

El año 2015 perdió 641 millones de euros por saneamientos extraordinarios

INDRA ALCANZÓ UN BENEFICIO NETO DE 70 MILLONES DE EUROS EN 2016

- Destaca significativamente la generación de caja, que creció hasta los 184 millones de euros, por la mejora operativa y el circulante. El Free Cash Flow del cuarto trimestre alcanzó los 140 millones.
- La contratación volvió a aumentar en el cuarto trimestre, y alcanzó un crecimiento del 6% en el conjunto de 2016, ejercicio en el que se lograron incrementos en todos los trimestres. La contratación de Tecnologías de la Información aumentó un 12% en el año.
- Los ingresos en 2016 alcanzaron los 2.709 millones, con un descenso del 3%. América presentó crecimiento en el cuarto trimestre (del 1%) frente al descenso del 20% en los nueve primeros meses de 2016.
- El EBITDA creció hasta los 229 millones de euros, frente a los 131 millones alcanzados en 2015, con una expansión del Margen EBITDA en el año hasta el 8,5% frente al 4,6% de 2015. El Margen EBIT alcanzó el 6,0%, mejorando el 1,6% de 2015, por el mayor margen directo de los proyectos en ejecución, los planes de eficiencia y la reducción de proyectos onerosos.
- La deuda neta se redujo un 25% con respecto a diciembre de 2015, hasta los 523 millones de euros.

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, 23 de febrero de 2017.- Indra alcanzó un beneficio neto de 70 millones de euros en 2016, frente a las pérdidas de 641 millones que se registraron en 2015 por saneamientos extraordinarios.

Destaca significativamente la generación de caja en el ejercicio (que alcanzó los 184 millones de euros) gracias a la sólida mejora operativa y la gestión del circulante, y a pesar de las salidas de caja por reestructuración de plantilla y proyectos onerosos.

La contratación volvió a aumentar en el cuarto trimestre y alcanzó un crecimiento final del 6% en el ejercicio,

El EBITDA alcanzó los 229 millones de euros frente a los 131 millones alcanzados en 2015, lo que supone una expansión del margen EBITDA en el año hasta el 8,5% frente al 4,6% de 2015.

El Margen EBIT alcanzó el 6,0%, mejorando significativamente frente al 1,6% del margen EBIT recurrente de 2015, por el mayor margen directo de los proyectos en ejecución, los planes de eficiencia y la reducción de proyectos onerosos.

Y la deuda neta descendió un 25% con respecto a diciembre de 2015, hasta los 523 millones de euros.

Las ventas en el ejercicio 2016 se han situado en 2.709 millones de euros, lo que supone una caída del 3% en moneda local (o del 5% en términos reportados). Los verticales de T&D (Transporte y Tráfico; y Defensa y Seguridad) registraron un crecimiento positivo (del 1% moneda local; plano en términos reportados), mientras que los verticales de TI (Tecnologías de la Información) registraron una caída del 5% en moneda local (del 8% en términos reportados) afectados por dinámicas sectoriales y geográficas y por la estacionalidad propia de alguno de sus negocios (Elecciones). En el cuarto trimestre, las ventas cayeron un 3% en moneda local (un 3% en términos reportados) como consecuencia, entre otros aspectos, de la desaceleración del vertical de Transporte y Tráfico por retrasos en algunos proyectos y ciertos aspectos puntuales que han afectado al segmento de TI (principalmente la comparativa de Elecciones y la pérdida de un contrato relevante de BPO en Telecom y Media).

El tipo de cambio tuvo un impacto negativo en ventas de 61 millones de euros en el año. Dicho impacto se concentró en el primer semestre (58 millones de euros), se estabilizó en el tercer trimestre y ya tuvo un impacto ligeramente positivo en el último trimestre del año.

La contratación creció un 6% en moneda local (un 4% en términos reportados). En el cuarto trimestre (crecimiento del 4% en moneda local y del 5% reportado) se consolidó la senda de recuperación iniciada en trimestres anteriores, especialmente en el ámbito de TI, mientras que T&D se desaceleró por el impacto de la fuerte contratación registrada en el cuarto trimestre de 2015, asociado a proyectos específicos con el Ministerio de Defensa en España.

Los Otros Ingresos se situaron en 63 millones de euros frente a los 86 millones de 2015, como consecuencia tanto de la menor aplicación de subvenciones de proyectos de I+D finalizados como por la menor capitalización de gastos de I+D en el periodo. Excluyendo estos impactos, los Otros Ingresos hubieran crecido ligeramente frente a los registrados en 2015.

El OPEX (gastos operativos) disminuyó un 9%, hasta los 2.543 millones de euros, principalmente como consecuencia de los planes de optimización de costes implementados por la compañía, así como por las menores ventas.

- Los Aprovisionamientos y Otros Gastos de Explotación descendieron un 12%, hasta los 1.199 millones de euros, debido al descenso del volumen de ventas, la menor subcontratación y la ejecución de los planes de optimización de costes. En el cuarto trimestre, los Aprovisionamientos y Otros Gastos de Explotación cayeron un 3% frente al cuarto trimestre de 2015.
- Los Gastos de Personal se situaron en 1.342 millones de euros en el año, lo que representa una caída del 7% como consecuencia del descenso de la plantilla media en el periodo (de un 8%). En el cuarto trimestre, los Gastos de Personal se redujeron un 3% frente al nivel del mismo periodo de 2015, debido al importante avance llevado a cabo en el programa de optimización de plantilla en España en la última parte del año 2015.

El Margen de Contribución se situó en el 14,0% frente al 9,2% de 2015 (aumento de 4,8 puntos porcentuales):

- El Margen de Contribución de T&D aumentó 4,3 puntos porcentuales, alcanzando el 19,1% en 2016 (frente al 14,8% de 2015), como consecuencia de la mejora operativa en Defensa y Seguridad y a pesar del proceso de reestructuración en curso en el segmento de Transporte y Tráfico.
- El Margen de Contribución de TI (9,8%) fue superior en 4,8 puntos porcentuales al registrado en 2015 (5,0%), por las pérdidas de algunos proyectos en 2015 (principalmente en Brasil, en los verticales de Servicios Financieros y Administraciones Públicas) y los programas de optimización de recursos llevados a cabo a lo largo del año.

