

RESULTADOS

1T16

MADRID, 9 DE MAYO 2016

www.indracompany.com



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	16
ANEXO 1: Cuenta de Resultados Consolidada	17
ANEXO 2: Resultados por Negocios	18
ANEXO 3: Resultados por Segmentos	19
ANEXO 4: Balance Consolidado	20
ANEXO 5: Flujos de Tesorería Consolidado	21
DISCLAIMER	22

1. RESUMEN Y PRINCIPALES MAGNITUDES

PRINCIPALES ASPECTOS DESTACADOS

La generación de caja en el primer trimestre alcanza los 46,6 M€, frente a los -79,3 M€ del 1T15, por la mejora operativa y del circulante

- Excluyendo los costes de reestructuración de plantilla del primer trimestre (17 M€) y con un nivel de factoring (sin recurso) similar al de Diciembre 2015 (187 M€ vs 162 M€ en 1T16), el FCF habría alcanzado los 89 M€.
- La generación de caja acumulada en los últimos 12 meses totaliza 76 M€.

La deuda neta se reduce un 11% con respecto al año anterior, hasta los 659 M€, frente a los 741 M€ de Marzo 2015

- El coste medio de la financiación baja hasta el 3,1%, mejorando en 1,22 pp respecto al año anterior.
- La deuda neta habría sido de 617 M€, si excluimos los costes de reestructuración y consideramos el mismo factoring de Diciembre 2015.

Los ingresos en el 1T16 alcanzan los 628 M€ y caen un -6,3% en moneda local (-10,5% en términos reportados) impactados principalmente por Latinoamérica y el negocio TI

- La caída de los ingresos en moneda local es similar a la experimentada en el cuarto trimestre de 2015 (-6%).
- Destaca el crecimiento de AMEA (+56% en moneda local), mientras que España cae un -4%, frente al peor comportamiento de Latam (-15% en moneda local) y Europa y Norteamérica (-25% en moneda local).

La contratación cambia de tendencia en el trimestre y pasa a crecer un +2,1% en moneda local, frente al comportamiento negativo de 2015 (-11% en moneda local)

- La contratación en Defensa y Seguridad, Administraciones Públicas y Sanidad y Servicios Financieros crece en moneda local.
- La contratación de TI crece un 5% en moneda local.
- El ratio Book-to-bill alcanza el 1,46x en el 1T16 frente al 1,33x del 1T15

El margen EBIT recurrente alcanza el 4,6% en el 1T16, frente al 0,5% del mismo periodo del año anterior por el mayor margen directo de los proyectos en ejecución y los planes de eficiencia

- Los gastos de personal se reducen un 10%, mientras que los aprovisionamientos y otros gastos de explotación caen un 21%.
- El EBIT alcanza los 29 M€ frente a -1 M€ del 1T15.

Mejora de la rentabilidad de las operaciones en Brasil, donde se alcanza margen EBIT positivo en el trimestre.

- 2 de los 7 contratos onerosos, provisionados en 2015, ya han sido cerrados.

El resultado neto del Grupo en el 1T16 alcanza los 11,8 M€ frente a los -19,6 M€ del 1T15

Principales Magnitudes	1T16 (M€)	1T15 (M€)	Variación (%) Reportado / Mon. Local
Contratación	918	934	(2) / 2
Ventas	628	702	(11) / (6)
Cartera de pedidos	3.362	3.726	(10)
Resultado Operativo (EBIT) recurrente ⁽¹⁾	29	3	763
Margen EBIT recurrente ⁽¹⁾	4,6%	0,5%	4,1 pb
Costes no recurrentes	0	(4)	(100)
Resultado Operativo (EBIT)	29	(1)	(3.137)
Margen EBIT	4,6%	(0,1%)	4,7 pp
Resultado Neto	12	(20)	(161)
Deuda neta	659	741	(11)
Flujo de Caja Libre	47	(79)	--
BPA básico (€)	0,072	(0,119)	(161)

⁽¹⁾ Antes de costes no recurrentes

2. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS (NIIF)

