventas totales) como de Europa (+16% en moneda local; 18% de las ventas totales), cuya principal actividad se concentra en el vertical de Defensa & Seguridad. En sentido contrario, las ventas en Asia, Oriente Medio & África descienden (-23% en moneda local; 11% de las ventas totales), donde la mayor actividad se concentra en el vertical de Transporte & Tráfico, y en América (-8% en moneda local; 23% de las ventas totales), donde la actividad se concentra en el negocio de TI.

### España

- En el primer trimestre del año las ventas aumentan un +5%, con crecimiento tanto en el negocio de T&D (c.1/3 de las ventas de la región) como en el de TI (c.2/3 de las ventas), si bien el crecimiento en T&D ha sido más significativo que en TI al presentar incrementos de doble dígito.
- El vertical de Defensa & Seguridad ha sido el que ha registrado un mejor comportamiento, 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). Por su parte, Transporte & Tráfico, que constituye el otro vertical que forma parte del negocio de T&D, también presentó crecimiento en sus ingresos (por el negocio de Tráfico Aéreo).
- Dentro del negocio de TI, el crecimiento de las ventas de AAPP & Sanidad (doble dígito) y Servicios Financieros (positivas dinámicas de las grandes cuentas en el ámbito digital) han compensado los descensos de Telecom & Media (caídas de doble dígito por la cancelación de proyectos con Vodafone) y Energía & Industria (principalmente en la división de Industria).
- La contratación en el 1T17 cae un -10%, siendo Defensa & Seguridad el único vertical que ha presentado crecimiento.

## América

- Las ventas 1T17 en América han caído un -8% en moneda local (planas en términos reportados). Excluyendo el negocio de Elecciones (proyecto de elecciones en República Dominicana en el 1T16), las ventas habrían aumentado un +6% en términos reportado.
- El reposicionamiento en la región llevado a cabo por la compañía en los anteriores trimestres ha contribuido a la mejora de la rentabilidad y a una estabilización de la actividad en la región.
- La actividad en América se concentra en el segmento de TI (c.80% de las ventas en la región). La caída de las ventas ha sido más acusada en el segmento de T&D (por la difícil comparativa respecto al año pasado por la ejecución de un proyecto en el vertical de Defensa & Seguridad). Excluyendo el negocio de Elecciones, las ventas en el segmento de TI habrían crecido un +6% en términos reportados.
- Dentro del segmento de TI, el mejor comportamiento lo ha registrado el vertical de Servicios Financieros (crecimiento de doble dígito) seguido de Energía & Industria (ventas planas). En cambio, se han registrado descensos en Telecom & Media (por las dinámicas exigentes del sector) y en AAPP & Sanidad, aunque en este último caso se habría registrado crecimiento si se excluyera el negocio de Elecciones.
- Por países, presentan crecimiento de las ventas México (buen comportamiento del vertical de Servicios Financieros), Colombia y Argentina, mientras que descienden en Brasil (donde continúa el reposicionamiento de la compañía hacia un mayor peso de cliente privado vs cliente público), Chile, Perú, Ecuador (por el proyecto mencionado de Defensa & Seguridad) y República Dominicana (por el proyecto de elecciones del ejercicio anterior).
- La contratación ha descendido un -13% en moneda local (-7% reportado), siendo el vertical de Servicios Financieros el único que ha presentado crecimiento. Excluyendo el negocio de Elecciones la contratación habría descendido sólo un -2% en términos reportados.

## Europa

- Las ventas en el 1T17 se incrementan un +16% en moneda local (+16% en reportado), con crecimiento en la práctica totalidad de los verticales. Tan solo presenta descensos el vertical de AAPP & Sanidad, cuyo peso en la región no es relevante.
- El segmento de T&D concentra la mayoría de la actividad en la zona (c.75% de las ventas de la región), mostrando crecimientos de doble dígito tanto en el vertical de Defensa & Seguridad (división con mayor peso sobre las ventas en la región) como en el de Transporte & Tráfico (por el negocio de Tráfico Aéreo).
- El segmento de TI (c. 25% de las ventas de la región) también se ha incrementado a tasas de doble dígito, con crecimiento en todos los verticales a excepción de AAPP & Sanidad. La mayor parte de la actividad de TI en Europa se concentra en Italia, que ha registrado un crecimiento de doble dígito.
- La contratación sube un +5% en moneda local y reportado. El buen comportamiento del vertical de Transporte & Tráfico (en ATM principalmente) compensa la caída en Defensa & Seguridad por el descenso gradual de la actividad del proyecto Eurofighter. Adicionalmente, destaca el buen comportamiento de TI (peso del c.25% sobre el total de la región) con crecimientos de doble dígito en todos sus verticales.

## Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) en el 1T17 presentan un descenso del -23% en moneda local (-21% en reportado). Los ingresos del segmento de T&D (representa c. 80% de las ventas en la región) han descendido a tasas de doble dígito mientras que los del segmento de TI (c. 20% en la región) ha presentado crecimiento de doble dígito.
- En el segmento de T&D, tanto el vertical de Transporte & Tráfico (división con mayor peso sobre las ventas en la región) como Defensa & Seguridad han registrado descensos, debido a que se siguen experimentando retrasos en ciertos proyectos como consecuencia de la ralentización del gasto público en los países dependientes del precio del petróleo.
- En el segmento de TI, el vertical de Energía & Industria ha registrado crecimientos de doble dígito (principalmente por la implementación de soluciones propias en África), división de la que proceden la mayoría de los ingresos del segmento de TI.
- La contratación en AMEA ha descendido un -17% en moneda local (-15% reportado). Sin embargo, el pipeline de la compañía en la región permite anticipar un cambio importante de tendencia de la contratación y de los ingresos en los próximos trimestres.

## 5. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

En relación con la oferta pública de adquisición de acciones de of TecnoCom, Telecomunicaciones y Energía, S.A. ("TecnoCom") que fue anunciada por Indra el 29 de noviembre de 2016, la "Oferta", durante el trimestre se han producido los siguientes acontecimientos:

- 1) El 13 de enero de 2017 Indra comunicó mediante hecho relevante la resolución de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia mediante la que se autorizó la operación de concentración económica consistente en la adquisición del control de TecnoCom.
- 2) El pasado 18 de enero de 2017 Indra publicó el Hecho Relevante de convocatoria de la Junta General Extraordinaria de Accionistas que se celebró en primera convocatoria el 20 de febrero de 2017 y en la que se aprobó el aumento de capital necesario para atender al canje de acciones de los accionistas de TecnoCom que acudiesen a la Oferta.
- 3) El 13 de marzo, la Comisión Nacional del Mercado de Valores ("CNMV") comunicó la autorización de la Oferta y confirmó la consideración de la contraprestación de la Oferta como "precio equitativo".
- 4) El 14 de marzo, Indra comunicó el periodo de aceptación de la Oferta.

Como otros acontecimientos del trimestre, cabe destacar que el 5 de marzo a la filial del Grupo Indra Brasil Soluções e Serviços Tecnológicos (Indra Brasil) le fue impuesta una sanción administrativa consistente en la declaración de Inidoneidad para contratar con la Administración Pública brasileña por plazo indeterminado. Si bien, Indra recurrió esta decisión en las jurisdicciones competentes y, tal y como se comunicó el 10 de marzo, obtuvo una sentencia favorable del Tribunal de Justicia del Distrito Federal por la que se suspendieron los efectos de la sanción administrativa.

## 6. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

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

- 1) El 7 de abril de 2017, Indra comunicó el precio de referencia para el pago en efectivo de las fracciones de acciones de Indra (o picos) al que tengan derecho los aceptantes de la Oferta (11,8972 euros).
- 2) El 18 de abril de 2017, Indra comunicó el resultado positivo de la Oferta: aceptación por accionistas titulares de 70.491.565 acciones, lo que representa un 97,21% de las acciones a las que se dirigió la Oferta (excluidas 2.508.974 acciones de Tecnocom en autocartera); dicho número de acciones equivale al 93,96% del capital social total de Tecnocom.
- 3) El 21 de abril de 2017, Indra comunicó la aprobación por el Consejo de Administración de los siguientes acuerdos: (i) ejercicio del derecho de venta forzosa; (ii) ejecución parcial del aumento de capital por la parte correspondiente a los accionistas que han acudido a la OPA durante su periodo de aceptación; y (iii) solicitud de admisión a negociación de las Nuevas Acciones en las Bolsas de Valores de Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia, así como su inclusión en el Sistema de Interconexión Bursátil Español (SIBE).

## ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	1T17	1T16	Variación	
	M€	M€	M€	%
<b>Ingresos ordinarios</b>	<b>638,5</b>	<b>628,5</b>	<b>10,0</b>	<b>1,6</b>
Otros ingresos	9,3	8,9	0,4	4,5
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(269,4)	(263,0)	(6,4)	2,4
Gastos de personal	(330,5)	(330,8)	0,3	(0,1)
Otros resultados	(0,2)	(0,3)	0,1	NA
<b>Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)</b>	<b>47,6</b>	<b>43,3</b>	<b>4,3</b>	<b>9,9</b>
Amortizaciones	(14,3)	(14,5)	0,2	(1,4)
<b>Resultado Operativo (EBIT)</b>	<b>33,3</b>	<b>28,8</b>	<b>4,5</b>	<b>15,6</b>
<b>Margen EBIT</b>	<b>5,2%</b>	<b>4,6%</b>	<b>0,6 pp</b>	<b>NA</b>
<b>Resultado Financiero</b>	<b>(1,9)</b>	<b>(11,2)</b>	<b>9,3</b>	<b>(83,0)</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	(0,1)	(0,1)	0,0	NA
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>31,4</b>	<b>17,4</b>	<b>14,0</b>	<b>80,5</b>
Impuesto de sociedades	(10,1)	(5,4)	(4,7)	87,0
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>21,2</b>	<b>12,0</b>	<b>9,2</b>	<b>76,7</b>
Resultado atribuible a socios externos	(0,4)	(0,2)	(0,2)	100,0
<b>Resultado neto</b>	<b>20,9</b>	<b>11,8</b>	<b>9,1</b>	<b>77,1</b>

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1T17	1T16	Variación (%)
BPA básico (€)	0,127	0,072	76
BPA diluido (€)	0,119	0,073	62

	1T17	1T16
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	307.473	344.238
Total Acciones consideradas	163.825.066	163.788.301
Total Acciones diluidas consideradas	191.761.155	181.283.053
Autocartera al cierre del periodo	279.509	359.510

### Cifras no auditadas

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

El BPA diluido está calculado dividiendo el Resultado Neto (una vez deducido el impacto en el mismo del bono convertible emitido en octubre de 2013 por 250 M€ con precio de conversión de 14,29€ y del bono emitido en octubre de 2016 por 250 M€ con precio de conversión de 14,629€ y teniendo en cuenta la recompra de 95 M€ del bono emitido en 2013) entre el número total medio de acciones de la compañía correspondiente al periodo en curso, menos la autocartera media, más el saldo medio de las teóricas nuevas acciones a emitir en caso de conversión total de los bonos convertible.

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

## ANEXO 2: RESULTADOS POR NEGOCIOS

### 1T17

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

### 1T16

	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	268	363	(3)	628
Ventas intersegmentos	0	3	(3)	-
<b>Ventas externas</b>	<b>268</b>	<b>360</b>	-	<b>628</b>
<b>Margen de Contribución</b>	<b>51</b>	<b>32</b>	-	<b>83</b>
<b>Margen de Contribución (%)</b>	<b>19,0%</b>	<b>8,9%</b>	-	<b>13,2%</b>
<b>EBIT</b>	<b>33</b>	<b>(4)</b>	-	<b>29</b>
<b>Margen EBIT (%)</b>	<b>12,4%</b>	<b>-1,2%</b>	-	<b>4,6%</b>