A pesar de la caída de las ventas, el EBITDA alcanzó los 229 millones de euros en 2016 frente a 131 millones en 2015, equivalente a un Margen EBITDA del 8,5% frente al 4,6% de 2015.

Las amortizaciones se situaron en 68 millones de euros frente a los 85 millones de 2015 (lo que supone un descenso del 21%), por el efecto de la menor aplicación y amortización correspondiente a subvenciones de proyectos de I+D. Excluyendo dicho impacto, las amortizaciones se hubieran situado en unos niveles similares a los del año anterior.

La favorable evolución de los proyectos problemáticos provisionados en 2015, los planes de eficiencia, así como la mejora relativa en la rentabilidad de los proyectos en curso han incidido en el aumento del Margen Directo a lo largo de 2016. Por debajo del Margen Directo, los programas de optimización contribuyeron a la expansión adicional del Margen EBIT. Como consecuencia de lo anterior, el EBIT recurrente en 2016 se situó en 162 millones de euros, con un Margen EBIT del 6,0% (frente al 1,6% de 2015), a pesar de haberse incluido 49 millones de euros de nuevas provisiones por proyectos onerosos.

En la aceleración del Margen EBIT recurrente en el cuarto trimestre de 2016 (7,6% frente al 5,3% de los nueve primeros meses de 2016), a los aspectos destacados con anterioridad (medidas de optimización, efecto de provisiones y mejora de la rentabilidad de proyectos) se suma el impacto positivo del mayor volumen de ventas, dada la estacionalidad propia del negocio en la última parte del año. Es destacable que a pesar de la caída en las ventas trimestrales, el Margen del cuarto trimestre de 2016 aumentó en 1,6 puntos porcentuales frente al del cuarto trimestre de 2015 (6,0%), por efecto de los distintos programas de optimización y mejora en curso.

El Resultado Financiero disminuyó hasta -39 millones de euros (frente a -64 millones de euros en 2015), por causa de la reducción del coste medio de la deuda bruta de 1,1 puntos porcentuales hasta el 2,8% (principalmente por el menor peso de la deuda en Brasil).

El gasto por impuestos ascendió a 54 millones de euros, lo que equivale a una tasa impositiva del 43%, como consecuencia, entre otros aspectos, de las limitaciones a la activación de ingresos fiscales frente a las pérdidas generadas en ciertas regiones (principalmente en Brasil), la no tributación en Bahréin debido a su legislación fiscal y el impacto fiscal de la liquidación de algunas filiales.

Principales Magnitudes	2016 (M€)	2015 (M€)	Variación (%) Reportado / Mon. Local
Contratación	2.744	2.651	3,5 / 5,9
Ventas	2.709	2.850	(4,9) / (2,8)
Cartera de pedidos	3.129	3.193	(2,0)
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	229	131	75,5
Margen EBITDA	8,5%	4,6%	3,9 pp
Resultado Operativo (EBIT) recurrente ⁽¹⁾	162	45	257,5
Margen EBIT recurrente ⁽¹⁾	6,0%	1,6%	4,4 pp
Costes no recurrentes	0	(687)	(100,0)
Resultado Operativo (EBIT)	162	(641)	NA
Margen EBIT	6,0%	(22,5%)	28,5 pp
Resultado Neto	70	(641)	NA
Deuda neta	523	700	(25,3)
Flujo de Caja Libre	184	(50)	NA
BPA básico (€)	0,427	(3,913)	NA

⁽¹⁾ Antes de costes no recurrentes

Balance y Estado de Flujos de Tesorería

El Cash Flow Libre generado en 2016 se situó en 184 millones de euros frente al nivel negativo de -50 millones de euros de 2015, como consecuencia principalmente de la mejora de la rentabilidad operativa y del capital circulante. Excluyendo el impacto de la reestructuración de plantilla (51 millones de euros) y la salida de caja por los proyectos onerosos provisionados en 2015 (76 millones de euros), la generación de caja libre se habría situado en 311 millones de euros.

La generación de caja en el cuarto trimestre de 2016 fue de 140 millones de euros, frente a los 137 millones de euros del cuarto trimestre de 2015. A diferencia del cuarto trimestre de 2015, en el que la generación de caja provino exclusivamente de la mejora del circulante, en el cuarto trimestre de 2016 la generación de caja fue consecuencia tanto de la mejora operativa como del circulante.

El Cash Flow Operativo antes de la variación de capital circulante de 2016 se situó en 228 millones de euros frente al nivel negativo de -151 millones de euros de 2015, como consecuencia de la mejora operativa y el impacto de los efectos no recurrentes registrados en el mismo periodo del año anterior.

El Circulante Operativo Neto disminuyó hasta los 33 millones de euros, desde los 232 millones de diciembre de 2015, equivalente a cinco días de ventas (DoS) de los últimos doce meses frente al nivel de 30 días de ventas (DoS) de 2015. Esta reducción se produjo como consecuencia del menor volumen de ventas del periodo, el mayor nivel de cobros en relación a las ventas del ejercicio, la gestión de proveedores y la reclasificación de ciertas deudas con clientes de corto a largo plazo. En el cuarto trimestre de 2016 el Circulante Operativo Neto descendió en 165 millones de euros (21 DoS) frente a los nueve primeros meses de 2016 (capital circulante de 198 millones de euros equivalente a 26 DoS). La estacionalidad propia del circulante en el cuarto trimestre fue más acusada en 2016 respecto a la de 2015, contribuyendo de forma significativa a esta mejora del circulante y, en cierta manera, adelantando parte de los flujos que cabría esperar para el primer trimestre de 2017. Adicionalmente, se ha producido la reclasificación de ciertas deudas pendientes de facturar con clientes de corto a largo plazo por un importe neto de 85 millones de euros (equivalente a 11 DoS).