CUENTA DE RESULTADOS

- Las ventas se han situado en 628 M€, lo que supone una caída del -6% en moneda local (o -11% en términos reportados), principalmente debido a la política de contratación más selectiva, Latinoamérica, y a retrasos en proyectos en países dependientes del petróleo y materias primas. La caída de ingresos en moneda local es similar a la del trimestre anterior. Los verticales de TI (-8% en moneda local; -14% reportado) registran un peor comportamiento relativo frente a T&D (-4% en moneda local; -5% reportado). En contraste a la caída de ventas, la contratación en el primer trimestre crece un +2% en moneda local (-2% reportado) con un mejor comportamiento de TI (+5% en moneda local).
- Los Otros Ingresos se sitúan en 8,9 M€ frente a los 33,2 M€ del 1T15 como consecuencia tanto de la menor aplicación de subvenciones de proyectos de I+D finalizados como por la menor capitalización de gastos de I+D en el periodo. Excluyendo dicho impacto, los Otros Ingresos hubieran alcanzado unos niveles similares a los del 1T15.
- EL OPEX (gastos operativos) cae un -15% en el trimestre vs 1T15 hasta los 594 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 -21% hasta los 263 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.
 - Los Gastos de Personal se han situado en los 331 M€, lo que representa una caída del -10% en el primer trimestre como consecuencia del descenso de la plantilla media en el periodo (-6%).
- El Margen de Contribución de 1T16 se sitúa en el 13,2% vs 9,0% en 1T15 (+4,2pp):
 - El Margen de Contribución de T&D (Transporte & Tráfico y Defensa & Seguridad) aumenta en +4,0pp alcanzando el 19,0% en el primer trimestre (vs 15,0% en 1T15). Destaca la mejoría en el vertical de Transporte & Tráfico debido a los ajustes realizados en ciertos proyectos problemáticos en el año 2015 (básicamente, Lituania), lo que compensa la menor contribución del programa Eurofighter.
 - El Margen de Contribución de TI (8,9%) ha sido superior en +4,2pp al registrado en 1T15 (4,7%), por las provisiones realizadas en Brasil en el año 2015 (principalmente en los verticales de Servicios Financieros y Administración Pública) y los programas de optimización de recursos en curso. El vertical de Energía e Industria también contribuye a la mejoría de margen.
- Las amortizaciones se sitúan en 14,5 M€ frente a los 30,9 M€ del 1T15 (-53%), por el efecto de la aplicación y amortización correspondiente a subvenciones de proyectos de I+D (19 M€ de diferencia entre ambos trimestres). Excluyendo el impacto de la aplicación de las subvenciones, las amortizaciones se hubieran incrementado con respecto a los niveles registrados en el primer trimestre del año anterior.
- El Margen Directo en el primer trimestre aumenta debido principalmente a la mejora relativa de los proyectos problemáticos provisionados a lo largo del año 2015 y la mayor rentabilidad de los proyectos en curso. A esto se suma el impacto favorable de los programas de optimización implementados en los últimos trimestres, que contribuyen a la mejoría del Margen de Contribución y a los menores costes de Estructura. Como consecuencia de lo anterior, el EBIT recurrente (antes de costes no-recurrentes) en el 1T16 se sitúa en 29 M€ con un margen del 4,6% (vs 0,5% en 1T15), absorbiendo el impacto del menor volumen de ventas del trimestre.

- El Resultado Financiero disminuye hasta 11,2 M€ (vs 12,9 M€ en 1T15) como consecuencia del descenso de la deuda media en el periodo (c.25 M€ 1T16 vs 1T15) y la reducción en el coste medio de la financiación de -1,2pp hasta el 3,1% (básicamente por el menor peso de la deuda en Brasil).
- Los Resultados de entidades valoradas por el método de la participación disminuyen hasta -0,1 M€ desde -1,7 M€ de 1T15.
- El gasto por impuestos asciende a 5,4 M€ en el trimestre, lo que equivale a una tasa impositiva del 31,0%. A pesar de que el Grupo presentó un beneficio antes de impuestos negativo en el primer trimestre del año anterior, el gasto por impuestos ascendió a 4,1M€ en el 1T15 como consecuencia de las limitaciones al aprovechamiento de bases imponibles negativas generadas en Brasil.
- El Resultado Neto se sitúa en 11,8 M€, frente a las pérdidas de -19,6 M€ del 1T15.

BALANCE Y ESTADO DE FLUJOS DE TESORERÍA

- La generación de caja libre en el primer trimestre se sitúa en 47 M€ vs -79 M€ en el 1T15, como consecuencia principalmente de la mejora tanto en la rentabilidad como en el capital circulante neto. Excluyendo el impacto de la reestructuración de plantilla en el primer trimestre (17 M€) y la salida de caja en el trimestre por los proyectos onerosos provisionados durante el 2015 (21 M€) y considerando un nivel de factoring similar al del cierre del ejercicio, la generación de caja libre se habría situado en 110 M€.
- El Circulante Operativo Neto ha disminuido hasta 154 M€ desde los 232 M€ de diciembre 2015, equivalente a 20 días de ventas de los últimos 12 meses vs 30 días de ventas en 2015. Esta reducción se produce tanto por el menor volumen de ventas del periodo como por el mayor nivel de cobros.
- La salida de caja de las Otras variaciones operativas asciende a -20 M€, disminuyendo en 10 M€ vs 1T15, incidiendo en este descenso el mayor componente de prepagos de algunos proyectos en el ámbito del vertical de Seguridad y Defensa así como la evolución del pago de las retribuciones variables correspondientes al ejercicio.
- El Impuesto de Sociedades pagado asciende a 9 M€, en línea con el mismo periodo del año anterior.
- El nivel de inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ha sido de 3 M€, frente a 7 M€ del mismo periodo del ejercicio anterior, como consecuencia del menor peso específico de la inversión en activos de I+D. El desembolso por inversiones materiales asciende a 1 M€, nivel ligeramente inferior a los 2 M€ registrados en el 1T15.
- La Deuda Neta se sitúa en 659 M€ (nivel inferior a los 700 M€ de diciembre 2015), lo que representa un nivel de apalancamiento de 4,7 veces el EBITDA recurrente de los últimos 12 meses (vs 5,4x a diciembre 2015). El coste medio de la deuda se sitúa en el 3,1% y mejora en 1,2 pp respecto al mismo periodo del año anterior.
- El factoring sin recurso de facturas de clientes realizado al cierre del primer trimestre es 162 M€ vs 173 M€ al final del 1T15 y vs 187 M€ a cierre de 2015. Si consideramos el mismo nivel de factoring que se alcanzó al cierre del ejercicio, la deuda neta se habría situado en 634 M€.