Cifras no auditadas

## ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	1T17 M€	2016 M€	Variación M€
Inmovilizado material	99,5	103,4	(3,9)
Otros activos intangibles	284,1	284,9	(0,8)
Participadas y otros inmovilizados financieros	196,1	184,9	11,2
Fondo de Comercio	472,7	471,9	0,8
Activos por impuestos diferidos	171,1	178,4	(7,3)
<b>Activos no corrientes</b>	<b>1.223,5</b>	<b>1.223,6</b>	<b>(0,1)</b>
Activos no corrientes mantenidos para la venta	31,6	31,2	0,4
Activo circulante operativo	1.254,8	1.271,8	(17,0)
Otros activos corrientes	134,5	131,5	3,0
Efectivo y equivalentes	709,7	673,9	35,8
<b>Activos corrientes</b>	<b>2.130,6</b>	<b>2.108,5</b>	<b>22,1</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>3.354,1</b>	<b>3.332,0</b>	<b>22,1</b>
Capital y Reservas	394,2	368,3	25,9
Acciones propias	(3,2)	(3,4)	0,2
<b>Patrimonio atrib. Sdad. Dominante</b>	<b>390,9</b>	<b>364,9</b>	<b>26,0</b>
Socios externos	13,1	13,0	0,1
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>404,0</b>	<b>378,0</b>	<b>26,0</b>
Provisiones para riesgos y gastos	98,7	99,2	(0,5)
Deuda financiera a largo plazo	1.182,9	1.136,0	46,9
Otros pasivos financieros	4,4	9,4	(5,0)
Pasivos por impuestos diferidos	12,5	12,4	0,1
Otros pasivos no corrientes	89,0	89,4	(0,4)
<b>Pasivos no corrientes</b>	<b>1.387,6</b>	<b>1.346,4</b>	<b>41,2</b>
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	0,0	0,0
Deuda financiera a corto plazo	58,7	60,7	(2,0)
Pasivo Circulante Operativo	1.233,5	1.238,4	(4,9)
Otros pasivos corrientes	270,4	308,6	(38,2)
<b>Pasivos corrientes</b>	<b>1.562,6</b>	<b>1.607,7</b>	<b>(45,1)</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO</b>	<b>3.354,1</b>	<b>3.332,0</b>	<b>22,1</b>
Deuda financiera a corto plazo	(58,7)	(60,7)	2,0
Deuda financiera a largo plazo	(1.182,9)	(1.136,0)	(46,9)
Deuda financiera bruta	(1.241,6)	(1.196,7)	(44,9)
Efectivo y equivalentes	709,7	673,9	35,8
<b>Deuda neta</b>	<b>(531,9)</b>	<b>(522,8)</b>	<b>(9,1)</b>

Cifras no auditadas

## ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	1T17	1T16	Variación
	M€	M€	M€
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>31,4</b>	<b>17,4</b>	<b>14,0</b>
<b>Ajustes:</b>			
- Amortizaciones	14,3	14,5	(0,2)
- Subvenciones, provisiones y otros	0,0	(23,2)	23,2
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,1	0,1	0,0
- Resultados financieros	1,9	11,1	(9,2)
<b>Dividendos cobrados</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>
<b>Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante</b>	<b>47,6</b>	<b>19,9</b>	<b>27,7</b>
Clientes, neto	(20,1)	78,2	(98,3)
Existencias, neto	(6,7)	(7,9)	1,2
Proveedores, neto	15,9	(10,8)	26,7
<b>Variación en el capital circulante operativo</b>	<b>(10,9)</b>	<b>59,5</b>	<b>(70,4)</b>
<b>Otras variaciones operativas</b>	<b>(32,8)</b>	<b>(19,6)</b>	<b>(13,2)</b>
Inversión Material, neto	(0,9)	(1,3)	0,4
Inversión Inmaterial, neto	(4,1)	(2,5)	(1,6)
<b>Capex</b>	<b>(5,1)</b>	<b>(3,8)</b>	<b>(1,3)</b>
<b>Resultado financiero</b>	<b>(1,1)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(0,2)</b>
<b>Impuestos sobre sociedades pagados</b>	<b>(2,8)</b>	<b>(8,5)</b>	<b>5,7</b>
<b>Flujo de caja libre</b>	<b>(5,0)</b>	<b>46,6</b>	<b>(51,6)</b>
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	0,3	(0,3)	0,6
Inversiones/Desinversiones Financieras	(0,5)	(1,3)	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
Variación de acciones propias	0,6	0,1	0,5
<b>Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio</b>	<b>(4,6)</b>	<b>45,0</b>	<b>(49,6)</b>
<b>Deuda neta inicial</b>	<b>(522,8)</b>		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	(4,6)		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(4,5)		
<b>Deuda neta final</b>	<b>(531,9)</b>		

Cifras no auditadas

## ANEXO 5: MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO

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

### **Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)**

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

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

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

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

### **Deuda Financiera Neta**

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

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

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

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

### **Flujo de Caja Libre (Free Cash Flow)**

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

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

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

## **Margen de Contribución**

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

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

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

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

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

## **Contratación**

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

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

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

## **Cartera de pedidos**

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

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

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

## 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)