La partida de Otras variaciones operativas llegó a -10,1 millones de euros frente a los +0,3 millones de euros de 2015. La salida de caja por el programa de optimización de la plantilla ha sido compensada parcialmente

con los cobros recibidos por parte de los proyectos plurianuales específicos de Defensa y Seguridad contratados por el Ministerio de Defensa, que al ser de largo plazo se registran en esta partida.

El Impuesto de Sociedades pagado ascendió a -47 millones de euros frente a los -7 millones de 2015, por la significativa mejora del resultado de la compañía en España en 2016 respecto a 2015, así como resultado de ciertas medidas de adelanto de cobros de impuestos introducidas recientemente en España.

La inversión en CAPEX alcanzó los 28 millones de euros frente a los 37 millones de 2015 (excluyendo las subvenciones se hubiese mantenido en niveles similares: 39 millones de euros en 2016 frente a 43 millones en 2015). El detalle entre inversiones inmateriales y materiales es el siguiente:

- Las inversiones inmateriales (netas de los cobros por subvenciones) ascendieron a 19 millones de euros frente a los 27 millones de 2015, principalmente por un mayor nivel de subvenciones aplicado en 2016 respecto al anterior (11 millones de euros en 2016 frente a 6 millones en 2015, siendo de esta forma la inversión bruta en inversiones inmateriales de 30 millones de euros en 2016 frente a 33 millones de euros en 2015).
- Las inversiones materiales alcanzaron los 9 millones de euros, nivel similar a los 10 millones registrados en 2015.

La Deuda Neta se situó en 523 millones de euros (frente a los 700 millones de diciembre de 2015), lo que representa un nivel de apalancamiento de 2,3 veces el EBITDA recurrente de los últimos doce meses (frente a 5,4 veces a diciembre de 2015). El coste medio de la deuda bruta se situó en el 2,8%, mejorando en 1,1 puntos porcentuales frente a 2015.

El factoring sin recurso de facturas de clientes alcanzó los 187 millones de euros, la misma cifra que el realizado en 2015 y en los nueve primeros meses de 2016.

Recursos Humanos

Plantilla final	2016	%	2015	%	Variación (%) vs 2015
España	18.951	55	20.251	55	(6)
América	12.091	35	13.558	37	(11)
Europa	1.632	5	1.582	4	3
Asia, Oriente Medio & África	1.620	5	1.669	5	(3)
TOTAL	34.294	100	37.060	100	(7)

Plantilla media	2016	%	2015	%	Variación (%) vs 2015
España	19.474	55	21.528	56	(10)
América	12.952	36	13.881	36	(7)
Europa	1.584	4	1.657	4	(4)
Asia, Oriente Medio & África	1.637	5	1.593	4	3
TOTAL	35.647	100	38.658	100	(8)

Al cierre del 2016, la plantilla final total estaba formada por 34.294 profesionales, lo que supone una reducción del 7% respecto a 2015 (2.766 empleados menos):

- La plantilla final en España se redujo un 6% (1.300 empleados menos) mayoritariamente por el plan de ajuste.
- En América, la plantilla final disminuyó en un 11% (equivalente a 1.467 profesionales) por la reducción de la actividad, principalmente en Brasil, y el enfoque hacia el sector privado, y reestructuración en la región.
- En Europa, la plantilla se incrementó un 3% (50 empleados más) frente a 2015 como consecuencia de un incremento de necesidades en Italia (proyectos relacionados con el segmento de TI) y en Noruega y Reino Unido (proyectos relacionados con el negocio de Gestión de Tráfico Aéreo).
- En AMEA (Asia, Oriente Medio y África), la plantilla se ha reducido un 3% (49 empleados menos) con respecto a 2015.

La plantilla media al cierre de 2016 disminuyó un 8% frente al cierre de 2015, debido principalmente a los planes de eficiencia llevados a cabo en España y América, donde la plantilla media ha disminuido un 10% y un 7%, respectivamente, respecto a 2015.

Análisis por mercados verticales

T&D	2016 (M€)	2015 (M€)	Variación %		4T16 (M€)	4T15 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local			Reportado	Moneda local
Contratación	1.241	1.259	(1)	(1)	343	428	(20)	(20)
Ventas	1.224	1.229	(0)	1	377	391	(3)	(3)
- Defensa & Seguridad	599	556	8	8	198	191	4	4
- Transporte & Tráfico	625	674	(7)	(6)	179	200	(10)	(10)
Book-to-bill	1,01	1,02	(1)		0,91	1,09	(17)	
Cart./Ventas 12m	1,88	1,87	1					

Las ventas en el segmento de T&D aumentaron un 1% en moneda local (planas en términos reportados), desacelerándose en el cuarto trimestre (caída del 3% en moneda local y en términos reportados) como consecuencia de la ralentización de ciertos proyectos en cartera en Transporte y Tráfico (especialmente en el ámbito Ferroviario, Ticketing y Tráfico Urbano) y el efecto de contratos específicos plurianuales con el Ministerio de Defensa iniciados en el cuarto trimestre de 2015.

La contratación descendió un 1% en moneda local y en términos reportados, situándose el ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas en 1,01 veces, nivel similar al registrado en 2015.

El ratio de cartera sobre ventas se situó en niveles ligeramente superiores a los de 2015 (1,88 veces frente a 1,87 veces).

Defensa y Seguridad

Las ventas de Defensa y Seguridad crecieron un 8% en moneda local y en términos reportados en el año. Destaca la favorable evolución en el ejercicio de las áreas de Sistemas Aeroportados (básicamente en Europa), Espacio (España) y Radares y Defensa Electrónica (AMEA y España).

La evolución de las ventas en el cuarto trimestre de 2016 ha seguido evolucionando favorablemente (aumento del 4%), a pesar de mostrar una comparativa más exigente dada la puesta en marcha de contratos específicos plurianuales relevantes en España en el cuarto trimestre de 2015 (básicamente en el ámbito de Simulación, Vehículos Militares, Radares y Defensa Electrónica). Destaca en el último trimestre de 2016 la favorable evolución de Sistemas Aeroportados.