RECURSOS HUMANOS

Plantilla final	1T16	%	1T15	%	Variación (%) vs 1T15	2015	%	Variación (%) vs 2015
España	19.748	55	21.746	56	(9)	20.251	55	(2)
Latinoamérica	12.938	36	14.081	36	(8)	13.453	36	(4)
Europa y Norteamérica	1.673	5	1.818	5	(8)	1.720	5	(3)
Asia, Oriente Medio & África	1.613	4	1.510	4	7	1.636	4	(1)
TOTAL	35.972	100	39.155	100	(8)	37.060	100	(3)

Plantilla media	1T16	%	1T15	%	Variación (%) vs 1T15	2015	%	Variación (%) vs 2015
España	20.076	55	21.590	55	(7)	21.528	56	(7)
Latinoamérica	13.221	36	14.172	36	(7)	13.773	36	(4)
Europa y Norteamérica	1.705	5	1.805	5	(6)	1.799	5	(5)
Asia, Oriente Medio & África	1.619	4	1.496	4	8	1.558	4	4
TOTAL	36.622	100	39.063	100	(6)	38.658	100	(5)

Al cierre del 1T16, la plantilla final total está formada por 35.972 profesionales, lo que supone un descenso del -8% respecto al 1T15 y del -3% respecto al cierre de 2015, como resultado de los planes de eficiencia que la compañía llevados a cabo principalmente en España y Latinoamérica:

- La plantilla final en España se reduce en un -9% vs 1T15, (1.998 empleados menos), de los cuales aproximadamente dos tercios corresponden al plan de ajuste. En el primer trimestre del año la plantilla ha disminuido en 503 empleados (-2% vs cierre de 2015) correspondiendo aproximadamente la mitad de las salidas al plan de ajuste.
- En Latinoamérica la plantilla final se reduce un -8% vs 1T15 (equivalente a 1.143 profesionales) y un -4% vs cierre de 2015 (515 empleados menos) correspondiendo en su mayoría al personal asociado a los proyectos problemáticos y de bajo valor añadido que han ido finalizando.
- En AMEA la plantilla se incrementa un +7% vs 1T15 por el aumento que tuvo lugar a lo largo de 2015 de personal en Filipinas y mayores necesidades de recursos en el norte de África por determinados proyectos. En el primer trimestre del año la plantilla ha permanecido estable (-1% vs cierre de 2015).
- En Europa y Norteamérica la plantilla se reduce un -8% vs 1T15 y un -3% vs cierre de 2015 como consecuencia en su mayoría por menores necesidades de recursos en Portugal y las reestructuraciones en distintas filiales de la región.

La plantilla media al cierre del 1T16 ha disminuido un -6% vs cierre del 1T15 principalmente por los planes de eficiencia llevados a cabo en España y Latinoamérica, donde la plantilla media ha disminuido un -7% en ambas regiones respecto al 1T15.

3. ANÁLISIS POR MERCADOS VERTICALES

T&D	1T16 (M€)	1T15 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Contratación	303	321	(5)	(3)
Ventas	260	275	(5)	(4)
- Defensa & Seguridad	114	122	(7)	(7)
- Transporte & Tráfico	146	153	(4)	(1)
Book-to-bill	1,16	1,17	(0)	
Cart./Ventas 12m	1,98	2,03	(3)	

Las ventas en el segmento de T&D descienden un -4% en moneda local (-5% reportado), afectadas por la menor contribución en el trimestre del proyecto Eurofighter, así como por ciertos retrasos en proyectos de Transporte & Tráfico en países dependientes del precio del petróleo y materias primas.

La mayor contribución de los proyectos de Defensa en los próximos trimestres junto con la previsión de que se materialicen ciertos contratos de Transporte & Tráfico, permiten anticipar crecimientos en los próximos trimestres.

La contratación cae -3% en moneda local (-5% reportado), situándose el ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas en niveles muy similares al registrado en el mismo periodo el año anterior (1,16x vs 1,17x en 1T15).

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses también se sitúa en niveles similares vs 1T15 (1,98x vs 2,03x).

Defensa & Seguridad

- Las ventas de Defensa & Seguridad han descendido un -7% en el trimestre (tanto en moneda local como en términos reportados). Esta caída está en línea con lo esperado por la compañía por la reducción del ritmo de producción de aviones impuesta por el consorcio Eurofighter para evitar un corte en las líneas de producción hasta el comienzo de la fabricación de los 28 aviones recientemente contratados por Kuwait, sin la cual habría crecido un +13%, y que se recuperará en los próximos trimestres (aunque será inferior a la de 2015).
- El resto de áreas evoluciona positivamente, destacando los crecimientos de los negocios de Radares y Defensa Electrónica, Cooperación y Vehículos militares, y Espacio.
- Por geografías, el vertical ha experimentado crecimientos de doble dígito en España, AMEA y Latam, que no han compensado la caída de Europa & Norteamérica.
- La favorable evolución de la contratación en el trimestre (+36%) junto con el pipeline acumulado (nuevos programas nacionales y europeos) permiten anticipar un mejor comportamiento relativo en los próximos trimestres.