Por geografías, destaca tanto la favorable evolución de la actividad en España, a través de contratos específicos plurianuales del Ministerio de Defensa (sistemas electrónicos asociados al mástil integrado de las futuras Fragatas F110, sistemas electrónicos de los futuros vehículos blindados 8x8 y simulador del helicóptero NH90), como la consolidación de los ritmos de actividad en Europa (básicamente, en Sistemas Aeroportados), América y AMEA (Radares y Defensa Electrónica, Seguridad y C4ISR, incluyendo *Command, Control, Communications, Intelligence, Surveillance and Reconnaissance*).

La cartera existente (un ratio cartera sobre ventas de los últimos doce meses superior a 2,0 veces), junto con el pipeline acumulado (nuevos proyectos nacionales y europeos) y la eventual concreción de la Política Común de Seguridad y Defensa de la UE sientan las bases para un crecimiento sostenido en los próximos años.

Transporte y Tráfico

Las ventas de Transporte y Tráfico descendieron un 6% en moneda local (un 7% en términos reportados). En el año, la evolución positiva del área de Gestión de Tráfico Aéreo-ATM (cerca del 45% de las ventas del vertical) no ha podido contrarrestar el fuerte descenso de las ventas en el segmento de Infraestructura y Transportes como consecuencia, entre otros aspectos, de la ralentización de proyectos en curso y el retraso en el inicio de ciertos proyectos relevantes en cartera en los ámbitos Ferroviario, Tráfico Vial y Ticketing en América y España.

En el cuarto trimestre, las ventas descendieron un 10% en moneda local y en términos reportados como consecuencia, entre otros aspectos, de la ralentización de ciertos proyectos en cartera en España (principalmente en el los ámbitos Ferroviario y Tráfico Urbano) y AMEA (básicamente en el ámbito de Ticketing y Ferroviario). Destaca Europa por la positiva evolución del negocio de ATM en este trimestre.

Por geografías, España y América son las regiones con un peor comportamiento en el año, por la ejecución más lenta de ciertos proyectos en el ámbito de Tráfico Urbano, Ticketing y Ferroviario. En el cuarto trimestre, destaca la positiva evolución de la actividad en AMEA y Europa por el avance en la ejecución de proyectos relevantes en el segmento Ferroviario y ATM.

A pesar de los retrasos en la licitación de ciertos proyectos en países dependientes del precio del petróleo, la contratación ha terminado el año en positivo (aumento del 4% en términos reportados) como consecuencia de la importante recuperación de la contratación en el segundo semestre en Europa (básicamente en ATM en el contexto del inicio de la Fase II del programa SESAR) y AMEA (Tráfico Urbano y Ticketing). De esta forma, el ratio Book-to-Bill se ha situado en 1,08 veces (frente a 0,96 veces en 2015) mientras que el ratio cartera sobre ventas ascendió a 1,74 veces (frente a 1,58 veces en 2015), lo que junto con el pipeline existente, anticipa una recuperación de las tasas de crecimiento positivo del vertical en los próximos trimestres.

Como consecuencia de la evolución reciente de la división de Transportes, la compañía está procediendo a una revisión en profundidad del negocio para valorar la cartera de productos y la estrategia en torno a los mismos.

TI	2016 (M€)	2015 (M€)	Variación %		4T16 (M€)	4T15 (M€)	Variación %	
			Reportado	Moneda local			Reportado	Moneda local
Contratación	1.504	1.392	8	12	321	204	57	55
Ventas	1.485	1.621	(8)	(5)	381	391	(2)	(3)
- Energía & Industria	400	426	(6)	(3)	106	102	4	5
- Servicios Financieros	476	488	(2)	1	124	112	10	9
- Telecom & Media	212	251	(15)	(11)	51	61	(17)	(18)
- AA.PP. & Sanidad	398	458	(13)	(11)	101	115	(12)	(14)
Book-to-bill	1,01	0,86	18		0,84	0,52	61	
Cart./Ventas 12m	0,55	0,55	1					

Las ventas en el área de TI en el año 2016 descendieron un 5% en moneda local (un 8% en términos reportados), mejorando ligeramente su evolución en el cuarto trimestre (descenso del 3% en moneda local y del 2% en términos reportados) por causa de la aceleración de los niveles de actividad en Utilities y Banca en América.

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

La contribución a las ventas de la división digital (Minsait) fue de 313 millones de euros (aumento del 2% en moneda local), lo que supone un 21% de las ventas de TI en 2016.

La contratación en TI creció un 12% en moneda local (aumento del 8% en términos reportados), especialmente en los verticales de Energía e Industria y Servicios Financieros, dando lugar a un ratio Book-to-bill de contratación sobre ventas de 1,01 veces frente a 0,86 veces de 2015.

El ratio de cartera sobre ventas de 2016 se mantuvo estable, en el entorno de 0,55 veces.

Energía e Industria

Las ventas de Energía e Industria descendieron un 3% en moneda local (un 6% en términos reportados) en 2016, aunque en el cuarto trimestre tuvieron ya un comportamiento positivo (aumento del 5% en moneda local y del 4% en términos reportados), como consecuencia de la evolución favorable de la actividad del segmento de Utilities (principalmente en América).

El segmento de Energía (cerca del 70% de las ventas del vertical) descendió un 5% en moneda local (un 8% en términos reportados) por el fuerte descenso de la actividad en Latinoamérica como consecuencia del reposicionamiento en la zona (básicamente en Brasil) y el descenso de los niveles de actividad en aquellas regiones más vinculadas al precio del petróleo (principalmente Brasil, Colombia, México y Argentina). El mercado español (cerca del 45% del vertical) presenta tasas de crecimiento positivas (de cerca del 5%), básicamente por la evolución favorable de la implantación de soluciones (propias y de terceros).

El segmento de Industria presenta una evolución de las ventas prácticamente plana, apoyada en el segmento de Outsourcing, mostrando de esta forma un mejor comportamiento relativo que el segmento de Energía.

Por geografías, la actividad en AMEA (descenso del 4%) y América (disminución del 17%) en el año estuvo afectada por la mayor vinculación de estas regiones al precio de las materias primas, el tipo de cambio y el redimensionamiento de la actividad en Brasil. En el cuarto trimestre, destacó la positiva evolución de la actividad en América (aumento del 27%) por efecto, entre otros aspectos, de la favorable evolución de los niveles de actividad del segmento de BPO en Utilities.

La contratación en 2016 creció un 15% en moneda local (aumento del 12% en términos reportados), confirmándose en el cuarto trimestre la aceleración experimentada a lo largo del segundo semestre, apoyada en España, América y Europa (básicamente en el segmento de Outsourcing y BPO en Utilities).

Servicios Financieros

La actividad de Servicios Financieros creció un 1% en moneda local (descenso del 2% en términos reportados) en 2016, año en el que el grueso de la actividad se concentró en el sector bancario frente al asegurador.

En el cuarto trimestre, las ventas crecieron un 9% en moneda local (10% en términos reportados), destacando la evolución positiva de América (básicamente en el segmento de Banca en Brasil y México).

La actividad del vertical ha estado condicionada por el cierre de operaciones críticas en Brasil y el reposicionamiento en la zona (priorizando esfuerzos en la estabilización de clientes y la oferta propia en el segmento privado), lo que ha incidido en el descenso de los ingresos en América (del 8% en términos reportados). Sin embargo, a lo largo del segundo semestre se consiguió estabilizar el negocio tanto en términos de contratación (aumento del 19% en términos reportados a final de año) como en ventas (crecimiento superior al 10% en el segundo semestre respecto al mismo periodo de 2015).

El redimensionamiento y reposicionamiento de las principales entidades del sector financiero en España está generando un elevado dinamismo en cuanto a oportunidades de negocio en el ámbito del Outsourcing, BPO y Ciberseguridad (Tecnologías Digitales).

A pesar de las favorables dinámicas sectoriales (básicamente en España) y la estabilización de las condiciones de negocio en América, no se espera una fuerte recuperación de los niveles de actividad en los próximos trimestres como consecuencia, entre otros aspectos, del impacto del cierre de los proyectos problemáticos en Brasil y reenfoque hacia el sector privado.

Telecom y Media

Las ventas en Telecom y Media descendieron un 11% en moneda local (un 15% en términos reportados) afectadas por la dinámica de los operadores del sector, centrados en medidas de eficiencia y control de costes, con lo que se mantuvieron las exigentes dinámicas en precio.

En el cuarto trimestre, la actividad en Telecom y Media registró un descenso del 18% en moneda local (del 17% en términos reportados), como consecuencia de un peor comportamiento relativo de los niveles de actividad en España (básicamente por el impacto negativo de la cancelación del contrato de BPO con Vodafone).

El vertical de Media, de menor peso relativo (cerca del 10% de las ventas del vertical), también tuvo un comportamiento negativo en el año (descenso de cerca del 12% en términos reportados).

La evolución de la contratación (disminución del 6% en moneda local y del 12% en términos reportados), junto con el arrastre del impacto negativo asociado a la pérdida del contrato de BPO con Vodafone, no permite anticipar una recuperación significativa de la actividad en los próximos trimestres.

Administraciones Públicas y Sanidad

La actividad de Administraciones Públicas y Sanidad registró un descenso del 11% en moneda local (del 13% en términos reportados) como consecuencia del reposicionamiento en Latinoamérica y el impacto negativo del negocio de Elecciones.

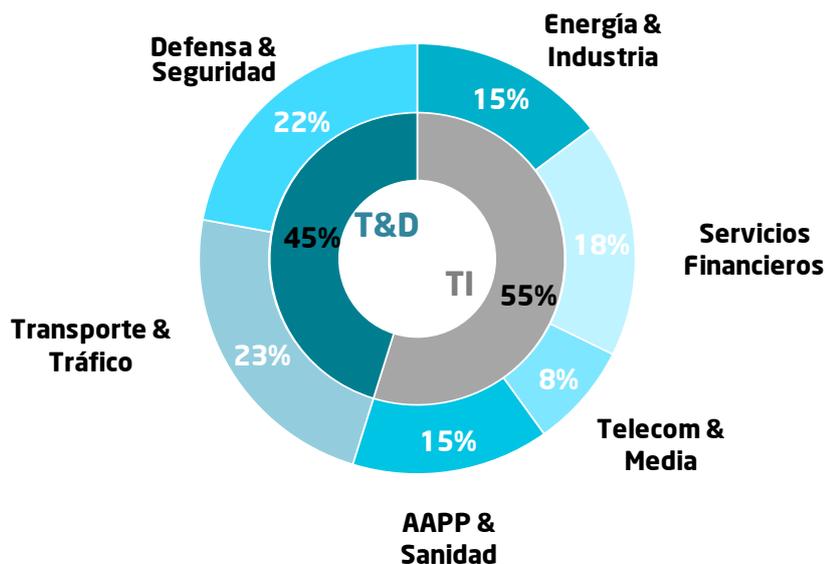
En el cuarto trimestre, las ventas de Administraciones Públicas y Sanidad disminuyeron un 14% en moneda local (descenso del 12% en términos reportados), afectadas por la comparativa del negocio de Elecciones (especialmente en América). Excluyendo el impacto del negocio de Elecciones, las ventas en el cuarto trimestre de 2016, hubieran crecido ligeramente (un 3%), destacando la favorable evolución de América en este trimestre.

El negocio de Elecciones descendió un 45% en 2016 (básicamente en España y América). Cabe resaltar que, debido a la casuística de los procesos electorales, la comparativa interanual no siempre es significativa por el componente cíclico del mercado que, entre dos años seguidos, puede tener proyectos muy dispares. De esta forma, de acuerdo con los calendarios de elecciones de los países, se podría esperar un repunte de los niveles de actividad en próximos trimestres.

El área de Sanidad registró un peor comportamiento relativo al de Administraciones Públicas (excluyendo Elecciones), aunque se ha producido una mejoría en la última parte del año por causa de contratos puntuales en América.

Por geografías, y excluyendo el impacto del negocio de Elecciones (básicamente en España y América), destaca la evolución negativa de América, asociada al cierre gradual de los proyectos problemáticos en Brasil y los criterios más restrictivos de la oferta comercial, aunque experimenta una mejoría en el cuarto trimestre. En España, se siguen manteniendo las mismas dinámicas exigentes que en periodos anteriores, lo que repercute negativamente en las tasas de actividad en la zona.