Transporte & Tráfico

- Las ventas de Transporte & Tráfico han caído un -1% en moneda local y un -4% en términos reportados.
- Destaca el crecimiento (+24% en moneda local) en el segmento de Transportes (Terrestre & Ferroviario y Tráfico Vial & Puertos) que no ha compensado el descenso registrado en Tráfico Aéreo (-20% en moneda local), tendencia que se espera revertir en los próximos trimestres.
- Por geografías, AMEA es la región que mejor comportamiento ha tenido por el avance en la ejecución del proyecto de Ticketing de Riad, entre otros.

La contratación cae un 25% en el periodo pese a ser el vertical donde el pipeline de oportunidades de nuevos contratos es de los mayores de la compañía, al haberse visto afectada por retrasos en países dependientes del precio del petróleo y materias primas, y por la mayor contratación puntual que se produjo en 1T15 (proyectos de Riad, Kuwait,...).

TI	1T16	1T15	Variación %	
	(M€)	(M€)	Reportado	Moneda local
Contratación	615	613	0	5
Ventas	368	428	(14)	(8)
- Energía & Industria	100	116	(13)	(8)
- Servicios Financieros	116	133	(13)	(7)
- Telecom & Media	58	73	(20)	(12)
- AA.PP. & Sanidad	94	105	(11)	(7)
Book-to-bill	1,67	1,43	16	
Cart./Ventas 12m	0,66	0,79	(17)	

Las ventas en el área de TI han caído un -8% en moneda local (-14% en términos reportados)

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, así como el eventual retraso en la licitación pública en España.

La contribución de los servicios digitales (Minsait) ha sido de 81M€, lo que supone un 22,0% de las ventas de TI y ha presentado un crecimiento del 5,2% vs 1T15. La contratación de Minsait crece un 18% frente al 1T15.

La contratación en TI sube +5% en moneda local (plano en reportado), dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,67x vs 1,43x en 1T15.

El ratio de cartera sobre ventas de los últimos 12 meses disminuye hasta el 0,66x vs 0,79x en 1T15.

Energía & Industria

- Las ventas de Energía & Industria han caído un -8% en moneda local (-13% en términos reportados).
- El segmento de Energía (c.70% ventas del vertical) cae un -19% en el año por el fuerte descenso de la actividad en Latam (c.-45%), tanto por el reposicionamiento en la zona como por el descenso de actividad en aquellas regiones más vinculadas al precio del petróleo. Mejor comportamiento del mercado español, que muestra un crecimiento plano vs 1T15.
- El segmento de Industria sube un +4%, mostrando asimismo un mejor comportamiento en el mercado español (+8%) vs mercados internacionales (-4%).
- Por geografías, se registró un positivo comportamiento en España y Europa & Norteamérica, frente a descensos en AMEA (-3%) y Latam (-40%), afectados por el tipo de cambio y por la mayor vinculación de estas regiones al precio del petróleo, y Brasil.
- La contratación cae un -1% en moneda local (-5% reportado) vs 1T15, siendo Latam la única región que registra tasas de crecimiento negativas.

Servicios Financieros

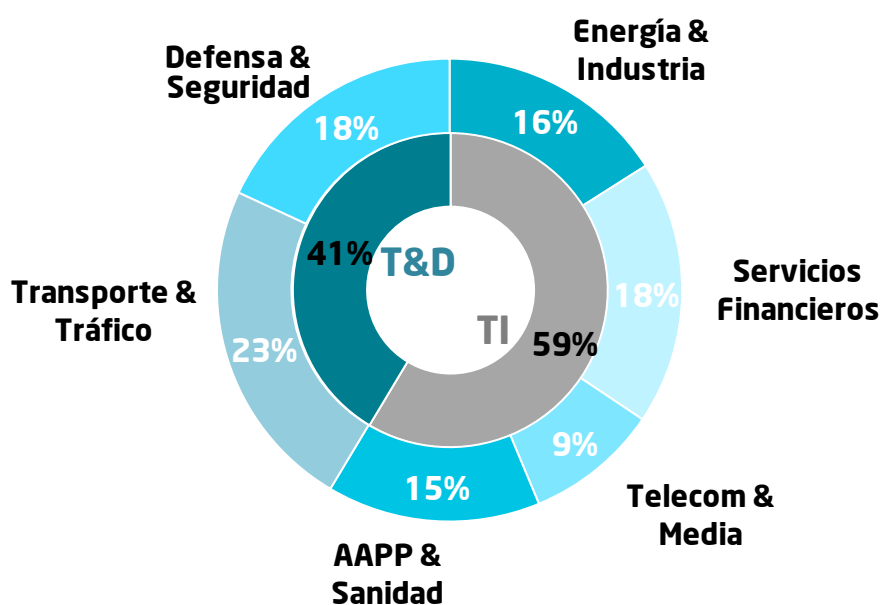
- La actividad de Servicios Financieros ha registrado un descenso del -7% en moneda local (o -13% en términos reportados), donde la principal actividad se registra en el sector bancario (c.90% sobre las ventas del vertical) vs asegurador (10% de las ventas).
- El segmento de Banca en España (-1%) ha sido el que mejor comportamiento ha registrado apoyado por las positivas dinámicas del segmento de BPO (+10%), como consecuencia del proceso de búsqueda de mejora de eficiencia en el que se encuentra el sector bancario español. El incremento de la contratación en el trimestre (>+30%) permite anticipar una mejoría en los próximos trimestres.
- El segmento de Banca en los mercados internacionales ha registrado un fuerte descenso (-30%), tal y como se ha anticipado en anteriores trimestres, donde la compañía se encuentra inmersa en el cierre de los proyectos problemáticos consistentes principalmente en implantaciones de soluciones de terceros (mayoritariamente en Brasil), así como en su reposicionamiento para focalizarse en segmentos de mayor valor añadido. El avance en el cierre de parte de los proyectos problemáticos ha contribuido a la mejora de la rentabilidad en el vertical vs 1T15.
- Negativa evolución del segmento de Seguros (-17%) tanto en el mercado nacional como internacional, por la finalización de algunos proyectos singulares.
- Si bien se espera un descenso en las ventas en el conjunto del vertical en los próximos trimestres, el cierre del resto de proyectos problemáticos así como el reposicionamiento de la compañía en Latam permiten anticipar una mejora de rentabilidad a lo largo del año.