La evolución de la contratación del vertical (aumento del 5% en moneda local y del 3% reportado) y el pipeline existente, permite anticipar una recuperación de los niveles de actividad en los próximos trimestres.



Análisis por geografías

Ventas por Geografías	2016		2015		Variación %		4T16 (M€)	4T15 (M€)	Variación %	
	(M€)	%	(M€)	%	Reportado	Moneda local			Reportado	Moneda local
España	1.164	43	1.223	43	(5)	(5)	301	339	(11)	(11)
América	653	24	771	27	(15)	(8)	173	171	1	0
Europa	524	19	493	17	6	7	172	137	26	26
Asia, Oriente Medio & África	368	14	363	13	1	2	112	134	(16)	(17)
TOTAL	2.709	100	2.850	100	(5)	(3)	759	781	(3)	(3)

Por geografías, las ventas totales de la compañía descendieron un 3% en moneda local (un 5% en términos reportados) como consecuencia de la caída de las regiones con mayor peso sobre las ventas totales y donde se concentra la actividad de TI: España (descenso del 5% moneda local; 43% de las ventas totales) y América (disminución del 8%; 24% de las ventas totales). En cambio, Europa (aumento del 7% en moneda local; 19% de las ventas totales) y AMEA (incremento del 2% en moneda local; 14% de las ventas totales) presentaron crecimientos. En estas regiones, las ventas tienen una mayor ponderación del negocio de T&D.

España

En el conjunto del ejercicio las ventas descendieron un 5%, como consecuencia de las caídas de doble dígito de Telecom y Media (cancelación de proyectos con Vodafone), Administraciones Públicas y Sanidad (peor comparativa del negocio de Elecciones) y Transporte y Tráfico (retrasos en ciertos proyectos asociados al ámbito de las Administraciones Públicas en España), que no han podido ser compensadas con el crecimiento de Defensa y Seguridad (superior al 5%) y la positiva evolución de Energía e Industria y de Servicios Financieros.

En el año, Defensa y Seguridad es el vertical que mejor comportamiento registró, 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).

Las ventas en el cuarto trimestre de 2016 descendieron un 11% por la difícil comparativa respecto al mismo periodo de 2015, en el que se registraron unos volúmenes altos de ventas (de 339 millones de euros). Destacan las caídas de doble dígito de Defensa y Seguridad (registró en el cuarto trimestre de 2015 un crecimiento superior al 50%), Transporte y Tráfico (retrasos en ciertos proyectos y crecimiento de doble dígito en el cuarto trimestre de 2015) y Telecom y Media (afectado por la cancelación de proyectos con Vodafone).

La contratación en 2016 presenta un descenso del 7% (del 36% en el cuarto trimestre) por efecto de la adjudicación en el cuarto trimestre de 2015 de los contratos plurianuales del Ministerio de Defensa mencionados anteriormente.

América

Las ventas del conjunto del año en América descendieron un 8% en moneda local (caída del 15% en términos reportados). La actividad en América se concentra en el segmento de TI (cerca del 75% de las ventas en la región). Tanto el segmento de TI como el de T&D, a nivel agregado, presentaron descensos, si bien los verticales de Servicios Financieros y de Telecom y Media dentro de TI, y de Defensa y Seguridad en T&D, presentaron crecimientos en moneda local.

El avance en el cierre de los proyectos problemáticos en Brasil (cinco de siete han sido cerrados, con el cierre de uno de los pendientes ya acordado) ha contribuido a la mejora de la rentabilidad en la región. La mayoría de los proyectos han sido finalizados en el año, en línea con las previsiones de la compañía.

Por países, las ventas en el ejercicio descendieron en Brasil (por reposicionamiento) y Argentina (por la difícil comparativa respecto al año pasado por la ejecución del proyecto de Elecciones). En México y Colombia las ventas descendieron ligeramente en moneda local (en términos reportados tuvo un fuerte impacto negativo

en México como consecuencia de la depreciación de su moneda). En cambio, presentaron crecimientos Chile, Perú y República Dominicana (este último por la ejecución del proyecto de Elecciones).

No obstante, en el cuarto trimestre las ventas experimentaron un mejor comportamiento y se han mantenido planas en moneda local (aumento del 1% en términos reportados). Los crecimientos de doble dígito en Energía e Industria, Servicios Financieros y en Defensa y Seguridad (aunque este último no tiene gran peso sobre las ventas totales de la geografía) han compensado los descensos de Administraciones Públicas y Sanidad, Telecom y Media y Transporte y Tráfico.

La contratación creció un 10% en 2016 (crecimiento plano a nivel reportado), destacando el incremento en cliente privado respecto al cliente público, en línea con la estrategia marcada por la compañía.

Europa

En el conjunto del año, las ventas crecieron un 7% en moneda local (aumento del 6% en términos reportados), con incrementos en la práctica totalidad de los verticales. Tan solo presentaron descensos el vertical Telecom y Media, cuyo peso en la región no es relevante.

Los verticales de Defensa y Seguridad y de Transporte y Tráfico concentraron la mayoría de la actividad en la zona (cerca del 75%).

Europa presentaron un fuerte crecimiento en el cuarto trimestre (del 26% en moneda local y en términos reportados en comparación con el cuarto trimestre de 2015). El vertical de Defensa y Seguridad (división con mayor peso sobre las ventas en la región) presentó un crecimiento de doble dígito en el trimestre por una mayor contribución del segmento de Sistemas Aeroportados. Asimismo, las ventas del vertical de Transporte y Tráfico incrementaron en doble dígito por el negocio de Gestión de Tráfico Aéreo (ATM).

La contratación subió un 22% en moneda local y en términos reportados en el año. El buen comportamiento del vertical de Transporte y Tráfico (en ATM principalmente) compensó la caída en Defensa y Seguridad por el descenso gradual de la actividad del proyecto Eurofighter. Adicionalmente, destaca el buen comportamiento de TI (peso de cerca del 25% sobre el total de la región) con crecimientos de doble dígito en Energía e Industria, Servicios Financieros y Telecom y Media.

Asia, Oriente Medio y África (AMEA)

Las ventas en Asia, Oriente Medio y África (AMEA) en 2016 presentaron un crecimiento del 2% en moneda local (del 1% en términos reportados). Los ingresos del segmento de T&D (representa cerca del 80% de las ventas en la región) crecieron gracias a la contribución del vertical de Transporte y Tráfico (vertical con mayor peso de las ventas en la región). El segmento de TI tuvo un buen comportamiento, si bien su peso es de cerca del 20% en la región.

En el cuarto trimestre, la tasa de crecimiento de las ventas fue negativa (descenso del 17% en moneda local) por la caída de la actividad en proyectos de Defensa y Seguridad y de Transporte y Tráfico como consecuencia de la ralentización del gasto público en los países dependientes del precio del petróleo.

La contratación en AMEA creció un 30% en moneda local (aumento del 29% en términos reportados), siendo la región donde ésta más ha crecido. La adjudicación de un contrato relevante en el vertical de Defensa y Seguridad ha compensado los retrasos que se están experimentando en el ámbito de Transporte y Tráfico.

ANEXO 1: CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA

	2016	2015	Variación		4T16	4T15	Variación	
	M€	M€	M€	%	M€	M€	M€	%
Ingresos ordinarios	2.709,3	2.850,4	(141,1)	(5)	758,6	781,1	(22,5)	(3)
Otros ingresos	62,9	86,4	(23,5)	(27)	32,6	22,0	10,6	48
Aprovisionamientos y otros gastos de explotación	(1.199,1)	(1.368,9)	169,8	(12)	(364,5)	(376,4)	11,9	(3)
Gastos de personal	(1.342,2)	(1.436,2)	94,0	(7)	(347,8)	(359,1)	11,3	(3)
Otros resultados	(1,5)	(1,1)	(0,4)	NA	(0,2)	(0,1)	(0,1)	NA
Resultado Bruto de Explotación (EBITDA)	229,4	130,7	98,7	76	78,7	67,4	11,3	17
Amortizaciones	(67,8)	(85,5)	17,7	(21)	(21,4)	(20,8)	(0,6)	3
Resultado Operativo recurrente (EBIT a/ costes no rec.)	161,5	45,2	116,3	NA	57,3	46,6	10,7	NA
Margen EBIT recurrente (a/ costes no rec.)	6,0%	1,6%	4,4 pp	NA	7,6%	6,0%	1,6 pp	NA
Costes no recurrentes	0,0	(686,6)	686,6	NA	0,0	(129,6)	129,6	NA
Resultado Operativo (EBIT)	161,5	(641,5)	803,0	NA	57,3	(82,9)	140,2	NA
Margen EBIT	6,0%	(22,5%)	28,5 pp	NA	7,6%	(10,6%)	18,2 pp	NA
Resultado Financiero	(39,3)	(64,1)	24,8	(39)	(8,9)	(15,6)	6,7	(43)
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	1,7	(0,4)	2,1	NA	0,2	(0,5)	0,7	NA
Resultado antes de impuestos	123,9	(705,9)	829,8	NA	48,6	(99,0)	147,6	NA
Impuesto de sociedades	(53,5)	64,1	(117,6)	NA	(26,2)	18,1	(44,3)	NA
Resultado del ejercicio	70,4	(641,9)	712,3	NA	22,5	(80,9)	103,4	NA
Resultado atribuible a socios externos	(0,4)	0,7	(1,1)	NA	(0,6)	0,5	(1,1)	NA
Resultado neto	69,9	(641,2)	711,1	NA	21,8	(80,4)	102,2	NA

Beneficio por acción (acorde con normas NIIF)	2016	2015	Variación (%)
BPA básico (€)	0,427	(3,913)	(111)
BPA diluido (€)	0,413	(3,504)	(112)

	2016	2015
Nº total de acciones	164.132.539	164.132.539
Autocartera ponderada	346.306	257.550
Total Acciones consideradas	163.786.233	163.874.989
Total Acciones diluidas consideradas	183.734.414	181.369.740
Autocartera al cierre del periodo	333.508	347.011

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
2016

M€	T&D	TI	Eliminaciones	Total
Ventas totales	1,224	1,495	(10)	2,709
Ventas intersegmentos	0	10	(10)	-
Ventas externas	1,224	1,485	-	2,709
Margen de Contribución	233	145	-	378
Margen de Contribución (%)	19.1%	9.8%	-	14.0%

4T16

T&D	TI	Eliminaciones	Total
377	383	(2)	759
0	2	(2)	-
377	381	-	759
79	35	-	114
20.8%	9.2%	-	15.0%

2015

T&D	TI	Eliminaciones	Total
1,229	1,636	(15)	2,850
0	15	(15)	-
1,229	1,621	-	2,850
182	81	-	263
14.8%	5.0%	-	9.2%

4T15

T&D	TI	Eliminaciones	Total
391	395	(5)	781
0	5	(5)	-
391	391	-	781
68	34	-	103
17.5%	8.8%	-	13.2%