Telecom & Media

- Telecom & Media ha sido el vertical donde más han caído las ventas (-12% en moneda local; -20% reportado) continuando con la desaceleración ya vista en el 4T15.
- 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 los precios.
- El vertical de Media, aunque de menor peso relativo (c. 10% de las ventas del vertical), también ha tenido un comportamiento negativo (-18%), con tasas negativas de crecimiento tanto en el mercado nacional como internacional.
- La contratación en el trimestre ha seguido cayendo (-8% en moneda local; -16% en reportado), por lo que no se espera una recuperación de la actividad en los próximos trimestres.

Administraciones Públicas & Sanidad

- La actividad de Administraciones Públicas & Sanidad ha registrado una caída del -7% en moneda local (o -11% en términos reportados).
- Si se excluye el negocio de elecciones las ventas hubiesen caído un -15%. Aunque el negocio de elecciones ha contribuido positivamente en este trimestre se espera que su contribución para el conjunto del año sea menor que el alcanzado en 2015 dado el efecto estacional propio de este negocio, muy dependiente de los calendarios de elecciones de los países.
- Por geografías, todas las regiones presentan descensos en sus ventas. La desaceleración del sector público en España, Brasil, y los criterios más restrictivos de nuestra oferta comercial hacen prever una presión en las ventas en los próximos trimestres.
- Destaca el fuerte crecimiento de la contratación del vertical (+28% en moneda local; +23% reportado), principalmente en España y Latam por los proyectos de elecciones de República Dominicana y Chile.



4. ANÁLISIS POR GEOGRAFÍAS

Ventas por Geografías	1T16		1T15		Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda local
España	287	46	298	42	(4)	(4)
Latinoamérica	140	22	197	28	(29)	(15)
Europa & Norteamérica	112	18	150	21	(25)	(25)
Asia, Oriente Medio & África	89	14	58	8	54	56
TOTAL	628	100	702	100	(11)	(6)

España

- Las ventas en España han registrado un descenso del -4% en el trimestre.
- La fuerte caída de Telecom & Media (-26%) junto con los descensos de los verticales de Transporte & Tráfico (-8%), Administraciones Públicas (-5%) y Servicios Financieros (-4%) no han podido ser compensadas por el fuerte crecimiento de Defensa & Seguridad (+23%) y la mejor evolución de Energía & Industria (+3%).
- El sector público (+1%) continúa mostrando mejores dinámicas que el sector privado (-7%), si bien el crecimiento del sector público está apoyado en el vertical de Defensa & Seguridad, por la ejecución de los contratos específicos plurianuales del Ministerio de Defensa (Sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110, sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8, y simulador del helicóptero NH90, principalmente).
- Pese a la favorable evolución de la contratación en España en el trimestre (todos los verticales presentan subidas a excepción de Telecom & Media), no se espera una mejora sustancial de los niveles actuales por la difícil comparativa con 2015, como consecuencia de la aceleración de gasto público producida en 2015 y los eventuales retrasos que están sucediendo en 2016 por el retraso en la formación de Gobierno.

Latinoamérica

- Las ventas en el mercado latinoamericano han registrado una caída del -15% en moneda local (-29% en euros).
- La actividad en Latam está centrada en el segmento de TI (c.80% de las ventas de Latam), donde todos los verticales de TI han descendido sus ventas como consecuencia, principalmente, del proceso en el que se encuentra la compañía centrado en el reposicionamiento y en la mejora de la gestión de las operaciones en curso en Brasil.
- El avance en el cierre de parte de los proyectos problemáticos en Brasil ha contribuido a la mejora de la rentabilidad en la región, donde se espera que la mayoría de los proyectos problemáticos de Brasil estén finalizados antes del cierre del año.
- Las ventas de Latam ex Brasil descienden un -11% en moneda local (-22% reportado) por la debilidad macro de la región, dependencia de sus economías al precio del petróleo, así como por la difícil comparativa en Argentina (ejecución del proyecto de elecciones el año pasado y proyectos de Transporte). Por países, las ventas en México y Colombia descienden, mientras que en Chile y Perú se incrementan.
- Pese a que la contratación ha mejorado en todos los verticales con la excepción de Energía & Industria y Servicios Financieros, el reposicionamiento de la compañía en la región junto con la finalización de los proyectos problemáticos anticipan una contracción de las ventas y una mayoría de la rentabilidad del negocio en la zona para el conjunto del año.

Asia, Oriente Medio & África (AMEA)

- Las ventas en Asia, Oriente Medio & África (AMEA) han presentado un fortísimo crecimiento del +56% en moneda local (+54% reportado).
- Las ventas se han visto impulsadas por el buen comportamiento del segmento de T&D (aproximadamente el 85% de las ventas de AMEA), donde el vertical de Defensa & Seguridad y de Transporte & Tráfico han registrado un crecimiento del +88% y +61% respectivamente. Destacan los crecimientos en valor absoluto, principalmente en África.
- Energía & Industria, vertical con mayor peso dentro del segmento de TI, ha presentado descensos del -3% en términos reportados.
- Pese a que se ha observado una ralentización del gasto público en los países exportadores de Oriente Medio (c.35% de las ventas del vertical), el gran pipeline de la compañía en la región (principalmente en Transporte & Tráfico, Defensa & Seguridad) permite anticipar una positiva evolución para el conjunto del año.

Europa & Norteamérica

- La actividad de Europa & Norteamérica ha registrado una caída del -25% en moneda local y en términos reportados.
- Los verticales de Defensa & Seguridad y Transporte & Tráfico concentran la mayoría de la actividad en la zona (c.75%).
- El comportamiento del vertical de Defensa & Seguridad se ha visto condicionado por la menor contribución de la actividad del proyecto Eurofighter en el trimestre (respecto a la esperada para el conjunto del año, que será inferior a la de 2015). La actividad del vertical de Transporte & Tráfico se ha visto afectada por el retraso de ciertos proyectos en países puntuales.
- La mejora de la contratación tanto en Defensa & Seguridad como en Transporte & Tráfico (ambas con crecimientos de doble dígito) anticipan un mejor comportamiento relativo respecto a las caídas registradas en el trimestre. No obstante, la región continuará viéndose afectada por el descenso gradual de la actividad del proyecto Eurofighter en los próximos años.

5. OTROS ACONTECIMIENTOS DEL TRIMESTRE

- 1) El día 29 de marzo de 2016 se comunicó a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) la siguiente información sobre el contrato de Liquidez de la compañía:
 - Conforme a lo dispuesto en el artículo 4.2 d) de la Circular 3/2007, de 19 de diciembre, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, sobre los contratos de liquidez, se comunica que con esta misma fecha se ha procedido a reducir en 133.905 el número de acciones depositadas en la cuenta de valores asociada al contrato de liquidez cuya entrada en vigor fue comunicada mediante hecho relevante con número de registro 209467. Estas acciones se han traspasado, al precio de cierre de esta sesión (10,31 €), a otra cuenta de valores de la Sociedad con la exclusiva finalidad de destinar las mismas a atender las obligaciones de entrega de acciones a los directivos de la Sociedad derivadas del sistema de retribución vigente en los términos y condiciones que constan en la Política de Remuneraciones aprobada por la Junta General de Accionistas. Asimismo se ha procedido a transferir 1,4M€ a la cuenta de efectivo asociada al referido contrato de liquidez.
 - Tras ello, a esta fecha los saldos en las cuentas asociadas al contrato de liquidez son: 200.000 acciones y 1,8M€.

- 2) Así mismo, con la misma fecha se comunicó a la CNMV la siguiente información sobre el Programa Temporal de Recompra de acciones propias:
 - Al amparo de los acuerdos adoptados por la Junta General de Accionistas el pasado 25 de junio de 2015 bajo los puntos 6º y 11º del orden del día, el Consejo de Administración ha acordado llevar a cabo un Programa Temporal de Recompra de acciones propias de conformidad con lo previsto en el Reglamento CE 2273/2003, con las siguientes características:
 - La finalidad del Programa Temporal es permitir a la Sociedad cumplir con las obligaciones de entrega de acciones a sus directivos derivadas del sistema de retribución vigente en los términos y condiciones que constan en la Política de Remuneraciones aprobada por la Junta General de Accionistas.
 - La Sociedad podrá adquirir hasta un máximo de 2.212.212 acciones en cuanto a la Retribución a Medio Plazo y en cuanto a la Retribución Variable Anual podrá adquirir como máximo el número de acciones que resulte de dividir en cada ejercicio el importe de 2,0 m€ entre el precio medio de la acción en las 30 sesiones de Bolsa anteriores a cada fecha anual de asignación de las acciones.
 - La compra de acciones propias podrá realizarse directamente o a través de instrumentos financieros derivados.
 - Las acciones se comprarán a precio de mercado, de conformidad con las condiciones establecidas en el artículo 5 del Reglamento CE 2273/2003 y con sujeción a los términos autorizados por la Junta General de Accionistas de 25 de junio de 2015.
 - La duración del Programa Temporal será hasta la fecha de celebración de la Junta General Ordinaria de Accionistas de 2018.
 - La gestión del Programa Temporal ha sido encomendada a BEKA FINANCE, S.V., S.A., que realizará las compras de acciones por cuenta de la Sociedad con independencia y sin influencia de ésta.

6. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	1T16 M€	1T15 M€	Variación	
			M€	%
Ingresos ordinarios	628,5	702,5	(74,0)	(11)
Otros ingresos	8,9	33,2	(24,2)	(73)
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(263,0)	(332,0)	69,0	(21)
Gastos de personal	(330,8)	(369,0)	38,2	(10)
Otros resultados	(0,3)	(0,4)	0,1	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA) recurrente	43,3	34,2	9,1	26
Amortizaciones	(14,5)	(30,9)	16,4	(53)
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/ costes no rec.)	28,8	3,3	25,5	763
Margen EBIT recurrente (a/ costes no rec.)	4,6%	0,5%	4,1	--
Costes no recurrentes	0,0	(4,3)	4,3	(100)
Resultado Operativo (EBIT)	28,8	(0,9)	29,7	NA
Margen EBIT	4,6%	(0,1%)	4,7	--
Resultado Financiero ⁽¹⁾	(11,2)	(12,9)	1,6	(13)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación ⁽¹⁾	(0,1)	(1,7)	1,6	NA
Resultado antes de impuestos	17,4	(15,5)	32,9	(212)
Impuesto de sociedades	(5,4)	(4,1)	(1,3)	32
Resultado del ejercicio	12,0	(19,6)	31,6	(161)
Resultado atribuible a socios externos	(0,2)	0,0	(0,2)	NA
Resultado neto	11,8	(19,6)	31,4	NA

⁽¹⁾ Los epígrafes de "Resultado Financiero" y "Resultado de entidades valoradas por el método de la participación" de 2015 cambian respecto a lo publicado en 1T15 para adaptarlo al modelo del informe anual. No supone ningún cambio en el Resultado antes de impuestos

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	1T16	1T15	Variación (%)
BPA básico (€)	0,072	(0,119)	(161)
BPA diluido (€)	0,073	(0,100)	(173)

	1T16	1T15
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	344.238	196.358
Total Acciones consideradas	163.788.301	163.936.181
Total Acciones diluidas consideradas	181.283.053	181.430.933
Autocartera al cierre del periodo	359.510	137.405

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

	1T16	1T15	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ventas netas	268	291	(22)	(8)
Margen de contribución	51	44	7	17
<i>Margen de contribución/ Ventas netas</i>	19,0%	15,0%	4,0 pp	

2.- TI

	1T16	1T15	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ventas netas	360	412	(52)	(13)
Margen de contribución	32	19	13	65
<i>Margen de contribución/ Ventas netas</i>	8,9%	4,7%	4,2 pp	

3.- Total consolidado

	1T16	1T15	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	628	702	(74)	(11)
Margen de contribución	83	63	20	32
<i>Margen de Contribución/ Ingresos ordinarios</i>	13,2%	9,0%	4,2 pp	
Otros gastos corporativos no distribuibles	(54)	(60)	5	(9)
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/costes no rec.)	29	3	25	763
Costes no recurrentes	0	(4)	4	(100)
Resultado Operativo (EBIT)	29	(1)	30	NA

Cifras no auditadas

ANEXO 3: RESULTADOS POR SEGMENTOS

1.- Soluciones

	1T16	1T15	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ventas netas	401	433	(33)	(8)
Margen de contribución	53	39	14	36
<i>Margen de contribución/ Ventas netas</i>	13,3%	9,0%	4,3 pp	
Resultados de empresas asociadas	0	(0)	0	--
Resultado del Segmento	53	39	14	37

2.- Servicios

	1T16	1T15	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ventas netas	228	269	(41)	(15)
Margen de contribución	30	24	6	25
<i>Margen de contribución/ Ventas netas</i>	13,1%	8,9%	4,2 pp	
Resultados de empresas asociadas	(0)	(2)	1	--
Resultado del Segmento	30	22	7	32

3.- Total consolidado

	1T16	1T15	Variación	
	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	628	702	(74)	(11)
Margen de contribución	83	63	20	32
<i>Margen de Contribución/ Ingresos ordinarios</i>	13,2%	9,0%	4,2 pp	
Otros gastos corporativos no distribuibles	(54)	(60)	5	(9)
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/costes no rec.)	29	3	25	763
Costes no recurrentes	0	(4)	4	(100)
Resultado Operativo (EBIT)	29	(1)	30	NA

SOLUCIONES

Soluciones	1T16 (M€)	1T15 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Contratación	506	563	(10)	(7)
Ventas	401	433	(8)	(5)
Book-to-bill	1,26	1,30	(3)	
Cart./Ventas 12m	1,44	1,49	(3)	

SERVICIOS

Servicios	1T16 (M€)	1T15 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local
Contratación	412	370	11	17
Ventas	228	269	(15)	(8)
Book-to-bill	1,81	1,38	31	
Cart./Ventas 12m	0,78	0,92	(15)	