Nota: Los datos de ingresos del informe no incluyen las ventas intersegmentos

Cifras no auditadas

ANEXO 3: BALANCE CONSOLIDADO

	2016 M€	2015 M€	Variación M€
Inmovilizado material	103,4	136,9	(33,5)
Otros activos intangibles	284,9	289,2	(4,3)
Participadas y otros inmovilizados financieros	184,9	50,1	134,8
Fondo de Comercio	471,9	470,4	1,5
Activos por impuestos diferidos	178,4	200,0	(21,6)
Activos no corrientes	1.223,6	1.146,7	76,9
Activos no corrientes mantenidos para la venta	31,2	1,7	29,5
Activo circulante operativo	1.271,8	1.462,0	(190,2)
Otros activos corrientes	131,5	112,4	19,1
Efectivo y equivalentes	673,9	341,6	332,3
Activos corrientes	2.108,5	1.917,6	190,9
TOTAL ACTIVO	3.332,0	3.064,3	267,7
Capital y Reservas	368,3	297,1	71,2
Acciones propias	(3,4)	(3,1)	(0,3)
Patrimonio atrib. Sdad. Dominante	364,9	294,0	70,9
Socios externos	13,0	13,6	(0,6)
PATRIMONIO NETO	378,0	307,6	70,4
Provisiones para riesgos y gastos	99,2	103,4	(4,2)
Deuda financiera a largo plazo	1.136,0	961,9	174,1
Otros pasivos financieros	9,4	11,5	(2,1)
Pasivos por impuestos diferidos	12,4	3,3	9,1
Otros pasivos no corrientes	89,4	26,8	62,6
Pasivos no corrientes	1.346,4	1.107,0	239,4
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0,0	1,3	(1,3)
Deuda financiera a corto plazo	60,7	79,4	(18,7)
Pasivo Circulante Operativo	1.238,4	1.230,4	8,0
Otros pasivos corrientes	308,6	338,6	(30,0)
Pasivos corrientes	1.607,7	1.649,7	(42,0)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	3.332,0	3.064,3	267,7
Deuda financiera a corto plazo	(60,7)	(79,4)	18,7
Deuda financiera a largo plazo	(1.136,0)	(961,9)	(174,1)
Deuda financiera bruta	(1.196,7)	(1.041,3)	(155,4)
Efectivo y equivalentes	673,9	341,6	332,3
Deuda neta	(522,8)	(699,7)	176,9

Cifras no auditadas

ANEXO 4: FLUJOS DE TESORERÍA CONSOLIDADO

	2016	2015	Variación	4T16	4T15	Variación
	M€	M€	M€	M€	M€	M€
Resultado antes de impuestos	123,9	(705,9)	829,8	48,6	(99,0)	147,6
Ajustes:						
- Amortizaciones	67,8	85,5	(17,7)	21,4	20,8	0,6
- Subvenciones, provisiones y otros	(2,9)	408,7	(411,6)	33,4	23,0	10,4
- Resultados de empresas asociadas y otras participadas	(1,7)	0,4	(2,1)	(0,2)	0,5	(0,7)
- Resultados financieros	39,3	58,6	(19,3)	8,9	15,9	(7,0)
Dividendos cobrados	1,8	1,4	0,4	0,8	0,0	0,8
Cash-flow operativo antes de variación de capital circulante	228,3	(151,4)	379,7	112,9	(38,9)	151,8
Clientes, neto	87,7	55,9	31,8	47,1	99,0	(51,9)
Existencias, neto	1,4	153,4	(152,0)	8,0	61,6	(53,6)
Proveedores, neto	(23,1)	(27,4)	4,3	(5,7)	27,2	(32,9)
Variación en el capital circulante operativo	65,9	181,9	(116,0)	49,4	187,7	(138,3)
Otras variaciones operativas	(10,1)	0,3	(10,4)	22,0	0,4	21,6
Inversión Material, neto	(9,0)	(10,1)	1,1	(3,4)	(0,2)	(3,2)
Inversión Inmaterial, neto	(18,9)	(26,7)	7,8	(4,0)	(8,1)	4,1
Capex	(27,9)	(36,7)	8,8	(7,4)	(8,3)	0,9
Aumentos (devoluciones) subvenciones	0,0	4,0	(4,0)	0,0	(3,8)	3,8
Resultado financiero	(25,7)	(41,2)	15,5	(10,7)	(14,1)	3,4
Impuestos sobre sociedades pagados	(46,9)	(6,7)	(40,2)	(26,3)	14,2	(40,5)
Flujo de caja libre	183,6	(49,8)	233,4	139,9	137,4	2,5
Variaciones de inversiones financieras a corto plazo	(2,4)	2,8	(5,2)	1,4	1,6	(0,2)
Inversiones/Desinversiones Financieras	(3,9)	(5,2)	1,3	(0,6)	(4,1)	3,5
Dividendos de las Sociedades a Socios externos	(0,9)	(0,5)	(0,4)	0,0	(0,3)	0,3
Dividendos de la Sociedad Dominante	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Variación de acciones propias	(0,3)	(2,0)	1,7	(1,2)	0,3	(1,5)
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	176,0	(54,8)	230,8	139,5	135,0	4,5
Deuda neta inicial			(699,7)			
Caja Generada / (Aplicada) en el ejercicio	176,0					
Efectos de tipo de cambio y variación sin efecto en caja	0,9					
Deuda neta final			(522,8)			

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 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.

Resultado Bruto de Explotación recurrente (EBITDA recurrente)

Definición/Conciliación: Es el Resultado Bruto de Explotación (EBITDA) más los costes no recurrentes, que comprenden las provisiones, deterioros y sobrecostes de proyectos, deterioro de fondos de comercio y activos intangibles y optimización de recursos correspondientes a los cambios en las previsiones y expectativas en proyectos que fueron revisados en ejercicios posteriores.

Asimismo, el Grupo emplea como indicador del rendimiento de su actividad el Margen EBITDA recurrente, que resulta del cociente entre el EBITDA recurrente 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 sin tener en cuenta los efectos no recurrentes de un periodo.

Explicación de uso: Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar su rentabilidad operativa sin tener en cuenta los efectos no recurrentes o extraordinarios, y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

Coherencia del criterio empleado: Desde 2016 los costes no recurrentes están incluidos en el Resultado Bruto de Explotación (EBITDA).

Resultado de Explotación recurrente (EBIT recurrente)

Definición/Conciliación: Es el Resultado de Explotación contable (EBIT) más los costes no recurrentes, que comprende las provisiones, deterioros y sobrecostes de proyectos, deterioro de fondos de comercio y activos intangibles y optimización de recursos correspondientes a los cambios en las previsiones y expectativas en proyectos que fueron revisados en ejercicios posteriores.

Explicación de uso: Es un indicador financiero que la Sociedad utiliza para determinar el resultado derivado de la explotación normal de su actividad sin tener en cuenta los efectos no recurrentes o extraordinarios, y que los inversores emplean para la valoración de empresas.

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

Coherencia del criterio empleado: Desde 2016 los costes no recurrentes están incluidos en el Resultado Bruto de Explotación (EBITDA).

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 (o EBITDA recurrente) 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 doce 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.