Cifras no auditadas

ANEXO 4: BALANCE CONSOLIDADO

	1T16 M€	2015 M€	Variación M€
Inmovilizado material	143,0	136,9	6,1
Otros activos intangibles	285,9	289,2	(3,3)
Participadas y otros inmovilizados financieros	53,4	50,1	3,3
Fondo de Comercio	470,0	470,4	(0,4)
Activos por impuestos diferidos	192,8	200,0	(7,2)
Activos no corrientes	1.145,1	1.146,7	(1,6)
Activos no corrientes mantenidos para la venta ⁽¹⁾	26,7	1,7	25,1
Activo circulante operativo	1.326,4	1.462,0	(135,6)
Otros activos corrientes	111,8	112,4	(0,6)
Efectivo y equivalentes	388,4	341,6	46,8
Activos corrientes	1.853,4	1.917,6	(64,3)
TOTAL ACTIVO	2.998,4	3.064,3	(65,9)
Capital y Reservas	314,0	297,1	16,9
Acciones propias	(3,7)	(3,1)	(0,6)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	310,3	294,0	16,3
Socios externos	13,6	13,6	0,0
PATRIMONIO NETO	324,0	307,6	16,3
Provisiones para riesgos y gastos	102,4	103,4	(0,9)
Deuda financiera a largo plazo	973,0	961,9	11,1
Otros pasivos financieros	6,2	11,5	(5,3)
Pasivos por impuestos diferidos	1,3	3,3	(2,1)
Otros pasivos no corrientes	58,4	26,8	31,6
Pasivos no corrientes	1.141,3	1.107,0	34,3
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta ⁽¹⁾	0,0	1,3	(1,3)
Deuda financiera a corto plazo	74,8	79,4	(4,6)
Pasivo Circulante Operativo	1.172,6	1.230,4	(57,8)
Otros pasivos corrientes	285,8	338,6	(52,8)
Pasivos corrientes	1.533,2	1.649,7	(116,5)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	2.998,4	3.064,3	(65,9)
<i>⁽¹⁾ El epígrafe de "Activos netos no corrientes mantenidos para la venta" de 2015 cambia respecto a lo publicado en 1T15 para adaptarlo al modelo del informe anual y se desglosa en los epígrafes "Activos no corrientes mantenidos para la venta" y "Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta"</i>			
Deuda financiera a corto plazo	(74,8)	(79,4)	4,6
Deuda financiera a largo plazo	(973,0)	(961,9)	(11,1)
Deuda financiera bruta	(1.047,8)	(1.041,3)	(6,5)
Efectivo y equivalentes	388,4	341,6	46,8
Deuda neta	(659,4)	(699,7)	40,4

Cifras no auditadas

ANEXO 5: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	1T16 M€	1T15 M€	Variación M€
Resultado antes de impuestos	17,4	(15,5)	32,9
Ajustes:			
- Amortizaciones	14,5	30,9	(16,4)
- Subvenciones, provisiones y otros	(23,2)	(24,5)	1,2
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	0,1	1,7	(1,6)
- Resultados financieros	11,1	12,5	(1,4)
Dividendos cobrados	0,0	0,0	0,0
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	19,9	5,1	14,8
Cientes, neto	78,2	(21,8)	100,0
Existencias, neto	(7,9)	6,7	(14,7)
Proveedores, neto	(10,8)	(16,7)	5,9
Variación en el capital circulante operativo	59,5	(31,8)	91,3
Otras variaciones operativas	(19,6)	(29,9)	10,2
Inversión Material, neto	(1,3)	(2,0)	0,7
Inversión Inmaterial, neto	(2,5)	(7,1)	4,6
Capex	(3,8)	(9,1)	5,3
Aumentos (devoluciones) subvenciones	0,0	1,0	(1,0)
Resultado financiero	(0,9)	(6,7)	5,8
Impuestos sobre sociedades pagados	(8,5)	(8,0)	(0,5)
Flujo de caja libre	46,6	(79,3)	125,9
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(0,3)	0,5	(0,8)
Inversiones/Desinversiones Financieras	(1,3)	(0,4)	(0,9)
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	0,1	(0,1)	0,2
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	45,0	(79,4)	124,4
Deuda neta inicial	(699,7)		
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	45,0		
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	(4,7)		
Deuda neta final	(659,4)		

Cifras no auditadas

DISCLAIMER

El presente informe puede contener manifestaciones de futuro, expectativas, estimaciones o previsiones sobre la Compañía a la fecha de realización del mismo. Estas estimaciones o previsiones no constituyen, por su propia naturaleza, garantías de un futuro cumplimiento, encontrándose condicionadas por riesgos, incertidumbres y otros factores que podrían determinar que los resultados finales difieran de los contenidos en las referidas manifestaciones.

Lo anterior deberá tenerse en cuenta por todas aquellas personas o entidades a las que el presente informe se dirige y que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a los valores emitidos por la Sociedad, en particular, por los analistas e inversores que lo consulten.

RELACIONES CON INVERSORES

Ezequiel Nieto
Tfno: 91.480.98.04
enietob@indra.es

Manuel Lorente
Tfno: 91.480.98.74
mlorente@indra.es

Rubén Gómez
Tfno: 91.480.57.66
rgomezm@indra.es

Patricia Vilaplana
Tfno: 91.480.98.00
pbvilaplana@indra.es

OFICINA DEL ACCIONISTA

91.480.98.00
accionistas@indra.es

INDRA

Avda. Bruselas 35
28108 Madrid
www.indracompany.es